

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКА ДЕРЖАВНА ІНЖЕНЕРНА АКАДЕМІЯ

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ
ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 3 (15) 2018

ЗАПОРІЖЖЯ

2018

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Коваленко О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Відповідальний секретар:

Трифонов Г.Ф. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Члени редакційної колегії:

Воронкова В.Г. – доктор філософських наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та управління проектами Запорізької державної інженерної академії, академік Української академії політичних наук.

Гринько Т.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Двігун А.О. – доктор економічних наук, професор, начальник відділу регіональної політики НІСД при Президентові України.

Колосов А.М. – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Старобільськ).

Макаренко А.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту Запорізької державної інженерної академії.

Меджибовська Н.С. – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Одеського національного економічного університету.

Метеленко Н.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізької державної інженерної академії.

Орловська Ю.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури».

Салига К.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та моделювання економічних систем Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.

Семенов А.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства, проректор з науково-педагогічної роботи, директор Інституту економіки Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.

Сталінська О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Донецького національного університету (м. Вінниця).

Абдугалієв А.М. – голова правління АТ «Енергоінформ», доктор, Казахський економічний університет імені Т. Рисулова (м. Астана, Республіка Казахстан).

Марчін Вінерські – Ph.D. in Economics, старший викладач кафедри загальної теорії економіки факультету права, адміністрації і економіки Інституту економічних наук Вроцлавського університету (м. Вроцлав, Республіка Польща).

Морозов Л.В. – доктор технічних наук, професор, директор відділу інновацій та інвестицій у вищій школі імені Тадеуша Котарбінського (м. Ольштин, Польща).

Саткалієва Т.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри Менеджменту Університету Нархоз, заслужений діяч Республіки Казахстан, почесний працівник освіти (м. Алмати, Республіка Казахстан).

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Шелег М.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки торгівлі Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Республіка Білорусь).

Електронна сторінка видання – www.e-visnyk.zdia.zp.ua

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази **Index Copernicus**

Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 11 липня 2016 № 820.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Запорізької державної інженерної академії
(протокол № 7 від 26.06.2018 р.)

Науковий журнал
«Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії»
zareestrovano Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21933-11833ПР від 23.03.2016 року)

© Редакційна колегія, 2018

© Автори статей, 2018

© Запорізька державна інженерна академія, 2018

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Гончарова А.О. ШВЕЦІЯ – ПРОВІДНА КРАЇНА У СФЕРІ DOING BUSINESS	7
Король М.М., Посипанко О.А. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ КИТАЮ	12
Стефанків О.М., Данилишин В.І. ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ	18
Стройко Т.В., Буркун В.В. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ.....	22
Черепанич С.М. СВІТОВИЙ ДОСВІД СТРАХУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ КРЕДИТІВ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	27

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бурбела А.Л. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОЇ ПРОГРАМИ ПРОТИДІЇ ТУБЕРКУЛЬОЗУ	32
Мардус Н.Ю. АНАЛІЗ ЕЛЕМЕНТІВ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ	38
Речка К.М. РЕГУЛЮВАННЯ І ПІДТРИМКА ДЕРЖАВОЮ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	44
Суска А.А. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ ЛІСУ ЯК ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ЛІСОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	49
Філяк М.С. ЕЛЕМЕНТИ СОЦІОЕКОНОМІЧНОЇ ТИПОЛОГІЇ МІСТ МИНУЛОГО	53

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гринько Т.В., Гвініашвілі Т.З. МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ	58
Дробишева О.О., Бучакчійська Ю.М. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ	64
Живко З.Б., Мартин О.М., Музика С.Н. АЛГОРИТМ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ РЕПУТАЦІЄЮ БАНКУ	69
Коваленко О.В., Бахтін І.В. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ	74
Коваленко О.В., Дробишева О.О., Касимов С.М. АНАЛІЗ РІВНЯ ТА ФАКТОРІВ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	82
Коваленко О.В., Лихойванова А.О. ОСОБЛИВОСТІ ЕКСПРЕС-АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	89
Панченко В.А. ФУНКЦІОНАЛЬНІ СКЛАДОВІ СИСТЕМИ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ	93

Решетнікова І.Л. СУБКОНТРАКТНІ ВІДНОСИНИ В ЛАНЦЮГУ ПОСТАВОК ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	99
Черниш О.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ	104
Юрій Е.О., Руснак Т.В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ	108

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Ілляшенко К.В., Ілляшенко Т.О., Карпіщенко О.І. РИНОК ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ ЯК ІНДИКАТОР ЯКОСТІ МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ	113
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Слюсаренко В.Є. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУТІВ ТРЬОХСТОРОННЬОГО ПАРТНЕРСТВА	119
-------------------------------------------------------------------------------------------	-----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Лемберг А. Г., Шевченко В. А. РІВЕНЬ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ПРОЦЕСІВ НА ВАЛЮТНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ	125
Простебі Л. І. ПОДАТКОВИЙ СКЛАДНИК ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	131

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Зелікман В.Д., Сокольська Р.Б., Щебетовська Ю.В. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОБЛІКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	137
Назарова К.О., Гнатченко Д.Д. КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ	141
Трачова Д.М. ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗДІЙСНЕННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	147
Шевчук О.А., Брик М.М. АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ В АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ БЕЗПЛОТНИХ ЛІТАЛЬНИХ АПАРАТІВ	152

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Юрченко М.Є. ЗНАХОДЖЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ЗА СТОХАСТИЧНИХ СТРАХОВИХ ВИПЛАТ	157
Кравчун А.С. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПЛАТФОРМ	160
Оперенко С.Г. ПЕРЕДУМОВИ ТА НАПРЯМИ ПОДАТКОВОГО ВПЛИВУ НА СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ	164

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Goncharova A.O., Rudenko M.V.	
SWEDEN IS A LEADING COUNTRY IN DOING BUSINESS.	7
Korol M.M., Posypanko O.A.	
ANALYSIS OF DYNAMIC OF CHINESE MACROECONOMIC INDICATORS.	12
Stefankiv O.M., Danylyshyn V.I.	
IMPACT OF INTERNATIONAL TRADE ON THE NATIONAL ECONOMY.	19
Stroyko T.V., Burkul V.V.	
THE MAIN APPROACHES TO DEVELOPMENT OF TRANSPORT SYSTEMS DEVELOPMENT STRATEGIES IN UKRAINE AND IN THE WORLD.	23
Cherepanych S.M.	
THE WORLD EXPERIENCE OF EXPORT CREDIT INSURANCE AND POSSIBILITIES OF ITS APPLICATION IN UKRAINE.	28

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Burbel A.L.	
EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE BUDGET PROGRAM ON TUBERCULOSIS CONTROL.	32
Mardus N.Yu.	
ANALYSIS OF ELEMENTS OF MARKET INFRASTRUCTURE.	38
Rechka K.M.	
REGULATION AND SUPPORT BY THE STATE OF AGRICULTURE.	44
Suska A.A.	
PROBLEMS AND PROSPECTS OF ESTABLISHING THE FORESTS SOCIO-ECOLOGICAL SERVICES MARKET AS AN ECO-ECONOMIC SYSTEM OF THE FOREST SECTOR OF UKRAINE'S ECONOMY.	49
Filyak M.S.	
ELEMENTS OF SOCIOECONOMIC TYPOLOGY OF THE CITIES OF THE PAST.	52

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Grynko T.V., Gviniashvili T.Z.	
THE MECHANISM OF FUNCTIONING BUSINESS ENTITIES IN THE CONTEXT OF COUNTRY ECONOMICAL SECURITY.	58
Drobysheva O.O., Buchakchiiska Yu.M.	
MANAGEMENT OF ENTERPRISE PROFITS UNDER CRISIS CONDITIONS.	65
Zhyvko Z.B., Martyn O.M., Muzyka S.N.	
MANAGEMENT OF THE BANK'S BUSINESS REPUTATION: THE ALGORITHM FOR ITS IMPROVEMENT.	69
Kovalenko O.V., Bachtin I.V.	
INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE AND ITS INFLUENCE ON THE INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES.	75
Kovalenko O.V., Drobysheva A.O., Kasymov S.M.	
ANALYSIS OF THE LEVEL AND FACTORS OF ACTIVATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.	82

Kovalenko O.V. , Lykhoivanova A.O. CHARACTERISTICS OF RAPID ASSESSMENT OF THE FINANCIAL SITUATION OF THE ENTERPRISE.....	89
Panchenko V.A. FUNCTIONAL COMPONENTS OF THE PERSONNEL SECURITY SYSTEM.....	94
Reshetnikova I.L. SUBCONTRACT RELATIONS IN THE SUPPLY CHAIN OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE	99
Chernysh O.V. CONCEPTUAL PRINCIPLES OF STRATEGIC MANAGEMENT BY HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS.....	104
Yurii E.O., Rusnak T.V. PROVISION OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS.	109
PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY	
Ilyashenko K.V., Ilyashenko T.O., Karpishchenko O.I. THE RESIDENTIAL PROPERTY MARKET AS AN INDICATOR OF THE LOCAL DEVELOPMENT QUALITY.	113
DEMOGRACY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS	
Slyusarenko V.E. ANALYSIS OF THE ACTIVITIES OF THE THREE-SECONDARY PARTNERSHIPS INSTITUTIONS.....	119
MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Lemberg A.G., Shevchenko V.A. THE LEVEL OF UNCERTAINTY IN PROCESSES OF THE FOREIGN EXCHANGE MARKET OF UKRAINE	125
Prostebi L.I. TAX COMPONENT OF INCOME OF LOCAL BUDGETS	131
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Zelikman V.D., Sokolska R.B., Schebetovska Yu.V. THE METHODOLOGICAL APPROACH FOR THE ACCOUNTING OF INVESTMENT ACTIVITIES	137
Nazarova K.O., Hnatchenko D.D. QUALITY CONTROL OF INTERNAL AUDIT OF TRADE NETWORKS	141
Trachova D.M. ACCOUNTING AND INFORMATION SUPPORT FOR CONTROL OF THE AMORTIZATION POLICY OF THE ENTERPRISE	147
Shevchuk O.A, Bryk M.M. AUTOMATION OF ACCOUNTING IN AGRO-INDUSTRIAL ENTERPRISES USING UNMANNED AERIAL VEHICLES.....	152
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Iurchenko M.E. FINDING THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY OF AN INSURANCE COMPANY WITH STOCHASTIC INSURANCE PAYMENTS.....	157
Kravchun A.S. METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF THE STRATEGY FOR INVESTMENT PLATFORM DEVELOPMENT	160
Operenko S.G. PRECONDITIONS AND DIRECTIONS OF TAX INFLUENCE ON STIMULATION OF ECONOMIC GROWTH.....	164

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 334.7.055-021.64(485)

Гончарова А.О., к.е.н.,
доцент кафедри європейської інтеграції
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
Руденко М. В., студентка
факультету міжнародної економіки і менеджменту
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ШВЕЦІЯ – ПРОВІДНА КРАЇНА У СФЕРІ DOING BUSINESS

Гончарова А.О., Руденко М.В. Швеція – провідна країна у сфері Doing business. У статті висвітлено поняття «Doing Business» і розгляд його на прикладі Швеції. Досліджено стан економіки Швеції. Визначено основні реформи, які впроваджувалися в країні. Розглянуто місце країни у світі за визначеними напрямками. Визначено перспективи розвитку Швеції.

Ключові слова: Doing business, економіка, Швеція, індекс, рейтинг, розвиток.

Гончарова А.А., Руденко М.В. Швеция – ведущая страна в сфере Doing business. В статье освещено понятие «Doing Business» и рассмотрено его на примере Швеции. Исследовано состояние экономики Швеции. Определены основные реформы, которые внедрялись в стране. Рассмотрено место страны в мире по определенным направлениям. Определены перспективы развития Швеции.

Ключевые слова: Doing business, экономика, Швеция, индекс, рейтинг, развитие.

Goncharova A.O., Rudenko M.V. Sweden is a leading country in Doing business. The article covers the concept of Doing Business and examines it on an example of Sweden. The state of the economy of Sweden is investigated. The main reforms implemented in the country were determined. Considered the place of the country in the world in a definite direction. The prospects for the development of Sweden are determined.

Key words: Doing business, economy, Sweden, index, rating, development.

Постановка проблеми. На сучасному етапі важливим науковим і практичним завданням є розгляд сильних світових економік та вплив та єдину велику економіку. Шведська економіка відзначається високим ступенем концентрації виробництва і капіталу, що робить її однією з найрозвиненіших країн ЄС. Сучасний стан економіки Швеції свідчить, що країна дбає про своє економічне майбутнє, запроваджуючи та удосконалюючи низку реформ, які посилюють наплив інвестицій та розширюють можливості у сфері бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми розвитку Швеції (як провідної країни у сфері ведення бізнесу) приділяє увагу чимало науковців, зокрема І. Брумцлік, С. Крно, Й. Кукучко, В. Глоушеко, Б. Ріховей, В. Клокічко, К. Такач і багатьох інших. У більшості з них науковці дійшли висновку, що Швеція залишається однією з найкращих країн у цій сфері. Але не дивлячись на це, ця тема все ще залишається актуальною для розгляду (як приклад успішної економічно розвиненої держави).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досить довго незрозумілим залиша-

лося питання щодо того, через що довелося пройти Швеції, аби сьогодні займати провідні місця у світових економічних рейтингах. Швеція кожного року запроваджує удосконалені реформи минулих років, тим самим роблячи висновки, що дасть можливість більше розширити сферу бізнесу.

Постановка завдання. Постановкою завдання є аналіз шведських економічних показників у сфері бізнесу і ключових чинників її успішного сучасного формування в контексті розвитку світової економіки.

Виклад основних результатів. Актуальність «Doing Business» полягає у виробленні суб'єктивних та кількісних даних для створення зрозумілих показників. Обмежуючи загальну кількість вивчених показників та виробляючи чіткі критерії, допомагає розробникам визначати свої цілі та підвищити ефективність регулювання у важливих сферах. На прикладі впливу «Doing business» розглянемо Швецію.

На постійно зростаючому світовому ринку у Швеції розташована одна з найбільш інтегрованих економік світу. Приділяючи увагу комерційно керуваній технології, можемо стверджувати, що значні торгівлі та іноземні інвестиції Швеції є лише кіль-

кома ознаками конкурентоспроможного бізнесу країни. Уперше за останні кілька років країна піднялася на декілька місць у рейтингу «Легкості ведення бізнесу». За даними 2016 року, Швеція посіла 1 місце з гарною репутацією економіки.

Як показує статистика, Швеція не є країною звичайною або нормальною. Замість цього вона показує себе за кордоном, як досить особливу і привабливу. Глобальні дослідження показують, що Швеція пов'язана з такими якостями, як високий рівень технічних навичок, інноваційний та зручний дизайн, якість та професіоналізм, поглиблене екологічне мислення та соціальна відповідальність. Основою для ведення бізнесу у Швеції є концепція егалітаризму, віра у рівність людей. Обидві організаційні структури та стилі управління відображають це, і використовують плоскі лінії звітності та моделі ухвалення рішень, що покладаються на консенсус та компроміс. Із цієї причини рішення може зайняти багато часу, тому що багато думок потрібно врахувати. Країна є найкращою у світі, що відповідає цілям ООН щодо сталого розвитку.

Згідно з останньою редакцією звіту Світового банку у сфері «Легкості ведення бізнесу», Швеція цього року стає одним із найпростіших місць для ведення бізнесу за 11 критеріями: податковий клімат, рівень корупції, захищеність прав власності та інвестицій, розвиток технологій, упровадження інновацій, свобода торгівлі, монетарна політика, особисті свободи громадян, бюрократичні перепони бізнесу і стан фондового ринку.

Протягом останніх 20 років Швеція зазнала значних структурних реформ, побудованих на дерегуляції та бюджетному самообмежуванні, з деякими скороченнями до державності добробуту Швеції. Це спричинило тверді економічні та політичні основи. Економіка Швеції зросла на 3,2% у 2016 році і має низький рівень державного боргу порівняно з іншими країнами Європейського Союзу. Як показує статистика, економіка Швеції минулого року зросла на 4,2%. Аби сьогодні займати такі провідні місця за визначеними вище критеріями, у Швеції кожного року проводилися значні реформи у сфері «Doing business». Та не всі вони були вдалими. Якщо поди-

Таблиця 1

Рейтинг країн з гарною репутацією економіки за даними 2016 року

Місце рейтингу	Країна	Оцінка
1	Швеція	78.3
2	Канада	77.8
3	Швейцарія	77.0
4	Австралія	76.8
5	Норвегія	76.2
6	Фінляндія	75.2
7	Нова Зеландія	74.7
8	Данія	74.3
9	Ірландія	74.1
10	Нідерланди	73.9

Таблиця 2

Рейтинг країн за даними ООН щодо сталого розвитку (The SDG Index)

Місце рейтингу	Країна	Оцінка
1	Швеція	84.5
2	Данія	83.9
3	Норвегія	82.3
4	Фінляндія	81.0
5	Швейцарія	80.9
6	Німеччина	80.5
7	Австрія	79.1
8	Нідерланди	78.9
9	Ісландія	78.4
10	Об'єднане Королівство	78.1

Таблиця 3

Показники країни у рейтингу «Doing business» в 2013–2018 рр.

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Початок бізнесу	54	61	32	16	15	13
Робота з дозволами на будівництво	25	24	18	19	25	27
Отримання електроенергії	9	9	7	7	6	6
Реєстрація майна	35	38	18	11	10	9
Отримання кредиту	40	42	61	70	75	77
Захист інвесторів	32	34	32	14	19	29
Оплата податків	38	41	35	37	28	27
Торгівля за кордоном	8	6	4	17	18	18
Примусове виконання контрактів	27	25	21	24	22	36
Вирішення неплатоспроможності	22	20	17	19	19	16

витися на таблицю, то можна побачити, що 2013 рік був не найкращим для Швеції, майже за кожним критерієм країна опустилася на декілька місць. У 2013 році була проведена реформа реєстрації майна: у Швеції передання майна стало більш трудомісткою за умов впровадження нової системи інформаційних технологій у земельний реєстр. У наступні роки країна лише покращувала свої показники. У 2014 році була проведена реформа щодо Оплати податків: Швеція зробила платні податки менш дорогими для компаній, зменшивши ставку податку на прибуток підприємств. Зрозумівши, що реформа реєстрації майна 2013 року лише ускладнила ведення бізнесу, у 2015 році країна запроваджує цю

ж реформу, але вже легше зареєструвати власність, повністю запровадивши нову систему реєстрації майна. У 2016 році вводиться реформа Початок бізнесу: Швеція почала полегшувати ведення бізнесу за рахунок вимог від реєстру компанії зареєструвати компанію протягом п'яти днів. У 2017 році знову вводиться поновлена реформа Реєстрації майна, але тут уже Швеція полегшує передання майна шляхом підвищення адміністративної ефективності та впровадження незалежного та окремого механізму повідомлення про помилки на картах.

Згідно з графіком, сфера легкості ведення бізнесу у Швеції йшла на спад із 2013, але проведені реформи значно покращили стан економіки.

Рік	Оцінка
2008(1)	17
2009(2)	18
2010(3)	9
2011(4)	14
2012(5)	14
2013(6)	14
2014(7)	9
2015(8)	9
2016(9)	9
2017(10)	10
2018(11)	12

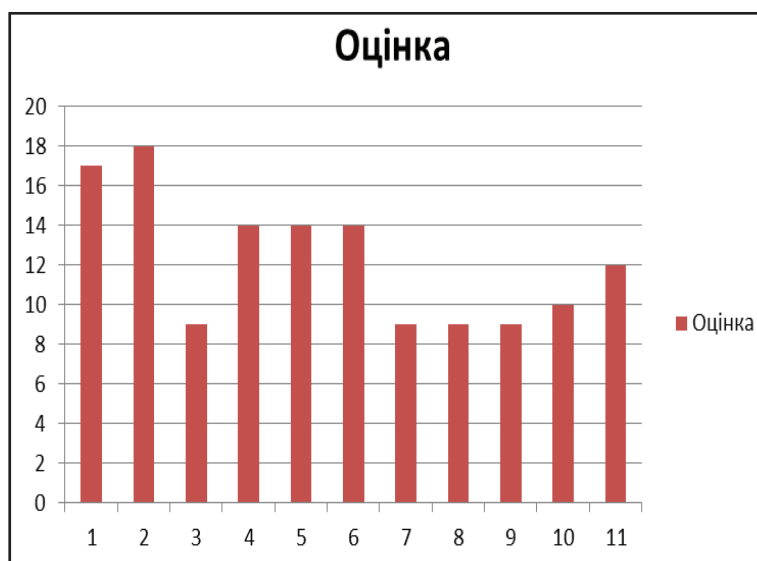


Рис. 1. Легкість ведення бізнесу у Швеції з 2008 по 2018 рік

Починаючи з 2014, сфера бізнесу почала відновлюватися.

Сьогодні завидні стандарти життя Швеції впливають з оптимістичної економіки через регуляторну ефективність та політику відкритого ринку, що підвищує гнучкість, конкурентоспроможність та великі потоки торгівлі та інвестицій у сферу бізнесу. Прозорий регуляторний режим заохочує активну підприємницьку діяльність. Банківські регламенти є розумними, а практика кредитування обережною. Правова система забезпечує надійний захист прав власності, підтримуючи ефективність судової влади та цілісність уряду. Загалом, Швеція не накладає жодних обмежень на іноземні інвестиції. Проте в певних секторах умови для обмеження іноземної власності можуть бути встановлені (як вимога для отримання необхідних дозволів (наприклад, для отримання дозволу на постачання або виробництво військової продукції)).

Верховенство права у бізнесі

Шведське право в цілому забезпечує належне виконання договорів та захист усіх прав власності, включаючи інтелектуальну власність та нерухоме майно. Правознавство добре підтримується, судова

Таблиця 4

Фактори, що впливають на оптимізацію економіки

Верховенство права у бізнесі	
Право власності	92.6
Цілісність уряду	92.9
Судова ефективність	88.2
Місце уряду	
Витрати на уряд	23.2
Податковий тягар	43.9
Фіскальне здоров'я	96.1
Регуляторна ефективність	
Свобода бізнесу	89.3
Свобода праці	53.7
Грошова свобода	83.8
Відкриті ринки	
Свобода торгівлі	86.9
Свобода інвестицій	85.0
Фінансова свобода	80.0

система діє самостійно, неупереджено та послідовно. Ставки корупції низькі. Швеція зайняла четверте місце серед 176 країн в Індексі сприйняття корупції в компанії Trans parency International у 2016 році. Правова система у Швеції базується на статутному праві, доповненому судовою практикою та законодавчою історією. Хоча не цілком правильно сказати, що Швеція має цивільно-правову систему, шведська правова система має набагато більше спільного з цивільно-правовою системою, ніж система загального права. У Швеції немає федеральної правової системи.

Місце уряду

Найвища ставка податку на доходи фізичних осіб складає 57%, а найбільша ставка податку на прибуток підприємств складає 22%. Інші податки включають податки на додану вартість та приріст капіталу. Загальний податковий тягар становить 43,3% від загального внутрішнього доходу. За останні три роки державні витрати становили 50,6% від загального обсягу виробництва (ВВП), а дефіцит бюджету становив у середньому 0,5 % ВВП. Державний борг еквівалентний 41,7% ВВП.

Регуляторна ефективність

У Швеції добре навчена та освічена робоча сила, низькі ставки податку на прибуток підприємств, чудова інфраструктура, порівняно легкий доступ до капіталу та загальний брак корупції сприяють підприємницькій діяльності. Реформа про Передання майна була спрощена у 2016 році. Несоціальна вартість праці висока, звільнення працівника є дорогим та обтяжливим. Контроль за цінами контролюється небагато, але уряд субсидує різні схеми використання відновлюваної енергії.

Відкриті ринки

Торгівля є значною для економіки Швеції; сукупна вартість експорту та імпорту становить

84 % ВВП. Середня застосовна тарифна ставка становить 1,6%. Нарядні бар'єри заважають деякій торгівлі. Загалом, державна політика не суттєво заважає іноземним інвестиціям. Фінансовий сектор відновив свою стабільність і пропонує широкий спектр варіантів фінансування. Банківські регламенти є розумними, як і практика кредитування.

У Швеції показник довіри до бізнес-сектора призначений для швидкого та якісного визначення фактичних результатів, поточної ситуації та майбутніх очікувань шведських компаній.

На графіку наведено щорічний індекс довіри бізнесу для роздрібного сектора Швеції з 2008 по 2021 рік «Шведська ділова віра». Можна побачити, що за останні 5 років, у період з 2014 по 2016 рік ситуація була стабільною. Деяко погіршилася ситуація у 2017 році. Але починаючи з цього року прогнози на зріст довіри до шведських компаній мають зрости майже вдвічі

Швеція – багата, процвітаюча та розвинена країна. Вона займає 22-е місце у світі за ВВП і, за даними МВФ, посідає сьоме місце за ВВП на д. н. Швеція є світовим лідером у сфері інвестицій у R&D, щорічно витрачаючи близько 3% ВВП.

Шведський уряд натепер має 10-річний план витрат на інфраструктуру на суму приблизно 50 млрд. фунтів стерлінгів. Це стосується як дорожніх, так і залізничних проектів, хоча більша частка інвестицій зосереджена на залізничному транспорті. Це також стосується вдосконалення інфраструктури, таких як нові розробки, а також додаткові кошти на обслуговування. Шведський будівельний сектор має річний оборот 50 млрд. фунтів стерлінгів. Близько половини національного багатства Швеції витрачається на будівництво та інфраструктуру. Швеція продовжує інвестувати у розвиток робочого простору, що включає:

Рік	Індекс
2008	-4,47
2009	1,03
2010	28,55
2011	1,95
2012	-1,94
2013	3,14
2014	17,38
2015	22,34
2016	17,96
2017	1,49
2018	9
2019	23,59
2020	13,96
2021	21,48

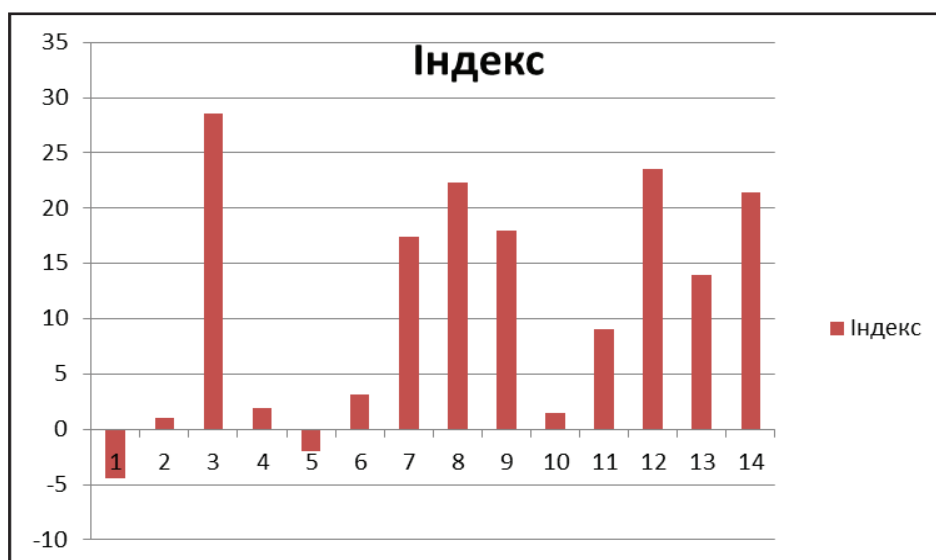
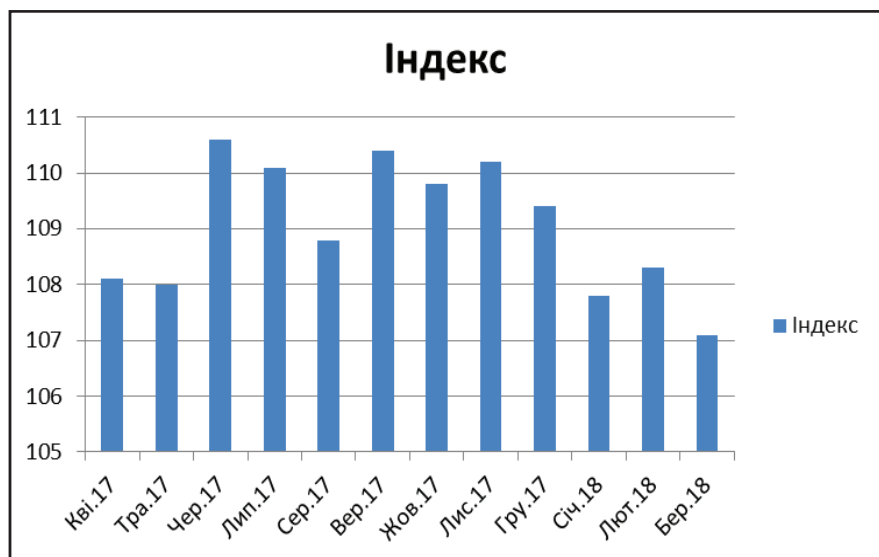


Рис. 2. Показник довіри до бізнес-сектору Швеції



Місяць	Індекс
Кві.17	108,1
Тра.17	108
Чер.17	110,6
Лип.17	110,1
Сер.17	108,8
Вер.17	110,4
Жов.17	109,8
Лис.17	110,2
Гру.17	109,4
Січ.18	107,8
Лют.18	108,3
Бер.18	107,1

Рис. 3. Показник довіри до бізнес-сектора Швеції за 2017 і початок 2018 року

- офісні та ділові приміщення;
- громадські приміщення, такі як лікарні;
- виробництво промислових приміщень.

Шведський ринок охорони здоров'я сьогодні є найбільшим у Північному регіоні, де оборот становить близько 76,8 млрд. шведських крон (7,7 млрд. фунтів стерлінгів). Це становить 9,6% ВВП. Швеція є світовим лідером у галузі науки про життя та має одне з найвищих витрат на душу населення в Європі на дослідження та розробки в цій сфері.

Забезпечення кібер-мереж стає дедалі більшою проблемою для бізнесу та організацій у всьому світі, коли 81% більших організацій та 60% найменших, які впродовж останнього року зазнали порушення безпеки в Інтернеті. Шведський оборонний бюджет збільшується.

Також існує низка стимулів, доступних як шведським, так й іноземним компаніям, зокрема:

- фінансові стимули (такі як позики та гранти);
- сприятливі податкові режими (наприклад, податкові пільги для іноземних експертів та ключових працівників).

Висновки. Сектор бізнесу Швеції є унікальним для своєї великої кількості транснаціональних корпорацій щодо відносного розміру національної економіки. Швеція також відома своїм інноваційним кліматом, кваліфікованою та продуктивною робочою силою, а також своєю відкритістю та готовністю працювати на глобальному рівні. Країна пройшла через трансформації, побудовані на дерегуляції та бюджетному самообмежуванні зі скороченнями до державного добробуту. Це дозволило знизити податки, стимулювати зайнятість та успішно зробило Швецію одну з найбільш конкурентоспроможних економік у світі.

Список літератури:

1. Gulf Times. URL: <http://www.gulf-times.com/story/352846/The-importance-of-Doing-Business>.
2. Alfred Berg. URL: <https://www.alfredberg.com/sweden-is-the-best-country-for-doing-business-in-2017-according-to-forbes/>.
3. The World Bank. URL: <http://www.doingbusiness.org/Reforms/Overview/Economy/sweden>.
4. Trading Economics. URL: <https://tradingeconomics.com/sweden/ease-of-doing-business>.
5. The Local. URL: <https://www.thelocal.se/20161028/sweden-one-of-the-worlds-easiest-places-to-do-business-report>.

Король М.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородський національний університет

Посипанко О.А., магістр факультету
міжнародних економічних відносин
Ужгородський національний університет

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ КИТАЮ

Король М.М., Посипанко О.А. Аналіз динаміки макроекономічних показників Китаю. У статті проаналізовано макроекономічні показники Китаю та проаналізовано фактори, що впливають на зміну структури економіки КНР. Також обґрунтовано фактори сповільнення розвитку китайської економіки та його вплив на світовий ВВП.

Ключові слова: Китай, світовий ВВП, ВВП (ППС), структура ВВП, сповільнення розвитку економіки Китаю, структурна трансформація економіки.

Король М.М., Посипанко О.А. Анализ динамики макроэкономических показателей Китая. В статье представлена характеристика макроэкономических показателей Китая и проанализированы факторы, что влияют на изменение структуры экономики КНР. Также обосновано факторы замедления роста экономики Китая и его влияние на мировой ВВП.

Ключевые слова: Китай, мировой ВВП, ВВП (ППС), структура ВВП, замедление развития экономики Китая, структурная трансформация экономики.

Korol M.M., Posypanko O.A. Analysis of dynamic of Chinese macroeconomic indicators. The article highlights the analysis of the Chinese macroeconomic data and defines the factors that provoke the transformation in the Chinese economic structure. Also, Chinese economic slowdown and its impact on Global GDP are substantiated.

Key words: China, Global GDP, GDP (PPP), structure of GDP, Chinese economic slowdown, structural transformation of economy.

Постановка проблеми. Поява Китаю (як нового актора з потужним економічним потенціалом) призводить до серйозного ускладнення структури світового господарства. З одного боку, посилюється вплив КНР на світову економіку, збільшуючи значущість «китайського фактора» розвитку світового господарства, з іншого – посилюється вплив економічної глобалізації на китайську економіку.

Сповільнення темпів економічного зростання КНР, починаючи з 2010 року, викликало серйозну стурбованість у світі, оскільки зміни в динаміці зростання економіки Піднебесної впливають на стан багатьох світових товарних ринків, знижують попит на сировинні товари, дестабілізують розвиток світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливу роль у теоретичному дослідженні сутності економічного розвитку Китаю відіграли праці таких учених-економістів: В. Кікченко, М. Таран, Ю. Присяжнюк, А. Трофимчук, І. Іващук, О. Мельник, О. Матусова та інші. Серед іноземних дослідників це питання досліджували М. Вейн, Морісон, Михеев, Луконін, Т. Кікучі тощо.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження структурних змін в економіці Китаю та його впливу на світову економіку шляхом аналізу сучасних макроекономічних показників КНР.

Виклад основних результатів. Комплексна програма розвитку КНР, стратегії та реформи були розглянуті й запроваджені на XII з'їзді КПК (вересень 1982 року). Результатом з'їзду стало ухвалення рішення про побудову соціалізму з китайською специфікою. У 1981 році перед початком п'ятирічки в Китаї були проголошені стратегічні цілі з підвищення ВВП до 2000 року, що зрештою були перевиконані (з 1980 по 2000 рік реальний ВВП зріс в 6,5 рази, середній темп зростання склав 9,8%). Темп зростання економіки протягом 2000–2008 рр. в середньому становив 10,4%, однак із 2008–2016 рр. сповільнився до 8,2% [10].

Сповільнюючись, але не втрачаючи провідних позицій, у 2016 році Китай здобув статус другої за розміром економіки після Сполучених Штатів Америки, збільшивши свою частку у світовому ВВП (в іноземній валюті), що склала 11,2 трлн. дол. США з приблизно 3% у 1980 році до 15% [10]. Протягом 12-ї п'ятирічки частка КНР в зростанні світового ВВП склала 30%, що є найвищим показником за останні роки [15]. Перше місце серед країн із найбільшим обсягом номінального ВВП посіли Сполучені Штати Америки – 18,6 трлн. дол. США, що становить 32% від загальносвітового показника, третє – Японія з ВВП обсягом 4,9 трлн.

дол. США та часткою 7% від світового ВВП [13].

У 2017 році, за оцінками МВФ, номінальний ВВП Китаю становив 12 014,61 млрд. дол. США, що свідчить про позитивну динаміку цього показника. Беручи до уваги дефлятор ВВП Китаю (що вперше з 1980 року є вищим 1 й склав 1,01856), то реальний ВВП КНР у 2017 році становить 11 795,68 млрд. дол. США [10].

Що стосується частки у світовому ВВП за ПКС, то у 2017 році Китай уже не вперше очолює рейтинг (рис. 1). Частка Китаю становила 18% 23 159,107 млрд. дол. США (що майже вдвічі нижче частки США в номінальному ВВП), питома вага Сполучених Штатів – 15% (19 390,600 млрд. дол. США), а на третьому місці опинилась Індія з часткою у 8% (9 459,002 млрд. дол. США) [10]. Разом топ-10 країн цього рейтингу становлять 61,4% від світового ВВП.

З огляду на дані МВФ, у 2016 році темпи економічного зростання Китаю, Сполучених Штатів та Японії склали 6,7% (-0,3 п. п.), 1,5% (-1,4 п. п.) та 1% (-0,1 п. п.) відповідно. У 2017 році темпи зростання цих економік пришвидшилися, зокрема в Китаї майже на 0,2 п. п., в Америці та Японії – на 0,7 п. п. [9].

Високі показники економічного зростання Китаю останні 6 років демонстрували негативну динаміку, що свідчить про сповільнення темпів економічного розвитку (рис. 2). Попри те, що у 2017 році ВВП Китаю підвищився до 6,9%, згідно з прогнозами МВФ тенденція сповільнення приросту ВВП Піднебесної продовжуватиметься [9]. Зокрема Економічний розвідувальний відділ (EIU) прогнозує, що реальний ріст ВВП Китаю буде значно сповільнений найближчим часом і у 2036 році буде збігатися з темпами зростання США [17, с. 8]. Аналізуючи дані МВФ, слід зауважити, що поступове зближення темпів росту цих країн справді помітне, проте як уповільнення Китаю, так і прискорення США достатні для зрівняння темпів, зростання цих економік не прогнозується до 2022 року. Середній темп приросту ВВП Китаю протягом 1980–2017 років

становив 9,6%, цей показник США становить 2,6%. Згідно з прогнозами МВФ, середня динаміка темпів ВВП КНР 2018–2022р. буде становити 6,08%, тоді як у США – 2% [9].

З огляду на реалії глобалізації перегляд існуючих моделей економічного розвитку КНР відбувається постійно. Від початку Азійської кризи в 1997 році, Китай прагнув покращувати ефективність і розпочав перехід від економіки, орієнтованої на ВВП і експорт, до стратегії добробуту і моделі зростання національного ринку.

У березні 2016 року на політичному рівні був схвалений новий п'ятирічний план економічного розвитку КНР, який у стратегічному аспекті є продовженням стратегії держави у забезпеченні «сталого розвитку економіки», «інноваційного зростання» і «модернізації економіки» [2, с. 25].

Головним компонентом плану є «реформа виробничо-збутової сфери економіки», що передбачає прийняття пакету стимулюючих заходів, які б дозволили запустити «новий попит» (на високоякісні товари і послуги) і «організувати» адекватну відпо-

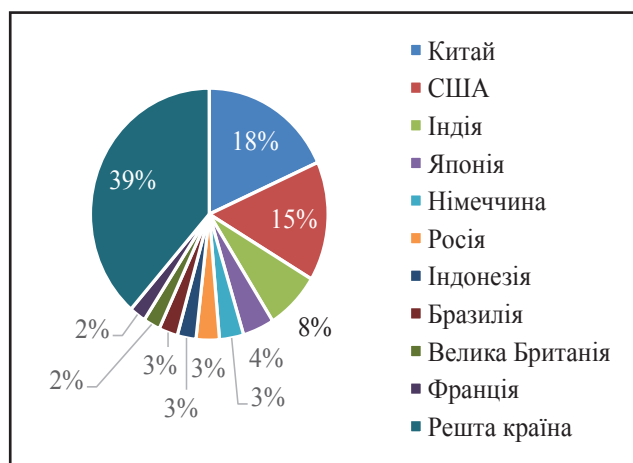


Рис. 1. Частка Топ-10 країн у світовому ВВП (ПКС) 2017 р.

Джерело: Розроблено автором на основі джерела [10]

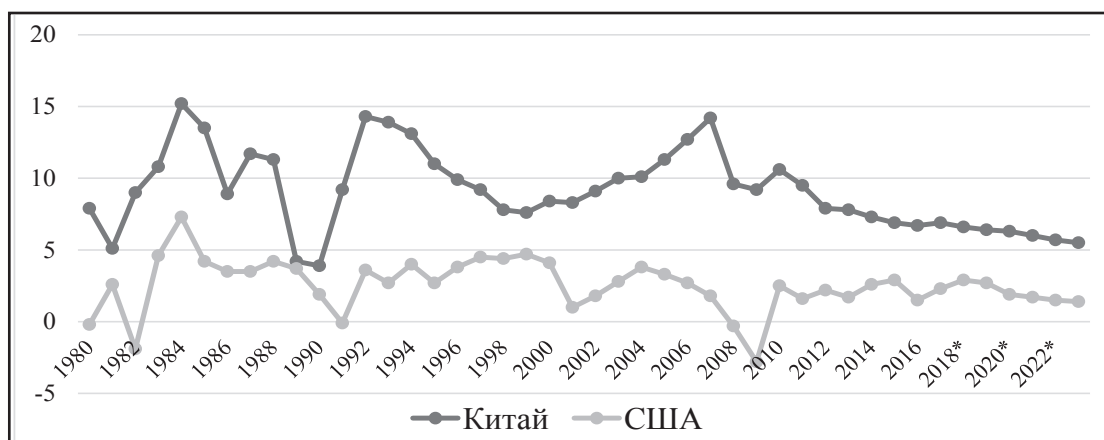


Рис. 2. Динаміка зростання ВВП Китаю та США 1980–2022 рр. (2018–2022р. – прогноз)

Джерело: Розроблено автором на основі джерела [9]

відь із боку «нової промисловості», що базується на інноваціях [2, с. 25].

Чимало науковців пов'язують уповільнення темпів розвитку Китаю з таким явищем, як «пастка середнього доходу». Це означає, що економіка, що розвивається (з низьким рівнем доходів) може трансформуватись в економіку із середнім рівнем доходу, але через неспроможність підтримувати високий рівень продуктивності (частково через неможливість вирішити структурну неефективність економіки), перехід до розвинутої економіки є значно ускладненим. Китай зараз може перебувати на аналогічному перехресті [20, с. 29].

Фактичний розмір економіки Китаю є предметом широких дебатів серед економістів. За даними МВФ (що включають цінові опитування Світового Банку), ціни на товари та послуги в Китаї становлять близько 52% від рівня цін у Сполучених Штатах [22]. Беручи до уваги паритет купівельної спроможності юаня, вартісний обсяг ВВП Китаю у 2016 році становить 21,3 трлн. дол. США. Дані МВФ скориговані за ПКС вказують на те, що Китай випередив Сполучені Штати ще в 2014 році й згідно з їхнім прогнозом до 2022 року економіка Китаю переважає США на 44,1%. За прогнозами МВФ середній приріст ВВП КНР 2011–2022 рр. буде становити 8,6%, тоді як приріст США складе 3,9%. У 2017 році ВВП ПКС Китаю становив 23 159,11 млрд. дол. США, що на 19,4% вище показника Сполучених Штатів (19 390,60 млрд. дол. США) [10].

Формування доданої вартості в економіках найбільш розвинутих країн упродовж останніх 20 років відбувається в бік розширення третинного сектора. Так, у 2016 році у США, Німеччині частка послуг

у структурі ВВП складає від 69% (Німеччина) до 79% (США). Частка ж аграрного сектора є незначною (1 % ВВП у Німеччині та в США) [21].

Як уже було зазначено, для розвинутих країн більш характерним є домінування в структурі ВВП третинного сектора, зокрема його частка у ВВП країн Організації економічного співробітництва і розвитку в середньому становить 70%. Обслуговуючий сектор Китаю у 2017 році склав 51,6% від ВВП, що вказує на значні перспективи росту, оскільки питома вага сектора послуг у забезпеченні економічного зростання становить 58,8%, що на 22,5 п. п. більше, ніж частка промисловості [3, с. 35]. Ця точка зору додатково підтверджується доповіддю від дослідників у Китайській академії соціальних наук, прогнозуючи, що до 2020 року сектор послуг становитиме 55% загального національного виробництва [11, с. 40].

Протягом 2010–2017 років частка послуг у структурі ВВП Піднебесної збільшилася з 43,1% до 51,6%, (на 8,5 п. п.), тоді як питома вага промисловості у складі ВВП скоротилася з 46,7% до 40,5% (на 6,2 п. п.) (рис.3). Додана вартість у сфері послуг досягла 42,70 трлн. юанів (+ 8,0%). Темпи приросту цього сектора вкотре перевищили динаміку збільшення ВВП [3, с. 37]. Середня динаміка зростання частки послуг в структурі ВВП Китаю протягом 2010–2017 років становила 2,65 %. У 2017 році частка послуг у структурі ВВП Піднебесної залишилась незмінною, частка сільського господарства продовжує зменшуватись, тоді як питома вага промисловості (наперекір тенденції, що утвердилася з 2012 року) підвищилася на 0,7 п. п.

Нова тенденція поступового перетворення сектора послуг у головний драйвер економічного

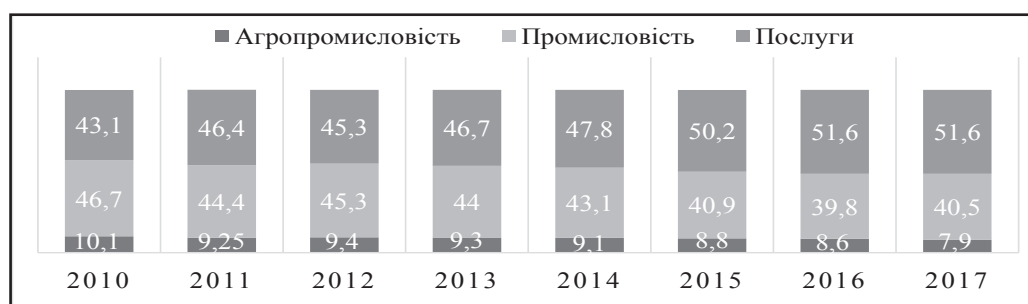


Рис. 3. Структура ВВП Китаю 2010-2017 рр.

Джерело: Розроблено автором на основі джерел [13; 3 с.15]

зростання Китаю відображає ту обставину, що китайське «суспільне споживання» переходить до наступної фази розвитку, коли на тлі задоволення потреб у споживчих товарах зростає потреба в пізніх нових, наприклад, поїздках за кордон [2, с. 26].

Крім того, згідно з публікацією 2015 року Огляд фінансів китайських домогосподарств, середній клас Китаю виріс до 204 мільйонів осіб, що контролює загальне багатство близько 28,3 трильйонів юанів (4,5 трильйони доларів США), що переважає показники США та Японії, де середній клас є най-

більш численним у світі. Саме тому Китай набуває статусу чи не найбільшого у світі споживчого ринку високоякісних продуктів, що є ще однією перевагою для залучення іноземних інвесторів [12, с. 55].

У 2017 році номінальний нерозподілений дохід на душу населення в КНР склав 36 396 юанів, що становить приблизно 5 459,4 дол. США. Для порівняння: цей показник у Сполучених Штатах Америки за аналогічний період становив 39 155 дол. США [14]. Приріст цього показника в Китаї у 2017 році склав 8,3%, що на 1,0 п. п. вище за показник 2016 року (рис. 4).

Протягом 2011–2017 рр. наявний дохід на душу населення в КНР демонструє позитивну динаміку із середньорічним темпом зростання 8,9%, що перевищує темпи зростання ВВП. Однак протягом 2012–2014 років динаміка приросту цього показника становила 9,8%, тоді як з 2015–2017 рр. – 8,06%, що свідчить про сповільнення темпів приросту доходу.

За критеріями Світового банку, Китай належить до групи країн із «вищим середнім рівнем доходу» за показником ВВП на душу населення, що у 2017 році зріс на 5,8% і становив 8 643,107 дол. США. Для порівняння: Гонконг належить до країн із високим рівнем доходу – 43 527,9 дол. США у 2016 та 46 109,124 дол. США в 2017 році. Слід також зауважити, що у 2017 році частка Піднебесної в загальному показнику ВВП країн, що належать до групи з таким рівнем доходу, становить 51% [17; 10].

Підвищення фактичного доходу сприяє підвищенню купівельної спроможності споживачів, чого

й намагається досягнути КНР. Вартість покупок збільшується із збільшенням чистого доходу, однак це залежить від темпів інфляції. Якщо чистий дохід зростає швидше, ніж ціни, то купівельна спроможність завжди зростатиме.

Згідно з даними МВФ, індекс зміни споживчих цін у Китаї у 2017 році становив 1,6%, що є невисоким темпом інфляції. Загалом, у період з 2011–2017 роки рівень інфляції становив 2,6–1,4 %, за винятком 2011 року (5,4%). Найвищий показник інфляції в Китаї з 1980 по 2017 рік був зафіксований у 1989 році й становив 28,4% [10].

Характерною рисою китайської економіки, яка дає змогу поєднувати низьку цінову динаміку з рекордними темпами зростання, вважається стабільно висока норма інвестицій. Її середнє значення протягом останніх десяти років становило 40% [10].

Зворотна залежність між інвестиціями та динамікою цін пояснюється тим, що інвестиційні витрати,



Рис. 4. Обсяг та приріст наявного доходу в Китаї (2011–2017)

Джерело: [19]

на відміну від споживчих, безпосередньо впливають на виробничий потенціал економіки. Останній в умовах зростання збільшується, автоматично розширюючи пропозицію товарів і послуг, а також знижуючи цінову динаміку. При цьому забезпечується підвищення продуктивності праці. Саме воно, на думку експертів, є одним із головних чинників уповільнення інфляції для Китаю.

Китай історично підтримував високий рівень заощаджень. Від початку реформ у 1979 році внутрішні заощадження у співвідношенні з ВВП склали 32%, а 2008 році цей показник сягнув найвищого рівня й становив 52,34% [10]. Проте більшість китайських заощаджень протягом цього періоду були сформовані прибутками державних підприємств, які використовувались центральним урядом для внутрішніх інвестицій. Економічні реформи, що включали децентралізацію економічного виробництва, призвели до значного зростання китайських домогосподарств та корпоративних заощаджень. У результаті валові заощадження Китаю у співвідношенні з ВВП є вищими, ніж у більшості розвинутих країн й 2017 році становили майже 46% від ВВП, що на 26 п. п. пунктів вище, ніж середній показник у світі, зокрема за рахунок сектора домогосподарств

(табл. 1) (частка збереження домогосподарств від чистого прибутку – 35,3%) [8, с. 43; 20, с. 7].

На думку В. Морісона, низький рівень приватного споживання відносно ВВП здебільшого зумовлений двома основними факторами: грошово-кредитною політикою Китаю та відсутністю адекватної системи соціального захисту. Китайський уряд обмежує експорт капіталу. Як наслідок, значна частина заощаджень китайських домогосподарств «осіла» у вітчизняних банках. Китайський уряд контролює процентну ставку за депозитами, що, як правило, нижча за рівень інфляції, тому мотивує до пошуку інших методів збереження коштів, зокрема інвестиції (до прикладу в нерухомість) всередині або ж за межами країни [20, с. 35].

Згідно з даними таблиці, з 2011 по 2017 рік валові внутрішні заощадження Китаю становили найбільшу частку від ВВП. Варто вказати на поступове зростання рівня споживання в КНР: якщо у 2011 році цей показник становив 36% від ВВП, то в 2016 році зріс на 3 п.п. (на 3,05%) й становив 39,1%, однак у 2017 році частка споживання скоротилась на 0,1 п. п. або на 0,26%. Середній темп приросту цього показника за аналізований період склав 1,43%. Із 2011 по 2017 рік темп скорочення частки

Частка інвестицій, заощаджень та споживання від ВВП розвинутих країн та Китаю 2011–2017 рр., (%)

		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Китай	Інвестиції	48,01	47,18	47,25	46,78	44,75	44,09	44,41
	Заощадження	49,82	49,69	48,79	49,02	47,46	45,84	45,84
	Споживання	35,92	36,70	36,81	37,48	38,05	39,21	39,11
США		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Інвестиції	18,55	19,35	19,76	20,01	20,35	19,70	19,78
	Заощадження	15,69	17,71	18,28	19,19	19,11	18,60	17,45
Японія		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Інвестиції	22,10	22,65	23,19	23,88	23,90	23,35	23,97
	Заощадження	24,21	23,62	24,08	24,64	26,99	27,22	27,98
Німеччина		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Інвестиції	21,08	19,31	19,46	19,76	19,24	19,11	19,65
	Заощадження	27,17	26,33	26,20	27,04	27,57	27,60	27,70
	Споживання	55,33	55,76	55,40	54,53	53,94	53,62	53,12

Джерело: Розроблено автором на основі джерел [10; 21; 4; 5; 6; 7]

заощаджень у співвідношенні з ВВП становив 1,4%, темпи скорочення інвестицій склали 1,3%. Протягом проаналізованого періоду найбільш суттєве скорочення заощаджень відбулось у 2016 році на 3,41%, а інвестицій – у 2015 році на 4,34%.

Як вказують дані таблиці, упродовж останніх десятиліть розвинуті країни розширювали споживання знижуючи заощадження. Найбільшу частку споживання у співвідношенні з ВВП серед указаних економік має США (69,08%, що на 0,05 п. п. нижче показника 2016 року). У Японії цей показник змінив негативну динаміку, що триває з 2014 року, приростом на 0,51 п.п. й склав 55,50%. У середньому з 2011 по 2017 рік частка споживання домогосподарств у Японії зменшувалася на 0,7%; та ж ситуація і в Німеччині.

Високий рівень заощаджень є характерним для більшості успішних висхідних країн у зв'язку з низькою вартістю робочої сили та невисокою купівельною спроможністю населення. Бурхливе зростання економіки країн Азії обумовлене стратегією розвитку, орієнтованою на експорт, котра може стати причиною структурних деформацій в економіці. Відсутність в Азії «безпечного» механізму інвестування стало причиною відтоку капіталу в Сполучені Штати і Європу. Саме тому в більшості розвинутих країн (США зокрема) наявний дефіцит поточних операцій, тоді як у країнах із перехідною економікою ситуація протилежна [18, с. 3].

У 2018 році, згідно з даними МВФ, ВВП складе 87,51 трлн. дол. США що в півтори рази менше прогнозованого обсягу ВВП по ПКС – 134,98 трлн. дол. США. Китай та Сполучені Штати Америки залиша-

тимуться найбільшими економіками у 2018 році як за номінальним, так і за показником по ПКС (рис. 5).

Питома вага США в номінальному світовому ВВП складе 23,3%(20,41 трлн. дол. США), частка Китаю становитиме 16,1%(25,24 трлн. дол. США), а Японії – 5,9% (5,62 трлн. дол. США). Щодо ВВП за ПКС, то частка Китаю зросте до 18,7 %, питома вага США скоротиться до 15,12%. Третім у цьому рейтингу є показник Індії, котрий у 2018 році зросте до 7,69% [10]. Також у 2018 році питома вага топ-10 країн у рейтингу ВВП за ПКС скоротиться до 50,01%.

Спираючись на прогнози МВФ авторитетних, у 2018 році приріст ВВП Піднебесної у 2018 році буде в середньому становити 6,5% [10]. Такі очікування є своєрідним продовженням довготермінового тренду сповільнення економічного розвитку. У 2018 році основними драйверами зростання залишатиметься розширення сектора послуг, додана вартість котрого після тривалого періоду росту становить більше половини ВВП Китаю. Наявні структурні деформації економіки накопичені за роки прискореного зростання, на думку науковців, тримає Китай «в пастці середнього доходу», тому у 2018 році продовжиться здійснення політичних реформ основною метою котрих є стабільність та розвиток високоякісного виробництва. Одним із таких прикладів є ініціатива «Один пояс – один шлях», котра, окрім того, що виводить китайську продукцію на нові ринки та налагоджує міжнародні зносини Китаю з країнами учасниками проекту, вирішує проблему надлишкових потужностей, зокрема в сталеварній промисловості, де здебільшого зосередженні державні підприємства (у зв'язку з тим,

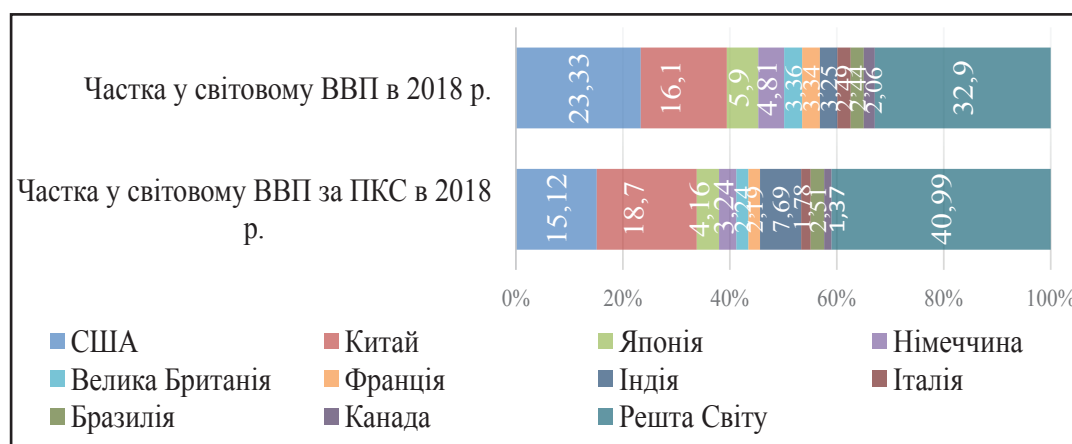


Рис. 5. Прогноз частки країн у світовому ВВП та ВВП за ПКС в 2018 році

Розроблено автором на основі джерела: [10]

що цей проект передбачає розбудову транспортної інфраструктури).

Беручи до уваги підвищення середнього рівня заробітної плати для подолання зростання витрат виробництва та підвищення його продуктивності, Китай обрав шлях удосконалення виробничого процесу за рахунок розвитку інноваційної сфери та підвищення витрат на НДДКР. Вдалим прикладом є програма «Зроблено в Китаї 2025», прийнята в 2015 році. Цілями програми є повноцінний апгрейд китайської промисловості, підвищення її ефективності та інтегрованості. Державна підтримка надаватиметься через пряме фінансування високотехнологічного виробництва, пільги для працюючих в інноваційних парках, податкові пільги для хай-тек виробників та ІТ та створення центрів інноваційного виробництва. Для фінансування вже створено Фонд Пердого Виробництва (2,7 млрд. євро) та Національний фонд інтегрованих мікросхем одержав (19 млрд. євро) [1].

Висновки. Проаналізувавши макроекономічні показники Китаю, можна зробити висновок про продовження сповільнення китайської економіки зі збереженням провідних позицій серед країн за часткою у світовому ВВП та питомою вагою в зростанні світової економіки.

У структурі ВВП помітні тенденції підвищення питомої ваги третинного сектора, поступове зростання рівня споживання та зниження рівня збереження населення. Попри високі темпи економічного розвитку в Китаї зберігається низький рівень інфляції, що пояснюється високим рівнем інвестицій у співвідношенні з ВВП. Зростання номінального доходу та рівня споживання пов'язують з успіхом запровадження «нової економіки» й зростаючим потенціалом китайського споживчого ринку.

Прогнози, попри загалом негативну тенденцію динаміки приросту ВВП (у 2017 році темп приросту підвищився на 0,2 п. п. і становив 6,9%) та зростаючі суперечки щодо впливу цього явища на світову економіку, поки є доволі нейтральними: відбувається перебалансування економіки Піднебесної, на яку вказує скорочення темпів росту економіки, проте залежно від спроможності уряду Китаю впоратись із проблемами набутими протягом років прискореного зростання, загрозами, що виникають у зв'язку з високою інтеграцією країни у світогосподарські зв'язки та залежності від світового фінансового середовища та світових ринків сповільнення КНР може трансформуватись у стабільний помірний розвиток.

Список літератури:

1. Грицевич С. ЗРОБЛЕНО В КИТАЇ 2025 / Веб-сайт Асоціація Підприємств Промислової Автоматизації України. URL: <https://appau.org.ua/info/2025-zrobleno-v-kytai-2025/> - 17.01.2017.
2. Міхеев В., Луконін С. Китай нові тренди розвитку на рубежі 2015–2016 рр. / Світова економіка та міжнародні відносини. – 2016. – Т. 60 – № 6. – С. 24-34. DOI: 10.20542/0131-2227-2016-60-6-24-3499.
3. Торгове представництво Російської Федерації в Китайській Народній Республіці. Річний огляд стану економіки і основних напрямів зовнішньоекономічної діяльності Китайської Народної Республіки. Пекін, 2018. С. 157 URL: <http://91.206.121.217/ТрАпи/Upload/ea196f3e-82cc-4041-923fee982b441baa/%D0%9E%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B8%2017.%D1%81%D0%B2%D0%BE%D0%B4%20%D0%9A%D0%9D%D0%A0%20.docx>.
4. CEIC Data. China Private Consumption Expenditure (Yearly). 1957. 2017. URL.: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/china/private-consumption-expenditure>.
5. FRED Economic data. Private Final Consumption Expenditure in Germany (quarterly) 1970–2018. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/DEUPFCEQDSMEI>.
6. FRED Economic data. Private Final Consumption Expenditure in Japan (quarterly) 1970–2018. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/JPNPFCEADSMEI>.

7. FRED Economic data. Private Final Consumption Expenditure in the United States of America (quarterly) 1970–2018. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/USAPFCEQDSMEI#0>.
8. International Monetary Fund. Asia and Pacific Dept People's Republic Of China 2017 Article I/By The Executive Director For The People's Republic Of China. 92 c. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2017/08/15/People-s-Republic-of-China-2017-Article-IV-Consultation-Press-Release-Staff-Report-and-45170>.
9. International Monetary Fund. Real GDP growth (Annual percent change). April, 2018. 1980–2023 (Estimated) URL: http://www.imf.org/external/datamapper/export/excel.php?indicator=NGDP_RPCH.
10. International Monetary Fund. World Economic Outlook Database (1980–2022) (Estimated). April, 2018. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/WEOApr2018all.xls>.
11. KPMG. Global china practice china outlook 2016. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/03/china-outlook-2016.pdf>.
12. KPMG. Global china practice china outlook 2018. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/cn/pdf/en/2018/03/china-outlook-2018.pdf>.
13. Statista – The portal for statistics. China: Composition of GDP (gross domestic product) across economic sectors from 2006 to 2016. URL: <https://www.statista.com/statistics/270325/distribution-of-gross-domestic-product-gdp-across-economic-sectors-in-china>.
14. Statista. Per capita disposable personal income in the United States from 2000 to 2017. online statistics, market research and business intelligence portal URL: <https://www.statista.com/statistics/710215/us-disposable-income-per-capita>.
15. The state council of People Republic of China. China's growing contribution to world economy. Jan 14, 2017 4:43 PM. URL: http://english.gov.cn/news/top_news/2017/01/14/content_281475541536155.htm.
16. The World Bank Group. The World Bank Gross domestic product 2016. April 20, 2018 URL: <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.xls>.
17. The World Bank Group. World Bank Country and Lending Groups. URL: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>.
18. Tomoo Kikuchi The prospects of international economic order in asia pacific: japan's perspective / Senior Research Fellow, Centre on Asia and Globalisation, Lee Kuan Yew School of Public Policy, National University of Singapore 8 c. URL: http://valdaiclub.com/files/11407/#30VALDAI_PAPERS. October, 2015.
19. Trading Economics. China Disposable Income per Capita 1970–2017. URL: <https://tradingeconomics.com/china/disposable-personal-income>.
20. Wayne M. Morrison China's Economic Rise: History, Trends, Challenges, and Implications for the United States/ Congressional Research Service// Wayne M. Morrison Specialist in Asian Trade and Finance September 15, 2017. 47 c. URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/RL33534.pdf>.
21. World Bank Group. World Development Indicators: Structure of output. (2005; 2016) URL: http://wdi.worldbank.org/AjaxDownload/FileDownloadHandler.ashx?filename=4.2_Structure_of_output.xls&filetype=excel.
22. World Bank, International Comparison Program database. World Bank Price level ratio of PPP conversion factor (GDP) to market exchange rate. URL: https://data.worldbank.org/indicator/PA.NUS.PPPC.RF?locations=CN&view=map&year_high_desc=true.

УДК 339.9

Стефанків О.М., к.е.н.,
доцент кафедри обліку та фінансів
*Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

Данилишин В.І., к.е.н.,
доцент кафедри обліку та фінансів
*Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

Стефанків О.М., Данилишин В.І. Вплив міжнародної торгівлі на національну економіку. Статтю присвячено дослідженню сучасного стану міжнародної торгівлі в Україні та її впливу на національне господарство. Досліджено динаміку показників експорту, імпорту та торговельного сальдо України за останні роки. Систематизовано основні проблеми та чинники розвитку міжнародної торгівлі.

Ключові слова: міжнародна торгівля, зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, торговельне сальдо.

Стефанків О.М., Данилишин В.І. Влияние международной торговли на национальную экономику. Статья посвящена исследованию современного состояния международной торговли в Украине и ее влияния на национальное хозяйство. Исследована динамика показателей экспорта, импорта и торгового сальдо Украины за последние годы. Систематизированы основные проблемы и факторы развития международной торговли.

Ключевые слова: международная торговля, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, торговое сальдо.

Stefankiv O.M., Danylyshyn V.I. Impact of international trade on the national economy. The article is devoted to the study of the current state of international trade in Ukraine and its impact on the national economy. The dynamics of export, import and trade balance of Ukraine in recent years has been researched. The main problems on the factors of development of international trade are systematized.

Key words: international trade, foreign trade, export, import, trade balance.

Постановка проблеми Сучасний етап розвитку суспільства характеризується високою інтернаціоналізацією виробництва і глобалізацією світових відносин. Нині можна сміливо сказати, що всі країни залежать одна від одної. Природно, сила взаємозалежності різна, проте не можна вважати, що будь-які економічні чи політичні зміни в жодній країні не призведуть до якихось змін в іншій країні. Одним з основних напрямів світової економіки є вивчення та аналіз зовнішньоекономічної діяльності країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку зовнішньоекономічної діяльності України була предметом дослідження вітчизняних і зарубіжних учених-економістів: А. Амоші, А. Бутенко, Б.І. Валуєвої, Ф. Бутинця, В. Бойка, П. Гайдуцького, В. Геєця, С. Дем'яненка, А. Кандиби, В. Топіхи, А. Кредісова, С. Кваші, А. Мокія, П. Саблука, М. Парсяка, С. Соколенка, А. Коверги, Л. Черчик та ін.

Незважаючи на те що економісти приділяють достатньо багато уваги проблемам впливу зовнішньої торгівлі на економічне зростання у транзитивній економіці, все ще недостатньо розроблена концепція впливу міжнародної торгівлі на економічне зростання. Цим і зумовлена актуальність дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є аналітичне дослідження сучасного стану основних показників розвитку міжнародної торгівлі України, її значення та місця у системі міжнародних економічних відносин і впливу на національну економіку, а також визначення проблем і чинників, що перешкоджають її ефективному розвитку, та розроблення пропозицій щодо реалізації експортного потенціалу на зовнішніх ринках.

Виклад основних результатів. Міжнародна торгівля є важливим стимулом розвитку та підвищення ефективності виробництва кожної країни. Це зумовлюється тим, що вона є засобом, за допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів і, таким чином, збільшувати загальний обсяг виробництва. Міжнародна торгівля товарами має вагоме значення для будь-якої країни світу, а окремі держави отримують левову частку доходів завдяки експорту товарів до інших країн. Роль міжнародної торгівлі, її значимість у господарських зв'язках визначаються ще й тим, що вона опосередковує практично всі види міжнародного поділу праці, пов'язує країни світу в єдину господарську діяльність. Окрім того, міжнародна торгівля має велике значення для економічного зростання і розвитку окремих країн у світовій економіці, яка постійно зазнає динамічних змін.

Інтеграція країн, розширення їхньої відкритості, зближення і взаємозв'язок національних економік за допомогою поглиблення зовнішньоторговельних зв'язків, розвитку зовнішньої торгівлі товарами становлять окремий об'єкт для вивчення.

Цим зумовлюється мета цієї статті, яка полягає у вивченні ролі міжнародної торгівлі та її впливу на економіку даної країни. У світі немає жодної країни, що не змогла б знайти свого місця на світовому ринку. Значна кількість багатих країн досягла благополуччя саме завдяки активній участі в міжнародній торгівлі, тому очевидно, що міжнародна торгівля має величезне значення.

Міжнародна торгівля – це обмін товарами і послугами між продавцями і покупцями різних країн, опосередкований обміном валют. Із погляду окремої національної економіки міжнародна торгівля набуває форми зовнішньої торгівлі – сукупності обмінних операцій товарами і послугами окремої країни з іншими країнами світу. Міжнародна торгівля складається із двох базових зустрічних потоків: експорту – вивезення і продажу товарів (надання послуг) за кордоном та імпорту – купівлі й увезення товарів (отримання послуг) з-за кордону. Міжнародну торгівлю можна розглядати як сукупність торгових зв'язків, товарно-грошових відносин, що виникають у процесі світового обміну товарів, виконання робіт, надання послуг між резидентами різних країн, яка складається із сукупності зовнішньої торгівлі цими суб'єктами господарювання.

Говорячи про роль зовнішньої торгівлі у системі функціонування національного господарства, слід зазначити, що вона виступає важливим фактором економічного розвитку будь-якої держави:

- ґрунтується на міжнародному поділі праці і, відповідно, сприяє спеціалізації країн у виробництві окремих груп товарів і тим самим підсилює економічні зв'язки між різними державами;
- виконує функції із залучення відсутніх ресурсів для внутрішнього користування, зважаючи на свою інтегрованість в усі сфери господарської діяльності;
- сприяє індустріалізації і подоланню економічної відсталості країн, що розвиваються;
- сприяє створенню сучасної структури виробництва з огляду на необхідність експорту конкурентоспроможної продукції;
- сприяє зростанню рівня життя населення через розвиток виробничих сил конкретної країни;
- по каналах зовнішньої торгівлі відбувається експлуатація природних ресурсів країн, що розвиваються, розвиненими країнами;

- сприяє нормалізації процесу національного відтворення, зважаючи на можливість накопичення відсутніх ресурсів через імпорту та експорту вироблених товарів;

- глобалізаційні процеси сприяють збільшенню каналів зовнішньої торгівлі, через які йде обмін передовими технологіями між державами, і, відповідно, розвитку національних економік;

- є джерелом отримання додаткового прибутку через додану вартість на зовнішніх ринках за рахунок абсолютних і відносних переваг у виробництві того чи іншого товару;

- сприяє економії коштів через імпорту товарів, які економічно недоцільно проводити всередині країни;

- підсилює роль інвестиційної діяльності та, відповідно, збільшує можливі прибутки;

- впливає на процес перерозподілу між країнами національного доходу, який реалізується на зовнішніх ринках через вплив на валютні курси.

На підставі цього зовнішня торгівля є одним з основних факторів включення національних економік у глобальний відтворювальний процес й у механізм міжнародних торгових відносин. Зовнішня торгівля сприяє економічному розвитку країни у цілому за допомогою розширення і поглиблення спеціалізації і концентрації виробництва, інтегрування у світову господарську систему.

Розвиток саме експорту є важливим для країни, оскільки чим більше ми продаємо товарів і послуг за кордон (тобто розширюємо ринок збуту товарів), тим більший приплив коштів у країну, і, навпаки, збільшення імпорту тягне за собою відплив коштів із країни. Безперечно, не можна казати, що імпорту не є важливим, оскільки саме завдяки імпорту ми можемо купляти товари і послуги, які у нашій країні з тих чи інших причин ми не можемо придбати, або виготовлення цих товарів нам обійдеться набагато дорожче, ніж ми його можемо купити на міжнародному ринку, адже кожна країна особлива своїми кліматичними та географічними умовами, і не тільки. Саме тому імпорту та експорту мають балансувати між собою, звісно, так має бути в ідеалі. Проте досягнення такого балансу вимагає великих зусиль. Розглянемо, яка ж ситуація у нашій країні з міжнародною торгівлею.

Таблиця 1

Показники експорту, імпорту та торговельного сальдо України за 2014–2017 рр. (млрд. дол. США)

Показник/рік	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Експорту	53,9	38,1	36,3	43,3
Імпорту	54,4	38,1	39,2	49,6
Сальдо	-0,5	0,6	-2,8	-6,3

Джерело: складено за даними [1]

У 2017 р. загальний експорту товарів та послуг становив 49,3% від ВВП, або 43,3 млрд. дол. США (за даними НБУ), із них 72,9% припадає на експорту товарів, решту становить експорту послуг (27,1%). Загалом структура експорту України переважно сировинна: за даними Держстату, майже 70% експорту товарів (25,3 млрд. дол. США) становлять продукція АПК, металургійної та хімічної галузей промисловості, мінеральні продукти, деревина, сировина для легкої промисловості. Внаслідок скорочення експорту продукції металургійної галузі та машинобудування вартість товарного експорту в 2017 р. впала на 48% порівняно з 2008 р., з 70,0 млрд. до 36,4 млрд. дол. США. На динаміку українського експорту також значною мірою вплинули дестабілізація виробництва і падіння світових цін на сировину.

Слід зауважити, що український експорту протягом останніх років переживає складні часи. Україна після підписання Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС утратила найбільший свій ринок збуту та зменшилися виробничі потужності для традиційного експорту. Крім того, експортоорієнтована модель економічного зростання з переважанням низькотехнологічного експорту виявилася вразливою до змін кон'юнктури світового ринку. Ці та інші причини спричинили зменшення обсягів українського експорту на зовнішніх ринках. Окрім того, на жаль, Україна мало продає за кордон готової високотехнологічної продукції. Основу експорту становлять сировина і продукція мінімальної технологічної межі, тобто товари з низькою доданою вартістю, що позиціонує нашу державу як сировинний придаток розвинених країн (частка сировини становить більше 50%). Причому така тенденція спостерігається уже довготривалий період, змінюється лише матеріальна субстанція: зменшується питома вага металів та мінеральних продуктів, а суттєво збільшується частка сільськогосподарської та продовольчої продукції [3].

Імпорту товарів істотно знизився за останні роки і становив у 2017 р. 49,6 млрд. дол. США порівняно з 85,5 млрд. дол. США у 2008 р. Це зниження було зумовлене низькою причин, серед яких – слабка виробнича активність, падіння реальних доходів населення і скорочення внутрішнього попиту, девальвація гривні та введення тимчасового додаткового імпортного збору. Імпорту у структурі торгівлі в Україні представлений переважно споживчими товарами, що становлять більше однієї його третини. Структура імпорту визначається високою залежністю від енергоресурсів: у 2017 р. 55,1% імпорту сировинних товарів України (15,4 млрд. дол.) припадало на природні мінеральні продукти (сіль, руда, енергетичні матеріали, нафта тощо). У структурі імпорту товарів поступово збільшується частка країн ЄС, обсяг імпорту з яких становив у 2017 р. 43,7% загального обсягу імпорту України порівняно з 33,8% у 2008 р.

Серед товарів, які Україна імпортує з Європи, домінують паливо, продукція машинобудування, обладнання, а також хімічна та фармацевтична продукція. Натомість частка країн СНД в українському імпорті скоротилася у 2017 р. до 21,8%, порівняно з 27,9% у 2015 р., передусім за рахунок падіння імпорту мінеральної продукції [1].

Зовнішньоторговельний обіг збільшився на 29,8%, до 92,8 млрд. дол., а сальдо зовнішньої торгівлі товарами залишається від'ємним – -6,3 млрд. дол., що вчетверо більше, ніж у 2016 р. Це свідчить про непокриття витрат на імпорт надходженнями від експорту. Негативний торговельний баланс знаходить своє відображення в уповільненому зростанні економіки.

Отже, сьогодні Україна – країна сировинного експорту та є найбільшим експортером соняшникової олії, напівфабрикатів чорного металу, кукурудзи, залізної руди та пшениці.

У зв'язку з високим рівнем відкритості економіки України та залежності її експорту від сировинних цін на світових ринках доцільно здійснювати диверсифікацію товарної структури, а саме нарощувати експорт продукції із середньою та високою доданою вартістю, тобто готової продукції шляхом зниження вивізних мит на певні групи товарів.

Орієнтація на імпортозаміщення паливно-енергетичних ресурсів зменшить залежність від сировинного імпорту та маніпулятивного впливу країн-експортерів. За оцінками експертів Українського інституту майбутнього, для повного самозабезпечення країни нафтою та нафтопродуктами необхідно близько 17 млрд. дол. протягом трьох-п'яти років [3].

Географічна та товарна структура України також є не менш важливими показниками у процесі аналізу її зовнішньої торгівлі. За допомогою цих показників ми можемо визначити, на чому спеціалізується наша країна, які основні статті експорту та імпорту, з якими країнами підтримуються тісні торговельні зв'язки. Також за допомогою цих показників можна визначити, які галузі економіки є найбільш розвиненими, а які потребують розвитку.

Протягом 2017 р. зросли поставки українських товарів до Австралії та Океанії – на 288,1%; Америки – на 62,0%; Європи – на 30,6%; СНД – на 15,8%; Азії – на 12,8%; Африки – на 8,6%.

Серед основних торговельних партнерів України в експорті товарів у січні-жовтні 2017 р. – країни Європейського Союзу з питомою вагою 40,2% у загальному обсязі експорту товарів, Росія – 9,3%, Туреччина – 5,7%, Індія – 5,2%, Китай – 4,6%, Єгипет – 4,3%, Білорусь – 2,6%, США – 1,9%, Молдова – 1,6%, Іран – 1,4% [3].

ЄС – найбільший торговельний партнер України. Питома вага у зовнішньоторговельному обороті товарів України в 2017 р. – 41,3%. Зовнішньоторговельний оборот товарів із країнами ЄС за 10 місяців 2017 р. збільшився на 26,1% (або на 6,4 млрд. дол.) порівняно з аналогічним періодом минулого року.

Експорт товарів до країн ЄС становив 14,2 млрд. дол. і зріс на 30,3% (або на 3,3 млрд. дол.).

Основними торговельними партнерами України також залишаються Китай, Туреччина та США. На їхню частку припадає відповідно 8,2%, 3,9% та 3,7% зовнішньоторговельного обороту товарів у січні-жовтні 2017 р. Зовнішньоторговельний оборот товарів із Китаєм у січні-жовтні 2017 р. збільшився на 15,5% порівняно з 2016 р. та становив 6,1 млрд. дол. У 2017 р. обсяг зовнішньої торгівлі товарами з Туреччиною збільшився на 16,9% порівняно з 2016 р. і становив 2,9 млрд. дол. Зовнішньоторговельний оборот товарів зі США у січні-жовтні 2017 р. збільшився на 57,6% і становив 2,8 млрд. дол. Експорт товарів зріс на 91,9% і становив 674,7 млн. дол. [4].

Загалом у 2017 р. найбільшим партнером України була Індія, саме у цю країну поставлялося 11% усієї агропродовольчої продукції з України. Порівняно з 2016 р. у 2017 р. поставки з України до Індії зросли на 374 млн. дол. США. Натомість найбільше вдалося наростити поставки до Нідерландів, їхня частка в структурі експорту української продукції АПК становила 7%, а обсяги нарощення закупки продукції з України – +570 млн. дол. США. На третьому місці – Іспанія з часткою у 6% і нарощенням закупок на 320 млн. дол. США [4].

На підставі проведеного аналізу теоретичних і практичних джерел у галузі міжнародної торгівлі можна зробити такі висновки:

- нині в умовах глобалізації та активізації інтеграційних явищ національні господарства окремих країн усе більше залежать від світової економіки. У зв'язку із цим особливої актуальності набуває грамотне формування зовнішньоторговельної політики, визначення пріоритетних напрямів розвитку і подальшого вдосконалення зовнішньої торгівлі, заснованої на обґрунтованих управлінських рішеннях;

- позитивна роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку країни полягає у розвитку галузей виробництва, що посилюється глобальною конкуренцією, у спеціалізації країн, посиленні господарських зв'язків із державами-партнерами, підвищенні якості життя, придбанні нових технологій виробництв, розширенні каналів збуту;

- необхідно проводити постійний моніторинг стану зовнішньої торгівлі для вироблення пріоритетів розвитку. Основними завданнями тут є розширення експорту, раціоналізація обсягу і структури імпорту, поглиблення співпраці зі світовим ринком, збільшення зовнішньоторговельного обороту і збереження позитивного зовнішньоторговельного сальдо;

- ефективність прийняття управлінських рішень безпосередньо впливає на розвиток зовнішньої торгівлі країни. Відповідно, необхідно проводити аналітичні дослідження, результати яких можуть бути використані в практичній діяльності.

Таким чином, аналіз міжнародної торгівлі і напрямів формування зовнішньоторговельних відносин

як об'єкта дослідження буде актуальним у сучасних умовах. Слід зазначити вагому роль зовнішньої торгівлі у формуванні та успішному розвитку національної економіки, а також її зростаючий вплив на успішне включення країни в інтеграційні процеси.

Висновки. Для перетворення зовнішньоекономічної діяльності на реальний чинник економічного зростання необхідно розробити довгострокову стратегію зовнішньоекономічної діяльності в контексті реалізації стратегічних орієнтирів розвитку економіки країн загалом. Важливою умовою для розвитку міжнародної торгівлі України є розвиток її експорту. Діяльність з експорту є чинником, який визначає умови життя в країні. Проте проблема експортного потенціалу України полягає у тому, що країна екс-

портує найчастіше продукцію чорної металургії та товарів, що мають низький рівень доданої вартості й є неконкурентоспроможними. Щоб збільшити експортний потенціал України, потрібно виробити єдину систему заходів державного стимулювання експорту, також варто вдосконалити механізми кредитування і страхування експорту за участю держави, поліпшити умови кредитування виробництва експортної продукції з тривалим циклом виготовлення, використовувати важелі податкового регулювання, звільнити експортерів від сплати податку на рекламу експортних товарів тощо. Для того щоб збільшити експортний потенціал України, треба поліпшити інформаційне забезпечення зовнішньоторговельної діяльності.

Список літератури:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Зовнішньоекономічна діяльність України: оцінка стану, проблеми та чинники впливу на розвиток. Вісник Хмельницького національного університету. 2017. URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/5539/1/12.pdf>.
3. Зовнішня торгівля України товарами у 2017 році / Український інститут майбутнього. URL: https://uifuture.org/uk/post/zovnisna-torgivla-ukraini-tovarami-u-2017-roci_696.
4. Тенденції зовнішньої торгівлі в Україні. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=354d699d-4648-4112-a81a-919a80555fb7&tag=TendentsiiRozvitkuZovnishnoiTorgivliUkraini>.

УДК 338.47

Стройко Т.В., д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського
Буркун В.В., аспірант
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Стройко Т.В., Буркун В.В. Основні підходи до розробки стратегій розвитку транспортних систем в Україні та світі. Метою нашого дослідження стало обґрунтування основних підходів до розробки стратегій розвитку транспортних систем в Україні та світі. Встановлено, що більшість сучасних підходів до розробки стратегій вирішують практично однакову основну задачу – виявляють ключові проблеми-фактори, що впливають на розвиток підприємства і шукають резерви їх більш ефективного використання. Проведений аналіз Національної транспортної стратегії виявив ряд проблемних питань. По-перше, вона не в повній мірі узгоджена з документами стратегічного характеру, прийнятими раніше. По-друге, як і в попередніх стратегіях всі пріоритетні цілі та завдання прописуються на кінцевий довгостроковий горизонт – 2030 рік. Зустрічаються і суперечливі положення по тексту документа. Також значна кількість положень Національної стратегії носить декларативний, а іноді й теоретичний характер.

Ключові слова: стратегія, транспортні системи, стратегічне планування, Національна транспортна стратегія, євроінтеграція, транспортна галузь.

Стройко Т.В., Буркун В.В. Основные подходы к разработке стратегий развития транспортных систем в Украине и мире. Целью нашего исследования стало обоснование основных подходов к разработке стратегий развития транспортных систем в Украине и мире. Установлено, что большинство современных подходов к разработке стратегий решают практически одинаковую основную задачу – выявляют ключевые проблемы-факторы, влияющие на развитие предприятия и ищут резервы их более эффективного использования. Проведенный анализ Национальной транспортной стратегии выявил ряд проблемных вопросов. Во-первых, она не в полной мере согласована с документами стратегического характера, принятыми ранее. Во-вторых, как и в предыдущих стратегиях, все приоритетные цели и задачи прописываются на конечный долгосрочный горизонт – 2030. Встречаются и противоречивые положения по тексту документа. Также значительное количество положений Национальной стратегии носит декларативный, а иногда и теоретический характер.

Ключевые слова: стратегия, транспортные системы, стратегическое планирование, Национальная транспортная стратегия, евро интеграция, транспортная отрасль.

Stroyko T.V., Burkul V.V. The main approaches to development of transport systems development strategies in Ukraine and in the world. The purpose of our study was to substantiate the main approaches to the development of transport systems development strategies in Ukraine and in the world. It is established that most modern approaches to the development of strategies solve almost the same main task – identify key problems-factors that affect the development of the enterprise and seek the resources for their more effective use. The analysis of the National Transport Strategy has revealed a number of problematic issues. Firstly, it is not fully consistent with strategic documents adopted earlier. Secondly, as in previous strategies, all priority goals and objectives are set for the final long-term horizon – 2030. There are conflicting provisions in the text of the document. Also, a large number of provisions of the National Strategy bear the declarative, and sometimes theoretical, character.

Key words: strategy, transport systems, strategic planning, national transport strategy, euro integration, transport industry.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її взаємозв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Транспортні системи є найбільш вагомим компонентом функціонування національної економіки, адже вони формуючи відповідну інфраструктуру забезпечують ефективність всіх процесів виробництва та дають змогу раціонально використовувати наявні ресурси. При ефективному формуванні та розвитку транспортних систем, насамперед при оптимальній тарифній політиці на транспорті, саме вони здатні виступати каталізатором економічного зростання національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, на які спирається автор. Найбільш авторитетними в галузі стратегічного планування є напрацьовані відомих зарубіжних авторів, серед яких Г. Міцберг [1], М. Мескон [2], І. Ансофф [3; 4], М. Портер [5], П. Друкер [6] та інші. Але більшість публікацій стосуються проблем стратегічного планування в рамках держави, регіону, міста чи підприємства. Нам би хотілося обґрунтувати основні підходи до формування стратегії в рамках системи – галузі, якою є транспортна сфера. Саме тому метою нашого дослідження стало обґрунтування основних підходів розробки стратегій розвитку транспортних систем в Україні та світі.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Стратегія є базовим компонентом системи стратегічного управління, відповідно до якого, стратегія трактується «як спосіб досягнення резуль-

тату, сформульованого у вигляді мети, можна стверджувати, що формулювання стратегій є процесом, у ході якого керівники встановлюють місію, формують систему цілей, обирають стратегії, а також визначають усі складові (компоненти) процесу стратегічного управління» [1, с. 48].

Гуру стратегічного менеджменту Г. Міцберг [1] наголошував на можливості використання різних підходів щодо розробки стратегій. За Г. Міцбергом існують три основних моделі стратегій:

- «планова» – стратегія розробляється, виконується та оцінюється у плановому режимі із залученням спеціального штату висококваліфікованих фахівців, які за допомогою різних моделей і методів визначають можливі результати і знаходять найефективніший шлях досягнення цілей;

- «підприємницька» – використовуються більш неформальні методи побудови стратегій, що базуються на особистому досвіді керівника-підприємця, його знаннях щодо логіки функціонування галузі; ці чинники використовуються для формування «бачення» майбутнього бізнесу, яке враховується потім у планах, проектах і програмах;

- «навчання на досвіді» – використовується в умовах нестабільного середовища; головне тут – урахування зовнішніх імпульсів і можливості перегляду встановлених стратегій, при чому процес розробки та коригування стратегій може бути дещо спонтанним, слабо контрольованим; велику роль відіграє керівник – підприємець.

Спільною рисою всіх цих моделей є орієнтація на підприємницький підхід до постановки цілей та всього процесу планування.

В сучасній системі стратегічного управління є і інші підходи до формування стратегій, які можна виділити в дві основні групи:

- «раціоналістичну» – пропонує підхід, який базується на плановому прийнятті рішень і зумовлює виникнення альтернативних структур (однієї чи більше) «стратегічної підсистеми» підприємства;

- «поведінкову» – пропонує підхід, який використовує методи ідентифікації системних норм поведінки, що діють в організації; головне при цьому – швидка реакція на проблеми, що виникають згідно з критеріями, прийнятими для встановлених відносин [1, с. 55].

За М. Месконом, процес формування стратегії складається з таких етапів: розробка місії і цілей; оцінювання та аналіз зовнішнього середовища; управлінське обстеження сильних і слабких сторін; аналіз стратегічних альтернатив; вибір стратегії, реалізація та оцінювання стратегії [2]. І. Ансофф виділяє наступну групу рішень при формуванні стратегії [3]: внутрішнє оцінювання; оцінювання зовнішніх можливостей; формулювання цілей і вибір завдань; рішення про портфельну стратегію; конкурентна стратегія; створення альтернативних проектів, їх відбір та реалізація.

З іншого погляду, стратегією є довгостроковий якісно визначений напрям розвитку організації відносно сфери, засобів і форми її діяльності, система взаємовідносин усередині компанії, а також її соціальна позиція. За таким визначенням стратегію можна охарактеризувати як обраний напрям діяльності, функціонування, що має привести до досягнення поставлених цілей. Це певною мірою генеральний план дій, який визначає пріоритети стратегічних завдань, ресурси і послідовність кроків [3]. Більшість сучасних підходів до розробки стратегій запропоновані І. Ансоффом [4], М. Портером [5], П. Друкером [6] вирішують практично однакову основну задачу – виявляють ключові проблеми-фактори, що впливають на розвиток підприємства і шукають резерви їх використання більш ефективного використання.

Недоліки цих підходів пов'язані з відсутністю розробленої практичної методики діагностики економічного об'єкта для виявлення часу проведення змін і суті необхідних змін. Необхідна методика, яка однозначно і логічно точно може діагностувати основні проблеми організації, дозволить розробляти заходи для усунення виявлених проблем і давати можливість для нарощування потенціалу розглянутого економічного об'єкта в довгостроковій перспективі [7].

Загалом, науковці виділяють чотири основні типи стратегій розвитку: 1) концентрованого зростання; 2) інтегрованого зростання; 3) диверсифікаційного зростання; 4) скорочення. Але формування стратегії повинно в обов'язковому порядку враховувати галузь її реалізації.

Транспортна галузь України є ключовим елементом сучасної економіки. Причому нормативно-правове забезпечення функціонування транспорту в Україні є досить вагомим і охоплює всі види транспорту та його інфраструктурну складову. В галузі транспорту Угода про асоціацію між Україною та ЄС ставить мету сприяння розвитку стабільних, ефективних, безпечних, інтероперабельних й оперативно сумісних транспортних систем та посилення основних транспортних зв'язків між територіями Сторін. Співробітництво в галузі транспорту передбачає розвиток сталої національної транспортної політики, яка буде охоплювати всі види транспорту, на основі інтермодальності та мультимодальної транспортної мережі, пов'язаної з Транс'європейською транспортною мережею TEN-T (статті 367, 368 та 369 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС).

За період функціонування транспортної галузі України як незалежної держави слід відмітити низку найбільш вагомим стратегічних документів, прийнятих та затверджених на державному рівні:

- Україна 2020: Стратегія національної модернізації;

- Державна цільова економічна програма розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013-2018 роки;

- Державна цільова програма розвитку міського електротранспорту на період до 2017 року;

- Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки;

- Розробка національної транспортної політики щодо регулювання викидів CO₂ та споживання енергії дорожнім транспортом в Україні;

- Транспортна стратегія України на період до 2020 року;

- Національна транспортна стратегія до 2030 року.

Найбільш важливими для розвитку транспортної системи України є два останні документи. Зокрема, національна транспортна стратегія має запропонувати комплексний розвиток всіх видів транспорту до 2030 року. Про це заявив Міністр інфраструктури України Володимир Омелян під час брифінгу, який відбувся 17 листопада 2016 року, в Українському домі під час засідання Національного круглого столу щодо оновлення Національної транспортної стратегії до 2030 року [8].

Заступник Глави Адміністрації Президента України Дмитро Шимків, у свою чергу, зазначив, що «Україна має чотири потужні галузі: залізнична, автодорожня, морська та річкова, авіаційна. Все, що стримувало розвиток цих галузей,- це корупція і відсутність конкуренції. Стратегія має будуватися на двох ключових елементах: це створення конкурентного середовища і боротьба з корупцією. Саме транспортна інфраструктура дозволить зробити Україну чудовим транспортним коридором, не лише на мапах, а в дії». Представник Єврокомісії в Укра-

іні Йоханес Бауер заявив: «Ми дуже підтримуємо ініціативу створення Національної транспортної стратегії. Сьогоднішня подія є наріжним каменем на шляху до більш стійкої і більш цілісної транспортної системи в Україні. Ми з нетерпінням очікуємо на обговорення Стратегії транспорту для України, яка повинна сприяти поліпшенню зв'язку між Україною та ЄС і гармонізації ринкових правил і стандартів транспорту для всіх видів транспорту в Україні» [8].

Розроблена національна транспортна стратегія України до 2030 року повинна забезпечувати комплексне бачення глобальних пріоритетів транспортної політики, формування ефективного державного управління та визначає стратегічні напрями розвитку галузі на період до 2030 року. Її метою є створення інтегрованого до світової транспортної мережі ефективного транспортного комплексу України, задоволення потреб населення у перевезеннях та покращення умов ведення бізнесу задля забезпечення конкурентної спроможності та ефективності національної економіки.

Розроблена стратегія є досить інноваційним програмним документом, що враховує основні світові тенденції, що притаманні транспорту:

- висока технологічна складність транспортних засобів та ергономічність, мультимодальність, супутникова навігація, інтелектуальні транспортні системи, інформаційні технології, електронний документообіг;
- застосування композитних матеріалів, зниження металоемності, покращення аеродинаміки та безпечності транспортних засобів;
- паливна економічність та екологічність транспортних засобів, застосування альтернативних видів палива, «зелених» видів транспорту;
- масова контейнеризація, мультимодальність, інтероперабельність транспортних систем у складі ланцюгів поставок;
- прискорення і забезпечення вчасної доставки пасажирів та вантажів завдяки швидкісним видам транспорту та розвитку логістики;
- глобалізація трансконтинентальних авіаційних перевезень в рамках потужних світових альянсів;
- зростання ролі дешевих («лоу кост») авіаперевезень для прямих міжрегіональних сполучень;
- забезпечення транспортної доступності для населення, високої мобільності трудових ресурсів, збільшення дальності та скорочення часу поїздки пасажирів у мегаполісах;
- насичення автомобілізацією в розвинених країнах, її подальше стримування у містах завдяки розвитку громадського та мускульного транспорту [9].

Але для підтвердження цього факту нами були досліджені основні підходи до формування транспортних стратегій в провідних країнах світу. Світова транспортна система неоднорідна, і в ній можна виділити транспортні системи економічно розвинених і країн, що розвиваються, кілька регіональних

неоднорідних транспортних систем: Північної Америки, Зарубіжної Європи, країн СНД, Азії, Латинської Америки, Австралії.

При цьому довжина транспортних мереж розвинених країн становить 81% загальної довжини світової транспортної мережі і на них припадає 78% світового вантажообігу і приблизно 80% за вартістю, а частка її в світовому пасажирообігу ще вище. Густина транспортної мережі, в найбільшій мірі характеризує забезпеченість нею, в більшості розвинених країн становить 50-60 км на 100 км території, а в країнах, що розвиваються – 5-10 км. В економічно розвинених країнах зосереджено понад 80% світового автомобільного парку, в них знаходиться майже 2/3 всіх портів світу, виконується 3/4 світового вантажообігу. Для цієї транспортної підсистеми характерний також високий технічний рівень [10].

Транспортна політика Європейського Союзу є продуманою, системною та комплексною. Ґрунтуючись на положеннях Договору про ЄС, у грудні 1992 р. опубліковано першу Білу книгу про подальший розвиток спільної транспортної політики та лібералізацію транспортного ринку. Програма дій у галузі транспорту на 1995-2000 рр., запропонована Білою книгою, передбачала: 1) «подвійну інтеграцію» національних транспортних мереж і різних видів транспорту для створення єдиної європейської транспортної мережі; 2) розвиток транспортної інфраструктури Європейського Союзу; 3) підвищення безпеки транспорту; 4) розвиток транспортних зв'язків між ЄС і третіми країнами; 5) модернізацію устаткування; 6) покращення якості обслуговування [11].

Улітку 2006 р. Європейська комісія схвалила перегляд середньострокових перспектив розвитку транспорту в ЄС і представила Білу книгу, у якій зроблено акцент на загальні для всіх країн ЄС підходи та спільний діалог із проблем транспорту. Документ також містить план розвитку галузі до 2020 р. На думку Єврокомісії, основне завдання розвитку – це оптимізація роботи всіх видів транспорту. Транспортна система має стати більш технологічною, для чого слід інтенсивніше застосовувати досягнення логістики та інноваційних технологій, приділяючи при цьому підвищену увагу різним аспектам безпеки на транспорті й охороні навколишнього середовища [12].

Стратегія ЄС стосовно розвитку транспортного сектора [13] орієнтована насамперед на внутрішні потреби країн Європи. Вона полягає у створенні найкращих умов для функціонування єдиного європейського ринку шляхом формування мультимодальної Транс'європейської транспортної мережі (TEN-T) та задля блага всіх громадян, економіки і суспільства зробити європейську транспортну систему ресурсоефективною (яка заощаджує всі види ресурсів, насамперед енергетичні), економічно ефективною, фінансово стійкою; безпечною, а також та екологічно дружньою (тобто звести до мінімуму вплив транспортних засобів на клімат і навколишнє середовище).

Велике значення для України має стратегічне партнерство з Китаєм. Зокрема, Транспортна стратегія Китаю має зміцнити роль Азії як нового світового економічного центру та забезпечити його Китаю в цьому регіоні. Відтворення Великого Шовкового шляху, що в давні часи з'єднував Китай із країнами Європи, має активізувати торговельні зв'язки Азії, Європи та Близького Сходу та убезпечити економіку Китаю від наявних ризиків та викликів за рахунок формування розгалуженої мережі трансконтинентальних залізничних і автомобільних шляхів, розбудови регіональної портової інфраструктури. Для реалізації даної стратегії Китай у 2015 р. створив спеціальний Фонд «Шовковий шлях» з бюджетом 40 млрд. дол. США, який постійно розширює географію фінансування інфраструктурних проєктів [14].

Для України прийняття Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року має величезне значення. Широке обговорення даної концепції виявило ряд проблемних питань. По-перше, як і попередні програмні документи Національна транспортна стратегія України не в повній мірі узгоджена з документами стратегічного характеру, прийнятими раніше. Тобто необхідна узгоджена по всім рівням система документів спрямованих на стратегічний розвиток транспортної системи України. По-друге, як і в попередніх стратегіях всі пріоритетні цілі та завдання прописуються на кінцевий довгостроковий горизонт – 2030 рік, тоді як набагато ефективніше було б вибудовувати стратегію підкріплюючи її цілі і завдання коротко та середньостроковим горизонтом планування.

Зустрічаються і суперечливі положення по тексту документа, зокрема вказано, що пріоритетним завданням для України є реалізація її транзитного потенціалу та створення транзитного транспортного мосту, що поєднуватиме країни Європи, Азії та Сходу, а у розділі про розвиток дорожнього господарства наполягають на посиленні відповідальності учасників дорожніх перевезень за порушення габаритно-вагових параметрів транспортних засобів.

Також значна кількість положень Національної стратегії носить декларативний, а іноді й теоретичний характер. Зокрема, О. Євтеєв вказує, що «справжня, а не декларативно-теоретична стратегія має передбачати будівництво в транзитних напрямках автомобільних шляхів підвищеної міцності, здатних витримувати навантаження від великовантажних автомобілів. Замість системи штрафів та покарань за перевищення вагових норм має бути створена об'єктивна і стимулююча система справляння плати за перевезення великих партій вантажів автомобілями підвищеної вантажопідйомності, побудована на засадах регулярності і періодичності та прозорості –

як це зроблено у США. Ну, а закласти в проєкті Національної транспортної стратегії передумови до зниження вантажопідйомності автомобільного транспорту взагалі неприпустимо» [15]. Але незважаючи на недоліки прийняття і початкові кроки щодо реалізації Національної транспортної стратегії України мають для національної економіки виключне значення, адже це документ, який визначатиме розвиток транспортної та інфраструктурної галузей найближчі 12 років. Міністр інфраструктури України Володимир Омелян зазначив, що «ми повинні вийти з-за меж внутрішньоукраїнського мислення і ставити перед собою глобальні цілі. Стратегія-2030 – це не про транспорт. Стратегія-2030 – про модерну Україну, про розвинену сильну державу, про людей, для яких ми створили найкраще. Бо це – наш обов'язок. І наша робота», – додав Володимир Омелян. – «Drive Ukraine-2030 – перетворення України на розвинену, високотехнологічну та інноваційну країну завдяки розвитку сфери транспорту та інфраструктури, застосування новітніх технологій. Drive Ukraine-2030 – цифрова інфраструктура, безпека на транспорті, безпілотні автомобілі, транспортні коридори, єдина транспортна та інфраструктурна мережа з Європейським Союзом» [16].

Висновки та пропозиції у даному напрямку. Транспортна система має функціонувати лише за умов постійного поліпшення організації перевезень, вдосконалення чинного законодавства та імплементації його до загальноєвропейського, оновлюючи з дотриманням вимог євростандартів виробничі фонди, виконуючи правила охорони навколишнього середовища [17]. Стратегічними пріоритетами реформування транспортної галузі в Україні мають стати:

- інноваційний розвиток транспортної інфраструктури відповідно до потреб сучасної економіки;
- формування конкурентного ринку транспортних послуг;
- розвиток раціональної та комплексної взаємодії всіх видів транспорту;
- використання транзитного потенціалу транспортної системи України;
- формування єдиного інформаційного простору, організації ефективного електронного документообігу;
- удосконалення тарифної політики та ціноутворення;
- розвиток системи транспортної логістики;
- підвищення швидкості та надійності перевезень вантажів і пасажирів;
- створення сприятливого клімату для інноваційних досліджень в транспортній сфері та підготовки висококваліфікованих фахівців.

Список літератури:

1. Минцберг Г. Менеджмент: природа и структура организаций глазами гуру / Генри Минцберг; пер. с англ. О.И. Медведь. М.: Эксмо, 2009. 464 с.:ил.
2. Мескон М. Основы менеджмента / Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури; пер.с англ. М.: «Дело», 2004. 493 с.:ил.
3. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва: Экономика, 1989. 519 с.
4. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание. / Пер с англ. Под ред. Петрова А. Н. Спб.: Питер, 2011. 344 с.: ил. (Серия «Теория менеджмента»).
5. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М. Альпина Бизнес Букс, 2006. 454 с.
6. Друкер П. Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества: Пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. 336 с.: ил.
7. Шопин В. А. Формирование методического подхода к разработке стратегии предприятия на основе теории открытых неравновесных систем и теории системных ограничений. Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XIII междунар. науч.-практ. конф. Часть I. Новосибирск: СибАК, 2012.
8. Матеріали круглого столу з питань оновлення Національної транспортної стратегії України до 2030 року. URL: <http://mtu.gov.ua/content/krugliy-stil-z-pitan-onovlennya-nacionalnoi-transportnoi-strategii-ukraini-do-2030-roku.html>.
9. Розпорядження КМУ «Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80>.
10. Владимиров С. А. Об основных направлениях развития мировой транспортной системы и логистики. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 12-9. С. 1672-1680.
11. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament on combating HIV/AIDS within the European Union and in the neighbouring countries, 2006-2009. URL: http://ec.europa.eu/health/ph_threats/com/aids/docs/com_2005_654_en.pdf.
12. Транспортний комплекс світу. URL: <http://www.refine.org.ua/pageid-4007-1.html>.
13. Біла книга ЄС – Транспорт. URL: http://www.transport-ukraine.eu/sites/default/files/white_book_transport_2050_ukr_0.pdf.
14. Новый Шелковый путь. Китай запускает глобальный инфраструктурный проект. URL: <http://korrespondent.net/world/3509757-novyy-shelkovyy-put-kytai-zapuskatglobalnyy-unfrastrukturnyy-proekt>.
15. Євтеєв О. Стратегія з розбудови стратегії, або паперова симуляція діяльності. URL: <http://www.agroprofi.com.ua/statti/1501-strategiya-z-rozbudovi-strategiji-abo-paperova-simulyatsiya-diyalnosti>.
16. Уряд схвалив Національну транспортну стратегію до 2030 року URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-shvaliv-nacionalnu-transportnu-strategiyu-do-2030-roku>.
17. Максимчук О. Стратегічні напрямки розвитку підприємств транспортної галузі. Економіст. 2013. №8. С. 61-63.

УДК 33.02.18

Черепанич С.М., аспірант*Львівський національний університет імені Івана Франка*

СВІТОВИЙ ДОСВІД СТРАХУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ КРЕДИТІВ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Черепанич С.М. Світовий досвід страхування експортних кредитів та можливості його застосування в Україні. У статті проаналізовано основні особливості світового досвіду страхування експортних кредитів. Виявлено, що наявність різних факторів ризику в міжнародній торгівлі свідчить про необхідність підтримки діяльності експортерів і максимізації обсягів торгівлі. На підставі проведеного аналізу оцінено роль підтримки та стимулювання експорту зарубіжних країн, використовуючи механізм страхування експортних кредитів, що здійснюється через експортні кредитні агентства, та виділено переваги впровадження їхньої діяльності в Україні.

Ключові слова: експортні кредитні агентства, країни, що розвиваються, міжнародна торгівля, експорт, страхування експортних кредитів.

Черепанич С.М. Мировой опыт страхования экспортных кредитов и возможности его применения в Украине. В статье проанализированы основные особенности мирового опыта страхования экспортных кредитов. Обнаружено, что наличие различных факторов риска в международной торговле свидетельствует о необходимости поддержки деятельности экспортеров и максимизации объемов торговли. На основании проведенного анализа оценена роль поддержки и стимулирования экспорта за границу, используя механизм страхования экспортных кредитов, осуществляемых через экспортные кредитные агентства, и выделены преимущества внедрения их деятельности в Украине.

Ключевые слова: экспортные кредитные агентства, развивающиеся страны, международная торговля, экспорт, страхование экспортных кредитов.

Cherepanych S.M. The world experience of export credit insurance and possibilities of its application in Ukraine. The article analyzes the main features of the world experience of export credit insurance. It has been revealed that the presence of various risk factors in international trade demonstrates the necessity to support the activities of exporters and maximize the trade volume. Based on the analysis, the study evaluates the role of supporting and stimulating exports of foreign countries using the export credit insurance mechanism implemented through export credit agencies, and highlights the advantages of introducing their activities in Ukraine.

Key words: export credit agencies, developing countries, international trade, exports, insurance of export credits.

Постановка проблеми. Міжнародна торгівля вважається однією з основних причин економічного зростання багатьох країн. У минулому більш розвинені країни змогли досягти своїх нинішніх переважаючих економічних умов переважно шляхом експорту в менш розвинені країни, особливо за рахунок капітальних товарів та фінансування місцевих проектів. Нещодавно маятник почав змінюватися у бік країн, що розвиваються. Всі ці країни мають свої особливі фінансові та макроекономічні плюси і мінуси, але вони мають єдиний підхід до експорту. Застосовуючи такий механізм стимулювання експорту, як страхування експортних кредитів, дає можливість усунути або знизити широкий перелік ризиків, забезпечити захист вітчизняних та зарубіжних учасників зовнішньоекономічних операцій, підвищуючи конкурентоспроможність вітчизняних товарів на міжнародних ринках. Важливість цього виду страхування зростає з лібералізацією ринків та збільшенням транскордонних поставок за останні десятиліття.

Сьогодні в Україні існує безліч перепон на шляху до економічного розвитку через стимулювання експорту, що насамперед зумовлено відсутністю державної підтримки експортних операцій, непродуманістю механізму страхування кредитних операцій, пов'язаних з експортом товарів, відсутністю інфраструктури ринку, високими ризиками страхових компаній, що пов'язані зі страхуванням підприємницьких ризиків. Тому в цьому контексті аналіз світового досвіду страхування експортних кредитів набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі все більше уваги приділяють темі страхування експортних кредитів. Здебільшого науковцями досліджуються питання сутності та особливостей страхування експортних кредитів, функціонування державних установ, які використовують страхування експортних кредитів як інструмент стимулювання експорту. Варто відзначити праці О. Соколовської [11] щодо страхування експортних кредитів, С. Урванцевої [5] щодо перспектив створення експортно-кредитного агентства в Україні, І. Іванової [3] щодо державної підтримки експорту як інструменту захисту національних інтересів, де автором розглянуто досвід ЄС, СОТ та уроки для України. Вагомий внесок у дослідження проблематики зробили також і зарубіжні автори: Карел Янда [7], Олівер Ханкель [10], Ян Піча [6] та ін.

Незважаючи на досліджуваність проблематики, вважаємо за необхідне звернути увагу на аналіз особливостей системи страхування експортних кредитів у зарубіжних країнах та можливості використання цього досвіду в Україні.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в аналізі особливостей діяльності експортних кредитних агентств та страхування експортних кредитів у зарубіжних країнах для можливості використання цього досвіду в Україні.

Виклад основних результатів. Ситуація на українському ринку експортних кредитів є невтішною, оскільки в Україні у цілому відсутнє страхування фінансових ризиків приватним сектором через високу ризикованість. Незважаючи на величезний експортний потенціал країни, існує багато чинників, які стримують вихід української продукції на міжнародний ринок, а саме: обмеженість у строках надання кредитів експортерам; недосконалість механізму страхування експортних кредитів; відсутність належної інфраструктури на ринку страхування експортних кредитів тощо [5, с. 346].

Сьогодні такий фінансовий механізм, як страхування експортних кредитів, реалізовується практично у всіх економічно розвинених країнах і надає національним компаніям значні переваги на світових ринках у конкурентній боротьбі, сприяє збільшенню обсягів зовнішньої торгівлі. У більшості країн світу підтримка експорту являє собою комплексну систему взаємопов'язаних і взаємодіючих державних, недержавних інститутів, ключову роль у якій відіграють експортно-кредитні агентства [3, с. 51].

У дослідженні С. Волосович зазначається, що практика страхування експортних кредитів у теперішньому вигляді з'явилася наприкінці XIX ст. У 1917 р. у Німеччині з'явилося ЕН Germany (Euler Hermes KREDITVERSICHERUNGS-AG), а в 1919 р. у Великобританії – Департамент гарантій експортних кредитів. У період Великої депресії вони були створені у Швеції (SEK) та США (US EXIMBANK). Після Другої світової війни агентства з підтримки експорту з'явилися в Японії (Департамент зі страхування експорту, імпорту й інвестицій Міністерства зовнішньої торгівлі і промисловості) та Франції (Coface). Найбільшого розповсюдження експортні кредитні агентства отримали у 90-ті роки минулого століття. Тоді вони виникли в Болгарії, Боснії, Бразилії, Колумбії, Польщі, Нігерії, Малайзії, Румунії,

Сінгапурі, Словенії, Словаччині, Угорщині, Таїланді, Філіппінах, Чехії. Вже на початку XXI ст. експортні кредитні агентства виникають у Бангладеш, В'єтнамі, Македонії, Новій Зеландії, Пакистані. Успішна реалізація експортних кредитних агентств як інституту розвитку відбулася в усіх економічно розвинених країнах із середини XX ст. Нині агентства з підтримки експорту різної форми власності працюють у понад 100 країнах світу [1, с. 101], і сьогодні страхування експортних кредитів є невід'ємною складовою частиною зовнішньоекономічних відносин цих країн, що сприяє збільшенню обсягів експорту та підтримці економічного зростання.

І.М. Іванова [3] зазначає, що страхування експортних кредитів у країнах ЄС є ефективним інструментом стимулювання експортних операцій, особливо в країнах з ефективною підтримкою експортерів. Зокрема, у країнах ЄС функцію страхування комерційних і політичних ризиків експортних кредитів покладено передусім на уряд, оскільки саме він може забезпечити можливість компенсації збитків із боку уряду країни-імпортера. Компенсація збитків зазвичай відбувається через спеціалізовані урядові установи, міжнародні клуби кредиторів, міжнародні арбітражні інстанції, міжнародні організації.

Проте, як свідчить досвід зарубіжних країн, державне страхування експортних кредитів має жорсткі вимоги до покриття та застосовується індивідуальний підхід до кожної ситуації.

У Німеччині держава підтримує своїх експортерів шляхом надання гарантій через експортне кредитне агентство, що складається зі страхової компанії Euler Hermes Kreditversicherungs-AG (широко відомої як Hermes Cover) і Pricewaterhouse Coopers AG WPG. Експортне кредитне агентство Hermes Cover класифікує багато типів експортних кредитів, умови оплати та страхові ризики. Експортна кредитна гарантія для німецького виробника покривається до 95% від суми за політичні ризики та до 85% для комерційних ризиків. Бюджетну відповідальність несе Німецька держава [6].

Euler Hermes є провідним світовим страховиком і постачальником страхових виплат, який має 34% ринку. Гарантія експортного кредитування федерального уряду захищає компанії від ризику втрати заборгованості у зв'язку з експортними операціями. Страхування експортних кредитів переважно спрямоване на покриття ризиків під час експортування до країн, що розвиваються, та ринків, що розвиваються.

Через страхування експортних кредитів німецькі фірми мають можливість відкривати складні ринки і розширювати діяльність на традиційних ринках у несприятливі часи. Таким чином, забезпечення страхування експортних кредитів є одним з основних державних інструментів стимулювання національного експорту, наявність цього страхування відіграє вирішальну роль для експортерів під час участі в міжнародних тендерах. Німеччина є довгостроко-

вою економікою, орієнтованою на експорт. Маючи складну систему фінансування експорту, німецькі експортери, які є рушійною силою національної економіки, можуть користуватися перевагами цього покриття і забезпечувати собі успішну конкуренцію на міжнародних ринках [6].

Австрійський контрольний банк виступає у ролі експортного кредитного агентства від імені уряду Австрії, зокрема Федерального міністерства фінансів. Він є частиною великої групи комерційних банків, яка виступає як державний, так і приватний експортний страховик та фінансова установа.

Експортно-кредитне агентство підтримує корпорації у своїй експортній діяльності та захищає підприємницьку діяльність австрійських компаній за кордоном за допомогою експортних гарантій, інвестиційних гарантій та гарантій кредитування. Ця інституція перевіряє кредитоспроможність австрійського експортера і платоспроможність іноземного партнера, а також відповідність умов контракту законодавчим актам обох країн. До вартості гарантій входять політичні й економічні ризики. Розмір премії залежить від політичних ризиків та платоспроможності країни-покупця й становить 0,2–5% від суми гарантії на рік. Ставка премії економічних ризиків – від 0,2% до 2% від суми гарантій на рік [2, с. 111].

У Польщі для підтримки експорту та надання послуг страхування експортних кредитів у 1991 р. в була створена Корпорація страхування експортних кредитів (KUKЕ) у формі акціонерного товариства. Головними акціонерами Корпорації є Державне казначейство, яке представляється міністром фінансів, і Польський національний банк. Це єдина в Польщі спеціалізована установа, що займається страхуванням заборгованості, може застрахувати експортні та внутрішні поставки, надати гарантії.

KUKЕ співпрацює з банками, пропонуючи клієнтам спільні банківсько-страхові продукти, в яких елемент страхового захисту експортної заборгованості поєднується з можливістю отримання кредиту на фінансування експортної діяльності.

Під час здійснення короткострокових контрактів KUKЕ пропонує: страхування короткострокової заборгованості по експортних поставках; страхування короткострокової заборгованості за внутрішніми поставками.

За середньо- і довгострокових контрактах KUKЕ пропонує: страхування експортних контрактів, укладених на умовах кредиту терміном більше одного року і фінансуються за принципом «кредит покупцеві»; страхування експортних кредитів, укладених на умовах кредиту терміном більше одного року, що фінансуються за принципом «кредит постачальнику».

Страховий продукт, пропонований KUKЕ, гарантує не тільки страхування від ризиків, а й отримання узагальненої інформації про фінансовий стан іноземного контрагента, що може запобігти підписанню

контракту з недобросовісним партнером або тим, що перебуває у важкому фінансовому положенні [8].

Щодо досвіду страхування експортних кредитів у Чеській Республіці, то основну роль у сприянні розвитку експорту покладено на Чеський експортний банк і Агентство з гарантування і страхування експорту.

Чеський експортний банк є спеціалізованою державною банківською установою, створений у 1995 р. для надання державної підтримки експорту через надання та фінансування експортних кредитів та інших послуг, пов'язаних з експортом. Таким чином, банк доповнює послуги, пропонувані вітчизняною банківською системою, шляхом фінансування експортних операцій, які потребують довгострокового фінансування за процентними ставками та обсягами. Чеський експортний банк передусім підтримує проекти, пов'язані з високим територіальним ризиком і з високим попитом на чеську продукцію чи послуги.

Отримувачем підтримуваного фінансування може бути експортер (тобто юридична особа із зареєстрованими офісами в Чеській Республіці або, у виняткових випадках, фізична особа з постійним проживанням у Чехії) або їх іноземний замовник.

Агентство з гарантування і страхування експорту забезпечує захист чеських експортерів і банків, які фінансують експорт, від комерційних і політичних ризиків. Зокрема, надає такі види страхування, як страхування кредиту, наданого чеському експортеріві строком менше/більше ніж на 24 місяці для здійснення поставок за кордон, від ризику несплати; страхування кредиту, наданого чеським або іноземним банком або іншим суб'єктом іноземному замовнику чи його банку для здійснення поставок чеським експортером, від ризику несплати; страхування ризиків банку, який підтвердив акредитив, у разі повної або часткової несплати за умовами акредитиву [2, с. 114]. Компанія доповнює асортимент комерційного кредитного страхування продуктами та заповнює прогалину на ринку. Відповідно до національної експортної стратегії, Агентство з гарантування і страхування експорту надає гарантії, головним чином, для кредиторів країн Східної Європи та країн колишнього Радянського Союзу [6].

Експортно-імпортний банк Китаю повністю належить китайському уряду і був заснований у 1994 р. Основний напрям діяльності полягає у сприянні експорту та імпорту китайських механічних та електронних виробів, а також сприянні зовнішній торгівлі, інвестиціям та міжнародному економічному співробітництву Китаю. За допомогою кредитної підтримки китайського уряду банк відіграє вирішальну роль у сприянні стійкому економічному зростанню та структурній перебудові, підтримці зовнішньої торгівлі та реалізації глобальної стратегії. Він прагне зміцнити фінансову підтримку ключових секторів та слабких зв'язків у китайській економіці для забезпечення сталого і здорового економічного та соціального розвитку. До кінця 2016 р. банк має 29 вітчизняних філій та одне

вітчизняне представництво в Гонконзі, а також чотири зарубіжні установи, а саме Паризьке відділення, Представництво Південної та Східної Африки, Представництво Північної та Західної Африки та Санкт-Петербурзьке представництво [12].

Страхування експортних кредитів у Японії здійснюється відповідно до «Закону про торгівлю та інвестиції» та «Закону про спеціальні рахунки з перестраховання торгівлі». Страхування кредитних операцій, включаючи андеррайтинг, здійснюється урядом (Міністерством економіки, торгівлі та промисловості), але з квітня 2001 р. компанія Nippon Export and Investment Insurance (NEXI) стала незалежною адміністративною установою, проте уряд Японії перестраховує страхування експортних кредитів, здійснені NEXI, щоб забезпечити більшу кредитоспроможність.

Статистика покриття ризиків компанії Nippon Export and Investment Insurance (NEXI), свідчить про те, що компанія здійснює страхування експортних кредитів у багатьох країнах Європи, а страхові суми визначаються індивідуально для кожного експортера. Експортери Японії обмежені в отриманні страхового покриття для експортних кредитів з імпортерами Греції, України, Молдови, Білорусі, Косово: максимальна сума покриття становить 1 млн. єн, 5 млн. єн, 10 млн. єн та 5 млн. єн відповідно для програм страхування на термін менше двох років. Водночас експортери Японії мають можливість застрахувати експортні кредити, які надають для імпортерів розвинених країн: Франції, Італії, Німеччини, Іспанії тощо, без будь-яких обмежень у сумі страхового покриття [9].

Висновки. Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що державні агентства – найбільш надійні страховики експортних кредитів у сфері зовнішньої торгівлі. Це пояснюється більшою фінансовою потужністю держави і ширшими можливостями через укладання міждержавних договорів для погашення платежів.

Особливості страхування експортних кредитів із боку державних страхових агентств полягають у такому: під час надання страхового захисту важливу роль грають політичні взаємини держави-експортера з країною-імпортером, умовою страхування експортних кредитів виступає наявність міждержавного договору між даними країнами; максимальний обсяг відповідальності страховика лімітується державою, як правило, у розрізі страхових експортних кредитів по кожній країні; страхову забезпеченість надають передусім на середньострокові (від двох до п'яти років) та довгострокові (на термін більше п'яти років) експортні кредити; таке страхування широко використовується державами як метод стимулювання і проникнення приватного капіталу на зовнішні ринки, особливо ринки країн, що розвиваються, щоб зберегти або укріпити свої позиції, стимулювати розвиток певної галузі економіки та т. п.; залучення дер-

жавними агентствами до спільного здійснення страхових операцій приватних страховиків.

Основними та спільними цілями досліджуваних експортних кредитних агентств є: сприяння експорту; формування конкурентних переваг експортерів; забезпечення захисту експортерів від несплати; підтримання міжнародної конкурентоспроможності; проникнення на нові ринки; отримання значних вигод для країни в довгостроковій перспективі.

Враховуючи міжнародну практику та перспективи інтеграції України на світові ринки, створення експортного кредитного агентства та цілісного механізму державної підтримки стимулювання експорту сприятиме: забезпеченню стабільності експорту українських

виробників; освоєнню нових ринків та просування на ці ринки українських товарів та послуг; забезпеченню стабільності банківської системи України та їх вкладників від ризику фінансових утрат; підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках; забезпеченню державної підтримки експорту.

Підсумовуючи вищенаведене, варто зазначити, що впровадження нових державних підходів дасть змогу поліпшити ефективність діяльності системи підтримки експорту і, як наслідок, забезпечити ефективність зовнішньоекономічної діяльності країни.

Перспектива подальших досліджень полягає у визначенні механізму реалізації страхування експортних кредитів.

Список літератури:

1. Волосович С. Експортно-кредитні агентства як інститут розвитку. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. № 4. С. 98-107.
2. Голубій І.Є. Міжнародний досвід страхування експортно-імпортних операцій та державної підтримки експортерів. Наукові праці НДФІ. 2013. Вип. 3(64). С. 106-115.
3. Іванова І.М. Державна підтримка експорту як інструмент захисту національних інтересів: досвід ЄС, СОТ та уроки для України. С. 51-55.
4. Сидяченко В. Впровадження фінансових інструментів розвитку експорту в Україні із врахуванням досвіду діяльності Корпорації страхування експортного кредитування Польщі. URL: http://www.tpp.lviv.net/zek/Numbers/1_2002/Sydiachenko.htm.
5. Урванцева С.В., Авраменко Д.П. Перспективи створення експортно-кредитного агентства в Україні. Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку: матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф. (21 червня 2017 р.); оргком.: В.К. Хлівний (гол.) та ін. Київ: КНЕУ, 2017. С. 344-348. URL: ir.kneu.edu.ua/handle/2010/22014. Назва з титул. екрану.
6. Jan Pícha Comparison of export financing programs in Czech Republic and Germany. URL: http://www.conference.cm.com/podklady/history5/Prispevky/paper_Picha.pdf.
7. Karel Janda Export credit agencies in the Czech Republic and their market power. URL: https://mpira.ub.uni-muenchen.de/54097/1/MPRA_paper_54097.pdf.
8. KUKE – Ubezpieczenia należności, gwarancje i finansowanie. URL: <https://www.kuke.com.pl/>.
9. NEXI Nippon Export and Investment Insurance. URL: <http://nexi.go.jp>.
10. Oliver Hunke1 Export Credit Guarantees in a Globalised World. URL: <https://www.cesifo-group.de/DocDL/forum3-14-focus5.pdf>.
11. Sokolovska O. Trade credit insurance: theoretical background and some international practices; Research Institute of Fiscal Policy, National University of State Fiscal Service of Ukraine. August 2016. URL: https://mpira.ub.uni-muenchen.de/74303/1/MPRA_paper_74303.pdf.
12. The Export-Import Bank of China. URL: <http://www.eximbank.gov.cn/tm/ew/>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 336.1

Бурбела А.Л., аспірант
Міжрегіональна Академія управління персоналом

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОЇ ПРОГРАМИ ПРОТИДІЇ ТУБЕРКУЛЬОЗУ

Бурбела А.Л. Оцінка ефективності бюджетної програми протидії туберкульозу. У статті здійснено аналіз існуючих підходів до оцінки ефективності цільових програм на прикладі цільової програми протидії туберкульозу. З урахуванням сучасних методів оцінки ефективності цільових бюджетних програм розроблено власні результативні показники, за якими можна оцінити ефективність програми.

Ключові слова: цільова програма, бюджетна програма, індикатори, результативні показники, оцінка ефективності.

Бурбела А.Л. Оценка эффективности бюджетной программы противодействия туберкулезу. В статье проведен анализ существующих подходов к оценке эффективности целевых программ на примере целевой программы противодействия туберкулезу. С учетом современных методов оценки эффективности целевых бюджетных программ разработаны собственные результативные показатели, по которым можно оценить эффективность программы.

Ключевые слова: целевая программа, бюджетная программа, индикаторы, результативные показатели, оценка эффективности.

Burbel A.L. Evaluating the effectiveness of the budget program on tuberculosis control. The article analyzes the existing approaches to the evaluation of the effectiveness of targeted programs on the example of the target program for the fight against tuberculosis. Taking into account the current methods of evaluating the effectiveness of the target budget programs, we have developed own results that can be used to evaluate the effectiveness of the program.

Key words: target program, budget program, indicators, performance indicators, estimation of efficiency.

Постановка проблеми. Державне фінансування протитуберкульозної програми спрямоване на досягнення довгострокових цілей плану дій із боротьби з туберкульозом для Європейського регіону ВООЗ на 2016–2020 рр. Його головна мета – зупинити епідемію туберкульозу до 2035 р., на 95% зменшити смертність від туберкульозу (порівняно з 2015 р.), досягти рівня захворюваності менше 10 на 100 тисяч та з нульовим рівнем страждань від цієї хвороби, а до 2050 р. досягти нульового рівня смертності від туберкульозу та нульового рівня захворюваності [7].

Досягнення довгострокових цілей державних медичних програм в умовах уповільнення темпів зростання економіки і посилення бюджетних обмежень вимагає пошуку нових рішень для підвищення якості бюджетних послуг, ефективності та результативності витрат на їх надання. Для сфери медицини це завдання особливо актуальне, оскільки тут, як правило, відсутні чіткі критерії вимірювання якості послуг і оцінки кінцевого ефекту від їх надання. Оскільки єдина загально визнана методологія вимірювання результатів реалізації бюджетних цільових програм відсутня, то ефективність таких програм, як

правило, оцінюється неадекватно. Через занижену оцінку ефективності такі програми часто не повністю отримують належне фінансування (порівняно з програмами і проектами економічного розвитку), що може виявитися серйозною перешкодою на шляху прогресу в медичній галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні науковці Ю. Михайлович та А. Журбенко свої праці присвятили питанням методології та критеріям оцінки ефективності бюджетних онкологічних програм. О. Голинською висвітлено такі питання, як взаємозв'язок бюджетної політики та бюджетного механізму, його склад та комплексність, основні позиції та компоненти бюджетних програм і результативних показників. Н. Кузьминчук у своїй праці описала загальну оцінку ефективності бюджетних програм. Ю. Шкворць запропонував критерії та показники оцінки бюджетних програм із питань науки. Л. Абрамова та Т. Азарова описали методіку забезпечення прозорості процесу реалізації цільових програм, дослідили питання оцінки ефективності бюджетних програм. Проте досі не існує єдиного підходу та сталих індикаторів

оцінки, за якими можна було б оцінити ефективність програми, що зумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

Постановка завдання. Метою статті є пошук сталих індикаторів оцінки ефективності бюджетної соціальної програми протидії туберкульозу.

Виклад основних результатів. У процесі оцінки цільових програм важливо орієнтуватися на критерії (показники), використання яких дозволить об'єктивно оцінити цільову програму. Такі критерії розроблені Міжнародною організацією аудиторських установ (INTOSAI). Вони є базовими у концепції результативності й англійською мовою визначаються трьома «Е»: економічністю (economy), ефективністю (effectiveness) та результативністю (efficiency) [1; 5, с. 7; 11, с. 25; 12, с. 8-9].

Ці дефініції вписуються в модель «внесок – продукт – наслідок», у якій поняття тлумачаться так:

– внесок – ресурси (людські, гроші, час, енергія тощо), які перетворюються у процесі діяльності на результати;

– продукт діяльності – безпосередні результати діяльності;

– економічність – це мінімізація вартості ресурсів, спрямованих на діяльність з огляду на відповідну вартість;

– ефективність – співвідношення між продуктом у вигляді товарів, послуг тощо та ресурсами, використаними для їхнього виробництва;

– результативність – результати порівняні з цілями й зіставлені з використаними ресурсами [5, с. 7; 6; 8, с. 76; 10, с. 78].

Практичне застосування понять «економічність», «ефективність» та «результативність» нерідко пов'язане з певними труднощами їх чіткого розмежування, тому розглянемо зміст цих понять детальніше.

Вихідним моментом оцінки діяльності є характеристика витрачених зусиль через категорію економічності (economy), яка пов'язана з визначенням масштабів використаних ресурсів для забезпечення якісної діяльності в необхідних обсягах. Як характеристика якості й успішності діяльності ця категорія має обмежене значення й презентує лише «валовий», об'ємний підхід до цієї проблеми, але при цьому дає базову інформацію для визначення переважної кількості інших індикаторів. Мірою зусиль є кількість фінансових, матеріальних, людських, часових та інших ресурсів, які витрачаються в процесі діяльності для досягнення певного результату. Окрім того, до цієї категорії належать індикатори, що характеризують масштаб діяльності й загальний обсяг попиту на певний вид діяльності. Наприклад, загальна кількість мешканців у місті чи за сегментами надання послуг, довжина міських доріг.

Фінансові міри витрат характеризують складники собівартості та ціни продукції чи послуг у грошовому вимірі: заробітну плату персоналу, вартість матеріалів та інших предметів праці, вартість послуг

сторонніх контракторів, амортизацію обладнання й т. ін. Ці індикатори можуть мати абсолютний чи відносний вигляд. Наприклад, загальний обсяг витрат на медичні послуги в місті чи в розрахунку на одного хворого.

Нефінансові міри витрат характеризують витрати окремих видів ресурсів у натуральному вираженні й теж можуть мати абсолютний чи відносний вигляд. Наприклад, загальна кількість лікарів у розрахунку на одного хворого. Ці індикатори можуть бути базою для порівняння в різні періоди часу або в різних організаціях.

Результативність (effectiveness) характеризує дієвість, досягнення, ступінь завершення системою потрібної роботи й реалізації встановлених цілей. Результативність – оцінка досягнень; указує, що було зроблено внаслідок здійснених зусиль і витрат ресурсів.

Досягнення можна класифікувати на два типи: продукт (output) і наслідки (outcome). Продукт оцінюється показниками, які характеризують кількісний, об'ємний бік досягнень. Наприклад, кількість хворих, які отримали лікування. Для оцінки продукту діяльності використовуються також показники, що описують обсяги продуктів чи послуг, відповідають певним стандартам якості. Наприклад, кількість хворих, які закінчили лікування за стандартами певної терапії.

Важливо зазначити, що в деяких випадках відповідність вимогам якості перетворює індикатор продукту в індикатор результату. Кінцеві результати вимірюються наслідками реалізації продукту. Мірами результату є показники досягнень, які можна розглядати наслідком громадського (суспільного) сприйняття успішності діяльності. Наприклад, кількість безробітних, що після перенавчання за короткий час отримали роботу за новою спеціальністю.

Міри результату є досить корисними, коли вони подані в динаміці: порівняно з попередніми роками, з визначеними для організації цілями, з загальноприйнятими нормами та стандартами, з досягненнями інших організацій. Наприклад, динаміка захворювання у відсотковому співвідношенні (порівняно з попереднім роком).

Іноді результатом можуть бути враховані вторинні непрямі ефекти діяльності. Під час визначення таких ефектів виникають особливі методологічні труднощі, тому що часто неможливо встановити прозору кореляцію між вторинними ефектами й конкретним видом діяльності внаслідок існування зовнішніх ефектів, що впливають на кінцевий суспільний результат.

Зіставлення досягнень із зусиллями реалізується через поняття ефективності. Ефективність (efficiency) – це вміння робити речі «правильно»; співвідношення між «виходом» системи, її результатом та «входом», ресурсами, що витрачені на досяг-

нення результату, тобто це «ціна» результату. Можна вважати, що найвища ефективність відповідає найкращому способу дій.

Показники ефективності будуються коефіцієнтами, які зараховують продукт діяльності до вхідних ресурсів, зусиль (тобто до внеску) і вимірюють витрачений обсяг ресурсів або їх вартість на одиницю продукту. Вони демонструють відносну ефективність організації (порівняно з попередніми результатами або з іншими організаціями) з попередньо визначеними показниками і загально прийнятими нормами й стандартами.

Результативність програми оцінюється за певними показниками – статистичними індикаторами, які містять інформацію про результати виконання програм. Під результатом виконання програм розуміють:

- можливість ефективно виконувати свої функції;
- безпосередній продукт (товари або послуги);
- корисність для суспільства або окремих категорій населення (молоді, пенсіонерів та ін.) від отримання кінцевого продукту;
- кількість або вид категорії населення – одержувачів кінцевого продукту;
- зміни, до яких може привести реалізація бюджетної програми.

Показники виконання програми пропонуються бюджетними установами-виконавцями; вони повинні будуватися на цілях і завданнях програми та використовувати дані, доступні для учасників бюджетного процесу.

Використання результативних показників видатків бюджету матиме вагоме значення для планування

бюджетних програм, оскільки дозволить:

- чітко показувати віддачу від використаних бюджетних коштів;
- підвищити ефективність (співвідношення результатів та витрат) і тривалість програми;
- визначати необхідність та відповідність поставленій меті;
- порівнювати бюджетні програми за роками, за подібними установами, в межах одного відомства або між відомствами, з іншими країнами;
- відбирати найбільш ефективні програми під час розподілу бюджетних ресурсів.

Підготовка інформації за показниками результативності може бути досить складною, оскільки цю інформацію може бути важко збирати, а у деяких випадках може просто не існувати методів для її збору. Незважаючи на це, інформація за показниками результативності є надзвичайно важливою для того, щоб визначати те, чи програми досягають поставлених цілей.

Результативні показники групуються за такими типами:

1) показники затрат або вхідних ресурсів, що визначають обсяги та структуру ресурсів, що вкладаються для виконання бюджетної програми (наприклад, кількість штатних одиниць, установ, обладнання тощо);

2) показники продукту (обсяг виконаних робіт), що визначають показники, необхідні для оцінювання досягнення поставлених цілей. Таким показником може бути кількість користувачів товарами (роботами, послугами), виробленими завдяки реалізації бюджетної програми (наприклад, кількість

Таблиця 1

Результативні показники виконання бюджетних програм

Назва показника	Характерна ознака показника у програмі	Ознака одиниці вимірювання
Показник затрат	1) Хто виробляє послугу? – Штатна структура, структура управлінь, відділів, відділень і т. ін. 2) Чим виробляємо послугу? – потужності, будівлі, споруди і т. ін.	Одиниця вимірювання завжди подається в абсолютному вираженні – шт. од., од., м. кв., м. куб.
Показник продукту	1) На кого (на що) ми докладаємо зусиль? 2) На кого (на що) ми діємо у процесі надання послуг? – Контингент споживачів послуги, обсяги виконаних робіт за послугою і т. ін.	Одиниця вимірювання завжди подається в абсолютному вираженні – ос., учнів, м. куб., м. кв., ліжко-днів
Показник ефективності	1) Скільки коштує одиниця продукту в грошовому виразі? 2) Яку частку показника затрат припадає на одиницю продукту?	Одиниця вимірювання завжди подається у відносних величинах – грн. / ліжко-день, шт. од. вчителів /1 учня (навантаження), грн. / м. кв. ремонту
Показник якості	1) Що досягнуто в результаті виконання програми?	Одиниця вимірювання завжди подається в відносних величинах – % зниження захворюваності, темп зростання показника порівняно з іншим періодом

Джерело: [12]

Результативні показники оцінки бюджетних програм

Бюджетна програма 2014–2016 рр.	Бюджетна програма 2017–2018 рр.	Бюджетна програма 2018–2020 рр. (прогноз)
Затрат		
Кількість закуплених БЦЖ-вакцин		Закупівля імунобіологічних препаратів для проведення імунопрофілактики населення та виробів для забезпечення умов температурного контролю імунобіологічних препаратів
Кількість закуплених БЦЖ-вакцин		Закупівля медикаментів для лікування туберкульозу
Кількість установ, які отримають імунобіологічні препарати та вироби для забезпечення температурних умов під час транспортування, зберігання та використання імунобіологічних препаратів		Закупівля тестів, витратних матеріалів для діагностики туберкульозу
Продукту		
	Кількість закуплених БЦЖ-вакцин	Кількість закуплених БЦЖ-вакцин
	Середньорічна кількість пролікованих хворих на туберкульоз (1, 2, 3, 4 категорії)	
Ефективності		
Забезпеченість лікарськими засобами хворих на туберкульоз (з урахуванням динамічного запасу протитуберкульозних препаратів)	-	-
Якості		
Охоплення профілактичними щепленнями дітей до 1 року проти туберкульозу (БЦЖ)	Рівень охоплення профілактичними щепленнями дітей до 1 року проти туберкульозу (БЦЖ)	Рівень охоплення профілактичними щепленнями дітей до 1 року проти туберкульозу (БЦЖ)
Зниження показника смертності від туберкульозу	Рівень зниження показника смертності від туберкульозу	Рівень зниження показника смертності від туберкульозу
Зниження захворюваності на туберкульоз	Рівень забезпечення витратними матеріалами для проведення діагностики туберкульозу	Рівень забезпечення витратними матеріалами для проведення діагностики туберкульозу
Забезпеченість лікарськими засобами хворих на туберкульоз (з урахуванням динамічного запасу протитуберкульозних препаратів)		Рівень забезпечення лікарськими засобами хворих на туберкульоз (з урахуванням динамічного запасу протитуберкульозних препаратів)
Забезпечення витратними матеріалами для проведення діагностики туберкульозу		

Джерело: побудовано автором на основі [2; 3; 4]

студентів, підготовлених спеціалістів, відвідувачів бібліотек і музеїв тощо);

3) показники ефективності, що визначають вартість (у грошовому вираженні або в робочих годинах) одиниці продукції або результату. Тобто це витрати ресурсів на одиницю показника продукту

(наприклад, кількість лікарів на одного хворого);

4) показники якості, що відображають результати і якість надання послуг. Вони показують досягнення чи корисність, отримані від здійснення заходів бюджетної програми (наприклад, зниження захворюваності на туберкульоз на 2%) [14, с. 86-87].

Індикатори оцінки бюджетної програми протидії туберкульозу

Показники затрат	
1	Протитуберкульозні заклади:
	Протитуберкульозні диспансери
	Туберкульозні лікарні
	Фтизіатричні кабінети
	Протитуберкульозні санаторії
2	Забезпеченість лікарняними ліжками в закладах ОЗ:
	Кількість ліжок у протитуберкульозних диспансерах
	Кількість ліжок у лікарнях загалом
	Кількість ліжок у лікарнях для дорослих
	Кількість ліжок у лікарнях для дітей
	Кількість фтизіатричних кабінетів у медичних закладах
	Кількість ліжок у санаторіях
3	Кількість лікарів фтизіатрів:
	Кількість лікарів фізичних осіб
	Кількість лікарів із вищою категорією
	Кількість лікарів з I категорією
	Кількість лікарів II категорією
	Кількість лікарів атестованих до загальної кількості
	Кількість штатних посад
	Кількість штатних посад зайнятих
	Кількість штатних посад середнього медичного персоналу
	Кількість штатних за сумісництвом
Показники продукту	
1	Загальна кількість хворих
2	Кількість хворих на ТБ у поєднанні з ВІЛ
3	Кількість хворих на МР/ТБ
5	Кількість хворих РР/ТБ
6	Кількість працівників протитуберкульозних закладів, що захворіли на ТБ
7	Кількість хірургічних втручань щодо ТБ
8	Кількість дітей до 1 і старше 7 років, що підлягають щепленню БЦЖ
9	Кількість хворих, що підлягають хіміопрофілактиці, які мешкають у вогнищах із хворими на туберкульоз із бактеріовиділенням
10	Хіміпрофілактика з хворими дітьми віком 0-17 років включно
Показники ефективності	
1	Забезпеченість щепленнями
2	Забезпеченість засобами діагностики
3	Забезпеченість лікарськими засобами
4	Летальність
5	Кількість лікарів на одного хворого
6	Вартість одного ліжка-дня
7	Забезпеченість закладів медичним обладнанням
Показники якості	
1	Рівень зниження показника смертності
2	Рівень зниження захворюваності
3	Охоплення профілактичними щепленнями
4	Охоплення флюорографічними оглядами 14 р. і старше
5	Рівень виявлення ТБ діагностичними методами
6	Рівень вилікуваних хворих на МР/ТБ
7	Рівень вилікуваних хворих на РР/ТБ
8	Рівень виникнення рецидивів серед усіх випадків ТБ
9	Поширеність всіх форм ТБ
10	Рівень виявлення нових випадків ТБ

Джерело: побудовано автором на основі [13]

Застосування результативних показників дає можливість провести якісний та кількісний аналізи програми з погляду фінансового забезпечення заходів щодо її реалізації.

Оцінка результативності програм є аналітичним інструментом управління, який дає змогу визначити ефективність використання коштів на виконання бюджетної програми. Чим більше показників результативності, тим краще можна визначити ступінь ефективності використання бюджетних коштів.

Особливо важливим в оцінюванні ефективності виконання програми (співвідношення витрат і продукту) є вчасне отримання всієї необхідної інформації про виконання програми. Оцінювання результативності програм може сприяти визначенню пріоритетів у діяльності міністерства чи відомства, щоб здійснювати ефективне управління ним. Причому важливо дослідити діяльність та результати програми в цілому, а не просто її кількісні показники або ефективність.

У табл. 1 містяться рекомендації щодо підбору результативних індикаторів.

У сучасних кризових умовах у зв'язку з постійним недофінансуванням програмно-цілевих заходів надзвичайної актуальності набуває проблема якісного поліпшення протитуберкульозних бюджетних програм. Чи завжди програмні заходи досягають своєї мети? Які кінцеві результати ми отримуємо? Як нам слід удосконалити програмні документи? Отримати достовірну відповідь на ці питання можна лише за умови ефективного використання інструментарію оцінки, що вимагає розроблення і впровадження оціночних методів і процедур, що дозволяють найбільш адекватно проаналізувати результати під час реалізації програм.

Незважаючи на стратегічну важливість окресленої проблеми, дотепер ні в українській, ні в зарубіжній практиці не створено єдиної методики, що дозволяє побудувати систему оцінки ефективності реалізованих бюджетних програм різного рівня. Аналіз результатів реалізації цілої низки програм в Україні свідчить про те, що спільним для більшості з них є невиконання цільових індикаторів і, як наслідок, недосягнення запланованих результатів. Ситуація, що склалася, потребує розроблення та запровадження нових організаційно-аналітичних підходів, спрямованих на підвищення ефективності управління державними програмами [9].

У табл. 2 представлено індикатори, які прописані у бюджетних запитах за програмою протидії туберкульозу.

Аналізуючи дані табл. 2, можна помітити, що для досить витратної бюджетної програми протидії туберкульозу прописана мала кількість індикаторів, а також в окремі роки прослідковується їх відсутність. Крім того, спостерігається мінливість протягом декількох років, наприклад, кількість закуплених вакцин у 2014–2016 рр. належать до індикатора затрат, а з 2017 р. – до індикатора продукту.

За такої мінливості індикаторів (або їх відсутності) постає питання про те, як програма протидії туберкульозу досягає своєї мети. Достовірну інформацію можна отримати шляхом порівняння поточних результатів програми з попередніми за умови чіткого визначення індикаторів і їх сталості протягом декількох років.

Також Міністерство фінансів рекомендує для індикаторів брати офіційні статистичні дані. Тому на підставі вищевказаних рекомендацій та відповідно до завдань програми протидії туберкульозу (на основі статистичних даних центру громадського здоров'я МОЗ України) нами запропоновано індикатори, що представлені в табл. 3.

До показників затрат запропоновано індикатори, що визначають обсяги ресурсів (на що саме витрачались кошти).

До показників продукту запропоновано включити кількість користувачів, для яких буде реалізуватися ця програма (наприклад, кількість хворих, яких буде проліковано згідно з програмою). До показників ефективності – індикатори, які мають указувати витрати ресурсів на одиницю показника продукту (наприклад, вартість одного ліжка-дня).

До показників якості запропоновано індикатори, що вказують на результати виконання програми (наприклад, кількість вилікуваних хворих порівняно з минулим періодом подається у відносних величинах).

Висновки. Оцінка ефективності бюджетної програми можлива лише за умови, якщо показники ефективності будуть стабільними протягом декількох років. Чим більше показників результативності програми, тим краще можна визначити ступінь ефективності програми. Із проведеного дослідження видно, що для програми протидії туберкульозу, яка передбачає досить суттєві витрати з бюджету, прописана мала кількість показників або спостерігаємо їх відсутність; крім того, відслідковується мінливість протягом декількох років. Отже, як результат, говорити про ефективність програми досить складно.

Список літератури:

1. Абрамов Л., Азарова Т. Цільові програми та механізми по забезпеченню прозорості у процесі їх реалізації. Кіровоград: ІСКМ, 2010. – 100 с.
2. Бюджетний запит на 2014–2016 роки індивідуальний, Форма 2016-2 // Міністерство охорони здоров'я України. URL: <http://moz.gov.ua> (дата звернення 22.04.2018 р.).
3. Бюджетний запит на 2017–2018 роки індивідуальний, Форма 2017-2 // Міністерство охорони здоров'я України. URL: <http://moz.gov.ua> (дата звернення 22.04.2018 р.).

4. Бюджетний запит на 2018–2020 роки індивідуальний, Форма 2018-2 // Міністерство охорони здоров'я України. URL: <http://moz.gov.ua> (дата звернення 22.04.2018 р.).
5. Внутрішній аудит ефективності: методичні засади та практичні аспекти. Навчальний посібник. Київ: Державна фінансова інспекція України, «Кафедра», 2013. – 72 с.
6. Київський міський центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ, організацій. URL: <http://www.cpk.org.ua> (дата звернення 15.04.2018 р.).
7. Концепція Загальнодержавної цільової соціальної програми протидії захворюванню на туберкульоз на 2018–2021 роки // Розпорядження КМУ від 27 грудня 2017 р. № 1011-р URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1011-2017-%D1%80>. (дата звернення 02.04.2018р.).
8. Кузьминчук Н. Оцінка результативності бюджетних програм. Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2012. – Вип. 8. – С. 75-81.
9. Михайлович Ю., Журбенко А. Методологія та критерії оцінки ефективності бюджетних онкологічних програм. Клінічна онкологія. – 2016. – № 3 (23). – С. 6-10.
10. Ніколаєв В. Удосконалення механізмів державного управління інформаційно-аналітичною діяльністю: дис. ... канд. наук з держ. упр.: спец 12.00.03. Миколаїв, 2015. – 278 с.
11. Основополагающие принципы аудита эффективности. Генеральный секретариат ИНТОСАИ – RECHNUNGSHOF (Счетная палата Австрийской Республики) DAMPFSCHEIFSTRASSE 2A-1033 VIENNA AUSTRIA URL: <http://www.intosai.org> (дата звернення 25.03.2018р.).
12. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі на рівні місцевих бюджетів. URL: www.minfin.gov.ua. (дата звернення 28.03.2018 р.).
13. Центр громадського здоров'я МОЗ України. URL: <https://phc.org.ua> (дата звернення 16.03.2018р.)
14. Шкворець Ю. Критерії та показники оцінки ефективності програмно-цільового фінансування центральних органів управління з питань науки, інноваційної діяльності. Калуга: Издательство научной литературы Н.Ф. Бочкаревой, 2006. – 654 с.

УДК 339.13

Мардус Н.Ю., к.е.н., доцент,
*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

АНАЛІЗ ЕЛЕМЕНТІВ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Мардус Н.Ю. Аналіз елементів ринкової інфраструктури. У статті досліджено основні елементи інфраструктури ринку, які є суб'єктами торговельної діяльності. Досліджено кількість і динаміку підприємств оптової і роздрібною торгівлі України, структуру і динаміку бірж, забезпеченість об'єктами торгівлі населення України у 2008–2017 рр. на ринках різних типів. Визначено загальну кількість ринків, що функціонували в Україні, та їх динаміку.

Ключові слова: ринок, оптова торгівля, роздрібна торгівля, біржа, динаміка, структура.

Мардус Н.Ю. Анализ элементов рыночной инфраструктуры. В статье исследованы основные элементы инфраструктуры рынка, являющиеся субъектами торговой деятельности. Исследовано количество и динамику предприятий оптовой и розничной торговли Украины, структуру и динамику бирж, обеспеченность объектами торговли населения Украины в 2008–2017 гг. на рынках различных типов. Определено общее количество рынков, которые функционировали в Украине, и ее динамику.

Ключевые слова: рынок, оптовая торговля, розничная торговля, биржа, динамика, структура.

Mardus N.Yu. Analysis of elements of market infrastructure. The article investigates the main elements of the market infrastructure, which are subjects of trade activity. The quantity and dynamics of enterprises of wholesale and retail trade of Ukraine, the structure and dynamics of exchanges, and the availability of objects of population trade of Ukraine in 2008–2017 in different types of markets are researched. The total number of markets functioning in Ukraine and its dynamics was determined.

Key words: market, wholesale trade, retail trade, stock exchange, dynamics, structure.

Постановка проблеми. Стан та розвиток внутрішнього ринку залежить від умов здійснення товарно-грошових відносин та їх зміни. Такі умови відбивають стан інфраструктури, конкурентні умови

та ступінь державного втручання в процеси, що протікають на внутрішньому ринку. Одним із головних елементів ринкової інфраструктури є суб'єкти торговельної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В. Бодров, Н. Балдич, В. Гусев, Ю. Матвеева, В. Майн, П. Макаренко, Ф. Котлер, Г. Армстронг, О. Азарян, В. Точилін, Т. Осташко, О. Пустовойт [1], А. Кредисов, І. Сіваченко, Ю. Пахомов, О. Паценко, В. Чередниченко, А. Підгориний [2] та інші. На основі цих досліджень сформовано теоретико-методичні й практичні підходи до визначення і дослідження елементів внутрішнього ринку товарів.

Проте інфраструктура внутрішнього ринку, яка є підґрунтям щодо взаємодії між покупцями та продавцями, потребує аналітичного дослідження з метою створення інформаційно-аналітичної бази забезпечення внутрішнього ринку товарів додаткового дослідження. Тому інфраструктура ринку забезпечує його існування і потребує її комплексного аналітичного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є комплексне аналітичне дослідження основних елементів інфраструктури внутрішнього ринку товарів.

Виклад основних результатів.

Одним із головних елементів ринкової інфраструктури є суб'єкти торгівельної діяльності. Із рис. 1 спостерігаємо динаміку кількості підприємств оптової торгівлі на початок року, з якого, незважаючи на незначні коливання на початку досліджуваного періоду, кількість підприємств оптової торгівлі, починаючи з 2012 року, постійно скорочувалась, що призвело до зниження цього показника на 40 620 одиниць, або на 53,99%.

Як видно рисунку 1, у структурі підприємств оптової торгівлі значно підвищилась частка підприємств зі більш значними обсягами оптового товарообороту (більше 1 млн. грн.). Так, за 2008–2017 рр. частка підприємств оптової торгівлі з обсягом товарообороту від 1,1 до 10 млн. грн. зростає з 25% до 36,1%, з обсягами товарообороту від 10,1 до 50,0 млн. грн. – з 8,5% до 18,5% та з обсягом товарообороту від 50,1 і вище – з 3,3% до 9,4% (рис. 2 та рис. 3).

Окрім підприємств оптової торгівлі, суб'єктами внутрішнього ринку товарів є біржі (окрім фондових бірж). Кількість зареєстрованих та діючих бірж в Україні наведена на рисунку 4.

Як видно з рис. 4, кількість зареєстрованих бірж зростала впродовж тривалого періоду і досягла у на початку 2014 р. свого максимального

значення (586 одиниць). За 2014 р. відбулося скорочення кількості зареєстрованих бірж до 555 одиниць. Останні роки досліджуваного періоду кількість зареєстрованих бірж зростала. Загалом, за 2008–2017 рр. відбулося збільшення кількості зареєстрованих бірж на 88 одиниць, або на 18,26%.

Кількість діючих бірж значно відрізнялась від кількості зареєстрованих. Так, на початку досліджуваного періоду діючі біржі склали 65,35% від кількості зареєстрованих на початок 2008 р. бірж. У 2017 р. питома вага діючих бірж серед зареєстрованих значно скоротилась і становила 37,89%. В абсолютному виразі кількість діючих бірж ско-

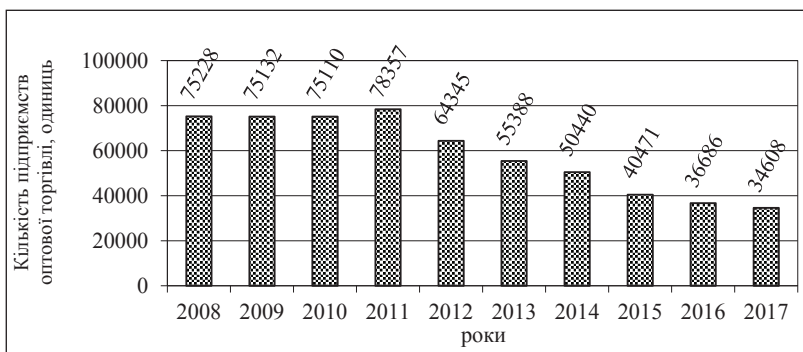


Рис. 1. Кількість підприємств оптової торгівлі України у 2008–2017 рр. (станом на початок року)

Джерело: розроблено автором на основі [3–9]

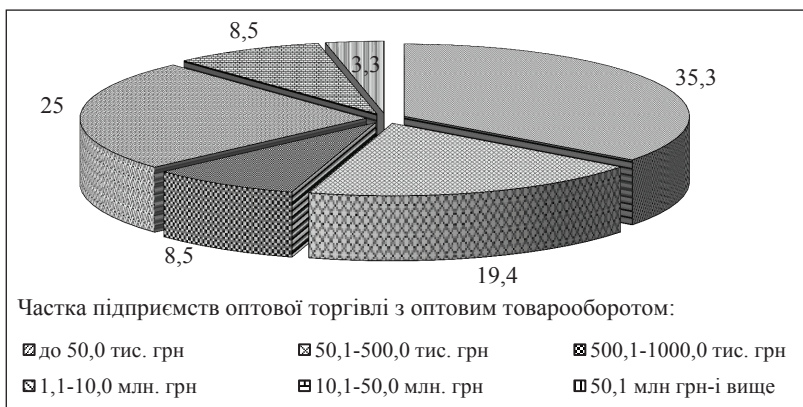


Рис. 2. Групування підприємств оптової торгівлі за обсягом оптового товарообороту у 2008 р.

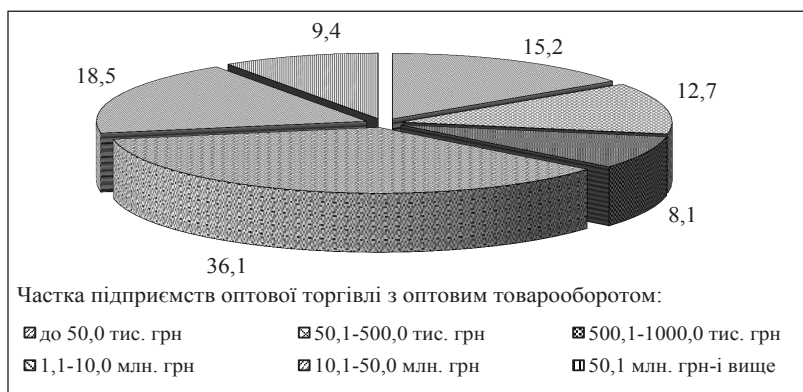


Рис. 3. Групування підприємств оптової торгівлі за обсягом оптового товарообороту у 2017 р.

Джерело: розроблено автором на основі [3–9]



Рис. 4. Кількість бірж України у 2008–2017 рр. (станом на початок року)

Джерело: розроблено автором на основі [3–9]

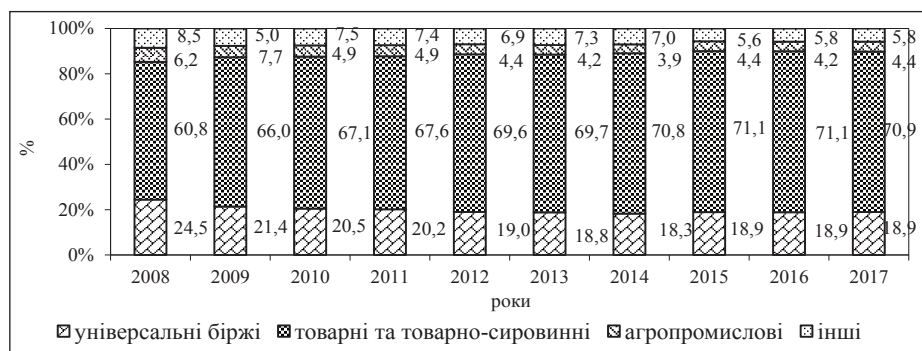


Рис. 5. Структура бірж України у 2008–2017 рр. (станом на початок року)

Джерело: розроблено автором на основі [3–9]



Рис. 6. Кількість об'єктів роздрібної торгівлі (станом на початок року)

Джерело: розроблено автором на основі [3–9]

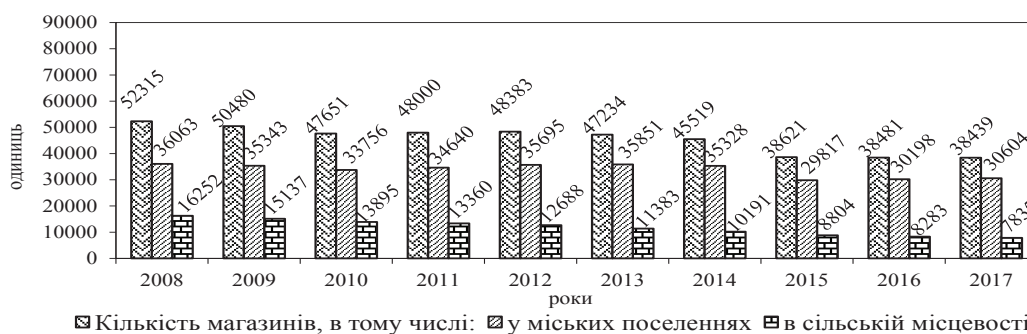


Рис. 7. Кількість магазинів у роздрібній торгівлі

Джерело: розроблено автором на основі [3–9]

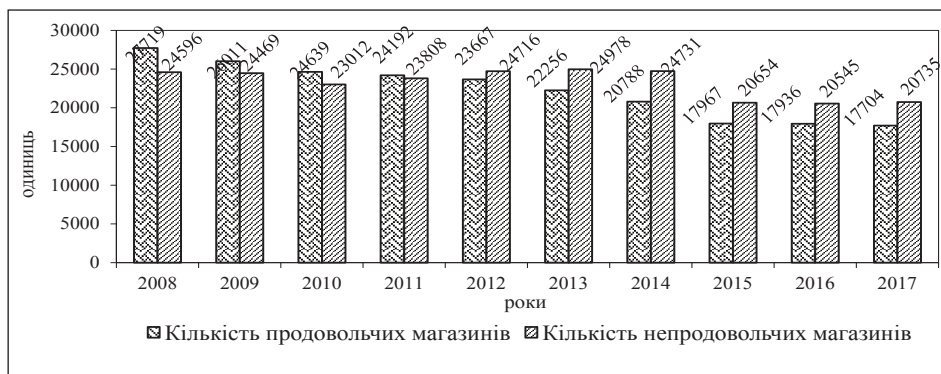


Рис. 8. Спеціалізація магазинів у роздрібній торгівлі України

Джерело: розроблено автором на основі [3-9]

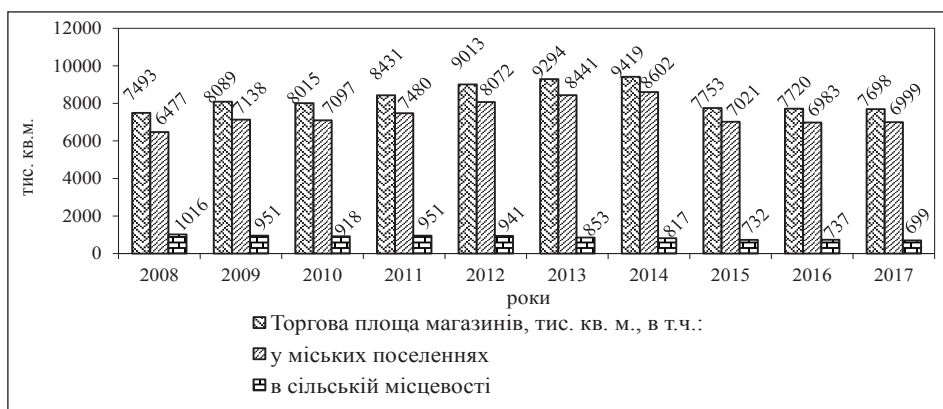


Рис. 9. Торгова площа магазинів у роздрібній торгівлі

Джерело: розроблено автором на основі [3-9]



Рис. 10. Кількість напівстаціонарних об'єктів торгівлі

Джерело: розроблено автором на основі [3-9]

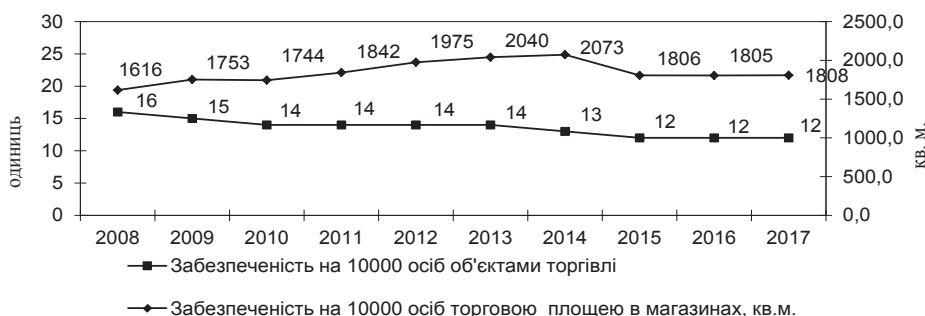


Рис. 11. Забезпеченість об'єктами торгівлі та торговою площею населення України у 2008–2017 рр. (станом на початок року)

Джерело: розроблено автором на основі [3-9]

ротилась з 315 одиниць у 2008 р. до 216 одиниць у 2017 р., тобто на 99 одиниць, або на 31,43%.

Структура бірж України у 2008–2017 рр. наведена на рис. 5, з даних якого видно, що як на початку, так і наприкінці досліджуваного періоду в структурі бірж переважали товарні та товарно-сировинні біржі (60,8% на початку 2008 р. та 70,9% на початку 2017 р.). Значною є питома вага універсальних бірж, яка знизилась за досліджуваний період з 24,5% до 18,9%.

Серед торговельних об'єктів важливу роль в інфраструктурі внутрішнього ринку грають об'єкти роздрібно торгівлі, кількість яких наведена на рис. 6.

Як видно з рисунку, кількість об'єктів роздрібно торгівлі скорочувалась, причому скорочення спостерігалось як у міських поселеннях, так і в сільській місцевості. Упродовж 2008–2017 рр. кількість об'єктів роздрібно торгівлі України в міських поселеннях зменшилась на 13 285 одиниць, що складає 25,22% від їх кількості на початку досліджуваного періоду. Кількість об'єктів роздрібно торгівлі в сільській місцевості зменшилась на 9 277 одиниць, або на 48,29% початкового рівня.

Щодо загальної кількості об'єктів роздрібно торгівлі, то вона скоротилась з 718 888 до 49 326 одиниць, тобто на 22 562 одиниці, або на 31,38%.

Зменшення кількості наявних об'єктів роздрібно торгівлі за умов зростання роздрібно товарообороту свідчить про поступове розширення масштабів діяльності торговельних підприємств, що відбивається на зростанні середньої величини роздрібно товарообороту на одному об'єкті з 3,5 до 9,8 млн. грн.

Основними об'єктами, що функціонують у роздрібній торгівлі, є магазини, кількість яких наведена на рис. 7.

Як видно з рисунку, кількість магазинів по Україні в цілому, а також у міських поселеннях і в сільській місцевості мала тенденцію до поступового зниження. Так, у міських поселеннях кількість магазинів зменшилась на 5 459 одиниць, або на 15,14%. У сільській місцевості зниження становило 8 417 одиниць, або 51,79%. Якщо говорити про динаміку кількості магазинів по Україні в цілому, то вона також була спадною. Так, за 2008–2017 рр. кількість магазинів знизилась на 13 876 одиниць, що складає 26,52% рівня, який було зафіксовано на початку досліджуваного періоду.

Дані щодо спеціалізації магазинів роздрібно торгівлі України та зміни їхньої кількості в динаміці наведені на рисунку 8.

Як видно з рисунку 8, якщо на початку 2008 р. в складі магазинів роздрібно торгівлі переважали продовольчі магазини (52,3% загальної кількості), то, починаючи з 2012 р., частка продовольчих магазинів скорочується і сягає на початку 2017 р. лише 46,05%. Такі зміни в структурі пов'язані з тим, що кількість продовольчих магазинів скорочувалась із більш швидкими темпами

(на 10 015 одиниць, або на 36,13%), ніж кількість промислових (на 3 861 одиницю, або на 15,70%).

На рис. 9 представлена динаміка торгової площі магазинів України.

Як видно з рисунку 9, торгова площа магазинів у сільській місцевості скоротилась на 317 тис. кв. м., або на 31,20%. Торгова площа в міських поселеннях мала досить стійку тенденцію до зростання аж до початку 2014 р., але за 2014 рік суттєво знизилась, що було зумовлено дестабілізацією політичної ситуації в країні. За 2008–2017 рр. торгова площа магазинів у міських поселеннях зросла на 522 тис. кв. м., або на 8,06%. По Україні також спостерігалось зростання торгової площі на 205 тис. кв. м., або на 2,74%.

Як видно з рисунку 10, кількість напівстаціонарних об'єктів торгівлі за досліджуваний період знизилась на 8 686 одиниць, або на 44,38% (зокрема в міських поселеннях – на 7 826 одиниць, або на 47,11%, у сільській місцевості – на 860 одиниць, або на 29,05%). Забезпеченість населення об'єктами торгівлі та торговою площею наведена на рис. 11.

Як видно з рисунку 11, забезпеченість населення на 10 000 осіб об'єктами торгівлі скоротилась за 2008–2017 рр. на 4 одиниці, або на 25%. Забезпеченість торговою площею магазинів зростала до 2014 р. і набула свого максимального рівня, який склав 2073 кв. м. на 10 000 осіб. Після цього спостерігалось падіння цього показника, проте за 2008–2017 рр. в цілому його величина зросла на 192 кв. м., або на 11,88%.

На рис. 12 представлена забезпеченість міського населення об'єктами торгівлі та торговою площею магазинів.

Як видно з рисунку 12, якщо на початку 2008 року на 10 000 осіб міського населення припадало 17 об'єктів торгівлі, то наприкінці досліджуваного періоду – лише 13 об'єктів (на 4 об'єкти, або ж на 23,53% менше). Забезпеченість міського населення торговою площею магазинів мала хвилеподібну динаміку. Не дивлячись на суттєве зниження цього показника останніми роками, його величина в загальному підсумку зросла на 329 кв. м., або ж на 16,09%.

У сільських поселеннях забезпеченість населення як об'єктами торгівлі, так і торговою площею мала яскраво виражену тенденцію до зниження (рис. 13).

Так, забезпеченість населення на 10 000 осіб об'єктами торгівлі скоротилась на 5 одиниць, або на 61,54%, тоді як забезпеченість торговою площею магазинів скоротилась на 158,0 кв. м., або на 22,87%.

Окрім об'єктів роздрібно торгівлі (магазинів, напівстаціонарних об'єктів торгівлі), торгівля товарами здійснюється також на ринках різних типів (критих, пересувних тощо).

Загальна кількість ринків, що функціонували в Україні, та їх динаміка представлена на рис. 14.

Із даних рисунку видно, що кількість ринків зменшувалась досить стабільними темпами з при-

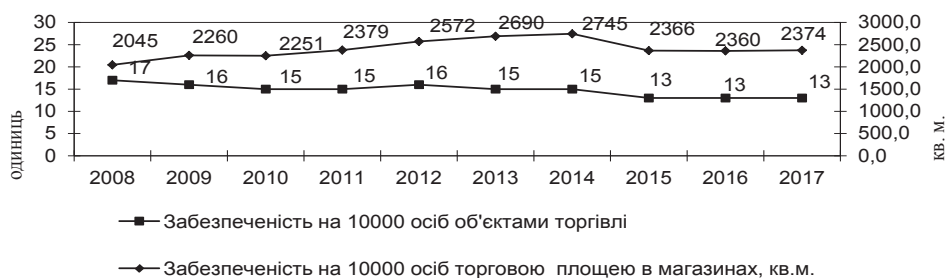


Рис. 12. Забезпеченість об'єктами торгівлі та торговою площею міського населення України у 2008–2017 рр. (станом на початок року)

Джерело: розроблено автором на основі [3–9]

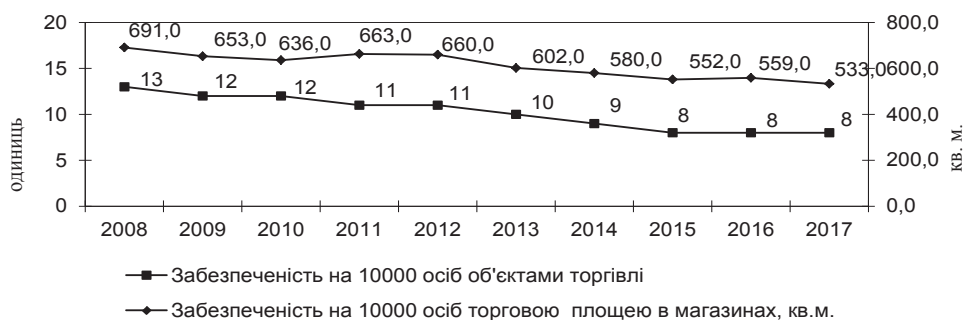


Рис. 13. Забезпеченість об'єктами торгівлі та торговою площею сільського населення України у 2008–2017 рр. (станом на початок року)

Джерело: розроблено автором на основі [3–9]

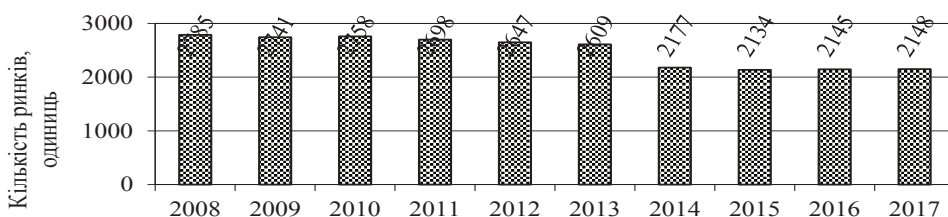


Рис. 14. Кількість ринків України у 2008–2017 рр. (станом на початок року)

скоренням, що спостерігалось у 2014 р. Загалом, за 2008–2017 рр. кількість ринків знизилась на 637 одиниць, або ж на 22,87%.

Висновки. Результати дослідження показали, що незважаючи на незначні коливання, кількість підприємств оптової торгівлі, починаючи з 2012 р. постійно скорочувалась, як і універсальні біржі. Забезпеченість населення об'єктами торгівлі (на 10 000 осіб) скоротилась за 2008–2017 рр. на 25%. Також наявне скорочення кількості об'єктів роздрібною торгівлі, особливо у міських поселеннях і в сільській місцевості.

Спостерігається зменшення кількості наявних об'єктів роздрібною торгівлі за умов зростання роздрібною товарообороту, що свідчить про поступове розширення масштабів діяльності торговельних підприємств. Взагалі можна зазначити, що кількість ринків зменшувалась досить стабільними темпами.

Результати дослідження є важливим елементом під час формування інформаційно-аналітичного забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів із метою визначення стратегічних орієнтирів і доцільними для подальшого дослідження.

Список літератури:

1. Ринки реального сектора економіки України: структурно інституціональний аналіз / Точилін В., Осташко Т., Пустовойт О. та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. В. Точиліна; Ін-т екон. та прогноз. НАН України; Київ, 2009. – 640 с.
2. Статистичні методи в управлінні розвитком регіону: Монографія / За заг. ред. канд. економ. наук, професора А. Підгорного. Одеса: ФОП Гуляєва В.М., 2016. – 218 с.
3. Звіт Антимонопольного комітету за 2015 рік / Затверджено Розпорядженням Антимонопольного комітету України від 14.03.2016 № 3-рп. URK: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=122547>.

4. Звіт Антимонопольного комітету за 2016 рік / Затверджено Розпорядженням Антимонопольного комітету України від 14.03.2017 № 2-рп. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=133712&schema=main>.
5. Звіт Антимонопольного комітету за 2017 рік / Затверджено Розпорядженням Антимонопольного комітету України від 28.02.2018 № 5-рп. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=140483&schema=main>.
6. Doing Business оцінка бізнес регулювання. Набори ретроспективних даних и даные о трендах. URL: <http://russian.doingbusiness.org/custom-query>.
7. Внутрішня торгівля / Публікації Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publorg_u.htm.
8. Економічна статистика / Економічна діяльність / Внутрішня торгівля / Розділ статистичної інформації Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/spr.htm.
9. Багатогалузева статистична інформація / Регіональна статистика / Розділ статистичної інформації Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sestr.htm.

УДК 338.24:631.1

Речка К.М., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

РЕГУЛЮВАННЯ І ПІДТРИМКА ДЕРЖАВОЮ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Речка К.М. Регулювання і підтримка державою сільського господарства. У статті досліджено напрями державної підтримки аграрної сфери України. Розглянуто особливості системи державної підтримки підприємств аграрної сфери та заходів щодо вдосконалення механізму державної підтримки вітчизняного сільськогосподарського підприємства. Встановлено, що неодмінною умовою сталого розвитку аграрного сектору економіки та забезпечення продовольчої безпеки держави є державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників. Визначено, що на розвиток сталого та конкурентоспроможного агропромислового виробництва має бути спрямована аграрна політика країни. Проведено аналіз можливих шляхів розвитку державної підтримки та регулювання сільського господарства на основі поширених моделей.

Ключові слова: сільське господарство, державне регулювання, фінансування, дотації, державна підтримка.

Речка Е.Н. Регулирование и поддержка государством сельского хозяйства. В статье исследованы направления государственной поддержки аграрной сферы Украины. Рассмотрены особенности системы государственной поддержки предприятий аграрной сферы и мероприятий относительно усовершенствования механизма государственной поддержки отечественного сельскохозяйственного предприятия. Установлено, что непременным условием устойчивого развития аграрного сектора экономики и обеспечения продовольственной безопасности государства является государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей. Определено, что на развитие постоянного и конкурентоспособного агропромышленного производства должна быть направлена аграрная политика страны. Проведен анализ возможных путей развития государственной поддержки и регулирования сельского хозяйства на основе распространенных моделей.

Ключевые слова: сельское хозяйство, государственное регулирование, финансирование, дотации, государственная поддержка.

Rechka K.M. Regulation and support by the state of agriculture. The article deals with the directions of state support of the agrarian sector of Ukraine. Features of the system of state support of agrarian enterprises and measures to improve the mechanism of state support of the domestic agricultural enterprise are considered. It is established that the state of support of agricultural producers is an indispensable condition for the sustainable development of the agricultural sector of the economy and the provision of food security of the state. It is determined that the agrarian policy of the country should be directed towards the development of sustainable and competitive agro-industrial production. The analysis of possible ways of development of state support and regulation of agriculture on the basis of common models has been carried out.

Key words: agriculture, state regulation, financing, subsidies, state support.

Постановка проблеми. Розглядаючи тематику державного регулювання і підтримку сільського господарства, слід зазначити, що у цілому вона достатньо й усебічно досліджена як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями, а тому є підстави вважати, що в науково-методологічному контексті сьогодні ство-

рена загальна теорія економічної діяльності держави у цілому й у сільському господарстві зокрема. Йдеться про необхідність економічної діяльності держави, напрями і важелі її реалізації, оптимального співвідношення таких елементів господарського механізму, як ринок і держава. У цьому зв'язку викладемо зміст лише самих головних положень щодо державного втручання в економіку ринкового спрямування. Практично загально визнаним положенням, до речі, навіть на рівні здорового глузду, є те, що ринковий механізм у цілому сприяє й забезпечує економічне зростання і розвиток. При цьому здійснює це спонтанно через численні функції ринку. Тобто йдеться про саморозвиток, який не потребує витрат на утримання спеціального апарату. Ефект економії на цьому – очевидний. Водночас ринковий механізм діє методом спроб і помилок, що супроводжується певними економічними втратами, які гальмують економічне зростання і розвиток, зокрема циклічний розвиток і кризи надвиробництва.

У часи А. Сміта їх не було. І, напевне, не випадково він уважав зайвим утручання держави в економіку. Лейтмотив цієї моделі ринкової економіки – *Laissez-faire* («Нехай буде, як буде, не втручайся»). Держава має дбати лише про зовнішню і внутрішню безпеку. Але з часом «утрати» від саморозвитку ринкової економіки збільшувалися. У наукових колах дійшли висновку, що ринковий спонтанний механізм доцільно доповнити регуляторними діями держави. При цьому останні мають бути націлені лише на виконання тих функцій ринку, які більш ефективно може вирішити держава або які ринок не може здійснювати взагалі. Зрештою, йдеться про оптимум у співвідношенні двох головних сегментів господарського механізму – ринку і держави.

У зв'язку із цим варто наголосити, що на високому рівні узагальнення у наукових колах не підлягає сумніву теза, згідно з якою ринкове і державне регулювання мають доповнювати одне одного. Між ними, образно кажучи, утворюється раціональна спеціалізація. В. Симоненко у зв'язку із цим веде мову про «шляхи партнерства» держави і ринку [10]. Принцип тут дуже простий і зрозумілий: держава виконує ті функції, які не під силу ринку або він їх забезпечує менш ефективно, ніж держава. Все інше підлягає саморегуляції через ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема підтримки державою сільського господарства була й є актуальною. Цю тему досліджували у багатьох своїх працях такі вчені, як: В. Андрійчук, В. Бойко, П. Гайдуцький, Б. Кваснюк, Ю. Лузан, В. Месель-Веселяк, О. Могильний, А. Стельмашук, П. Саблук, Г. Черковський та ін. Вчені у своїх працях обґрунтували необхідність державної підтримки аграрної сфери, а також запропонували шляхи вдосконалення системи бюджетного фінансування сільського господарства.

Сьогодні фінансування більшості сільськогосподарських підприємств можна визнати незадовіль-

ним. Багато підприємств АПК не здатні реалізувати принцип самофінансування не лише розширеного, а й простого відтворення, що робить галузь інвестиційно непривабливою. Державна підтримка на державному та регіональному рівнях є одним із чинників успішного розвитку сільського господарства.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд особливостей системи державної підтримки підприємств аграрної сфери та заходів щодо вдосконалення механізму державної підтримки вітчизняного сільськогосподарського підприємства.

Виклад основних результатів. У розвиненій стабільній економіці основним регулятором економічних процесів є ринковий механізм, а державне регулювання має допоміжну роль. Основне його призначення – створення нормальних умов для функціонування ринку, нейтралізація негативних наслідків і вирішення проблем, які не під силу ринковому механізму.

Не підлягає сумніву той факт, що збалансоване поєднання усіх складників господарського механізму, державного регулювання і ринкового механізмів зокрема має велике практичне значення. Можна погодитися з тим, що їх раціональне співвідношення динамічне й має специфіку щодо окремих сфер і галузей національної економіки, і якщо вона є ринковою, то державне регулювання повинно застосовуватися як доповнення до ринкового механізму і менеджменту підприємств.

Важливо наголосити, що обґрунтованим є положення відносно потреби державного втручання в сільське господарство, яке є ринкового типу:

- високий ступінь підприємницького ризику, пов'язаного з погодними умовами, фітосанітарною обстановкою, значними коливаннями кон'юнктури агропродовольчого ринку;

- неможливо швидко реагувати на зміну попиту на продовольство через велику тривалість часу виробництва, необхідності значних інвестицій на реконструкцію виробництва;

- інтенсивне використання й якісне погіршення земельних ресурсів викликає необхідність здійснення державних великомасштабних заходів для корінного поліпшення земель, підвищення їхньої родючості, що вимагає значних інвестицій;

- підтримка розвитку аграрного сектору й сільських територій у регіонах із гіршими природними та економічними умовами, соціального контролю над сільськими територіями.

Аграрний сектор за своєю природою зумовлений біологічним характером, є відносно консервативною галуззю і не може негайно перебудувати структуру і технологію виробництва. Існує значний розрив у часі, наприклад між істотним зростанням попиту або цін та адекватною реакцією аграрного сектора. Так, у скотарстві для пристосування до нового, більш високого рівня цін або попиту потрібно п'ять-сім років, у рільництві – два-три роки. Таким чином,

тривалість виробничого циклу в більшості сільськогосподарських галузей означає, що незалежно від ринкової ситуації обсяг пропозицій не може бути скорочений або збільшений за короткий період часу.

Попит на продовольчу продукцію є малоеластичним. Попит визначається не тільки такими економічними факторами, як рівень доходів споживача і ціни на продовольство, а й фізіологічними потребами, які мають жорсткі межі. За зростання роздрібних цін населення знижує потреби на високоякісні продукти харчування (наприклад, кращі види м'яса і риби), фрукти, ранні овочі, марочні вина і т. д., а також на товари тривалого користування, соціальні послуги. Однак попит на переважну більшість продовольчих товарів мало залежить від рівня доходів споживачів і цін. Теорія продовольчого ринку з двома малоеластичними компонентами – попитом та пропозицією на продовольство – і вкрай еластичними цінами стала загальноновизнаною.

Аграрний сектор є одночасно і галуззю виробництва, і сферою життєдіяльності людей. Суттєвим чинником необхідності державного втручання є зміна самого характеру аграрного сектору і сільського життя. Їх відносна ізольованість від суспільства та єдиної господарської діяльності зникла. Це визначає необхідність формування для села розвинутої інфраструктури [9].

Разом із тим, як і по більшості питань економічної теорії, серед науковців відсутнє єдине бачення щодо конкретизації навіть загальноновизнаних економічних положень. І це зрозуміло. Практика потребує не тільки визнання теорії певного економічного процесу чи явища, а й урахування умов їх реалізації. Образно кажучи, практика – це персоніфікація теоретичних економічних положень через окремих суб'єктів економіки. У цій площині об'єктивний рух економічних відносин здійснюється через господарську діяльність, носіїв цих відносин.

У нашому випадку йдеться про свідому діяльність менеджерів усіх ланок складного процесу регулювання сільського господарства державою. Вона дуже складна і певною мірою суперечлива. Припустимо, що в даній країні всі суб'єкти, причетні до здійснення «аграрної політики держави», опанували на належному рівні теорію економічної доцільності держави і ринкової економіки. Принаймні це вихідна умова ефективного управління. Логічно заключити, що насамперед у практичному плані треба для даної країни, національної економіки, її окремих сфер і галузей, визначити хоча б контури оптимального поєднання державного регулювання і ринкової саморегуляції. Це дуже непросто здійснити. Знову ж таки припустимо, що цей оптимум більш-менш установлено. Створені відповідні державні управлінські структури, виділені необхідні кошти для їх нормального функціонування. Наступний етап – це вирішення низки практичних питань. Насамперед, це визначення, а відповідно, і реаліза-

ція певних цілей. Так, для сільського господарства головними є такі:

- цінове регулювання на продукцію сільського господарства, матеріально-технічні ресурси й послуги, які використовують агровиробники;
- державна підтримка сільськогосподарських підприємств через механізм здешевлення кредитів;
- державна підтримка окремих видів виробництва (наприклад, тваринництва);
- державна підтримка селоутворюючих форм агрогосподарств і певні обмеження щодо надвеликих агроструктур;
- регулювання експортно-імпоротної діяльності сільського господарства й окремих агровиробників;
- вплив держави на соціальний складник агросфери;
- створення ефективного господарського права щодо сільського господарства.

Відповідно до визначних цілей державного регулювання і підтримки сільського господарства, необхідна їх конкретизація. Іншими совами, реалізація поставлених цілей потребує розроблення низки державних цільових програм.

Важливо наголосити, що непростим є питання чіткого визначення пріоритетів щодо економічного зростання і розвитку сільського господарства, а відповідно, концентрація коштів на кількох найбільш важливих програмах, які цьому будуть сприяти і забезпечать швидку віддачу.

Цілком очевидно, що все викладене вище потребує фундаментальних досліджень. Для нас важливо було лише підкреслити, наскільки складними є розбудова й ефективне функціонування аграрної політики держави в умовах ринкової моделі сільського господарства.

Цілком очевидно, що регулятивні дії держави щодо сільського господарства в радянські часи в міру проведення аграрної реформи трансформувалися і поступово набували ознак, притаманних аграрній політиці в економічно розвинених країнах.

Виходячи із цього, вітчизняні реформатори, причетні до економічного регулювання сільського господарства, мали можливість досконало вивчити теоретичні і практичні надбання країн Заходу, врахувати динамізм регуляторних дій держави щодо сільського господарства у цілому і підтримку нею агровиробників, насамперед через дотації і ціни.

Більшість науковців вважає, що у цілому в країнах із розвинутою ринковою економікою використовується ефективна система елементів і важелів державного регулювання цін. Головні з них: мінімальні й еквівалентні ціни; заставні та інтервенційні операції; квотування; митні тарифи на імпорт і експорт сільськогосподарської продукції; узгоджувальні комісії цін і доходів тощо. І, напевне, головним є належне фінансове забезпечення державного регулювання і підтримки цін на продукцію агровиробників. У країнах ЄС, наприклад, під державне

регулювання підпадає до 9/10 цін на сільськогосподарську продукцію. У ЄС держава не обмежує прибуток фермера, а лише гарантує його та стимулює стабільне зростання. Мінімальна ціна гарантує мінімум 25% рентабельності. Практично в усіх країнах світу використовується цінова політика держави як складник аграрної політики у цілому. Її мета – якщо й не усунення, то пом'якшення негативних наслідків нееквівалентного міжгалузевого обміну щодо сільського господарства з боку суб'єктів господарювання у першій і третій сферах АПК [5, с. 216-218].

Виходячи із цього, у науковій економічній літературі більшість вітчизняних дослідників є прибічниками необхідності державного регулювання цін на аграрному ринку і в Україні (табл. 1).

У науковій економічній літературі неодноразово зазначалося, що в Україні існує хронічний нестаток бюджетних коштів, необхідних для відчутної цінової підтримки сільськогосподарських підприємств. Окрім того, за їх перерозподілу значна частка виділених коштів через корумпованість державних чиновників не доходить за призначенням. За таких умов Україна приречена здійснювати «відбір» із системи взагалі відомих численних елементів державного регулювання цін тих, які не потребують принаймні великих коштів держбюджету. Однак вони в змозі забезпечити очікувану економічну віддачу

в аспекті підвищення прибутковості аграріїв. На нашу думку, тут можна виділити декілька напрямів, елементів і важелів.

Розв'язання проблеми диспаритету цін в умовах обмеженості коштів бюджету можливе передусім на засадах опосередкованого впливу держави на співвідношення попиту і пропозиції продукції агровиробників. В умовах засилля різних посередницьких структур на ринку сільськогосподарської продукції особливе значення набуває формування державних або з її участю установ, які виконували б функції посередників, доведення закупленої в аграріїв продукції до кінцевого споживача. Тобто необхідні для цього кошти держава «заробить» сама. Сенс такої участі держави – досягнення еквівалентних відносин з агровиробниками з боку підприємств першої і третьої сфер АПК.

Важливим напрямом є й державна закупівля сільськогосподарської продукції. Тут держава виступає безпосереднім суб'єктом ринку останньої. Зрозуміло, що при цьому вона має встановити «нормальні» ціни на сільськогосподарську продукцію, які вищі від тих, які пропонують її виробникам інші суб'єкти ринку. Головною метою при цьому є зростання загального попиту на певні види продукції і, відповідно, цін. А для цього обсяги державних її закупівель повинні бути більш-менш відчутними для ринку.

Таблиця 1

Визначення необхідності державного регулювання і підтримки цін на аграрному ринку в наукових працях вітчизняних дослідників

Автор	Трактування
І.І. Лукінов	Цінова політика повинна ґрунтуватися на вільному ціноутворенні, яке має поєднуватися з чіткими й виваженими державними регуляторами [4]
Ю.Ф. Мельник, П.Т. Саблук	Для усунення недосконалості ринку об'єктивно необхідним є втручання держави в механізм ринкового ціноутворення [6]
М.Я. Дем'яненко, Ф.В. Іванина	Сільське господарство як одна із специфічних, монопольних і незахищених галузей, зважаючи на його особливе призначення та роль у забезпеченні добробуту населення й продовольчої безпеки країни, потребує виваженої державної політики протекціонізму та підтримки [3]
О.В. Олійник	Об'єктивний характер причин посилення диспаритету цін та зростання їх циклічних коливань зумовлює об'єктивну необхідність державного регулювання аграрного ринку. Ефективним засобом підтримки паритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію й обмеження циклічних коливань цін є вплив із боку держави на попит і пропозицію через здійснення заставних та інтервенційних операцій [8]
Л.В. Молдован	На практиці паритету цін у сільськогосподарському виробництві не буває навіть у найбільш економічно розвинених країнах, що можна бачити, наприклад, у США, де відношення індексу цін на продукцію сільськогосподарських товаровиробників до індексу цін на товари, що придбають сільськогосподарські товаровиробники (індекс паритету), є негативним для аграріїв. Зазначене зумовлює об'єктивну необхідність підтримки умов розширеного відтворення в аграрній галузі з боку держави через заходи прямого чи опосередкованого впливу на ціноутворення [7]
М.Й. Хорунжий	Без активної позиції держави щодо регулювання цін на сільськогосподарську продукцію не вдається зламати вузький економічний егоїзм посередників та переробників, і сільське господарство залишатиметься збитковою галуззю з виробництва більшості видів продукції [12]

Джерело: узагальнено автором

Слід використовувати також державні закупівлі тих видів продукції аграріїв, які важливі для суспільства, але є нерентабельними для сільськогосподарських виробників (ціни на них не компенсують суспільні витрати виробників).

Практика, на жаль, свідчить, що держзакупівля і використання залогових цін сьогодні мають недостатні обсяги й істотно не впливають на ринкові ціни. І, напевне, головним негативом тут є бюрократизм і корумпованість державних чиновників, які здійснюють ці процеси. Нерідко вони посилаються на відсутність державних коштів. Але слід пам'ятати, що ці кошти авансуються на певний час і можуть повернутися з прибутком. Велике значення мають створення і експлуатація державою елеваторів, різних баз для збереження аграріями їхньої продукції з метою її реалізації за більш прийнятної кон'юнктури ринку.

Нагальними є завдання щодо розроблення і реалізації цільових програм розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції, формування і підтримка інформаційної мережі послуг щодо накопичення та надання суб'єктами ринку достовірної інформації про кон'юнктуру на внутрішніх і зовнішніх ринках [5, с. 224].

В умовах, які склалися в Україні сьогодні в сільському господарстві, а саме практична відсутність постачально-збутових кооперативів, довготривалих рівноправних відносин між виробниками сільськогосподарської продукції і тими, хто її купує, а це порівняно невелика кількість трейдерів, доцільно державі взяти на себе частково їхні функції.

Зрештою, забезпечити еквівалентний розподіл доданої вартості можна за умови об'єднання зусиль агровиробників і держави. Остання має діяти передусім із використанням економічних методів, хоча дієвими в певних умовах можуть бути адміністративні, антимонопольне законодавство зокрема. Агропідприємства, своєю чергою, мають зробити все можливе для виходу на безпосереднього споживача їхньої продукції, виконання таких операцій її руху, як транспортування, зберігання, доробка і переробка, і головне – реалізація кінцевим споживачам. Для виконання цих функцій їм доцільно створювати ті чи інші міжгосподарські об'єднання, кооперативи зокрема.

Висновки. У цілому держава не розробила конкретну і чітку стратегію щодо оптимального поєднання державного та ринкового саморегулювання аграрного ринку. Доказом цього є той факт, що в Україні впродовж усіх років її незалежності проблема нееквівалентного міжгалузевого обміну не вирішується на

належному рівні. Про це свідчать такі факти, як відсутність конкурентного середовища, насамперед на ринку сільськогосподарської продукції, цінова дискримінація агровиробників із боку покупців останньої і постачальників засобів виробництва сільгосппризначення. Тобто й сьогодні спостерігається перевищення темпів зростання цін на матеріально-технічні ресурси, що споживаються в сільському господарстві, над темпами зростання цін на сільськогосподарську продукцію. А це створює умови для перерозподілу доданої вартості на користь несільськогосподарських галузей. Унаслідок цього більшість сільськогосподарських підприємств не може придбати необхідні техніко-технологічні ресурси для оптимального ведення виробництва і водночас не здатна продавати вироблену продукцію на вигідних умовах, оскільки ринкові ціни не компенсують завищених цін покупних ресурсів і доданої вартості. Зрештою, мають місце недофінансування аграрного виробництва, низка його прибутковості, а відповідно, вплив капіталу і робочої сили в інші галузі й за кордон [5, с. 221].

У кінцевому підсумку державна аграрна політика в Україні ще не перетворилася на чинник сталого зростання аграрного сектору. Відсутність науково обґрунтованого чіткого бачення стратегічних орієнтирів розвитку аграрного сектору, принципів та форм побудови взаємовідносин між державою і сільським господарством, механізмів державної підтримки виробництва та сільських територій між іншим привнесли додаткову нестабільність у функціонування аграрного сектору, постійні зміни умов відтворення [1; 2; 11, с. 256].

Головна причина – постійна нестача коштів у держави, особливо це пов'язано з подіями на сході країни, і необхідне збільшення витрат на оборону.

Крім того, ефективність державної підтримки цін і доходів щодо сільськогосподарських підприємств, навіть у країнах Заходу, у наукових і практичних колах викликає чималі сумніви. Для України це очевидний факт. Натомість й ті мізерні кошти, що виділяє держава аграріям, значною мірою до них не доходять, осідають у бюрократично-корупційній системі управління. А тому загальна проблема України, без розв'язання якої неможливо забезпечити еквівалентний міжгалузевий обмін, – це корупція та рентоорієнтована поведінка державних чиновників на всіх рівнях управління сільським господарством. Викорінення корупції й сьогодні значною мірою знаходиться на стадії декларативних розмов.

Список літератури:

1. Беренштейн Б.Л., Третяк О.М. Розвиток сільськогосподарської кооперації в Україні. Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 38-43.
2. Воскобійник Ю.П. Функціонування цінового механізму в сучасних умовах розвитку аграрного ринку. Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 185-187.
3. Дем'яненко М.Я., Іванина Ф.В. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва. Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 3-9.

4. Лукінов І.І. Стратегія і механізми пореформеного розвитку національного АПК. Економіка АПК. – 2002. – № 8. – С. 6-10.
5. Мельник Л.Л. Економічні засади прибутковості сільського господарства: монографія. Дніпро: Свідлер А.Л., 2016. – 346 с.
6. Мельник Ю.Ф., Саблук П.Т. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку. Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 3-15.
7. Молдован Л.В. Форми і важелі державного впливу на формування міжгалузевих цін та їх стабілізацію в агропродовольчому комплексі (зарубіжний досвід). Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 180-182.
8. Олійник О. Теоретико-методологічні засади державного регулювання аграрного ринку. Економіка України. – 2005. – № 7. – С. 65-73.
9. Павлова Г.Є. Державне регулювання аграрного сектора економіки в умовах модернізації. Агросвіт. – 2013. – № 15. – С. 36-40.
10. Симоненко В. Держава і ринок: шляхи партнерства. Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 71-77.
11. Стратегія розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 року: збірник матеріалів Чотирнадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників (Київ, 16–17 жовтня 2012 р.); редкол.: Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук та ін. К.: ННЦ «ІАЕ», 2013. – 762 с.
12. Хорунжий М.Й. Проблеми ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 57-61.

УДК 630.6(477)

Суска А.А., к.е.н.,
член-кореспондент Академії економічних наук України,
завідувач кафедри деревооброблювальних технологій
та системотехніки лісового комплексу
*Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка*

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ ЛІСУ ЯК ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ЛІСОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Суска А.А. Проблеми і перспективи становлення ринку соціально-екологічних послуг лісу як еколого-економічної системи лісового сектора економіки України. У статті розглянуто формування ринку соціально-екологічних послуг лісу як нової екологічної системи лісового сектора економіки України, що має реальні перспективи реалізуватися за наявності дієвих інструментів державної лісової політики і науково обґрунтованих організаційних заходів. Ринок соціально-екологічних послуг лісу дасть змогу розширити економічний простір лісового господарства і сформувавши додаткові фінансові потоки для суб'єктів лісогосподарювання.

Ключові слова: еколого-економічна система, ринок соціально-екологічних послуг, лісові ресурси, потенціал, лісовий сектор.

Суска А.А. Проблемы и перспективы становления рынка социально-экологических услуг леса как эколого-экономической системы лесного сектора экономики Украины. В статье рассмотрено формирование рынка социально-экологических услуг леса как новой экологической системы лесного сектора экономики Украины, которая имеет реальные перспективы реализоваться при наличии действенных инструментов государственной лесной политики и научно обоснованных организационных мероприятий. Рынок социально-экологических услуг леса позволит расширить экономическое пространство лесного хозяйства и сформировать дополнительные финансовые потоки для субъектов лесохозяйствования.

Ключевые слова: эколого-экономическая система, рынок социально-экологических услуг, лесные ресурсы, потенциал, лесной сектор.

Suska A.A. Problems and prospects of establishing the forests socio-ecological services market as an eco-economic system of the forest sector of Ukraine's economy. This paper presents the formation of the forests socio-ecological services market as a new ecological system for the forest sector of Ukraine's economy, which poses objective prospects to be implemented on the basis of the effective instruments pres-

ence for governmental forest policy and organizational measures, which are scientifically substantiated. The forests socio-ecological services market would allow to expand the forestry economical space, and enable to form additional financial flows for forestry entities.

Key words: eco-economic system, socio-ecological services market, forest resources, potential, forestry sector.

Постановка проблеми. Значні соціально-екологічні проблеми сьогодення – замулення річок і водоймищ, ерозія ґрунтів, підтоплення значних територій, надмірне накопичення в атмосфері вуглекислого газу, шкідливих домішок та ін. – викликають підвищену увагу суспільства у цілому й економічних суб'єктів зокрема до соціально-екологічних властивостей лісів щодо локалізації та усунення цих проблем.

Водночас навіть незначний природний соціально-екологічний ресурс лісів може результативно реалізовуватися за наявності дієвих інструментів державної лісової політики і науково обґрунтованих організаційних заходів.

Становлення ринку соціально-екологічних послуг лісу дасть змогу надати товаро-грошової форми процесу користування соціально-екологічними благами лісів за умов отримання від цих благ додаткового прибутку. Тобто економічні суб'єкти чи суб'єкти соціальної сфери, які отримують додаткові прибутки чи зменшують виробничі витрати, економлять фінансові чи матеріальні засоби на локалізацію чи ліквідацію наслідків екологічних небезпек за рахунок соціально-екологічних функцій лісу, повинні будуть сплачувати відповідні кошти суб'єктам лісгосподарювання за вирощування, відновлення, охорону лісів як ренту (роялті) за користування специфічним природним ресурсом.

Така еколого-економічна система, як ринок соціально-екологічних послуг лісу, дасть змогу розширити економічний простір лісового господарства і може сформувати додаткові фінансові потоки для суб'єктів лісгосподарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У дослідженнях Я.М. Лазаренко є намагання поширити поняття «лісові ресурси» шляхом включення в їх склад захисних, охоронних та інших соціально-екологічних функцій лісових екосистем [1]. Є певні надії в тому, що капіталізація соціально-екологічних користностей лісу дасть можливість повністю реалізувати норми Лісового кодексу України в тому, що лісові господарства мають «виняткове право власності на заготовлену ними продукцію та доходи від її реалізації» [2].

Водночас потрібно враховувати, що ринок соціально-екологічних послуг може формуватися у несприятливих умовах, коли в лісовому секторі економіки є проблеми з процесами ринкової трансформації. На період досліджень повністю не завершені навіть процеси формування ринків лісосічного фонду та ринку лісових матеріалів. Витоки цих проблем пов'язані зі спробами пов'язати в єдине ціле зовсім різні види економічної діяльності, а саме:

лісівництво (вирощування і догляд за лісами) – це чисто аграрне виробництво, заготівля лісових матеріалів, їх транспортування та переробка – це промислове виробництво, реалізація – це маркетинг. Тобто становлення ринку соціально-екологічних послуг лісу може проходити в умовах переходу всієї економічної системи лісгосподарювання до ринку [3].

Певною проблемою для лісового господарства є те, що продукція лісівництва, як матеріальна, так і в перспективі нематеріальна, має попит у багатьох галузях економіки, що потребує узгодження економічних і соціальних інтересів суб'єктів таких економічних зв'язків. Концепція адміністративної реформи в Україні передбачала, що центральні органи виконавчої влади повинні бути повноправними представниками держави у своїх секторах та виконувати відповідні регулювальні функції [4].

Отже, становлення регіональних ринків соціально-екологічних послуг лісу може мати проблему щодо відсутності координації дій суб'єктів господарювання різних галузей економіки в межах етноприродних і економічних територій.

Постановка завдання. Метою статті є визначення наявних проблем та перспектив становлення ринку соціально-екологічних послуг лісу як еколого-економічної системи лісового сектора економіки України.

Виклад основних результатів. Значні перспективи щодо формування ринку соціально-екологічних послуг лісу внесло положення Лісового кодексу України про те, що поряд із державною і комунальною власністю на ліси таке право визнано для громадян та юридичних осіб. Приватна власність на ліс навіть за такого обтяжливого контролю з боку держави – це шлях до ринку. Вибір цього напрямку соціально-економічних відносин мотивується правом вільного вибору напрямку діяльності, певною свободою ціноутворення, оперативністю і простотою укладення комерційних контрактів. Водночас існує проблема щодо виміру обсягу послуг, які надаються кожним суб'єктом господарювання у загальному потоці певного соціально-екологічного блага певної цілісної екосистеми, що може бути власністю декількох суб'єктів господарювання з різним правовим статусом.

Сподівання на успішність ринкових перетворень щодо процесів надання і споживання соціально-екологічних благ лісу значною мірою пов'язані з дедалі більшим усвідомленням суспільством важливості такого природного ресурсу і водночас – із розумінням його вразливості. Соціально-екологічні блага є похідними від матеріального складника лісів, який передусім визначається станом і породою дерев. Вилучення деревини з лісових масивів впливає на

Проблеми та перспективи становлення і функціонування ринку соціально-екологічних послуг

Проблема	Перспективи вирішення проблем
Незавершеність процесів ринкової трансформації в лісовому секторі економіки України. На період досліджень повністю не завершені навіть процеси формування ринків лісосічного фонду та ринку лісових матеріалів	Намагання поширити поняття «лісові ресурси» шляхом включення до їх складу захисних, охоронних та інших соціально-екологічних функцій лісових екосистем. Є певні надії на те, що капіталізація соціально-екологічних користностей лісу дасть змогу повністю реалізувати норми Лісового кодексу України стосовно того, що лісові господарства мають «виняткове право власності на заготовлену ними продукцію та доходи від її реалізації». Тобто соціально-екологічні блага декларуються як можливий товар і суб'єктам лісогосподарювання надається право його реалізації
Функція регулювання міжгалузевих економічних відносин за участю підприємств лісової сфери економіки на період досліджень повністю покладалася на Державне агентство лісових ресурсів України, яке не має законодавчо визначеного управлінського впливу на підприємства інших галузей економіки	Активне впровадження положень Концепції адміністративної реформи в Україні, які декларують те, що центральні органи виконавчої влади «...повинні бути повноправними представниками держави в своїх секторах» та виконувати відповідні регулюючі функції
Відсутність єдиної державної системи обліку як загального соціально-екологічного ресурсу лісів певних територій (природних зон), так і частки такого ресурсу, що був капіталізований (був джерелом прибутку) за визначений період звітності. Наявний порядок обліку промислової продукції лісового господарства в межах аграрної системи економічного аналізу, в який багатоаспектне виробництво лісового комплексу (заготівля лісових матеріалів, деревообробка, целюлозно-паперове, меблеве виробництво) об'єднані єдиним терміном «ліси», наносить шкоди формуванню в суспільстві об'єктивного уявлення про існування, значення і зміст лісового сектора економіки країни	Певним орієнтиром для формування системи статистичного обліку діяльності лісового сектора економіки держави, а також окремих суб'єктів господарювання щодо капіталізації соціально-екологічних благ лісу може бути система обліку виробництва і споживання продукції лісового сектора економіки Європейської економічної комісії ООН. Адаптація цієї системи до умов функціонування ринку соціально-екологічних послуг дасть змогу визначитися з такими важливими показниками системи обліку, як: рівень капіталізації соціально-екологічних благ лісу певного виду; відносний рівень комерційного забезпечення екологічної безпеки відповідних територій; відносний рівень комерційного забезпечення соціального замовлення певних етноприродних територій
Відсутність єдиної системи виміру обсягу послуг, який надається кожним суб'єктом господарювання у загальному потоці певного соціально-екологічного блага певної цілісної екосистеми, що може бути власністю декількох суб'єктів господарювання з різним правовим статусом (державна, комунальна, приватна власність)	Приватна власність на ліси навіть за такого обтяжливого контролю з боку держави – це шлях до ринку. Вибір такого напрямку соціально-економічних відносин мотивується правом вільного вибору напрямку діяльності, певною свободою ціноутворення, оперативністю і простотою укладення комерційних контрактів
Залежність соціально-екологічного потенціалу лісів від обсягів матеріального виробництва. Залучення у товаро-грошовий обіг соціально-екологічного ресурсу лісів суб'єктів господарювання не зможе повністю компенсувати можливі втрати таких суб'єктів від скорочення вирубок лісів. Складність формування маркетингового середовища ринку, бо значна частина економічних суб'єктів не готова сплачувати за соціально-екологічні блага лісу, вважаючи їх загальнонародними, які можна споживати безкоштовно	Вирішення такої проблеми лежить у площині екологічного компромісу, який полягає у науково обґрунтованих обсягах матеріального навантаження на лісові ділянки, які є джерелом соціально-екологічних послуг того асортименту, що має попит на цих територіях, за умов компенсації державою можливих збитків суб'єктові господарювання
Відсутність необхідної інфраструктури ринку соціально-екологічних послуг, яка могла б створити умови для фінансування, розрахунків, перевірки, обліку, екологічного моніторингу, сертифікації в новій для лісового сектора економіки України еколого-економічній системі	Перспективи зрушень щодо формування інфраструктури ринку висвітлюють наявні в лісовому господарстві прояви ринкових підходів, зокрема відкриті схеми торгівлі (біржі), приватні угоди. Така ситуація може значно полегшити і прискорити процеси трансформації наявної інфраструктури лісового господарства до специфічних умов обслуговування, становлення і функціонування еколого-економічних систем

Джерело: розробка автора

обсяг, якість і структуру соціально-екологічного ресурсу відповідних ділянок. Цілком зрозуміло, що залучення у товарно-грошовий обіг соціально-екологічного ресурсу лісів суб'єкта господарювання не зможе повністю компенсувати можливі втрати таких суб'єктів від скорочення вирубок лісів.

Становлення і функціонування ринку соціально-екологічних послуг лісу викликає потребу у формуванні необхідної інфраструктури, що дасть змогу створити умови для фінансування, розрахунків, перевірки, обліку, екологічного моніторингу, сертифікації у новій для лісового сектора економіки України еколого-економічній системі. Перспективи зрушень щодо формування інфраструктури такого товарного ринку висвітлюють прояви ринкових підходів як відкриті схеми торгівлі (біржі), приватні угоди, що активно використовуються суб'єктами лісового господарства під час реалізації лісу-кругляку, пиломатеріалів тощо. Така ситуація повинна значно полегшити і прискорити процеси трансформації наявних інститутів лісового господарства до специфічних умов обслуговування, становлення і функціонування еколого-економічних систем.

Проблеми та перспективи становлення і функціонування ринку соціально-екологічних послуг охарактеризовано в табл. 1.

Водночас практична реалізація цих перспектив можлива шляхом вирішення цілої низки проблем, серед яких варто відзначити: незавершеність ринкових перетворень у лісовому секторі економіки; відсутність єдиної державної системи координації соціально-економічних відносин суб'єктів різних галузей економіки; недосконалість системи виміру й обліку соціально-екологічного ресурсу лісів; складність формування маркетингового середовища; необхідність значних зрушень, фінансових і матеріальних ресурсів для формування інфраструктури ринку соціально-екологічних послуг.

Висновки. Проведені дослідження дають змогу визначити, що формування ринку соціально-екологічних послуг лісу як нової екологічної системи лісового сектора економіки України має реальні перспективи, які полягають у такому: сприйняття бізнесом і правове визначення соціально-екологічних благ лісу як товару; наявність власника («виробника») такого товару – суб'єктів лісогосподарювання; можливість формування попиту на такий товар із боку економічних суб'єктів інших галузей економіки і соціальної сфери; здатність наявної інфраструктури ринків лісової продукції трансформуватися для обслуговування нової еколого-економічної системи.

Список літератури:

1. Лазаренко Я.М. Становлення законодавчих систем в Україні. Розвиток лісового законодавства України. К.: Право України, 2003.
2. Лісовий кодекс України, зі змінами від 23.12.2015. Київ: Поліграф, 2016. – 112 с.
3. Suska A.A., Babich A.P. Estimation of the possibilities of market-ecological transformation of the institutional environment for forest sector of economics. Technology audit and production reserves. 2017. № 5/5(37). P. 4-8.
4. Авер'янов В.Б. Адміністративна реформа в Україні: стан та очікування. Адміністративна реформа: історія, очікування та перспективи. Київ: Факт, 2002. 100 с.

ЕЛЕМЕНТИ СОЦІОЕКОНОМІЧНОЇ ТИПОЛОГІЇ МІСТ МИНУЛОГО

Філяк М.С. Елементи соціоекономічної типології міст минулого. У статті розглянуто невідповідність між очікуваним містоплануванням минулого та теперішнім станом таких поселень за методами реверсивного інжинірингу. У процесі розвитку дискурсу визначено три ключових типи міст минулого, що визначали соціоекономічну кластеризацію у минулих періодах. Проведено паралелі із соціальною сферою минулих та теперішніх міст та запропоновано низку індикаторів стійкості (неперервності, недискретності) розвитку.

Ключові слова: анклав, інсула, місто-капсула, рудник, стратегія, маркер.

Філяк М.С. Элементы социоэкономической типологии городов прошлого. В статье рассмотрено несоответствие между ожидаемым градопланированием прошлого и настоящим состоянием таких поселений по методам реверсивного инжиниринга. В процессе развития дискурса описаны три ключевых типа городов прошлого, определявших социоэкономическую кластеризацию в прошлых периодах. Проведены параллели с социальной сферой прошлых и современных городов и предложен ряд индикаторов устойчивости (непрерывности, недискретности) развития.

Ключевые слова: анклав, инсула, город-капсула, рудник, стратегия, маркер.

Filyak M.S. Elements of socioeconomic typology of the cities of the past. The article considers the discrepancy between the expected city planning of the past and the present state of such settlements by methods of reverse engineering. In the process of development of discourse, the author identifies three key types of old cities that determined the socioeconomic clustering of the past. The author carries out parallel with the social sphere of past and present cities and offers several indicators of sustainability (continuity, indivisibility) of development.

Key words: enclave, insula, capsule city, mine, strategy, marker.

Постановка проблеми. Якщо ми подивимося на спосіб побудови міст Середньовіччя і навіть античних (про це свідчать залишки інфраструктури міст стародавніх часів), то кидається у вічі дивна нелогічність. Відомо, що між Античністю та Середньовіччям у Європі були періоди невизначеності, «темних віків», які супроводжувалися набігами та спустошеннями. Загалом місто у Середньовіччя повинно було охороняти себе, своїх мешканців та свої кордони від зазіхань, у т. ч. вночі зачинялися міські мури. Однак невідповідність стану залишків очікуваній стратегії розвитку міста в минулому стало причиною необхідності подальшого дослідження на означену тему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Попередні типологізації соціально-економічної сфери міст минулого були виконані, зокрема, Ф. Броделем, М. Вебером, М. Лукашевичем, Н. Аванесовою, О. Марченко, Л. Бакаловою, та багатьма іншими дослідниками. Дане дослідження відрізняється тим, що має географічну локалізацію щодо досліджуваної території та пропонує індикатори безперервного розвитку поселення як запобіжні та регулювальні інструменти.

Постановка завдання. Мета дослідження – визначити ключові типи міст минулого на території дослідження і сформулювати типові показники стійко-

сті соціально-економічного розвитку, придатні для сучасного використання у процесі урбанізації.

Виклад основних результатів. Якщо б узяти реконструкцію типового міського поселення за типом зворотного інжинірингу, але користуючись принципами логіки, то ми отримаємо на вході таке: 1. Необхідність вирішення продовольчої проблеми. 2. Необхідність захисту від раптових нападів та спустошень іншими кочовими чи сусідніми племенами. 3. Необхідність підтримки популяції свого населення, забезпечення відтворення. 4. Необхідність розвитку в продуманих межах та прагнення збільшення добробуту, акумуляції багатств. І хоча четверте твердження може видатися спірним, та й пріоритети перших трьох можна розставляти по-різному, але все ж якщо ми бачимо міста, то на місці давніх власників такого міста логічно було б: 1) не тіснитися на малій території, а створити систему оборони та комунікації через виносні форти-багарей та повітряні чи підземні ходи сполучення; 2) по центру, у найбільш захищеному місці на пагорбі або у прихованій галявині (залежно від рельєфу), розмістити системи життєзабезпечення, а саме теплиці¹, а також системи народження та відтворення популяції (щось типу «будинків матері та дитини», дитсадків та школи закритого типу для найздібніших дітей, у т. ч. еліти) і стратегічний склад життєзабезпечення; 3) торгові площадки під помірною охороною варто було би виносити в бік основної захищеної частини міста і там знаходилися би як «домашні», так і «приїж-

¹ Саме так, адже скло і метали знали вже у Давньому Римі, існували майстерні виробу з дерева та були вікна у будинках.

джі» торгівці, які були б обмежені регламентом ведення діяльності та обов'язковими відрахуваннями в бюджет міста на розвиток; 4) за додаткові кошти місто, що вже достатньо розбагатіло, купляло би землю у сусідніх племен і туди воно провело би захищену дорогу довжиною 1–2-годинного пішого переходу і там заснувало би таку ж колонію закритого типу.

Починаючи принаймні з Античності у Середньовіччі широко займалися видобутком копалин [1], і, отже, деякі тодішні міста матимуть, ймовірно, характер промислових площадок, які надійно охоронятимуться системою, описаною у п. 1. Отже, на кожній виносній батареї (форті) знадобляться високі башти для подання сповіщень, і, ймовірно, у нашій культурі це мало б глибокий відбиток.

А що ми спостерігаємо насправді? Візьмемо таке місто станом на початок ХХ ст.: 1) система оборони міста локальна, неякісна, хоча будівлі часто збудовані майстерно; 2) немає ні теплиць, ні шкіл та дитсадків для еліти, замість них – адмінбудівлі, суди, торгові площі і просто пусті площі; 3) немає жодних централізованих складів життєзабезпечення, а натомість кожне господарство тримає свій запас удома (його часом грабують і поширена міська побутова злочинність), а місто про продуктову безпеку мешканців не особливо дбає; 4) бруднуваті торгові площадки знаходяться у центрі міст, які, здається, вирішили стати торговими центрами без жодної уваги до безпеки та гігієни; 5) не видно явних ознак відділення у закриті поселення на придбаних нових землях, хоча хороші дороги з минулого існують. На місці, де б мали бути ці поселення, знаходяться примітивні «хутори» без захисту, планування та відтворення і з системою управління та з економікою дуже базового рівня. Ймовірно, колись таке поселення та й, певно, цілий просторовий кластер був спустошений, загинув і втратив свої визначальні соціо-економічні риси та переваги. Якщо він був добре розвинутий та укріплений, то навряд чи це сталося шляхом програшу війни іншому рівному конкурентові (сучасні локальні конфлікти показують складність просування в укріплену позиційну оборону), а радше у швидку зміну розстановки сил утрутилися природні сили зміни клімату. Для нас суттєво шляхом аналізу виділити низку індикаторів стійкості (неперервності, недискретності) розвитку, які стануть нам у нагоді в процесі урбанізації.

Звісно, ми не стрибнули одразу із Середньовіччя у Новий час. Був ще період Відродження, а потім імперський період, а вже потім промислова революція та капіталізм. Саме в імперські періоди міста позбавлялися самоврядності та їх ресурси перепрофілювалися для роботи на імперію. Їхні оборонні потужності руйнувалися, що спричинило серйозне падіння організації господарювання, яке відбулося

вслід за руйнуванням. Це могло статися у разі відтоку чи знищення старих, корінних мешканців та заселення міст новими мешканцями та влаштування нового устрою з новими функціями. У проміжні періоди історії сформувалося декілька типових моделей міст.

Капсульний тип міста – популярне явище нашої території аж до ХІХ ст. У містах капсульного типу підтримувалася власна суспільна ієрархія та власними силами вирішувалося питання відновлення. Місця у такому поселенні (навіть у приватних садибах) було розраховано на три-чотири покоління, існувала напівзамкнена система економіки, яка, втім, також користувалася зовнішніми землями, які могли бути у місті-капсулі у формі теплиць поза межами міста або у центрі на пагорбах. Оскільки навіть до третьої чверті ХІХ ст. – початку масового періоду промислового капіталізму – міста трималися у межах своїх середньовічних форм та розмірів, то можна визначити, що система капсул поколіннями працювала стало, надійно та міцно, аж до періоду соціальних буржуазних революцій у Європі. Потім міста почали розростатися через промислове піднесення та комерціалізацію економіки, перехід у наступний уклад, і міграцію із сіл. Раніше ж громадяни міста мали низку привілеїв, тоді як приміські жителі і навіть ті, що жили під міськими мурами, були в іншому економічному (мита) та правовому (інститут громадянства) статусах. Отже, капсула-місто було розраховане на три або чотири покоління жителів та могло бути заповненим за 60 років, якби не смертність. Господарство капсульного типу могло перерости у князівство та створити територіальний кластер, що вимагав періодичного особистого контролю з боку керівної ланки.

Тому стає більш зрозумілою мотивація не бути вигнаними з міста-капсули, мати законний статус і міське громадянство, а заради сталості ще й бути інтегрованими у цехи. Жити в місті-капсулі означало бути особливою людиною, відрізнитися від інших за його межами. Таке місто, як Львів, було у Середньовіччі комплексом «міні-міст капсульного типу», тобто анклавів. Його Площа Ринок – приклад співпраці етнічних та цехових анклавів. Можна припустити, що цей простір був організований як торгові ряди в період раннього Середньовіччя. Однак цей комплекс більше схожий на анклав оптових торгових складів і маленьких готелів для ділових партнерів із площею з доступом води, по центру якої розміщувалася локальна місцева ратуша-вежа, оточена будівлею суду з в'язницею у підвалах. Звичайно, у цій структурі був сенс спочатку, наприкінці «темних віків», як у фасувально-перевантажувальному пункті для великих торговців, а згодом там, на площі, королям і принцам з'явився сенс будувати палаци вже для політичного контролю міста. Якщо в регіоні баланс сил змінився, і ось, це місто вже не торгово-фасувальний анклав, а політичний, трохи укріплений, центр², що

² Можливо, воно було захоплене військами нового державного утворення або мирно перейшло під його протекторат у ході реформи територіального устрою. Десь на цій межі закінчилася одна епоха та почалася інша.

почав перерозподіляти додану вартість уже в епоху раннього бароко. Навколо цієї площі, як у таборі для переселенців, знаходилися анклав іудеїв, анклав німців, вулиця русинів, вулиця сербів, анклав вірмен. Усі вони, настільки різні, селилися, тим не менше, так близько один від одного вже у 1650-х роках. Це могло статися, якщо вони мали взаємну залежність та були змушені співіснувати³. *Індикатором стійкості розвитку для нас є міра врахування взаємної виробничої залежності різних соціальних груп та мешканців районів міста у ході його зростання. Хто збільшить, а хто зменшить свій дохід? Кому необхідно перепрофілюватися? Хто отримає перспективу майбутнього, а хто втратить її? Як це вплине на настрої у місті, на його соціальну стабільність?*

В анклавах члени церковних груп часто кооперувалися з військовими і торговцями у великій інсулі – центрі міста-капсули або анклаву, що може означати, що сусіди не вірили один одному і не було загальної системи захисту (крім обов'язку обороняти свої ділянки будинків і фортечних стін), але при цьому анклави дуже тіснилися і ніби вимушено співіснували подібно господарям торгових лотків на критому ринку. *Для нас індикатором стійкості розвитку є також гармонічність економіки частин міста на тлі зростання його добробуту. Чи думає багатша частина міста про біднішу частину та чи створює механізми забезпечення стабільності настроїв та позитивної мотивації у бідних, маргіналізованих кварталах?*

Популяція та населення міст-капсул – висока народжуваність та шалено висока смертність. Якщо поглянути на міста минулого (зокрема, доволі розвинуті міста Римської імперії, то ми отримуємо сумну та дивну картину відтворення населення. Зокрема, у доволі розвинутих містах лише 35% від населення доживало до 35 років та перетинало цей рубіж, щоб жити далі⁴. При цьому, ймовірно, показник уважався добрим, тому що в селах імперії лише близько 28% осіб переживало 35-річчя. Цю картину доповнює цифра про те, що понад 40% скелетів місцевих кладовищ міст імперії становлять скелети дітей віком до 10 років. Отже, 40% народжених у містах помирали до 10 років, а із залишку ще, оптимістично, 25% помирали у віці до 35 років.

³ У ті часи «анклавізація» була навіть більш розвиненою: часто церква-монастир із вежею і двором використовувалася як місцева ратуша, і навколо неї формувалися житлово-виробничі анклави, які були сусідами з іншими такими ж, займаючи площу в 1-2 кв. км, буквально через вулицю або укріплений вал. Часто анклави формувалися за релігійною ознакою, пов'язаною з національністю. Економіка такого міста і причини його зростання вказують на те, що це було це просто місто-ринок, а й місто-завод на тій самій площі та в межах укріплених стін.

⁴ Braudel [2] вказує на певну рівновагу в народжуваності та смертності раннього Середньовіччя, які балансували одне одного, підтримуючи рівень близько 40% у більш-менш стабільні роки.

⁵ Іншим виходом є забезпечення постійного притоку мігрантів у місто, але це доволі складно в ту епоху, коли національно-релігійна приналежність була ключовим фактором родової єдності. Втім, у наш час міграційний притік просто рятує ситуацію із забезпеченням міст трудовими ресурсами.

У селі, як показують результати цих досліджень, помирали дещо частіше, хоча харчування та стиль життя були, як пишуть, здоровішими. Таким чином, культуру минулого характеризувала надзвичайно висока ступінь дитячої та молодіжної смертності навіть у віці, коли організм уже являє собою сформовану людину, здатну вести самостійне життя.

Для нас це картина розбалансованого розвитку, в якій немає місця соціальній системі та цінності людського життя на мінімумі. Уявіть собі, що 65–70% народженого населення помирає у віці до 35 років. Для забезпечення рівня відтворення та росту населення, яке на вході становить 100 осіб, а через 35 років – лише 30 осіб, потрібно, щоб населення міста росло на рівні 110%, отримати на проміжних ділянках ріст у 200–300%. Вирішимо рівняння: якщо ми хочемо через 35 років отримати здорових 110 осіб, нам треба, щоб рівень відтворення становив близько 350%, щоб колись через 10–15 років від початку підрахунку населення становило 350% від того, у що воно перетворилося би без розмноження. Це означає, що для сім'ї з двох осіб треба народити двох дітей (тобто відтворити себе (100%) та ще 2,5* себе (це означає додатково п'ятеро дітей). Таким чином, ми отримуємо ситуацію, коли заміжні жінки мали б у середньому народити семеро дітей у суспільстві, де всі дорослі особи здатні до розмноження та паруються і живуть своїм стабільним життям. При цьому за умов зриву цих планових показників група почне вимирати вже через 30–40 років, тобто на очах лідера поселення воно буде вимирати, а лідери втрачатимуть владу і гроші. Звісно, все в суспільстві буде налаштоване так, щоб жінки постійно вагітніли та постійно народжували, а чоловіки їх забезпечували. Треба додати до суспільної структури частину представників андеграунду, асоціальних елементів, що становили подекуди до 15% великого міста, й отримуємо вже в середньому вісім «планових» вагітностей кожної сім'ї для того, щоб населення міста вижило. Крім того, збройні зіткнення були руйнівними для населення громади, бо відкидали її ще далі назад і не давали ефективно господарювати на території, а отже, цю територію посилено заселяли інші групи, витісняючи менш удалих⁵.

Чому ж населення в часи навіть Римської імперії на 2/3 не доживало до 35-річного віку, а селяни не доживали до цього віку на 4/5? Ймовірно, народи в ті часи так багато працювали і при цьому недостатньо харчувалися і лікувалися, й мала місце беззастережна трудова експлуатація – майже без огляду на стан здоров'я. Якщо у XX ст. вже була розвинута система лікування і було вигідніше вилікувати робітника, ніж дозволити йому вмерти у середньому віці, то в ті «античні» часи так не вважали, і люди вмирали тоді, коли вони, досягнувши середнього віку, вже не були готові так важко працювати, як у молодості, і хотіли би працювати наполовину менше за ті ж гроші або більші. І тут

вони стикалися з неможливістю це робити і гинули від навантажень, які їм у молодості були прийнятними, а в середньому віці просто вбивали їхнє здоров'я. На роботу натомість йшов старший син голови сім'ї⁶.

Для нас цей сумний факт стане діагностичним маркером стійкості розвитку: який саме баланс «внесків та вигоди» певне місто пропонує зараз його мешканцеві? Чи мешканець у місті бачить нішу – альтернативу важкій праці і чи можливо в такому місті уникнути долі тих, хто важко працює все життя, зношуючи організм? Якщо в місті немає розвинутих ніш для життєвого шляху тих, хто хоче зберігати баланс між роботою та особистим життям, то воно втратить цінний соціальний капітал із числа тих, хто міг би там залишитися.

Далі, оскільки на міських кладовищах Античної доби понад 50% скелетів є дітьми до 10 років [4], то ми можемо уявити, якими жорсткими були умови їхнього життя. Чи це не свідчить для нашої ментальності про безвідповідальність щодо дітей, а також і про те, що діти з дитинства виснажливо працювали на виробництвах у давніх містах? *Тому ми сформулюємо корисне нам діагностичне запитання сталості розвитку: як ставлення до дітей у міських анклавах та субкультурах конкретного поселення сприяє їхньому здоров'ю та розвитку, а яке, навпаки, пригнічує дітей та створює бажання втекти із цього міста?*

Основні економічні типи міських поселень Нового часу. Вивчаючи економічні процеси в історії мікрорегіонів та їх взаємну залежність, просунемося від Середньовіччя і «міст-капсул» далі, у ранню імперську епоху, а саме в період з кінця XVIII до другої третини XIX ст. Міста ми можемо виділити особливих економічних типів.

Місто – перевалочна база. Головні господарі бізнесу і ресурсів у маленьких містах були прагматичними і достатньо жорсткими людьми, тому, якщо вони будували собі у віддаленому селі гарний палац, то це було зовсім не для того, щоб потішити самолюбство, а передусім тому, що це поселення як перевалочна база давала достатньо прибутку для цього і вони самі представляли в тому місці вищу владу, доволі автономну від центральної адміністрації. Наприклад, у маленькому місті Сколе Львівської області, який, як нам кажуть, жив первинним лісовим промислом, ми знаходимо палац в австро-угорському стилі в хорошому стані. Його тодішня вартість – нереальна для бізнесу, бо навіть для венчурної «Галицької Каліфорнії» в Бориславі було вигідно будувати дерев'яні садиби на головній вулиці міста, але не палаци. Або це мегаінвестиція імперії в статус для своїх «контролерів лісу», або це вкладення швидких грошей місцевого корін-

ного сімейного бізнесу «господарів міста». Поруч із ним – надійні склади періоду пізньої імперії. Але для дешевої сосни нераціонально будувати такі надійні будови. Ці склади – для цінного, можливо, стратегічного матеріалу, на перевантаженні або фасуванні якого й стояло це містечко, і саме це робило можливим будівництво палацу. З іншого боку, палац тут лише один, тобто влада в місті була централізованою. Таке місто не сплановане для життя: це приватні будинки причетних до промислу: біля центральної дороги, біля залізничної лінії і біля складів із палацом. Таким чином, ми спостерігаємо тут місто – станцію накопичення цінної сировини та її перевантаження. Палац розташований біля дороги, щоб контролювати всі дрібні потоки транспорту, і спланований напоказ, зі сквериком, а не захований у горах. Палац розрахований на відвідування головної влади середнім, не надто широким колом пов'язаних у спільний бізнес осіб та їхніх сімей, а також на показово-статусні, але не дуже пишні заходи, покликані показати й підтвердити владу його господаря. Оскільки в Сколе немає казарм того періоду або взагалі будь-якої військової частини, отже, залучене в бізнес населення самостійно охороняло свій товар, тому несло свого роду кругову поруку за його збереження, тобто вони визнавали владу «господаря міста», і він ділився з ними можливістю заробітку. Цих людей було небагато, тому містечко – перевалочна база не розрослося, а існуючі сім'ї в бізнесі трималися за свою частку і не впускали чужих. *Цей приклад дає нам цікавий маркер: наскільки швидко мале патріархальне місто може занепасти, якщо розірвався ланцюг основного сімейно-кланового бізнесу? Чи існує у міста стратегія соціально-економічного відновлення на такі випадки, і, зокрема, чи акумульовано ресурси для самостійного відновлення соціального капіталу?*

Місто – масовий рудник із централізованим контролем. У іншому прикладі – у місті Хуст Закарпатської області, в якому вже 150 років тому була розвинена гірська, будівельна промисловість – ви помітите відсутність маленьких палаців – садиб місцевих феодалів, але там є центральний замок, який контролював ще до першої третини XX ст. основні промисли. Там промисловість зберіглася й досі, але порівняно з її очікуваними доходами населення не показує ознак високого добробуту. Це виявляється звичка ховати ознаки добробуту. З іншого боку, один замок на горі міг контролювати все місто й усі основні промисли: у Хусті, власне, є сліди перебування військових формувань, і, отже, тут бізнес тримався силою і регламентацією, тому місто формалізувалося і дещо зросло. Потім, під час Другої світової війни, промисловики і робітники, що були узалежнені від господарів замку, розібрали його фактично з метою знищення, а для нової влади розповіли про гніт шляхти над простим народом. Тому вони отримали за часів СРСР деякі свободи і могли

⁶ Середньовічні анклавні були колись радше виробничими цехами, ніж торговими центрами, і це належно співвідноситься з низькою очікуваною тривалістю життя їхніх мешканців.

спокійніше, ніж раніше, частину доходу залишати собі. Оскільки це місто є вже розробленим рудником, а пізніше – територією промивання породи, то, схоже, що ще 150–170 років тому безліч небагатих старателів середньої кваліфікації працювало тут на користь центрального замку, промиваючи породу для отримання більш цінної сировини і попутно відкидаючи менш прибуткову будівельну сировину – камені, щебінь, пісок та сировину – для виробництва цементних сумішей. Оскільки цінний продукт залягав неглибоко, необхідно було багато людей, щоб його шукати та промивати, і багато військових для контролю старателів. *Для цього прикладу хорошим буде показник децентралізації влади: що станеться, якщо головний бізнес міста раптово виснажитья і його власники підуть? Як містоутворювальне підприємство визначає життя мешканців і чи місто має інші, резервні стратегії для свого розвитку?*

Військові бази імперій для контролю економіки та еліт великих старих міст. Схоже «військове» питання можна задати й щодо Львова. Дивно бачити там стільки військових на початку XIX ст.⁷, притому, що казарм у той час Австрійська імперія не будувала, а розміщувала військових на постій. У місті має бути щось дуже цінне, щоб це охороняло понад 30 тис. військових. Можна припустити, що це були запаси металів і цінностей для транспортування у формі щорічного податку, який територія платила імперії, і військові супроводжували як збір, так і транспортування цього грошово-натурного вантажу. Війська концентруються у фортах і переважно виконують поліцейські, супровідні функції, а також охороняють порядок на видобувних виробництвах і наглядають за працівниками на цінних промислах. Ці військові формування перебували у фортах типу м. Жовква Львівської області на відстані декількагодинного переходу від виробництв, щоб оперативно реагувати на великі позаштатні ситуації. Іншою метою мілітаризованості старих міст був повсюдний контроль зовнішніми військами місцевих еліт і кланових структур, хоча б шляхом побудови укріплених фортив на пагорбах для артилерійського контролю міста у разі виникнення локальних повстань. Подібні функції, судячи з озброєння і тактики дій, були притаманні й римським військам на колонізованих територіях. *Показником стійкості розвитку є «запобіжний маркер» – чи все ще потрібно тримати у місті так багато військових?*

Чи можна утримати прийнятні показники прибутковості території шляхом деконцентрації владних повноважень?

Висновки. Структури управління територією переймали і тактику, і стратегію утримання й розвитку територій одне в одного. При цьому вони періодично освоювали нові території, нові рудники і періодично знаходили там також місцеві еліти в занепаді, економіку – у стані первинної безгосподарності й буквально напівдикі, малограмотне, майже не писемне місцеве населення. Виходом для запобігання розвитку такої ситуації є розроблення стратегій відновлення і, зокрема, акумуляція містом ресурсів для самостійного відновлення культурного, освітнього, трудового капіталу.

Для регулювання процесів розвитку ми помічаємо, що щось тримало групи в межах їхніх поселень та визначало, зокрема, пріоритет розмноження заради підтримки кількості групи на рівні, принаймні достатньому для господарювання на даній території. При цьому рівень медицини та смертності у місцевих мешканців трималися довгий час, принаймні п'ять поколінь, на однаковому рівні, без суттєвих проривів. Разом із цим у містах (часто засніжених та гірських) розвивалися гірничі, зброярські, обробні технології, що дало змогу в такій незвичній ситуації вийти на якісно вищий технологічний рівень порівняно з південнішими сільськогосподарськими чи торговими поселеннями. У таких промислових містах цілеспрямовано акумулювалися та зберігалися запаси, яких вистачало у т. ч. на розвиток.

Згадувана нами ситуація з високою дитячою смертністю давніх міст існувала як в античні часи, так і на території Російської імперії [5]. Це знову показує нам, що між суспільством навіть першої половини XIX ст. і нашим – прірва як у цінностях, так і в умовах життя, і що їхні приклади та досвід для нас часто не прийнятні, однак між схожими імперськими суспільствами минулого більше спільного, ніж між ними та нами. Розуміння логіки минулого часу приходить нашій культурі лише для часу після відміни рабства у XIX ст. і вже у період існування «зрілих» європейських імперій. Можливо, нам вони зрозуміліші тому, що імперії залишили нам усе ж краще задокументовану історію організації суспільно-господарського ладу у поселеннях, що їм дісталися від минулого ладу та які ними були реорганізовані.

Список літератури:

1. Acemoglu, Daron. Why nations fail: the origins of power, prosperity and poverty. London: New York: Profile; Crown Publishers, 2012.
2. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV–XVIII ст. Т. 1. Структура повсякденності: можливе і неможливе. К.: Основи, 1995. – 543 с.
3. Аркаим: Исследования. Поиски. Открытия. Сборник научно-популярных статей / Сост. Н.О. Иванова. Челябинск: Каменный пояс, 1995. – 223 с.
4. Урланис Б.Ц. Избранное. Историческая демография. М., 1985.
5. Доливо-Добровольский А.В., Харламова Н.О. Санкт-Петербург: Хроника трех столетий. СПб.: Neva, 2003.

⁷ Близько 35 тис. військових проти 30 тис. цивільного населення наприкінці періоду Наполеонівських війн.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.117:658

Гринько Т.В., д.е.н., професор,
завідувача кафедри економіки, підприємництва
та управління підприємствами
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
Гвініашвілі Т.З., к.е.н.,
доцент кафедри економіки, підприємництва
та управління підприємствами
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Гринько Т.В., Гвініашвілі Т.З. Механізм функціонування суб'єктів підприємництва в контексті економічної безпеки країни. У статті розглянуто основні проблеми та фундаментальні специфічні особливості функціонування суб'єктів підприємництва. Доведено, що сучасні тенденції єдиного економічного простору обумовлюють необхідність удосконалення парадигми економічної безпеки країни, яка поєднує у собі можливості самостійного розвитку суб'єктів підприємництва. Обґрунтовано, що ефективність функціонування суб'єктів підприємництва забезпечується за рахунок цілеспрямованого управління ними. Запропоновано механізм управління суб'єктами підприємництва, який містить у собі комплекс попереджувальних управлінських рішень і конкретних дій щодо здійснення змін і використання нових можливостей в умовах постійних економічних зрушень макро-, мезо- і мікросередовища.

Ключові слова: суб'єкт підприємництва, економічна безпека, механізм управління, механізм функціонування, розвиток, ефективність.

Гринько Т.В., Гвініашвілі Т.З. Механизм функционирования субъектов предпринимательства в контексте экономической безопасности страны. В статье рассмотрены основные проблемы и фундаментальные специфические особенности функционирования субъектов предпринимательства. Доказано, что современные тенденции единого экономического пространства обуславливают необходимость совершенствования парадигмы экономической безопасности страны, которая сочетает в себе возможности самостоятельного развития субъектов предпринимательства. Обосновано, что эффективность функционирования субъектов предпринимательства обеспечивается за счет целенаправленного управления ими. Предложен механизм управления субъектами предпринимательства, который включает в себя комплекс предупредительных управленческих решений и конкретных действий по осуществлению изменений и использования новых возможностей в условиях постоянных экономических сдвигов макро-, мезо- и микросреды.

Ключевые слова: субъект предпринимательства, экономическая безопасность, механизм управления, механизм функционирования, развитие, эффективность.

Grynko T.V., Gviniashvili T.Z. The mechanism of functioning business entities in the context of country economical security. The article deals with the main problems and fundamental peculiarities of the functioning of business entities. It is proved that the existing trends of the single economic space necessitate the improvement of the paradigm of economic security of the country, which combines the possibilities of independent development of business entities. It is substantiated that the efficiency of the functioning of business entities is ensured by the purposeful management of them. The mechanism of management of subjects of entrepreneurship is proposed, which includes a set of preventive management decisions and concrete actions on implementation of changes and use of new opportunities in the conditions of constant economic changes of the macro-, meso- and microenvironment.

Key words: subject of entrepreneurship, economic security, management mechanism, mechanism of functioning, development, efficiency.

Вступ. Зміни суспільства неминуче пов'язані з трансформацією стану та розвитку будь-яких систем, і в першу чергу, таких як: соціальної, політичної, правової та економічної. На кожному історичному етапі виникають нові умови та вимоги до функціонування кожної з них. Сучасна наукова думка веде пошук альтернативних парадигм розвитку суспільства, констатуючи факт зниження ефективності існуючих механізмів управління [6, с. 70]. Як відомо, підприємництво – це внутрішній механізм соціально-економічного розвитку суспільства, що здатне стати ключовим фактором формування конкурентного середовища та ефективної структури національної економіки, зростання обсягів виробництва товарів і послуг, забезпечення раціональної зайнятості населення та вирішення важливих соціальних проблем, що в кінцевому підсумку підвищує рівень економічної безпеки країни в цілому [2, с. 112]. Отже, підприємництво значно впливає на рівень економічної безпеки країни і, у той же час, найбільш чутливо реагує на зміни зовнішнього середовища. За сучасних умов, ефективне функціонування суб'єктів підприємництва значно залежить від впливу зовнішнього бізнес-середовища, яке сьогодні відрізняється винятковою рухливістю та постійною мінливістю, що істотно ускладнює підприємницьку діяльність.

Постановка проблеми. Сучасні світові тенденції і існуючі внутрішні бар'єри розвитку обумовлюють необхідність формування нового, більш складного етапу економічних змін, фокус яких повинно бути спрямовано на вирішення проблем пов'язаних з техніко-економічними змінами, політичними, соціальними тощо. Отже, багатогранність, неоднорідність та суперечливість процесів інституційних і технологічних перетворень в Україні, зміна природи та джерел формування конкурентних переваг національної економіки, загострення конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках обумовлюють актуальність вирішення питань, пов'язаних з формуванням ефективного механізму функціонування суб'єктів підприємництва в контексті економічної безпеки країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні питання, щодо організації економічної безпеки висвітлені в наукових дослідженнях багатьох українських вчених таких як О. Арефєва, Т. Клебанова, А. Козаченко, Т. Кузенко, С. Лобунської, В. Мунтіяна, В. Пономаренко, С. Шкарлет, І. Цигилук, О. Ястремської та ін. Питання, пов'язанні з забезпеченням розвитку суб'єктів підприємництва в контексті економічної безпеки розглядаються і досліджуються в роботах таких авторів, як М. Афанасьєва, О. Березіна, О. Іванілова, І. Мойсеєнко, З. Варналія, Н. Кравчук, Г. Новицького, Л. Пашнюк, А. Берлач та ін. Проте, з метою удосконалення і активізації всіх інструментів забезпечення розвитку суб'єктів підприємництва в контексті економічної безпеки країни, окремі аспекти потребують подальшого дослідження.

Виклад основного матеріалу. Кардинальні зміни в економіці, умовах функціонування суб'єктів підпри-

ємництва та посилення їх взаємозалежності, зумовлюють потребу концептуального переосмислення підходів, формування нового бачення мотивів і цілей підприємництва. Так, в концепціях корпоративного управління, стратегічного менеджменту, корпоративної соціальної відповідальності та етики підприємництва концентрується увага на необхідність пошуку таких стратегічних позицій, які забезпечують ефективне функціонування суб'єкта підприємництва, дозволяючи отримувати істотні вигоди, і таким чином робити внесок в ефективність досягнення його місії [14, с. 65]. Підприємництво важливо розглядати як багатовимірне соціально-економічне явище, в основі якого лежить економічно незалежна діяльність юридичних або фізичних осіб, що здійснюється з метою досягнення комерційного успіху й об'єднує трудові, матеріальні та фінансові ресурси для виробництва та реалізації товарів або надання послуг на ринку в умовах конкуренції [3, с. 14]. Крім того, підприємництво слід розглядати як особливий вид економічної діяльності, відмінні ознаки якого обумовлені специфікою суб'єкта, об'єкта, предмета, мети та характерними особливостями її здійснення.

Суб'єктом є підприємець, що володіє певними економіко-культурними орієнтаціями та здібностями. Об'єктом виступає товар або послуга, що пропонуються на ринку. Предметом даного виду діяльності є різноманітні економічні відносини, що виникають під час її здійснення в процесі формування зв'язків у внутрішньому середовищі та взаємодій з бізнес-середовищем. Мета - задоволення попиту та потреб споживачів, досягнення суспільної вигоди за рахунок збільшення доданої цінності (вартості) і отримання підприємницького доходу на основі формування справедливих і взаємовигідних зв'язків у внутрішньому та зовнішньому середовищі, які забезпечують успішне вдосконалення організації господарської діяльності та раціональне використання ресурсів. Разом з тим важливо розуміти, що підприємництво виступає як складна, багаторівнева система, орієнтована на конструювання успішної конкурентної поведінки за рахунок використання ресурсів внутрішнього та зовнішнього середовища.

До фундаментальних специфічних особливостей функціонування суб'єктів підприємництва, безперечно можна віднести:

- приватну власність на засоби здійснення трудової діяльності;
- свободу прийняття економічних рішень щодо цієї власності;
- цілеспрямовані зусилля суб'єкта підприємництва, спрямовані на отримання максимальної вигоди від використання цих двох ресурсів.

Як наслідок взаємодії перерахованих факторів виникають: повна особиста відповідальність за прийняті рішення, ризики матеріальних і нематеріальних втрат і право на отримання прибутку.

Теорія підприємництва, як одне з найскладніших суспільних явищ, здолала декілька історичних етапів розвитку, відображаючи актуальні для кожного часу існування людського суспільства найбільш гострі проблеми та питання. Сучасний етап розвитку суспільства вважається прихильниками теорії Д. Белла, «постіндустріальним» або «інформаційним» та має суттєві відмінності не тільки в економічній, але і в соціальній і політичній системах від попередніх етапів [16].

Глобальні економічні процеси, з одного боку, нівелюють роль особистості підприємця, ускладнюють інноваційні процеси, з іншого боку, відкривають перед найактивнішими підприємцями нові ринки [4, с. 76]. Змінюються умови та характер інвестицій, розширюються можливості переміщення капіталу поряд з посиленням конкуренції у фінансовій сфері [1].

За рахунок поширення міжнародного франчайзингу й аутсорсингу створюються нові умови для розвитку малого та середнього бізнесу [13, с. 30]. Інтернаціоналізація виробництва, капіталу, обміну товарами і послугами веде до формування міжнародної інформаційно-організаційної інфраструктури [7, с. 26].

Нові виклики та особливості сучасного суспільства створюють передумови для розробки нових

ефективних механізмів функціонування суб'єктів підприємництва. Ефективність підприємництва в сучасних умовах все більше залежить від компетентності та професіоналізму в сфері організації та управління складними економічними процесами, інформованості про сучасні напрямки зміни ринків, здатності узагальнення, аналізу та систематизації різнопланової інформації, вміння швидкого прийняття гнучких управлінських рішень та їх коригування.

Говорячи про постійні трансформації національних інтересів в аспекті економічної безпеки країни при взаємодії суб'єктів підприємництва виникає ряд обставин. Прагнення до реалізації економічних інтересів суб'єктами підприємництва є стимулом до здійснення тієї чи іншої господарської діяльності. Самі суб'єкти підприємництва перебувають у стані суперництва та конкурентної боротьби один з одним, що проявляється у формі [11, с. 95]:

- конкурентного співробітництва (кооперації), без якого неможливо позитивне еволюціонування будь-якої діяльності;
- жорсткого конкурентного протистояння, покликаного досягти власні інтереси.

Перший варіант передбачає спільне існування, тобто в процесі взаємодії спочатку присутній компро-

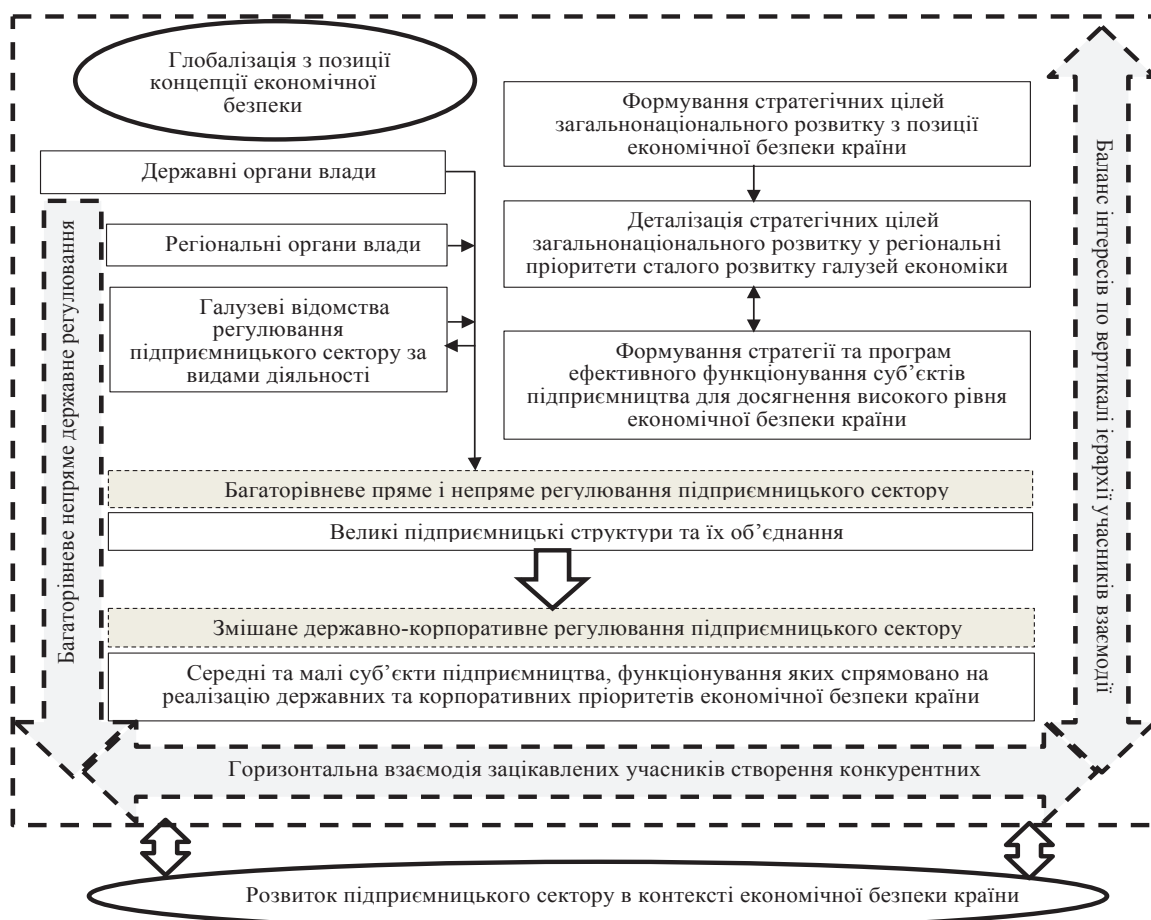


Рис. 1. Механізм функціонування суб'єктів підприємництва в контексті економічної безпеки країни

міс між взаємодіючими суб'єктами підприємництва, які поважають економічні інтереси один одного. Другий варіант взаємодії сторін характеризується відсутністю відповідності економічних інтересів одного суб'єкта підприємництва до іншого. Відповідно, господарська діяльність кожного із взаємодіючих суб'єктів підприємництва спрямована на отримання прибутку та слідування власним економічним інтересам без прийняття компромісних рішень.

Проте, національні інтереси в аспекті економічної безпеки країни являють собою сукупність економічних інтересів суб'єктів підприємництва [9, с. 119]. Отже сучасні тенденції єдиного економічного простору обумовлюють необхідність удосконалення парадигми економічної безпеки країни, яка поєднує у собі можливості самостійного розвитку суб'єктів підприємництва з одночасною їх співпрацею за пріоритетними напрямками діяльності з раціональним державним регулюванням підприємницького сектору. Механізм функціонування суб'єктів підприємництва в контексті економічної безпеки країни наведено на рис. 1.

Ефективність функціонування суб'єктів підприємництва, на нашу думку, залежить від орієнтованості, напруженості, гнучкості впливів керуючої системи по досягненню найкращим чином певних якісних і кількісних результатів. Іншими словами, необхідне прийняття зважених, обґрунтованих, узгоджених рішень на всіх рівнях (корпоративному, діловому, функціональному, операційному) і у всіх сферах управління (стратегічного, поточного та оперативного управління), а також в області самоменеджменту. У зв'язку з цим вирішення проблеми забезпечення ефективності функціонування суб'єктів підприємництва можливо за рахунок цілеспрямованого управління ними. Таким чином виникає завдання розробки механізму управління суб'єкта підприємництва (рис. 2).

У загальному вигляді під управлінням розуміється елемент, функція організованих систем різної природи (біологічних, соціальних, технічних), що забезпечує збереження їх певної структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію їх програм [15, с. 260]. Виходячи з такого широкого трактування, можна зробити висновок, що управління може бути застосовано для всіх без винятку сфер та видів діяльності, де забезпечуються цілеспрямованість, узгодженість і координація руху складових частин системи [17], отже, і щодо ефективності функціонування суб'єктів підприємництва. Для розкриття специфічних особливостей, структури, рівнів і цілей функціонування суб'єктів підприємництва деталізуємо семантичні компоненти основних використовуваних понять в ньому, таких як: суб'єкт і об'єкт управління, галузі управлінського впливу, функції управління, результат, вимір, стандарти, стратегії розвитку.

З позицій системного підходу функціонування суб'єктів підприємництва представлено як сукупність двох взаємодіючих підсистем: суб'єкта (керуючої під-

системи) і об'єкта (керованої підсистеми) управління, які піддаються постійному впливу факторів та зміни умов зовнішнього макро- і мікрооточення.

Суб'єкт управління характеризується багаторівненістю, оскільки може бути деталізований на національному, галузевому, регіональному, міському рівні та безпосередньо менеджментом суб'єкта підприємництва. Останній виступає в якості домінуючого фактору управлінського впливу. Багатоцільовий характер функціонування суб'єктів підприємництва зумовлює використання суб'єктами управління широкого спектру механізмів впливу цільового, інструментального та функціонального характеру. Відповідно до класичної теорії менеджменту для ефективності функціонування суб'єктів підприємництва важливо успішно реалізовувати основні функції управління: планування, організацію, мотивацію і контроль, об'єднані сполучними процесами комунікації і прийняття управлінських рішень. Метою функціонування суб'єктів підприємництва виступає забезпечення балансу максимізації корпоративної та споживчої вартості з урахуванням очікувань та вимог зовнішніх і внутрішніх зацікавлених сторін шляхом гармонізації особистої та організаційної результативності в довгостроковій перспективі.

Методичний інструментарій функціонування суб'єктів підприємництва повинен враховувати широкий спектр науково обґрунтованих і результативно орієнтованих технік, підходів, таких як: моделювання стратегії, ціннісно-орієнтоване управління, карти збалансованих показників, управління за ключовими показниками ефективності, стратегічний контролінг, проектне та процесно орієнтоване управління, функціонально-вартісний аналіз, бюджетування та бізнес-планування, управлінський облік і аналіз, методи та підходи самоменеджменту. Різномірність властива і керованій підсистемі суб'єкта підприємництва. Так, ефективність функціонування суб'єктів підприємництва може проявлятися на рівні взаємодій з усіма зацікавленими сторонами, організаційному, індивідуальному, груповому рівні, на рівні бізнес-процесів, програм, проектів, планів, управлінських рішень. У процесі взаємодії з усіма зацікавленими сторонами (зовнішніми та внутрішніми), з урахуванням їх очікувань задаються параметри щодо безпечного простору функціонування суб'єктів підприємництва, в рамках якого розробляється та реалізується стратегія розвитку.

Організаційний рівень спрямовує всі наступні рівні виходячи з прийнятих ідеалів суб'єкта підприємництва: цінностей, бачення, місії, ієрархії цілей, стратегій тощо. Все це дозволяє детермінувати склад, структуру та зміст бізнес-процесів. Організаційний рівень представляє суб'єкт підприємництва в цілому, далі він може бути деталізований до окремих його структурних підрозділів, відділів, функціональних підсистем (маркетинг, управління персоналом, фінансами тощо).

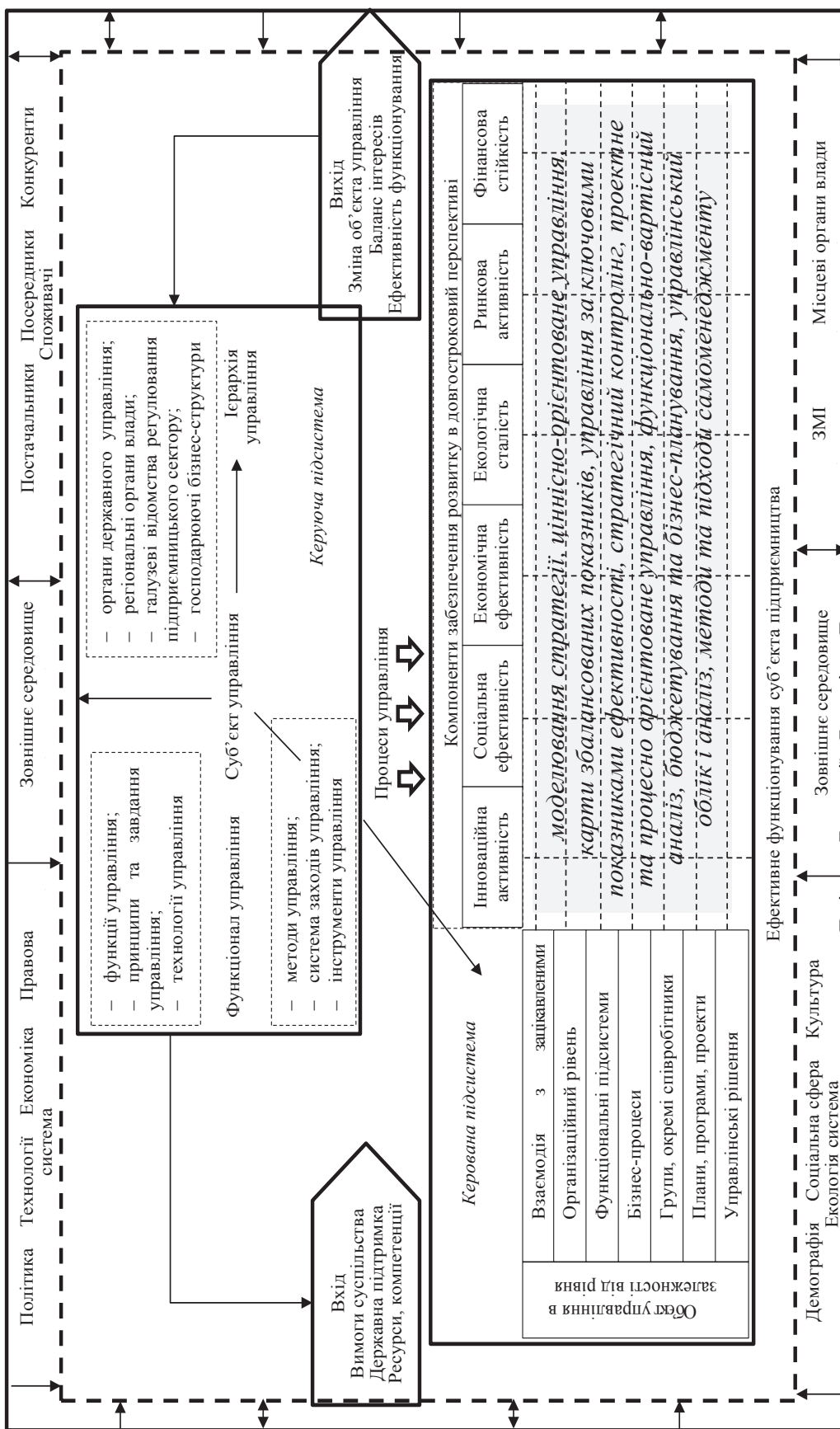


Рис. 2. Механізм управління суб'єктами підприємництва в контексті економічної безпеки

Рівень бізнес-процесів відображає стандартний набір взаємозв'язаних і взаємодіючих видів діяльності для досягнення бажаного результату. На них впливають документообіг, умови праці, оптимальність заданих стандартів і управлінські процедури. Бізнес-процеси протікають незалежно від того помічають їх чи ні, вони можуть як сприяти досягненню цілей функціонування суб'єкта підприємництва, так і перешкоджати їх реалізації. Таким чином, ефективність функціонування суб'єкта підприємництва також залежить від результативності та управління його бізнес-процесами.

Одним з необхідних умов досягнення загальних цілей розвитку є групова діяльність людей на підприємстві. Окремі працівники об'єднуються в групи або команди для успішного виконання своєї роботи. Усвідомлення менеджментом наявності в організації групового тиску та забезпечення певного рівня групової динаміки дозволяє групі взаємодіяти більш ефективно в напрямку реалізації запланованих цільових установок суб'єкта підприємництва.

Успішна кадрова політика, розвинений персональний менеджмент, що поєднує в собі самоменеджмент і управління персоналом дають змогу забезпечити ефективність сталого розвитку суб'єкта підприємництва в довгостроковій перспективі. Індивідуальний рівень являє собою діяльність кожного окремого співробітника в рамках суб'єкта підприємництва.

У розрізі забезпечення стратегічної ефективності розвитку суб'єкта підприємництва важливим є залучення кожного співробітника в трудові процеси, які корелюють з лояльністю клієнтів, позитивно впливаючи на прибутковість бізнесу в цілому [5, с. 15]. Для забезпечення можливості в стратегічній перспективі стійкого розвитку суб'єкта підприємництва не менш важливе значення мають ефективні плани, програми, проекти. Прийнятний рівень їх ефективності досягається за рахунок нівелювання проблем, що впливають на співвідношення вкладень і одержуваних результатів, а також підвищення координаційних зусиль, інформаційно-аналітичного забезпечення, контролю витрат тощо.

В якості об'єкта управління на нашу думку виступають управлінські рішення менеджерів в межах своїх повноважень одноосібно або із залученням інших осіб. Управлінські рішення є результатом управлінської праці і від якості їх підготовки та реалізації в значній мірі залежить ефективність діяльності самого суб'єкта підприємництва. За сучасних умов розвитку суб'єктів підприємництва підвищення компетенції керівників всіх рівнів, якості інформаційно-аналітичного забезпечення, своєчасності, а також достатності ресурсної підтримки, обґрунтованості застосовуваної методології вирішення проблем дозволяють створити сприятливі умови для якості та ефективності управлінських рішень.

Таким чином, безпосередньо керовану підсистему механізму управління суб'єктами підпри-

ємництва пропонується розглядати в матричному вигляді за допомогою виділення об'єкта управління в залежності від рівня вирішення завдань і спрямованості компонентів забезпечення. Їх зв'язок, на нашу думку, може бути представлено за допомогою стандартів, вимірів, ключових показників ефективності, різниці між існуючим і потрібним станом, що відображається в оглядах, планах ефективності та розвитку.

Отже механізм управління суб'єктами підприємництва містить у собі комплекс управлінських рішень і конкретних дій щодо здійснення змін і використання нових можливостей, спрямованих на досягнення прогресивного розвитку суб'єкта підприємництва в довгостроковій перспективі в умовах постійних економічних зрушень макро-, мезо- і мікросередовища.

Запропонований механізм управління суб'єктами підприємництва дозволить збільшити прибутковість їх діяльності, створити необхідні умови для досягнення в довгостроковій перспективі поставлених цілей розвитку підвищуючи таким чином рівень економічної безпеки країни.

Висновки. Сучасний стан розвитку світової економіки, що характеризуються глобальними інтеграційними процесами, вимагають вирішення проблем розвитку та управління соціально-економічними системами будь-якого профілю та рівня. Наявні тенденції єдиного економічного простору обумовлюють необхідність удосконалення парадигми економічної безпеки країни, яка поєднує у собі можливості самостійного розвитку суб'єктів підприємництва з одночасною їх співпрацею за пріоритетними напрямками діяльності з раціональним державним регулюванням підприємницького сектору. Розвиток суб'єкта підприємництва представляється як багатовимірний, безперервний процес змін, що відображає його здатність досягати своїх цілей, маневруючи при цьому обмеженими ресурсами та можливостями під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів середовища, в умовах збалансованого взаємодії екологічних, соціальних та економічних факторів. Ефективність функціонування суб'єктів підприємництва залежить від орієнтованості, напруженості, гнучкості впливів керуючої системи по досягненню найкращим чином певних якісних і кількісних результатів. Тобто необхідне прийняття зважених, обґрунтованих, узгоджених рішень на всіх рівнях (корпоративному, діловому, функціональному, операційному) і у всіх сферах управління (стратегічного, поточного та оперативного управління). Таким чином ефективність функціонування суб'єктів підприємництва забезпечується за рахунок цілеспрямованого управління ними. З позицій системного підходу функціонування суб'єктів підприємництва представлено як сукупність двох взаємодіючих підсистем: суб'єкта (керуючої підсистеми) і об'єкта (керованої підсистеми) управління, які піддаються постійному впливу

факторів. Запропонований механізм управління суб'єктами підприємництва містить у собі комплекс попереджувальних управлінських рішень і конкрет-

них дій щодо здійснення змін і використання нових можливостей в умовах постійних економічних зрушень макро-, мезо- і мікросередовища.

Список літератури:

1. Багдасарян Г.Г., Филобокова Л.Ю. Региональная политика инновационного развития малого предпринимательства в условиях глобализации экономических процессов. Управление экономическими системами. – 2010. – № 4. URL: <http://www.uecs.ru/logistika/item/234-2011-03-24-12-16-11>.
2. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: монографія. Київ, 2011. 490 с.
3. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке. Актуальные проблемы экономики. – 2003. – № 3 (21). – С. 12-19.
4. Колоколов В. А. Предпринимательство в условиях глобализации. Фундаментальные исследования. – 2005. – № 1. – С. 75-77.
5. Лопнова Ш. Місце кадрової безпеки в економічній безпеці підприємства. Проблеми економіки, – 2009. – № 4. – С. 13-17.
6. Лугова В.М., Голубева Т.В. Соціальна безпека як ключова підсистема безпеки підприємства. Бізнес Інформ. – 2011. – № 10. – С. 69-72.
7. Мешалкин В.П., Фомченкова Л.В., Петров И.А. Основные черты глобализации мировой экономики. Российское предпринимательство. – 2002. – № 6 (30). – С. 25-27.
8. Мішин О.Ю., Мішина С.В. Сутність поняття «економічна безпека підприємства». Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 86-92.
9. Новицький Г.В. Теоретико-правові основи забезпечення національної безпеки України: монографія. Київ: Інтертехнологія, 2008. – 496 с.
10. Омельчук С.С. Визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства» та його складових. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки, 2008. – № 6. – Т. 1. – С. 206-210.
11. Пашнюк Л. Загрози економічній безпеці підприємства та засоби їх нейтралізації. Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія Економіка, 2013. – № 20 (151). – С. 93-96.
12. Погарцева Е. Экономическая безопасность как экономическая категория: обзор научных публикаций. Международный аграрный научный журнал «Молодежь и наука», 2014. – № 1. – С. 18-19.
13. Рамазанова Н.В. Роль малого предпринимательства в условиях глобализации экономики. Известия РГПУ им. А.И. Герцена. – 2008. – № 74. – С. 26- 35.
14. Череп А.В., Лубенець І.О. Концептуальні засади економічної безпеки підприємств. Вісник Запорізького національного університету, 2010. – №1. – С. 63-66.
15. Ярова Ю.О., Артеменко Л.П. Структура економічної безпеки підприємства в умовах кризи. Економічний вісник НТУУ «КПІ», 2016. – № 13. – С. 257-263.
16. Bell, D. (1999) The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting. New York: Basic Books.
17. Grynko, T., Gviniashvili, T. (2017) Organisational and economic mechanism of business entities' innovative development management. Economic annals-XXI. – №165 (5-6). – P. 80-83. URL: <https://doi.org/10.21003/ea.V165-17>.

УДК 336.67

Дробишева О.О., к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Бучакчійська Ю.М., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

Дробишева О.О., Бучакчійська Ю.М. Управління прибутком підприємства в умовах кризи. У статті розглянуто особливості процесу управління прибутковістю, визначено основні методи управління прибутком в кризових ситуаціях на підприємстві, запропоновано шляхи підвищення прибутковості шляхом удосконалення організаційної складової підприємства.

Ключові слова: прибуток, управління прибутком, кризове явище, економічна активність, виробничо-господарська діяльність, ефективність.

Дробышева А.О., Бучакчийская Ю.М. Управление прибылью предприятия в условиях кризиса. В статье рассмотрены особенности процесса управления прибылью, определены основные методы управления прибылью в кризисных ситуациях на предприятии, предложены пути повышения прибыльности путем усовершенствования организационной составляющей предприятия.

Ключевые слова: прибыль, управление прибылью, кризисные явления, экономическая активность, производственно-хозяйственная деятельность, эффективность.

Drobysheva O.O., Buchakchiiska Yu.M. Management of enterprise profits under crisis conditions. The article considers features of the profitability management process, determines the main methods of profit management in crisis situations at the enterprise, and proposes ways for increasing profitability through the improvement of the organizational component of the enterprise.

Key words: profit, profit management, crisis phenomenon, economic activity, production and commercial activities, efficiency.

Постановка проблеми. Однією із основних і головних цілей будь-якого підприємства є отримання прибутку, що, у свою чергу, свідчить про ефективність виробничо-господарської діяльності. Сучасний нестабільний стан економіки України негативно позначається на роботі багатьох вітчизняних підприємств, що призводить до збільшення кількості неплатоспроможних підприємств, які з часом можуть опинитися на межі банкрутства. Саме тому, проблема грамотного і ефективного управління прибутком підприємств є актуальним питанням в сучасних умовах розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління формуванням прибутку у процесі підприємницької діяльності, забезпечення його оптимального розподілу та використання знайшли відображення у наукових працях вчених України та зарубіжжя, зокрема: І.О. Бланка, Ю.Ф. Бріггема, М.І. Гладкої, М. Ерхардта, О.Р. Кривицької, Л.Л. Куц, Н.Г. Пігуль, А.М. Поддєрьогіна, С.Ф. Покропівного та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток механізму управління прибутком підприємства в умовах кризи потребує більш детальної систематизації факторів впливу на процеси управління прибутком вітчизняних підприємств, тенденцій розвитку кризових явищ, методів управління та шляхів підвищення прибутковості та ліквідності підприємства.

Мета статті. Головною метою статті є дослідження розвитку кризових тенденцій в діяльності вітчизняних підприємств на сучасному етапі, виявлення чинників виникнення кризових ситуацій та з'ясування найоптимальніших шляхів збереження або можливого підвищення прибутковості підприємств.

Виклад основного матеріалу. Економічна категорія «прибуток» завжди була і залишається під постійною увагою економістів, оскільки характеризує позитивний результат господарської діяльності і втрата прибутковості загрожує підприємству опинитися на межі банкрутства.

Поняття та сутність категорії «прибуток» розглядається вченими по-різному. Так, І.О. Бланк визначає прибуток як втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за підприємницький ризик та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення своєї діяльності [1]. Бріггема Ю.Ф. вважає прибуток однією з основних категорій товарного виробництва, яка характеризує відносини, що складаються у процесі виробництва продукції (товару, послуги) [2]. А.М. Поддєрьогін визначає прибуток як частину заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Таким чином, наголошується на важливості процесу реалізації виробленого продукту за грошові кошти [3]. Отже, не дивлячись на відмінності тлумачення категорії, можна зробити висновок, що прибуток характеризує ефективність виробництва і свідчить про обсяги і якість продукції, що випускається підприємством.

Прибуток в умовах ринкової економіки є головною метою підприємницької діяльності, основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів, що забезпечують розвиток підприємства, важливим джерелом задоволення соціальних потреб трудового колективу, основним захисним механізмом від загрози банкрутства підприємства. Велика роль прибутку як у розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників, так і економічного розвитку держави в цілому, визначає необхідність ефективного управління ним.

Протягом останніх років суб'єкти господарювання все більше перебувають під впливом зовнішнього середовища, від якого залежать результати їх діяльності. Економічна криза у світі сприяла тому, що більшість вітчизняних підприємств гостро відчувають нестачу власних фінансових ресурсів, складності у залученні позикових коштів, накопичують значні суми кредиторської заборгованості, що призводить до погіршення їх платоспроможності, а в окремих випадках призводить до банкрутства.

З метою дослідження проблеми банкрутства українських підприємств в розрізі регіонів було

Кількість підприємств у стані банкрутства за областями України у I півріччі 2017 р.

Кількість підприємств-банкрутів	Область України
> 100 підприємств	Харківська
50 – 100	Київська, Запорізька, Дніпропетровська
21 – 50	Чернігівська, Херсонська, Одеська, Миколаївська, Донецька
11 – 20	Херсонська, Полтавська, Вінницька, Хмельницька, Рівненська, Львівська
1 – 10	Волинська, Житомирська, Закарпатська, Тернопільська, Івано-Франківська, Чернівецька, Черкаська, Кіровоградська, Сумська

проведено аналіз збанкрутілих підприємств за областями України за перше півріччя 2017 року (таблиця 1).

Як видно з таблиці 1, лідером за кількістю збанкрутілих підприємств є Харківська область – 204 компанії, що складає 27,4% від загальної кількості підприємств. Далі йдуть області, в яких кількість підприємств-банкрутів складала від 50 до 100 господарюючих суб'єктів: Київська область (13,4 % від загальної кількості підприємств), Запорізька (12,4%) та Дніпропетровська (11,7%). Найнижчий рівень банкрутства спостерігається переважно в західних областях, де кількість збанкрутілих підприємств не перевищує 10 суб'єктів господарювання: Закарпатській – 0,4% від загальної кількості підприємств, Тернопільській – 0,7%, Чернівецькій – 0,7%, Івано-Франківській – 1,1% [4].

Високий рівень банкрутства українських підприємств спричинили як зовнішні, так і внутрішні кризові чинники, які представлені на рисунку 1. Зовнішні чинники не пов'язані з діяльністю підпри-

ємства і залежать від тенденцій макроекономічного розвитку, а також розвитку світової економіки, конкуренції, політичної ситуації в країні тощо.

Внутрішні чинники безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємства і виникають переважно внаслідок неефективності апарату управління, «пасивної» політики щодо інновацій, виробничо-технологічних проблем, недосконалої маркетингової політики тощо [5, с. 85].

За даними Державної служби статистики України спостерігається різке скорочення загальної кількості суб'єктів підприємництва в Україні у 2014–2016 роках (з 1 372 177 до 1 185 071 од.). При цьому, найбільш збитковою галуззю в Україні на кінець 2017 року залишається промисловість, чистий збиток, одержаний підприємствами даного сектору становив 137 млрд. грн. На це вплинули швидкі темпи інфляції: індекс інфляції в Україні в 2014–2015 роках був найбільшим і становив 124,9% та 143,3% відповідно. Для порівняння, у 2017 році він складав – 113,7% [7].

Тому, зважаючи на сучасний кризовий стан більшості вітчизняних підприємств, суб'єктам господарювання необхідно розробляти чітку та ефективну систему антикризового управління, яка передбачатиме підтримання прибутковості підприємств на рівні, який би зміг забезпечити без кризове його функціонування як в поточному періоді, так і у далекоглядному майбутньому.

Справедливо стверджувати, що управління прибутком на підприємстві – це процес підготовки й прийняття відповідних управлінських рішень з питань його формування, розподілу і цільового використання. У свою чергу, даний процес

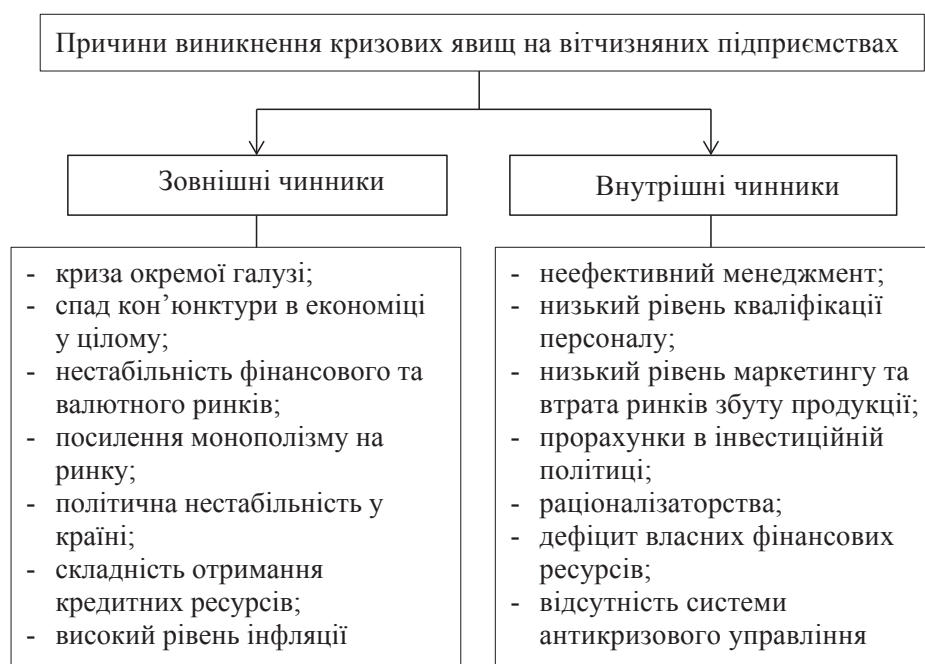


Рис. 1. Причини виникнення кризових явищ на підприємстві [6, с. 50]

на підприємстві здійснюється відповідно до певних методів.

Існує кілька методів управління прибутком на підприємстві:

- економічні методи (спонукання);
- організаційно-розпорядчі методи (примусу);
- соціально-психологічні методи (переконання).

Економічні методи управління прибутком підприємства це система заходів, за допомогою економічних важелів і стимулів спрямовує діяльність підприємства в потрібне для суспільства напрямом, тим самим, надаючи непрямий вплив на виробництво. Дана система методів управління прибутком використовує всі господарські важелі: економічне стимулювання, податки, цінову політику і т. п. Ці важелі повинні повністю охоплювати об'єкт управління, тобто використовуватися комплексно і системно.

Організаційно-розпорядчі методи управління прибутком підприємства базуються на відповідальності людей. У даних методах передбачається використовувати владу керівників і відповідальність підлеглих. У ці методи входять різні способи впливу суб'єктом на об'єкт при використанні сили і влади - законів, інструкцій, наказів, розпоряджень та ін. Вони визначають права і обов'язки кожного керівника і підлеглого, а також кожного рівня і ланки управління. Щоб робота системи була найбільш результативною, необхідно виконання двох умов: відповідальність і узгодженість прав на кожному рівні управління.

Соціально-психологічні методи управління прибутком на підприємстві базуються на фундаменті моральних цінностей суспільства та особистості. Об'єктами управління за допомогою цих методів виступають: особистісні характеристики працівників; порядок організації праці; наявність і використання інформаційного забезпечення; порядок підбору, підготовки і перепідготовки штатних одиниць; згуртованість колективу; система спонукання працівників до ефективності виконання праці [8, с. 20]. При використанні даних методів оцінки підлягають соціально-психологічний клімат колективу і його вплив на окремих працівників. Для оцінки використовують різні методи: анкетування, психологічні тести,

спостереження та ін. Також розробляють різні заходи, спрямовані на розвиток соціально-психологічних відносин всередині колективу.

Методи управління прибутком підприємства можна вибрати, цей вибір залежить від:

- мети бізнесу, форми власності та господарювання;
- масштабів підприємства, його забезпеченості матеріальними і трудовими ресурсами;
- рівня підготовки кадрів;
- кон'юнктури ринку;
- політики держави [9, с. 185].

В сучасних умовах господарювання з метою підвищення прибутковості підприємств заслуговує уваги проблема інформаційного забезпечення підприємства. Це важливо як для внутрішнього користування (з метою прийняття правильних управлінських рішень), так і для можливих інвесторів, кредиторів. Отже, для підтримання «без кризового» рівня прибутковості підприємствам потрібно більше уваги приділяти організаційній складовій управління прибутком підприємств, яка повинна відповідати сучасним вимогам ринкової економіки, динамічним змінам зовнішнього середовища.

Так, організаційну структуру управління прибутком сучасного підприємства можна представити у вигляді трьох основних департаментів та їх відділів (рисунок 2):

- фінансовий департамент, що включає бухгалтерію, кредитний і розрахунково-аналітичний відділи;
- економічний департамент, що включає планово-економічний, маркетинговий відділи, відділ збуту;
- виробничий департамент, що включає вироб-

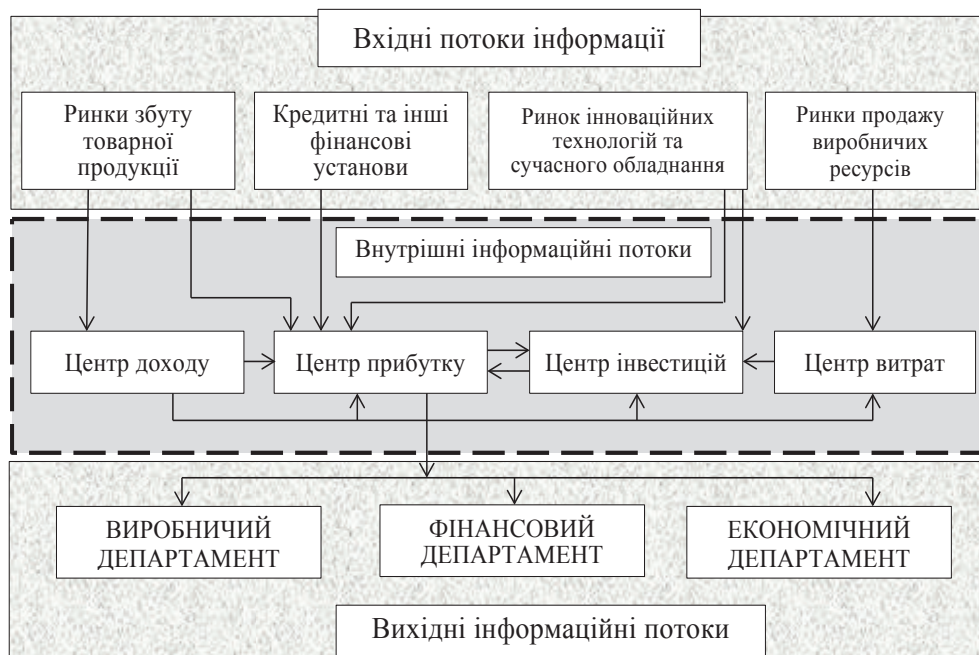


Рис. 2. Схема обміну інформацією при управлінні прибутком підприємства [11, с. 26]

ничий відділ, відділ закупівель, відділ розробки і впровадження технічних інновацій.

Для виявлення тенденцій у формуванні прибутку, центр доходу на основі дослідження вхідних даних аналізує динаміку показників прибутку, проводить їх трендовий аналіз, і факторний аналіз чинників впливу на прибуток. Інформація про результати аналізу, аналітичні розрахунки оформлені у вигляді аналітичних таблиць та текстових додатків, поступають в центри прибутку, інвестицій, витрат.

Центр витрат, використовуючи внутрішні дані центру доходу і центру прибутку, а також вхідну інформацію з ринку продажу виробничих ресурсів розробляє пропозиції щодо оптимізації витрат діяльності підприємства, оптимізації рівнів запасів на складі підприємства і т.д.

Центр інвестицій на основі внутрішньої інформації, наданої центрами доходу і прибутку, а також вхідних даних розробляє попереднє техніко-економічне обґрунтування альтернативних проєктів переоснащення підприємства і впровадженням інноваційних технологій у виробництво, проводить розрахунки доцільності реалізації пропонованих маркетингових заходів, визначає оптимальний рівень розміру замовлень на ресурси.

Центр прибутку на основі одержаних вхідних і внутрішніх інформаційних потоків проводить техніко-економічне внутрізаводське планування

фінансово-господарської діяльності підприємства з виявленням всіх можливих резервів, використання яких дозволить підвищити економічну ефективність бізнесу.

Розрахунково-аналітичний відділ центру прибутку на основі економіко-математичного і комп'ютерного моделювання процесів, що протікають на підприємстві, визначає оптимальні значення різних показників прибутку, розраховує необхідні рівні запасів сировини і обсяги її одноразової закупівлі, аналізує ефективність здійснення виробничих, маркетингових та інших проєктів, розробляє стратегію і тактику діяльності підприємства, формує виробничу, кредитну, інвестиційну, маркетингову політику підприємства [30, с. 107].

Внаслідок недостатньої сформованості інформаційних потоків, відсутності раціональної системи обміну інформацією, неможливо ефективно реалізовувати комплекси завдань і функцій щодо управління та оцінки результатів діяльності підприємства.

Висновки. Отже, важливе місце серед способів збільшення прибутку будь-якого підприємства займає ефективне управління його прибутковістю, що являє собою процес розробки прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання. Перспективи подальших досліджень у даному напрямі полягають у вдосконаленні методів управління прибутком підприємства з урахуванням сучасних умов господарювання.

Список літератури:

1. Бланк И.А. Управление прибылью / Бланк И. А. – К. : НИКА-Центр, 1998. – 544 с.
2. Бріггем Ю.Ф. Основи фінансового менеджменту: Підручник: Пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
3. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 536 с.
4. Романович О. О. Кризові явища у діяльності українських підприємств та методи їх діагностики / О. О. Романович, Л. А. Свистун // Молодий вчений – 2017. – № 11 (51). – С. 1295-1299.
5. Денисюк О. Г. Сутність, класифікація та причини виникнення криз у діяльності підприємств / О. Г. Денисюк, О. Ю. Дерев'яно // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2015. – № 1. – С. 80-87.
6. Ганзюк С. М. Фінансова криза на підприємствах України / С. М. Ганзюк // «Молодий вчений». – 2016. – № 3 (30). – С. 49-52.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Гладка Л. І. Управління прибутком в сучасних умовах / Л. І. Гладка, М. О. Домашенко, М. В. Ковальова // Економіка і регіон: наук. вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка. – 2012. – № 1 (32). – С. 18-23.
9. Тюльчинська С. О. Методи управління прибутком підприємства / С. О. Тюльчинська, І. І. Бершадська // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – Вип. 20. – 2017. – С. 181- 188.
10. Іванченко Д. Ф. Організаційно-економічний механізм управління операційним прибутком [Текст] : дис.к.е.н. / Д. Ф. Іванченко. – Одеса. – 2016. – 225 с.
11. Ніпіаліді О. Практика управління прибутком підприємств в умовах проциклічності економіки / О. Ніпіаліді // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. – 2016. – № 3. – С. 19-30.

УДК 65.012.32: 378.08

Живко З.Б., д.е.н., професор*Львівський державний університет внутрішніх справ***Мартин О.М.**, к.е.н., доцент*Львівський державний університет безпеки життєдіяльності***Музыка С.Н.**, завідувачнавчально-методичним відділенням факультету № 8
Львівський державний університет внутрішніх справ

АЛГОРИТМ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ РЕПУТАЦІЄЮ БАНКУ

Живко З.Б., Мартин О.М., Музыка С.Н. Алгоритм покращення управління діловою репутациєю банку. У статті досліджено вплив ділової репутатції банку на стан його економічної безпеки. Розглянуто шляхи формування сукупності складників ділової репутатції банку, концепцію її створення. Проаналізовано механізм управління діловою репутациєю банку з орієнтацією на соціальну відповідальність. Запропоновано алгоритм розроблення і реалізації концепції нового підходу до управління діловою репутациєю банку. Окреслено шляхи покращення ділової репутатції банку в напрямі підвищення рівня економічної безпеки банку. Запропоновано управлінський підхід до покращення ділової репутатції банку через створення секторальних складників економічної безпеки банку.

Ключові слова: ділова репутатція банку, економічна безпека банку, нематеріальний актив, управління, концепція формування ділової репутатції банку.

Живко З.Б., Мартин А.Н., Музыка С.Н. Алгоритм улущення управління деловой репутацией банка. В статье исследовано влияние деловой репутации банка на состояние его экономической безопасности. Рассмотрены пути формирования совокупности составляющих деловой репутации банка, концепция ее создания. Осуществлен анализ механизма управления деловой репутацией банка с ориентацией на социальную ответственность. Предложен алгоритм разработки и реализации концепции нового подхода к управлению деловой репутацией банка. Указаны пути улущення деловой репутации банка в направлении повышения уровня экономической безопасности банка. Предложен управленческий подход к улущению деловой репутации банка через создание секторальных составляющих экономической безопасности банка.

Ключевые слова: деловая репутация банка, экономическая безопасность банка, нематеріальний актив, управление, концепция формирования деловой репутации банка.

Zhyvko Z.B., Martyn O.M., Muzyka S.N. Management of the bank's business reputation: the algorithm for its improvement. In the article, the influence of the bank's business reputation on the state of its economic security has been researched. The ways of forming the components of the bank's business reputation, the concept of its creation, are considered. The mechanism of managing the bank's business reputation with the focus on social responsibility is analyzed. Ways of improving the business reputation of the bank are determined at the initial stage of assessing the business reputation of the bank. Ways to improve the business reputation of the bank: 1) ethics in relations with partners – responsibility, decency, fulfillment of obligations, openness; 2) ethics in relations with internal partners – the responsibility of managers, financial transparency of business operations; 3) the level of efficiency of management – the development of innovation, the level of profitability; 4) the quality of goods and services, the reputation of employees. The ways of improving the bank's business reputation with the aim of raising the level of economic security of the bank are offered. The algorithm of the development and implementation of the concept of a new approach to managing the bank's business reputation is proposed. Five stages of realization of the process of improvement of management of a business reputation of the bank with the focus on social responsibility are offered. The first stage is the assessment of the bank's business reputation. The second stage is the development of a program to improve the reputation of the bank. The third stage is the assessment of the integral risk of reducing / losing reputation of the bank. The fourth stage is the correction of the program for improvement of the bank's business reputation. The fifth stage – control over change of the bank's business reputation. The managerial approach to improving the bank's business reputation through the creation of sectoral components of the bank's economic security is proposed.

Key words: bank's business reputation, bank's economic security, intangible asset, management, concept of forming a bank's business reputation.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку і функціонування національної економіки в цілому і банківського сектора зокрема, проблема забезпечення економічної безпеки банків постала домінантою діяльності банківських установ.

Ділова репутація є своєрідною унікальною характеристикою кожного банку, її не можна замінити новою технікою чи технологією, не можна скопіювати в іншого підприємства і використати в себе, не можна купити на ринку або отримати без власних зусиль. Ділова репутація підприємства розвивається і отримується підприємством у процесі свого розвитку, тому вона впливає на рівень економічної безпеки. Значення ділової репутації підприємства в сучасних складних ринкових умовах визначається тим, що вона стала сьогодні стратегічно значущим нематеріальним активом.

Постійна увага до процесу формування ділової репутації підприємства та управління цим процесом сьогодні мусить бути складовою щоденного процесу функціонування банку. Хоча ділова репутація є нематеріальним активом, але вона є чинником, що в подальшому впливає на лояльність бренду і результативність банку: збільшення вартості його акцій і привабливості для споживача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ділової репутації комерційних банків та, як наслідок, довіри з боку ділових партнерів особливо гостро постає в період фінансових криз. Так, причиною виникнення фінансових криз 1998 р. і 2008–2009 рр. стала нестабільність діяльності комерційних банків унаслідок низької довіри клієнтів, що є відображенням негативної ділової репутації.

Дослідження теоретичних та методологічних проблем формування ділової репутації банківських установ здійснювали як зарубіжні, так і вітчизняні учені, зокрема М. Алексеєнко, Г. Амбросьєва, О. Безух, О. Вовчак, А. Герасимович, О. Денєга, О. Дзюблук, Ж. Довгань, О. Гребешкова, Г. Даулінг, К. Джексон, Х. Клевес, Л. Красицька, Т. Куриленко, Н. Маслова, О. Россомахіна, Р. Тиркало, О. Хортюк, Ч. Фомбрун та інші.

Оскільки ділова репутація банку впливає на його результати діяльності, формує перспективи його розвитку, вона у сучасних умовах ведення бізнесу все більше набуває фінансового і стратегічного значення. Банківська діяльність потребує невинного втручання та контролю за цими процесами, а також грамотного управління ними для досягнення банками економічних вигод та поставленої мети.

Постановка завдання. Обґрунтування теоретичних і практичних положень щодо управління діловою репутацією банку в системі економічної безпеки.

Виклад основних результатів. Постійна увага до процесу формування ділової репутації банку та управління цим процесом сьогодні мусить бути складовою частиною щоденного процесу його функціонування. Процес управління діловою репутацією

з метою зміцнення економічної безпеки банку повинен чітко відповідати його місії.

Ділова репутація банку формується під впливом цілого комплексу параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища. До таких параметрів належить:

- 1) ефективність управління;
- 2) успішність бізнес-розвитку;
- 3) етика ведення бізнесу;
- 4) динаміка і величина операційних і фінансових показників;
- 5) якість наданих послуг;
- 6) якісний і кількісний стан кадрового потенціалу;
- 7) рівень соціальної відповідальності бізнесу;
- 8) інформаційна активність тощо.

Вплив сукупності чинників на діяльність підприємства має враховуватись у процесі управління діловою репутацією, оскільки саме це є важливою умовою формування всіх складників ділової репутації як, з одного боку, своєрідної реакції впливу і дії зовнішніх чинників, а з іншого – необхідності розвитку внутрішніх чинників і можливостей під впливом функціонування ринку. Отже, формується сукупність складників ділової репутації, які потребують постійної уваги з боку менеджменту (це формує їх до сучасних ринкових вимог), що дозволяє розвивати внутрішні можливості для підвищення ефективності й рівня ділової репутації підприємства, конкурентної стабільності функціонування в сучасних ринкових умовах. У таких умовах ефективного управління діловою репутацією підприємства не тільки контролюється вплив чинників зовнішнього середовища, але розвиваються реальні можливості та наявний потенціал внутрішнього середовища.

Покращення управління діловою репутацією банку в контексті економічної безпеки повинно базуватись на концепції формування ділової репутації банку.

Концепція формування ділової репутації банку повинна передбачати:

- 1) використання загальних методологічних підходів і принципів управління нею;
- 2) обґрунтування використання відповідного інструментарію;
- 3) розглядання ділової репутації підприємства як взаємодії сукупності її елементів, кожний із яких характеризує можливості підприємства, має внутрішню структуру й особливості;
- 4) використання загальних і спеціальних функцій менеджменту, серед яких виділяється функція діагностики й оцінки елементів, що становлять ділову репутацію підприємства [1, с. 7].

Організаційний механізм управління діловою репутацією банку з чітко поставленою метою функціонування повинен містити комплекс постійно діючих інноваційних, інвестиційних, маркетингових, матеріальних, організаційно-управлінських, кадрових заходів, спрямованих на підтримку й розвиток

ділової репутації підприємства, причому підвищенню рівня ділової репутації сприятиме соціальна спрямованість діяльності банку.

Сьогодні соціальна спрямованість бізнесу не обмежується тільки благочинністю, вона передбачає таку діяльність, від якої отримують користь усі, а саме: охорону праці, підтримку гідного рівня заробітної плати працівників, розвиток персоналу, соціально відповідальне інвестування, сприяння подолання корупції в країні, гендерну рівність, співпрацю з місцевими громадами, розвиток соціальної інфраструктури [2, с. 45].

Як свідчить практика українських банків, вони не висвітлюють принципи соціальної відповідальності на сайтах і не включають її до стратегії банку. Як правило, така діяльність зводиться до спонсорства (підтримка спорту, мистецтва) або благодійної діяльності. Проте врахування соціальної відповідальності в стратегії розвитку банків відсутнє, відсутня співпраця з місцевими громадами в напрямі проведення робіт із благоустрою території, відсутні програми підвищення кваліфікації працівників, створення нових робочих місць тощо [3, с. 107].

Соціальна спрямованість (як важливий напрям підвищення рівня ділової репутації) означає відповідність рівня репутації банку соціальним потребам як споживачів банківських послуг, так і працівників, інвесторів. Тобто, маючи за мету підвищити рівень ділової репутації, банк здійснює низку заходів, що спрямовані на задоволення цих потреб.

І. Решетнікова вважає, що досягнутий імідж – це збіг інтересів у зовнішньому та внутрішньому середовищі господарювання підприємства у цей момент [4, с. 154]. Більш вірогідно, що соціально відповідальне та ініціативне підприємство буде успішним в основній діяльності та конкурентоспроможним. З іншого боку, соціальна відповідальність сприяє утвердженню на ринку, зростанню прибутковості, стійкому розвитку та конкурентоспроможності. Тому орієнтація на соціальну репутацію передбачає вплив на зовнішнє середовище функціонування банку, а також формування внутрішнього середовища (мікроклімат у колективі, соціальна захищеність працівників, соціальна мотивація та ін.), розвиток корпоративної культури (етичні норми і правила, традиції підприємства, структурна ієрархія організації та управління, особистісна культура тощо), підвищення особистісної репутації персоналу, менеджменту, власників.

Механізм управління діловою репутацією банку з орієнтацією на соціальну відповідальність, спрямований на ефективний розвиток ділової репутації підприємства, повністю відповідає сучасним вимогам, забезпечує вищий рівень економічної безпеки банку, створює можливості для швидкого ухвалення управлінських рішень, ураховує динаміку кон'юнктури ринку та створює можливості для гнучкого реагування на ринкові зміни. На думку О. Дубрової,

«для забезпечення ефективності суспільних ініціатив і закріплення репутації соціально відповідального бізнесу важливо підходити до витрат на соціальні потреби, як до інвестицій: знайти тих, кому вони потрібні, вивчити потреби, розробити план співпраці, звітності й освітлення результатів» [5, с. 91].

Економісти вважають, що у більшості вітчизняних банків відсутній чіткий вектор соціальної відповідальності; соціальна відповідальність носить поверхневий характер. «Діяльність банку, – вважають О. Дзюблюк, Т. Стечишин, – має бути спрямована таким чином, щоб принципи корпоративної соціальної відповідальності стали частиною його стратегії, культури й основної діяльності, відкритості, готовності звітувати за свої дії перед громадою та суспільством. Взаємодія банку із суспільством має ґрунтуватися на чіткому розумінні соціальної місії та ролі, яку він виконує у місцевому та державному масштабі» [6].

Покращення управління діловою репутацією банку з метою зміцнення його ділової репутації й орієнтації на соціальну відповідальність та збільшення прибутку повинно відбуватись на основі розроблення основоположних засад управління діловою репутацією підприємства.

Для розроблення і реалізації концепція нового підходу до управління діловою репутацією банку, на наш погляд, слід зважати на певну послідовність етапів, тобто варто дотримуватись поетапного підходу (алгоритму):

- 1) формулювання нової мети, яка повинна передбачати те, якою має бути наша репутація;
- 2) збирання інформації, з одного боку, про стан власної репутації, а з іншого – про стан репутації підприємств-конкурентів;
- 3) оцінка ділової репутації власного підприємства;
- 4) аналіз власної ділової репутації з використанням економічних показників у динаміці (мінімум за останні 5 років);
- 5) порівняння бажаної ділової репутації підприємства з фактичною репутацією, а також виявлення недоліків, які знижують рівень ділової репутації; оцінка ризиків втрати ділової репутації підприємства;
- 6) розроблення шляхів удосконалення ділової репутації власного підприємства;
- 7) прийняття обґрунтованого рішення про покращення ділової репутації та вибір методів управління нею;
- 8) розроблення і реалізація конкретних заходів стосовно покращення репутації;
- 9) моніторинг процесу виконання затверджених заходів і контроль за цим процесом [7, с. 395].

Шляхи покращення ділової репутації банку закладаються на третьому етапі, коли відбувається оцінка ділової репутації власного підприємства. При цьому необхідно оцінити:

- 1) етику у відносинах з партнерами (відповідальність, порядність, виконання зобов'язань, відкритість);
- 2) етику у відносинах із внутрішніми партнерами

(відповідальність менеджерів, фінансова прозорість бізнесових операцій);

3) рівень ефективності управління (розвиток інновацій, рівень рентабельності);

4) якість товарів і послуг, репутації працівників.

На восьмому етапі, коли відбувається розроблення і реалізація конкретних заходів стосовно покращення ділової репутації банку, необхідно врахувати, що репутаційні аудиторії підприємства, до яких належить персонал, споживачі, місцева громада, конкуренти, є специфічними і потребують індивідуального підходу. Тільки врахування цієї специфіки дозволить підприємству вийти на новий рівень ділової репутації підприємства, а ігнорування індивідуальності може привести до негативних наслідків. Це стосується як споживачів, так і конкурентів, оскільки вони за певних обставин можуть поширювати неправдиву і негативну інформацію про підприємство, використовуючи при цьому прийоми нечесної конкуренції.

Тому управління діловою репутацією (як системний бізнес-процес банку) представимо комплексом послідовно здійснюваних заходів щодо формування, підтримки, захисту та перспективного розвитку й підвищення ділової репутації, згрупувавши дев'ять етапів у п'ять взаємопов'язаних етапів (рис. 1).

Перший етап – оцінка ділової репутації банку – об'єднує попередні чотири. Другий етап об'єднує попередні п'ятий і шостий етапи; на цьому етапі

розробляється програма формування та підтримки ділової репутації. Її змістом є вибір відповідної стратегії, що здійснюється на основі загальних стратегічних пріоритетів функціонування підприємств. Коли стратегічні пріоритети змінюються, то репутаційна стратегія також повинна змінюватися.

Третій етап стосується сьомого етапу з орієнтацією на визначення можливих чинників та ризиків зниження (втрати) ділової репутації, створюється система контролю і попередження репутаційних ризиків.

Четвертий етап стосується восьмого етапу з орієнтацією на корегування програми покращення репутації; для пом'якшення соціального та економічного складників ризиків розробляються і реалізуються відповідні програми корпоративної соціальної відповідальності.

П'ятий етап – це дев'ятий етап, де буде відбуватися моніторинг процесу виконання затверджених заходів і контроль за цим процесом.

У результаті моніторингу розробляються рекомендації щодо ділової поведінки. На нашу думку, науковці правильно акцентують увагу на тому, що доцільно проводити дворівневий моніторинг (тактичний (щомісячний) і стратегічний (щорічний)), що здійснюється за рахунок залучення власних спеціалістів, на яких можуть бути покладені відповідні функції [8, с. 107]. Якщо в результаті контролю виявляються відхилення від основних цільових індикаторів оцінки ділової репутації,



Рис. 1. Алгоритм покращення управління діловою репутацією банку з орієнтацією на соціальну відповідальність

Джерело: розроблено на основі [8, с.107]



Рис. 2. Управлінський підхід до покращення ділової репутації банку

Джерело: авторська розробка

то обґрунтовуються та корегуються відповідні напрями діяльності.

Загалом, процес управління діловою репутацією банку має починатися і закінчуватися її аналізом, ґрунтовною оцінкою слабких та сильних сторін. Залежно від результатів аналізу, наявних реальних проблем або переваг визначаються ключові напрями коригування шляхів її удосконалення та підвищення на основі заходів з урахуванням загальноетичних принципів, соціальних інновацій, програмно-цільового підходу [9, с. 24–27]. При цьому особлива роль повинна надаватися принципам корпоративної соціальної відповідальності, оскільки в сучасних умовах господарювання соціально відповідальне управління є одним із важливих елементів процесу управління діловою репутацією бізнесу. «Соціальна відповідальність бізнесу ґрунтується на цілковитій добровільності взятих на себе додаткових зобов'язань щодо здійснення програм соціальної зовнішньої і внутрішньої політики з метою формування взаємовигідних партнерських відносин на основі довіри, публічності, відкритості, обміні інформацією» [10, с. 233].

Корпоративна соціальна відповідальність передбачає облік та мінімізацію негативних впливів банку на внутрішнє та зовнішнє бізнесове середовище, підвищення якості та збільшення обсягів надання банківських послуг, активну участь у вирішенні соціальних проблем регіонів або місць розміщення. Це означає, що програма соціальної відповідальності банку, розроблена в контексті покращення ділової репутації банку, буде сприяти підвищенню рівня економічної безпеки банку.

Запропоновані етапи управління діловою репутацією банку дозволяють:

1) оцінити сьогоденний стан ділової репутації нашого підприємства;

2) своєчасно виявити недоліки та помилки, які мали місце під час коригування ділової репутації.

Із метою покращення управління діловою репутацією в напрямі підвищення рівня економічної безпеки банку, на наш погляд, доцільно необхідно створити секторальні складники економічної безпеки банку:

1) сектор планування, прогнозування та ефективного контролю;

2) інформаційно-аналітичний сектор;

3) сектор зворотного зв'язку (рис. 2).

Кожний сектор економічної безпеки банку (планування, прогнозування та ефективного контролю; інформаційно-аналітичний; зворотного зв'язку) має виконувати свої специфічні функції, які сприятимуть збільшенню конкурентоспроможності підприємства, збільшенню прибутковості та стійкому становищу на ринку.

Висновки. На наш погляд, управління діловою репутацією варто реалізувати як комплекс послідовно здійснюваних заходів щодо формування, підтримки, захисту та перспективного розвитку й підвищення ділової репутації, який реалізується через п'ять етапів: оцінку ділової репутації банку; розроблення програми покращення репутації банку; оцінку інтегрального ризику зниження / втрати репутації банку; коригування програми покращення репутації; контроль за зміною ділової репутації банку.

Із метою покращення управління діловою репутацією в напрямі підвищення рівня економічної безпеки банку вважаємо, що доцільно створити секторальні складники економічної безпеки банку: сектор

планування, прогнозування та ефективного контролю; інформаційно-аналітичний сектор; сектор зворотного зв'язку.

Проте ще багато невирішених питань на шляху формування високого рівня ділової репутації і повернення довіри до банків.

Список літератури:

1. Родіонов О. Проблеми формування ділової репутації підприємств борошномельно-круп'яної промисловості. Автореферат ... д.е.н. Луганськ, 2010. – 36 с.
2. Щур Н. Соціальна політика держави і соціальна відповідальність бізнесу. Державне управління: теорія та практика. – 2011. – № 2. – С. 42-48.
3. Башинський Т. Соціальна відповідальність банківського сектору України. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2014. – Вип. 25. – С. 104-110.
4. Решетникова И. Формирование и развитие делового имиджа фирмы. Москва: Экономика, 2008. – 271 с.
5. Дуброва О. Ділова репутація підприємства: практичні аспекти управління. *Економіка та держава*. – 2009. – № 12. – С. 38-41.
6. Дзюблук О., Стечишин Т. Соціальна відповідальність банківської системи: теоретичний та практичний аспект. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/3606/1.pdf>.
7. Товма О. Концептуальні засади управління діловою репутацією підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. – 2012. – Вип. 1 (1). – С. 393-401.
8. Ігнатенко М. Формування процесу управління діловою репутацією та соціальною відповідальністю харчових і переробних підприємств як складниками їх конкурентоспроможності. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки*. – 2014. – Вип. 5 (2). – С. 105-108.
9. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження. Київ, 2005. – 41 с.
10. Ясінська Ю. Механізм управління діловою репутацією підприємства. *Соціально-економічні проблеми і держава*. – 2015. – Вип. 2. – С. 228-236.

УДК 330.322(477): 658.152

Коваленко О.В., д.е.н., професор,
завідуюча кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Бахтін І.В., магістрант
кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Коваленко О.В., Бахтін І.В. Інвестиційний клімат в Україні та його вплив на інвестиційну діяльність підприємств. У статті висвітлено стан та перспективи здійснення інвестування у підприємницьку діяльність підприємств України в умовах глобалізації фінансово-економічних відносин. Здійснено уточнення понятійної бази інвестиційної проблематики у рамках функціонування підприємств. Проведено дослідження інвестиційного середовища країни, розглянуто основні проблеми інвестиційної діяльності, систематизовано та поглиблено теоретичні знання та здійснено аналіз теоретичних засад формування інвестиційного клімату в Україні. Запропоновано здійснювати оцінку перспективних змін інвестиційного клімату в економіці України та Запорізької області.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестори, індикатори, оцінки, іноземні інвестиції, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, інвестиційна політика.

Коваленко Е.В., Бахтин И.В. Инвестиционный климат в Украине и его влияние на инвестиционную деятельность предприятий. В статье рассмотрены состояние и перспективы осуществления инвестирования в предпринимательскую деятельность предприятий Украины в условиях глобализации финансово-экономических отношений. Осуществлено уточнение понятийной базы инвестиционной проблематики в рамках функционирования предприятий. Проведено исследование инвестиционной среды страны, рассмотрены основные проблемы инвестиционной деятельности, осуществлены систематизация и углубление теоретических знаний и анализ теоретических основ формирования инвестиционного климата в Украине. Предложено осуществлять оценку перспективных изменений инвестиционного климата в Украине и в Запорожской области.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвесторы, индикаторы, оценки, иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвестиционная политика.

Kovalenko O.V., Bachtin I.V. Investment climate in Ukraine and its influence on the investment activity of enterprises. The article highlights the state and prospects for investments in business activity of enterprises of Ukraine in terms of globalisation of financial and economic relations. The terminology of investment issues within the operation of enterprises is clarified. Investment environment of the country is studied, the main problems of investment activity are considered, theoretical knowledge is deepened, and analysis of theoretical fundamentals of the formation of the investment climate in Ukraine is conducted. It is proposed to assess prospective changes in the investment climate in the economy of Ukraine and Zaporizhzhia region.

Key words: investments, investment activity, investors, indicators, estimates, foreign investments, investment attractiveness, investment climate, investment policy.

Вступ. Інтеграційні та глобалізаційні процеси, що спостерігаються у сучасному світовому господарстві, визначають виняткове значення інвестицій для становлення та розвитку вітчизняної економіки. Ефективне здійснення інвестиційної діяльності на сучасному етапі є основою для розвитку економіки України, забезпечення можливості її інтеграції в європейський соціально-економічний простір, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Економіка країни знаходиться на такому етапі розвитку, коли проблеми досягнення стабільного економічного зростання стають ключовими. Реалізація завдань розвитку ринкової економіки України, особливо у виробничій сфері, не призвела до очікуваного значного зростання ефективності виробництва як на мікро-, так і на макрорівні. Більшість вітчизняних підприємств не має достатнього обсягу ресурсів навіть для забезпечення простого відтворення, триває фізичний і моральний знос виробничого потенціалу. Отже, в таких умовах інвестування в розвиток підприємства є однією з головних умов його життєдіяльності. На сьогодні вітчизняні підприємства не мають потрібного теоретичного підґрунтя та методичного інструментарію щодо розробки ефективної інвестиційної політики. Негативні наслідки має недооцінка багатьма підприємцями теоретичного обґрунтування практичних інвестиційних рішень. Розвиток реформаційних процесів підтвердив неможливість такого підходу до вирішення завдань розвитку ринкових відносин. Для підвищення інвестиційної активності вітчизняних підприємств на державному рівні мають виконуватися такі важливі умови, як формування та реалізація виваженої інвестиційної політики, забезпечення сприятливого ділового клімату в країні, розвиток інвестиційного та інфраструктурного забезпечення інвестиційних процесів тощо.

Постановка проблеми. Україна має високий науковий і виробничий потенціал, однак майже не використовує його, наражаючи, таким чином, суспільство на економічну небезпеку та залежність у майбутньому від світової спільноти. Щоб не стати країною третього світу, вже сьогодні необхідно докласти значних зусиль для побудови сильної, конкурентоспроможної національної економіки, таким чином забезпечивши незалежність і високий рівень життя суспільства. Можливим шляхом вирішення цієї проблеми є значне інвестиційне вливання.

Інвестиції займають одне з чільних місць в розвитку економічних процесів, вони є одним із найбільш вагомих, визначальних факторів розвитку будь-якої держави. За їх допомогою можливо стабілізувати соціально-економічне зростання та розвиток окремих суб'єктів підприємницької діяльності та покращити рівень одержуваних прибутків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про те, що розробленню проблем інвестування приділяється дуже велика увага українськими і зарубіжними вченими, такими як О. Амоша, Г. Бірман, І. Бланк, В. Гриньова, Б. Губський, А. Загородній, О. Коваленко, М. Кондратьєв, М. Лапуста, Ю. Макогон, А. Маршалл, П. Перерва, В. Шапіро, У. Шарп, В. Шеремет, О. Ястремська та інші.

Виклад основного матеріалу. Метою дослідження є висвітлення стану та перспектив здійснення інвестування у підприємницьку діяльність підприємств України в умовах глобалізації фінансово-економічних відносин. Для досягнення цієї мети слід виконати такі завдання: уточнення понятійної бази інвестиційної проблематики в рамках функціонування підприємств; дослідження інвестиційного середовища країни; розгляд основних проблем інвестиційної діяльності; систематизація та поглиблення теоретичних знань; аналіз теоретичних засад формування інвестиційного клімату в Україні; оцінка перспективних змін інвестиційного клімату в економіці України; формування висновків. Інвестиції можна класифікувати за різними ознаками, яких в науковій літературі дуже багато. Метою класифікації інвестицій є надання повної інформації для визначення найбільш вдалого капіталовкладення. Чим більше розширити ступінь деталізації ознак класифікації інвестицій, тим більше видів інвестицій можна запропонувати. Виходячи з різного рівня здійснення інвестиційної діяльності суб'єктами інвестування, інвестиції, на нашу думку, доцільно розділити на макрорівневі, основна мета яких – забезпечення сталого соціально-економічного розвитку та мікрорівневі, які здебільшого пов'язані із забезпеченням безперервності виробничого процесу на підприємстві. Методологічний підхід до визначення базового поняття «інвестиції» дозволяє обґрунтовано підійти до понять наступного рівня (інвестування, інвестиційний процес, інвестиційна діяльність) і розмежувати їх, спираючись на семантичні особливості,

оскільки ототожнення цих понять представляється не зовсім коректним. Методологія прийняття рішень у сфері інвестування містить формування категорій інвестиційного процесу та систему показників, що характеризують їх зміст [4, с. 477].

Інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність характеристик його виробничої, комерційної, фінансової, управлінської діяльності та особливостей інвестиційного клімату, що свідчать про доцільність здійснення інвестицій в нього. Тобто привабливим для інвестора буде таке підприємство, яке буде характеризуватися високим рівнем впровадження нових видів техніки і технологій, вдосконалюючи їх та масово використовуючи у виробництві. Таке підприємство зможе існувати в конкурентному середовищі і буде надійним важелем для встановлення стійких та стабільних позицій як на вітчизняних, так і на зарубіжних ринках, при цьому, без суттєвих перешкод завойовувати лідируючі позиції на світовому ринку, покращуючи свою репутацію, та конкурувати з іншими високоякісними товарами [9, с. 112].

Отже, першочерговим завданням, виконання якого зумовлює успіх у цій конкурентній боротьбі, є максимальне підвищення інвестиційної привабливості. Першим кроком вирішення даного завдання буде визначення існуючого рівня інвестиційної привабливості того чи іншого об'єкта. Тобто є необхідність кваліфікованої оцінки багаторівневої інвестиційної привабливості: міжнародної, внутрішньодержавної – секторної, міжгалузевої, внутрішньогалузевої, конкретного підприємства, проекту. Основними цілями оцінки інвестиційної привабливості є:

- визначення поточного стану підприємства та перспектив його розвитку;
- розробка заходів підвищення інвестиційної привабливості;
- залучення інвестицій у відповідних до інвестиційної привабливості обсягах та отримання комплексного позитивного ефекту від освоєння залученого капіталу.

Заключним етапом вивчення інвестиційного ринку є аналіз і оцінка інвестиційної привабливості окремих компаній і фірм, розглянутих як потенційні об'єкти інвестування. Така оцінка проводиться інвестором при визначенні доцільності здійснення капітальних вкладень у розширення й технічне переозброєння діючих підприємств; виборі для придбання альтернативних об'єктів приватизації; покупці акцій окремих компаній. Але й кожен господарюючий суб'єкт повинен виявити свої можливості для залучення зовнішніх інвестицій [10, с. 84]. Тому оцінка інвестиційної привабливості проводиться у зовнішньому і внутрішньому фінансовому аналізі.

Визначено, що для оцінки інвестиційної привабливості підприємства як об'єкта інвестування пріоритетне значення має аналіз наступних сторін його діяльності: 1. Аналіз оборотності активів. Ефек-

тивність інвестування в значній мірі визначається тим, наскільки швидко вкладені засоби обертаються в процесі діяльності підприємства. 2. Аналіз прибутковості капіталу. Однією з головних цілей інвестування являється забезпечення високого прибутку в процесі використання вкладених засобів. Але в сучасних умовах підприємства можуть в значній мірі керувати показниками прибутковості (за рахунок амортизаційної політики, ефективності податкового планування і т.п.). В процесі аналізу можна досить повно дослідити потенціал його формування у співставленні з вкладеним капіталом. 3. Аналіз фінансової стійкості. Такий аналіз дозволяє оцінити інвестиційний ризик, пов'язаний з структурним формуванням інвестиційних ресурсів, а також виявити оптимальність фінансування поточної господарської діяльності. 4. Аналіз ліквідності активів. Оцінка ліквідності активів дозволяє визначити здатність підприємства платити по своїм короткостроковим зобов'язанням, попередити можливість банкрутства за рахунок швидкої реалізації окремих видів активів. Іншими словами, стан активів характеризує рівень інвестиційних ризиків в короткостроковому періоді [12, с. 101].

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства за зазначеними показниками здійснюється, враховуючи стадії його життєвого циклу, оскільки на різних стадіях значення одних і тих же показників матимуть різну цінність для підприємства та його інвесторів. За даними Держстату у 2017 році в економіку України іноземними інвесторами з 76 країн світу вкладено 1630,4 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу) (рисунок 1). Варто відзначити, простежуються значні коливання обсягу інвестицій, особливо різкий спад надходжень відбувався в 2014 та 2017 рр., що є своєрідним погіршенням розвитку економіки, адже в 2017 р. інвестиції скоротилися в 2,44 рази. Насправді, приплив інвестицій 2017 р. сильно впав порівняно з 2016 роком – на 57,5%, до 1 млрд. 817,2 млн. грн. із 4 млрд. 405,8 млн. грн.

Востаннє таке падіння було зафіксоване в 2014 році, коли надходження інвестицій знизилося на 55,1%. Щоправда, наступного року було відзначено значне зростання – на 53,5%, до 3 млрд. 763,7 млн. грн. При цьому обсяг прямих інвестицій на одну особу в 2017 році зріс на 4,3% – до 925 доларів. Максимальне зростання було зафіксоване в 2011 році, тоді на одну людину припадала 1 тисяча 084,3 долара, мінімальна сума інвестицій на одну особу була в 2016 році 886 доларів. Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31.12.2017 року становив 39144,0 млн. дол. США (рисунок 2). Обсяг залучених із початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України у 2017 році становив 39,1 млрд. дол. США. Інвестиції спрямовуються у вже розвинуті сфери економічної діяльно-

сті. На підприємствах промисловості зосереджено 29,6% загального обсягу прямих інвестицій в Україну. Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. Станом на 31.12.2017 найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 26,1% та підприємств промисловості – 27,3 %.

До основних країн-інвесторів належать Кіпр – 25,6%, Нідерланди – 16,1%, Російська Федерація – 11,7%, Велика Британія – 5,5%, Німеччина – 4,6%, Віргінські Острови (Брит.) – 4,1%, і Швейцарія – 3,9%. Обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України у 2017 році складають 412,8 млрд. грн., що на 22,1 % більше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2016 року. Отже, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

У рейтингу Doing Business 2018 Україна піднялась на +4 пункти і посіла 76 позицію зі 190 країн світу. Найбільший прогрес Україна продемонструвала у таких складових рейтингу: +105 пунктів (за 140-го на 35-те місце) по компоненту "одержання дозволів на будівництво" – завдяки зменшенню пайової участі в Києві з 10 до 2% та зниженню вартості послуг з технагляду; + 41 пункт по "сплаті податків" за зменшення та уніфікацію ставки ЄСВ. Відзначимо, що вирішальною реформою, що вплинула на підвищення позицій України в рейтингу, є спрощення реєстрації бізнесу.

Також, слід відзначити, що у рейтингу агентства Moody's Investors Service Україна покращила свій кредитний рейтинг в міжнародному економічному списку. Він змінився з Саа3 до Саа2, що означає зміна прогнозу зі "стабільного" на "позитивний".

Так, на поліпшення показників вплинуло проведення структурних реформ в Україні, що допомогло країні впоратися з борговим навантаженням і поліпшити позиції на зовнішніх ринках.

Крім того, у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК) 2017/2018 Україна покращила свої позиції на 4 пункти і зайняла 81 місце серед 137 країн світу, які досліджувались (у ГІК 2016/2017 – 85 місце серед 138 країн).

Для економічного розвитку будь-якого регіону України важливе значення має інвестування. Збільшення інвестицій в регіон є важливим завданням органів місцевого самоврядування, тому що це дозволить регіону вдосконалити виробництво продукції та підвищити її конкурентоспроможність, створити додаткові робочі місця та збільшити відповідні відрахування в місцеві бюджети, що в підсумку вплине на якість та рівень життя населення регіону. Диспропорції, що існують в економічному розвитку регіонів України небезпідставно вказують на необхідність збільшення інвестицій в економіку регіону. Сьогодні найбільш привабливими регіонами України для інвесторів є ті, що мають відносну соціальну стабільність, володіють багатими природними ресурсами і/або конкурентоспроможним виробничим комплексом.

За даними Головного управління статистики у Запорізькій області розглянемо динаміку надходження прямих іноземних інвестицій, що відобразимо на рисунку 3. Проаналізувавши рисунок 3 слід зазначити, що прямі іноземні інвестиції до 2015 року по Запорізькій області мали тенденцію до зростання, але вже 2015 та 2016 році відбулося зменшення інвестицій до області через політичний конфлікт на Сході України та погіршення економічного становища України, що відповідно вплине на усі місцеві бюджети області та погіршиться соціально-економічна ситуація в області.

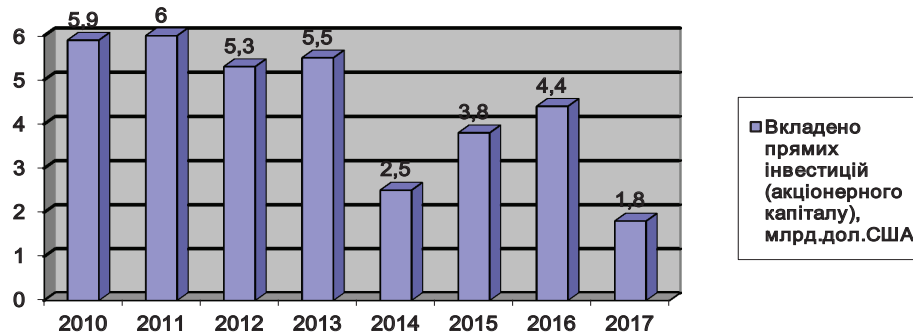


Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій 2010–2017 рр., млрд. доларів США

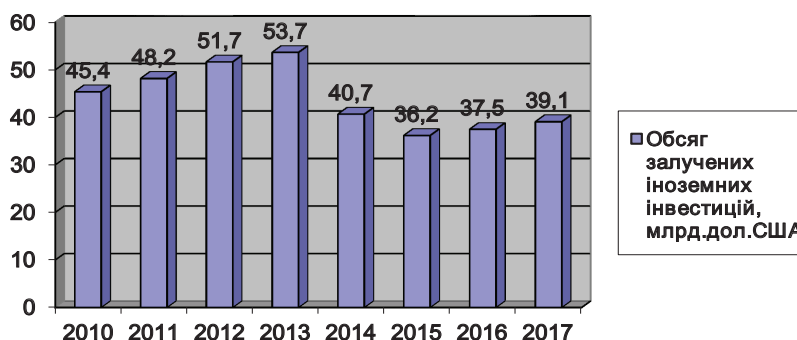


Рис. 2. Обсяг залучених іноземних інвестицій 2010–2017 рр., млрд. доларів США

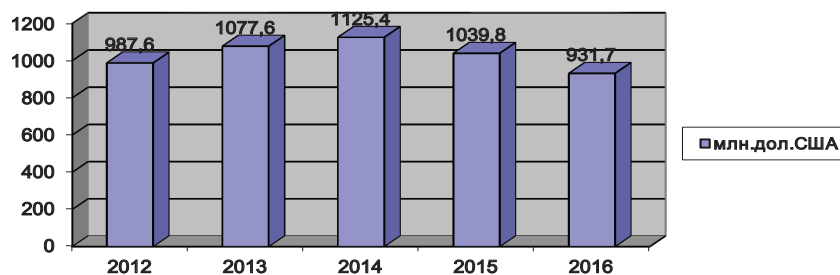


Рис. 3. Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область за 2012-2016 рр.

Для аналізу інвестиційного клімату по Запорізькій області проведемо аналіз інтенсивності динаміки щодо надходження прямих іноземних інвестицій. Знайдемо (таблиця 1): базисні та ланцюгові абсолютні прирости та темпи приросту. Також визначимо середньорічний абсолютний приріст та темп приросту. Ряд динаміки, який ми досліджуємо є зімкненим і представлений як надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область за певний рік. Абсолютний приріст надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область за періоди з 2012-2013 рр., 2012-2014 рр., 2012-2015 рр., 2012-2016 рр. становив 90,0 млн. дол.; 137,8 млн. дол.; 52,2 млн. дол.; -55,9 млн. дол. відповідно від рівня 2012 року (базисний метод). Абсолютний приріст надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область в кожному році з 2012 по 2016 рр. становив 90,0 млн. дол.; 47,8 млн. дол.; -85,6 млн. дол.; -108,1 млн. дол. відповідно (ланцюговий метод).

Темп приросту надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область майже в кожному році спадав, розраховувавши це за двома методами. Визначимо середньорічний абсолютний приріст та темп приросту надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область. Середньорічний абсолютний приріст (за базисним методом)

$$\bar{\Delta} = \frac{\Delta_{\text{бкін.}}}{m-1} = \frac{-55,9}{5-1} = -13,975 \text{ млн. дол. США}$$

Для визначення середньорічного темпу приросту обов'язково спочатку визначаємо середньорічний коефіцієнт росту (за базисним методом)

$$Kp = \sqrt[m-1]{\frac{K_{\text{бкін.}}}{K_{\text{бпоч.}}}} = \sqrt[4]{\frac{931,7}{987,6}} = 0,985$$

$$Tp = 100 * 0,985 - 100 = -1,5\%$$

За період з 2012 р. по 2016 р. в середньому в кожному році середньорічне надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область зменшувалося на 13,975 млн. дол. США або на 1,5%.

Органи місцевого самоврядування регіону мають активно долучатися до створення сприятливого інвестиційного клімату, так як це буде відображатися на його соціально-економічному розвитку. Також усі гілки влади та органи місцевого самоврядування мають працювати над створенням необхідних умов інвестування для вітчизняних інвесторів. І мова йде не про те, щоб надати їм гроші для здійснення інвестицій. Українському приватному капіталу потрібні гарантії від примусових вилучень і свавілля влади, система страхування від некомерційних ризиків, а також стабільні умови роботи при здійсненні довгострокових капіталовкладень. Завдяки потужному промисловому та аграрному комплексам спостерігається зростання залучення та освоєння інвестиційних ресурсів у 2017 році. Так, підприємствами та організаціями області за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 15,07 млрд. грн. капітальних інвестицій (3,7 % від загального обсягу по Україні – це 9 місце серед регіонів), що в порівнянних цінах на 47,4 % більше обсягів 2016 року. За цим показником Запорізька область посідає 2 місце серед областей України. Обсяг капі-

Таблиця 1

Аналіз інтенсивності динаміки щодо надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область за 2012-2016 рр.

Показник	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область, млн.дол.США	987,6	1072,6	1125,4	1039,8	931,7
Абсолютний приріст, млн.дол.США:					
- базисний	0	90,0	137,8	52,2	-55,9
- ланцюговий	-	90,0	47,8	-85,6	108,1
Темп приросту, %					
- базисний	0	9,1	14,0	5,3	-5,7
- ланцюговий	1	9,1	4,4	-7,6	-10,4

тальних інвестицій на одну особу населення становив 8632 грн. проти 5795 грн. у 2016 році. Найбільше капітальних інвестицій освоєно в промисловій галузі регіону (9,8 млрд. грн., або 64,9 % від загального обсягу) та сільському господарстві (2,7 млрд. грн., або 17,8 %). За рахунок розвитку інвестиційної спроможності міста залучаються додаткові ресурси на розвиток економіки. Частка іноземних інвестицій у промисловість становить 65%. Це, переважно, харчова промисловість - 24,2%, машинобудування - 23,2%, металургія - 10,7%, енергетика - 5,9%. Найбільшими країнами-інвесторами в підприємства міста є: Кіпр (ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго»), ПАТ «Запорізький завод феросплавів», ПАТ «Запоріжтрансформатор» ТОВ «Запорізький титано-магнієвий комбінат» тощо), Швеція (ПАТ «Карлсберг Україна»), Республіка Корея (ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»). На імідж регіону в цілому та на його інвестиційну привабливість позитивно впливає успішний досвід реалізації інвестиційних проектів. Місто планує залучати інвестиції переважно у сферу енергозбереження, енергоефективності, модернізації об'єктів інфраструктурного забезпечення міста та головних секторів економіки. Капітальні інвестиції у житлове будівництво становили 351,1 млн. грн. (2,3 % від загального обсягу), з них 103,1 млн. грн. – кошти населення на будівництво житла.

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій залишаються власні кошти підприємств та організацій – 12,7 млрд. грн. (84,1 % загального обсягу), кошти місцевих бюджетів – 1,16 млрд. грн. (7,7 %), кредити банків та інші позики – 776,5 млн. грн. (5,1 %), кошти державного бюджету – 263,8 млн. грн. (1,7 %), кошти населення на будівництво житла – 103,1 млн. грн. (0,7 %). Реалізація найважливіших інвестиційних проектів регіону у 2018 році здійснюється за рахунок:

- державного фонду регіонального розвитку (ДФРР) – Міжвідомчою комісією з оцінки відповідності інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку, що можуть реалізовуватися за рахунок коштів ДФРР, погоджено 25 проектів області на загальну суму 226,6 млн. грн.;

- субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на фінансування заходів соціально-економічної компенсації ризику населення, яке проживає на території зони спостереження – області передбачено 22,454 млн. грн., у тому числі на реалізацію заходів за рахунок частки субвенції обласному бюджету – 6,329 млн. грн.; фактично надійшло 2,494 млн. грн., у тому числі обласному бюджету – 1,408 млн. грн. (11,1 % запланованого на рік);

- субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій – обсяг коштів субвенції області не доведений (по Україні – 5 млрд. грн.). Залишки невикористаних коштів субвенції 2017 року складають 38,936 млн. грн.;

- субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад – розпорядженням Кабінету Міністрів України від 04.04.2018 № 201-р області передбачено 124,136 млн. грн.; кошти субвенції до області не надходили.

За підсумками 2017 року спостерігається підвищення рівня прямого іноземного інвестування. Так, обсяг прямих іноземних інвестицій з початку інвестування на 31.12.2017 склав \$ 915,7 млн. (2,3 % від загального обсягу по Україні, 8 місце серед регіонів), що на 6,6 % більше (9 місце), ніж на 01.01.2017. Протягом 2017 року в область надійшло \$ 44,7 млн. акціонерного капіталу нерезидентів, що у 3 рази більше, ніж за 2016 рік (\$ 14,9 млн.). Обсяг прямих іноземних інвестицій в розрахунку на одну особу на 31.12.2017 становив \$ 529,2 – це 7 результат серед регіонів. Найбільша частка іноземних інвестицій зосереджена у промисловості – 68,7 % (у т. ч. у переробній – 53,5 %); оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів – 13,8 %. Переважну частку загального обсягу інвестицій – 76,5 % складають надходження з країн ЄС.

Висновки. Для покращення інвестиційного клімату в Україні актуальним сьогодні є питання вдосконалення організаційно-правової бази стосовно забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та створення фундаменту поліпшення конкурентоспроможності національної економіки. Для України потреба в залученні іноземних коштів визначається передусім такими ознаками, як: надзвичайна низька інвестиційна активність власних товаровиробників, на яких вплинули затяжна економічна криза, стагнації виробництва, значні стрибки рівня інфляції; необхідність виробничої модернізації технічної та технологічної бази, всієї інфраструктури загалом шляхом упровадження нових технологій, використовуючи досвід країн ЄС; необхідність модернізації та диверсифікації всіх сфер виробництва та забезпечення їх рівноваги на ринках; забезпечення можливості ефективного довгострокового вкладення фінансових ресурсів у розвиток підприємств та ефективного державного регулювання інвестиційними вкладеннями. Проте, незважаючи на суттєві проблеми у створенні сприятливого інвестиційного клімату, доречно відзначити, що Україна повільно, але впевнено просувається вперед до інтегрованого суспільства, що повинно забезпечити приплив нових іноземних інвестицій до вітчизняних підприємств.

Для зростання обсягів іноземних інвестицій доцільною може бути реалізація таких заходів, як:

- створення спеціального дорадчого органу (в рамках спільних комітетів, які будуть працювати відповідно до умов угоди між Україною та ЄС щодо асоціації та ЗВТ), який відповідатиме за координацію та розвиток інвестиційного співробітництва між Україною та ЄС;

- створення в Україні інституції, яка б опікувалася досудовим (чи позасудовим) захистом інтересів

іноземних інвесторів з урахуванням міжнародних стандартів та ділової етики;

- спрощення процедур із регламентації відносин держави і підприємств у сфері залучення іноземних інвестицій;

- впровадження надійної законодавчої системи страхування та перестраховування інвестиційних ризиків, заснування за участі держави страхової компанії і забезпечення її виходу на міжнародні страхові ринки;

- надання іноземному інвесторові права оренди на земельну ділянку для розміщення підприємства з іноземним капіталом на вигідний для нього термін;

- створення нормативно-правової бази з питань врегулювання відносин щодо залучення іноземних інвестицій для розроблення родовищ корисних копалин;

- забезпечення реалізації спеціальних режимів інвестиційної діяльності у вільних економічних зонах та територіях;

- залучення в інвестиційну сферу заощаджень іноземних громадян із використанням гарантійних механізмів їх повернення;

- створення системи гарантій стабільності для забезпечення довготермінового фінансування інвестиційних проектів.

Сприятливе інвестиційне середовище для України дає змогу поліпшити процес залучення іноземних інвестицій, примножити обсяги виробництва та є рушійною силою для модернізації та диверсифікації переважаючих пріоритетних сферах економіки, що дасть змогу запровадити інновації в різних галузях виробництва.

Покращити інвестиційний клімат можна, сконцентрувавши наявні ресурси в пріоритетних галузях

виробництва економіки з подальшим їх перетворенням в інвестиції; вкладаючи інвестиції в людський потенціал, підвищуючи кількість кваліфікованих працівників, що призведе до економічного зростання; надаючи фінансування на більший термін з менш жорсткими умовами; поліпшуючи діловий клімат, оздоровлюючи довкілля; спрощуючи систему оподаткування, реєстрації та ліцензування, надаючи податкові пільги, передаючи державні замовлення «молодим» підприємствам, забезпечуючи фінансову підтримку; розробляючи регіональні плани підвищення інвестиційної привабливості всіх областей країни шляхом попереднього дослідження їх інвестиційного середовища; створюючи відповідні законодавчі акти стосовно зниження корупційності органів державного та місцевого самоврядування та інших дискримінацій щодо інвесторів; підвищуючи прозорість укладання договорів між інвесторами та державою, забезпечуючи надійність та справедливість розподілу вкладів інвесторів.

Таким чином, реалізація відповідних заходів дасть змогу ліквідувати низку ризиків, поживавити національну економіку та вийти на міжнародні ринки збуту. Приклад європейських країн підтверджує, що економіка починає розквітати. Так, щоб Україні досягти такого рівня розвитку, який має Польща, потрібно протягом 10 років залучати вдвічі більше інвестицій, ніж є зараз. Водночас вкладати кошти необхідно в галузі, які орієнтовані на експорт, тоді, можливо, економіка нашої держави почне розвиватися. Україна не може стояти осторонь світових процесів глобалізації, а тому і має всі права, для залучення іноземних інвестицій.

Список літератури:

1. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент : [підручник] / І. О. Бланк, Н. М. Гуляєва. – К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2012. – 398 с.
2. Гукалюк А. Ф. Інвестиційна привабливість як чинник підвищення конкурентоспроможності території / А. Ф. Гукалюк, І. М. Іванович // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6. – С. 167-173.
3. Демидович В. В. Дослідження й регулювання існуючих підходів до оцінки інвестиційних процесів / В. В. Демидович // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2016. – № 2. – С. 51-55.
4. Сорока М. В. Оцінювання інвестиційної діяльності машинобудівного підприємства на основі системи індикаторів / М. В. Сорока // Вісник НУВГП «Економіка». – Рівне, 2014. – Част. 5. – Вип. 4 (44). – С. 476-483.
5. Олександренко І. В. Оцінка інвестиційного потенціалу регіонів / І. В. Олександренко // Регіональна економіка. – 2014. – № 3. – С. 80-91.
6. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом: [підручник] / А. А. Пересада. – К.: Лібра, 2013. – 472 с.
7. Просович О. П. Понятійний апарат економіки інвестицій в Україні / О. В. Просович // Вісник НУ «Львівська політехніка». – Проблеми економіки та управління. – Львів, 2013. – Вип. 448. – С. 223-226.
8. Федоренко В. Г. Інвестиційний менеджмент : [навч. посібник] / В. Г. Федоренко. – [2-е вид., доп.]. – К.: МАУП, 2014. – 280 с.
9. Непран А. В. Формування та використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в Україні / А. В. Непран // Фінанси України. – 2016. – № 9. – С. 111-128.
10. Лендел О. М. Теоретико-методичні аспекти здійснення інвестиційної діяльності в сучасних економічних умовах / О. М. Лендел // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 18. – С. 8-87.
11. Коваленко Ю. М. Прямі іноземні інвестиції: національний і міжнародний аспект / Ю. М. Коваленко, Т. О. Мельничук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2014. – № 1. – С. 112-120.
12. Петухова О. М. Інвестування: [навч. посіб.] / О. М. Петухова – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 336 с.
13. Мойсенко І. П. Інвестування: [навч. посіб.] / І. П. Мойсенко – К., 2013. – 490 с.
14. Вовчак О. Д. Інвестування: [навч. посіб.] / О. Д. Вовчак. – Львів: Новий Світ – 2000. – 2016. – 543 с.
15. Коваленко О. В. Розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств енергетичної галузі Придніпров-

ського економічного району / О. В. Коваленко, Ю. О. Янчуков // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка» Випуск 2 (4) – 2015 рік – Частина 1 – С. 150-156.

15. Руснак Ю. І. Вплив політико-правових чинників на формування інвестиційного клімату / Ю. І. Руснак // Право і суспільство. – 2016. – № 1 (2). – С. 101-105.

16. Лубенченко О. Проблеми залучення капітальних інвестицій в сучасних умовах / О. Лубенченко, Н. Петришина // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». – 2015. – Вип. 32. – С. 279-287.

17. Караушу А.М. Проблеми формування та залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / А. М. Караушу, В. В. Вудвуд // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2014. – Вип. 46. – С. 81–84.

18. Юрчик І. Б. Іноземні інвестиції в Україні: проблеми та перспективи / І. Б. Юрчик, А. А. Маценко // Молодий вчений. – 2016. – № 5(32). – С. 204.

19. Офіційний сайт BDO International Business Compass [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bdo-ibc.com>.

20. Офіційний сайт Світового банку Doing Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data>.

21. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

22. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України SMIDA [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/>.

23. Офіційний веб-сайт Запорізької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/news/40753/pro-pidsumki-sotsialno-ekonomichnogo-rozvitku-zaporizkoji-oblasti-stanom-na-05.05.2018.html>.

24. Інвестиційний портал Запорізької області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://investment.zoda.gov.ua/uk>.

25. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>.

26. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economiccooperation/invest-climat>.

Коваленко О.В., д.е.н, професор,
завідуюча кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

Дробишева О.О., к.е.н,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

Касимов С.М., магістрант
кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

АНАЛІЗ РІВНЯ ТА ФАКТОРІВ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Коваленко О.В., Дробишева О.О., Касимов С.М. Аналіз рівня та факторів активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудування. У статті здійснено аналіз рівня та факторів зовнішньоекономічної діяльності за 2013-2017 роки та обґрунтовано, що в умовах поглиблення євроінтеграційного процесу України, особливого значення набуває розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств, які залишаються експортно-орієнтованою галуззю економіки країни. Аналіз структури експорту українських товарів дає підстави стверджувати, що основна його частина припадає на продукти з низьким ступенем переробки, а отже – з низькою доданою вартістю, що свідчить про низький рівень конкурентоспроможності національної економіки, що свідчить про необхідність нарощувати експорт підприємствами машинобудування.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність підприємства, євроінтеграційні процеси, машинобудівні підприємства, зовнішній ринок, експорт, методи, форми, ризики, аналіз, зовнішньоекономічна адаптація.

Коваленко Е.В., Дробишева А.О., Касимов С.М. Анализ уровня и факторов активизации внешнеэкономической деятельности предприятий машиностроения. В статье осуществлен анализ уровня и факторов внешнеэкономической деятельности за 201-2017 годы и обосновано, что в условиях усиления евроинтеграционного процесса в Украине, особенное значение приобретает развитие внешнеэкономической деятельности машиностроительных предприятий, которые остаются экспортно-ориентированной отраслью экономики страны. Анализ структуры экспорта украинских товаров дает основания утверждать, что основная его часть приходится на продукты с низким уровнем переработки, а следовательно – с низкой добавленной стоимостью, что свидетельствует о необходимости наращивать объемы экспорта предприятиям машиностроения.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность предприятия, евроинтеграционные процессы, машиностроительные предприятия, внешний рынок, экспорт, методы, риски, анализ, внешнеэкономическая адаптация.

Kovalenko O.V., Drobysheva A.O., Kasymov S.M. Analysis of the level and factors of activation of foreign economic activity of machine-building enterprises. The article analyses the level and factors of foreign economic activity for 2013–2017 and substantiates that in terms of deepening the European integration process of Ukraine, development of the foreign economic activity of machine-building enterprises, which remain export-oriented sector of the country's economy, becomes of special importance. Analysis of the structure of exports of Ukrainian goods allows asserting that its main part consists of products with a low degree of processing, and therefore – with low added value, which testifies to the low level of competitiveness of the national economy, which testifies to the necessity to increase the export by enterprises of machine building.

Key words: foreign economic activity of enterprise, European integration processes, machine-building enterprises, foreign market, export, methods, forms, risks, analysis, foreign economic adaptation.

Вступ. В контексті поглиблення інтеграції України до європейського економічного простору особливого значення набуває збільшення обсягів зовнішньоторговельних операцій підприємств машинобудівної галузі, продукція яких є наукомісткою.

Зовнішньоекономічна адаптація вітчизняних підприємств до умов євроінтеграційних процесів дозволить здійснити модернізацію та технічне оснащення виробничих потужностей, залучити іноземні інвестиції, підвищити інноваційність та якість

продукції, покращити рівень конкурентоспроможності на європейському та світовому ринках. Це створить передумови для подальшої рівноправної участі України у зовнішньоекономічних відносинах з країнами-членами ЄС.

Постановка проблеми. В умовах поглиблення євроінтеграційних процесів України, важливим є дотримання підприємствами принципів здійснення зовнішньоекономічної діяльності при виході на ринки країн-членів Європейського Союзу. Підприємства, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність повинні керуватись певними правилами, нормами, положеннями, які регулюють відносини між суб'єктами ЗЕД як на національному, так і на міжнародному рівнях. Теорія нормативних рішень припускає, що вибір форми виходу на міжнародний ринок повинен ґрунтуватися на компромісах між ризиками та доходами. Передбачається, що підприємство обирає таку форму входу, яка б забезпечувала максимальну рентабельність інвестицій із врахуванням ризиків. Проте, на практиці часто вибір форми експансії може визначатися ще й кількістю наявних ресурсів і необхідністю контролю. Тому, обираючи спосіб проникнення на ринок, потрібно знайти компроміс між такими атрибутами: ризик, контроль, ресурси та прибутковність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед зарубіжних вчених, які зробили значний внесок у дослідження проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків підприємств, слід виокремити таких як: Андерсен О., Баклі П., Вернон Р., Відершайм-Паул Ф., Хоканссон Г. та ін. Теоретико-методичні основи та практичні аспекти здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств висвітлені у наукових працях таких вітчизняних вчених: Багрової І.В., Дідківського М.І., Козака Ю.В., Макогона Ю.Г., Шкурупія О.В. та ін. Питання особливостей, проблем та переваг євроінтеграційних процесів між Україною та ЄС в аспекті адаптації суб'єктів господарської діяльності досліджували Войнаренко М.П., Гончар О.І., Жаліло Я.А., Кендюхов О.В., Кириченко, Чорна Л.О., Шнирков О.І. та ін.

Виклад основного матеріалу. Основними мотивами виходу підприємств на іноземний ринок є: максимізація прибутку; зниження витрат за рахунок збільшення масштабів від реалізації; розподіл підприємницького ризику між внутрішнім і зовнішнім ринками; можливість продовження життєвого циклу товару; підвищення репутації фірми, за рахунок набуття статусу міжнародної; зменшення залежності від внутрішнього ринку. Водночас існують і негативні моменти пов'язані з інтернаціоналізацією. По-перше, обсяг прибутку може виявитися не таким, як передбачалося, через нестабільність національної валюти країни-реципієнта, політичної і загальної економічної ситуації за кордоном. По-друге, проникнення та збереження позицій на обраному іноземному ринку вимагає значних

витрат, які можуть не відповідати запланованим результатам і можливостям підприємства. По-третє, культурні відмінності, які існують між приймаючою країною і даною компанією, а особливо політичні ризики, закони, тощо.

Вихід на ринок зарубіжних країн є складним і тривалим процесом. Він має певні особливості, а саме проходить такі етапи як: вивчення ринку, визначення ступеня його привабливості за допомогою ретельного аналізу та поверхневої оцінки; делегування більшості маркетингових функцій місцевому представнику-посереднику; організація власних потужностей на основі спільного або повного володіння через придбання місцевої компанії; забезпечення повноцінної реалізації стратегічних інтересів.

Крім того, слід прийняти до уваги масштаб інтеграції. Завоювання ринку у великому масштабі потребує значних ресурсів, але дозволяє швидко увійти та отримати переваги «першопроходця». В той час як, менший масштаб дає змогу поступово нарощувати свої сили, при цьому краще ознайомитись з ринком та потребами цільової аудиторії. Хоча маломасштабний вихід є менш ризикованим, разом з тим, компанія втрачає можливість отримання переваг підприємства-новатора [4, с. 102]. Слідом за вибором стратегічно важливих країн, часу та масштабу необхідно прийняти рішення про форму присутності на даних ринках. Можливо узагальнити існуючі форми, групуючи їх за трьома рівнями участі підприємств на зарубіжних ринках. На першому рівні розташовується експортна форма, яка включає прямий та непрямий експорт. Непрямий експорт має місце в тих випадках, якщо виробник продає свої товари через посередників. Одним із різновидів опосередкованого непрямого експорту є так званий «пігі бекінг» (piggybacking), тобто входження на іноземний ринок «на плечах» іншої компанії. Альтернативою непрямому експорту є прямий, який здійснюється підприємством через оптові іноземні компанії (дистриб'юторів), не задіюючи посередників. Перевагами експортної форми виходу на ринок є: несуттєві зміни у товарному асортименті підприємства, його структурі; мінімальні інвестиційні витрати та поточні грошові зобов'язання; незначний ризик при вході на ринок та легкість виходу [5, с. 134]. На другому рівні використовують контрактні форми, наприклад, франчайзинг та ліцензування, тобто компанія може дозволити іншому підприємству взяти під контроль такі функції як адміністрування, управління фінансами, виробництвом та маркетинг. Іншими словами, ліцензування являє собою домовленість, згідно якої іноземний партнер отримує право на процес виробництва або користування торговою маркою, патентом і другими нематеріальними активами в обмін на комісійні виплати або роялті (ліцензійні платежі) [6, с. 74]. А між тим, франчайзинг – це спосіб організації комерційної діяльності, відповідно до якого франчайзі домовляється

з франчайзером про те, що він (або його компанія) буде вести бізнес, використовуючи ім'я франчайзера або його бренду, а також систему управління [7, с. 24]. Але багато економістів не визнають такі форми виходу, запевняючи, що, задля ефективного розвитку, компанії мають нарощувати знання всередині організації, не вдаючись до аутсорсингу. Третім рівнем проникнення на іноземний ринок є інвестування, який включає в себе такі форми як спільні підприємства, нові угруповання та повністю власні філіали. Спільні підприємства уособлюють в собі співпрацю двох компаній, які розділяють між собою ризики та доходи при виході на зовнішній ринок. Переваги цієї форми відображаються в економії витрат праці та транспортних витрат, самостійному визначенні довгострокових перспектив діяльності, кращому пристосуванні товарів до місцевих особливостей та можливості створення сприятливого іміджу на території країни-партнера. Таким чином, стратегія прямого інвестування полягає в тому, що в процесі ведення зовнішньої торгівлі, з часом підприємство засновує за кордоном власні виробничі філії для виготовлення товарів ЗЕД [8, с. 33].

В умовах поглиблення євроінтеграційного процесу України, особливого значення набуває розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. Машинобудування є експортно-орієнтованою галуззю, про що свідчать дані офіційної статистики. Так, у 2017 році частка експорту у загальному обсязі реалізованої продукції підприємствами машинобудування становила 47,4 %, хоча даний показник у 2016 році становив 55,6 %, а у 2015 році – 62 %. Така тенденція частково є наслідком негативної динаміки індексів промислової продукції машинобудівних підприємств. У 2017 році спостерігалась

більш позитивна тенденція до підвищення обсягів виробництва машин та устаткування, автотранспортних засобів. Проте, відбулось скорочення обсягів виробництва комп'ютерів, електронної, оптичної продукції та електричного устаткування. Для найбільш повної оцінки стану зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудування необхідно також проаналізувати динаміку, географічну та товарну структуру їх експортно-імпорتنних операцій протягом звітного періоду. Негативна динаміка експорту та імпорту продукції машинобудівними підприємствами України протягом останніх п'яти років була зумовлена як ускладненням економічної та політичної ситуації у країні в цілому, так і впливом факторів зовнішнього середовища на макроекономічному рівні, зокрема, зміною векторів зовнішньоекономічної політики держави. Низька конкурентоспроможність машинобудівної продукції українських підприємств на зовнішньому ринку вплинула також на те, що коефіцієнт покриття експортом імпорту протягом 2013–2015 рр. залишався на рівні 55–60 %, при тому, що у 2014 році даний показник досягнув рівня 61,2 % як наслідок зниження купівельної спроможності машинобудівних підприємств через різку девальвацію національної валюти. У 2017 році відбулось збільшення коефіцієнта до рівня 43,2 %, що пов'язано із значним зменшенням обсягів імпорту машинобудівної продукції.

Однак, протягом 2013–2017 років, розвиток зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств досягнув і позитивних результатів. Зокрема, підписання та ратифікація Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, а також введенню в дію з боку ЄС одностороннього режиму автономних торговельних преференцій для українських товарів сприяло зростанню частки експорту машинобудівної продукції до країн ЄС (від 19 % у 2013 році до майже 45 % у 2017 році). При цьому частка експорту машинобудівних підприємств до країн СНД у 2017 році становила менше 40 % (у 2013 році даний показник складав 69 %). У звітному періоді українські машинобудівні підприємства продемонстрували також готовність освоювати нові ринки. Частка країн Азії у географічній структурі експорту продукції машинобудування збільшилась у 2017 році порівняно з 2013 роком на 3 %.

У 2013–2017 роках вітчизняні машинобудівні підприємства переважно експортували авіадвигуни, газотур-

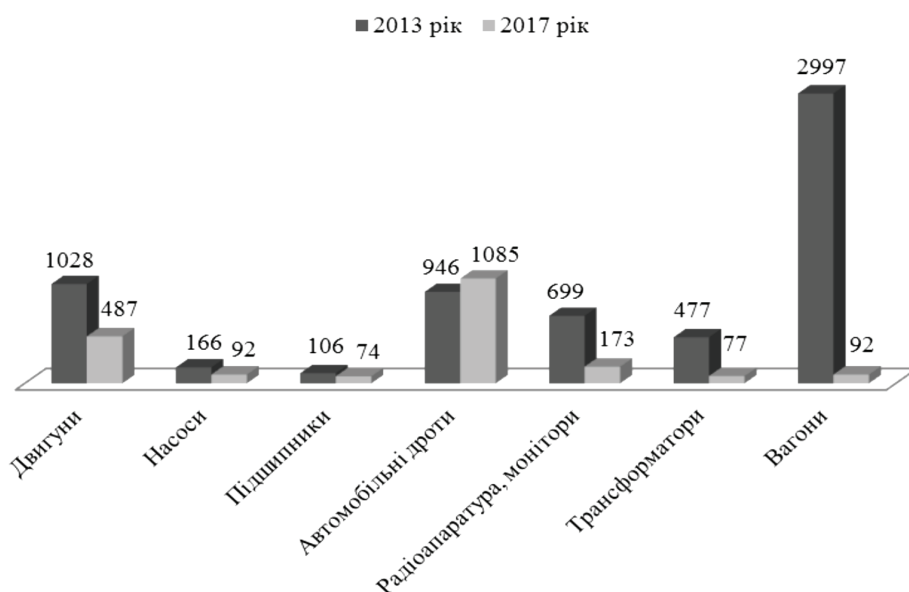


Рис. 1. Товарна структура експорту машинобудівних підприємств у 2013 та 2017 роках, тис. дол. США

бінні двигуни (імпортери РФ, Китай, Індія, Польща, Пакистан), насоси для рідин та газові насоси (імпортери РФ, Китай, Узбекистан, Литва, ОАЕ), підшипники (імпортери РФ, Німеччина), автомобільні дроти, кабелі (імпортери Німеччина, Польща, Велика Британія, Чехія, Угорщина), радіоапаратуру та монітори (імпортери Угорщина, Естонія, Німеччина, США), трансформатори (імпортери РФ, Казахстан, Німеччина, Угорщина), вагони (імпортери РФ, Туркменістан). На рисунку 1 представлено, як змінилась товарна структура експорту продукції машинобудування у 2017 році порівняно з 2013 роком.

Так, у 2013 році найбільшу питому вагу у товарній структурі експортних операцій підприємств машинобудівної галузі становив експорт вагонів, тоді як у 2017 році, найбільше експортувались автомобільні дроти та кабелі. У цілому, протягом 2013–2017 років відбулось різке зменшення обсягів експорту майже усіх товарних груп машинобудівної продукції. Експорт двигунів у 2017 році порівняно з 2013 роком скоротився на 52,6 %, насосів – на 44,6 %, підшипників – на 30,2 %, радіоапаратури та моніторів – на 75,3 %, трансформаторів – на 83,9 %, вагонів – на 96,9 %. Однією з причин такої негативної тенденції є те, що для українських підприємств характерний продаж за кордон тієї машинобудівної продукції, попит на яку на світовому ринку майже повністю задоволений, а отже, конкуренція є досить високою. Також несприятливим фактором є укладання машинобудівними підприємствами короткострокових контрактів щодо разових поставок

з іноземними партнерами, особливо це стосується країн Азії. Тим не менш, протягом звітного періоду відбулось збільшення обсягів експорту автомобільних дротів та кабелів на 14,7 % за рахунок збільшення виробництва комплектуючих для відомих автомобільних компаній та подальшим експортом їх до країн ЄС.

Товарна структура експортних операцій вітчизняних машинобудівних підприємств з партнерами із країн ЄС протягом 2013–2017 років представлена у таблиці 1 і свідчить про те, що основу експорту машинобудівної продукції до ЄС становлять електричні машини, обсяг експорту яких збільшився у 2017 році порівняно з 2013 роком на 20,9 %. Протягом звітного періоду відбулось також збільшення експорту реакторів ядерних, котлів, машин на 17,1 %, засобів наземного транспорту на 42,0 %, а також літальних апаратів – на 175 %.

Проведений аналіз загальних показників зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств України дає змогу виявити основні тенденції її розвитку протягом останніх п'яти років, однак для більш детальної оцінки доцільно

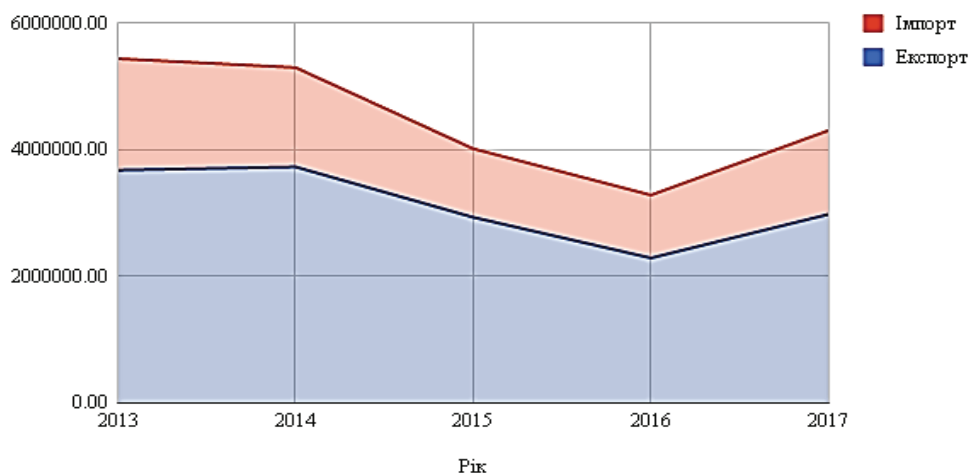


Рис. 2. Товарооборот зовнішньої торгівлі товарами Запорізької області у 2013-2017 рр. [20]

Таблиця 1

Товарна структура експорту та імпорту машинобудівної продукції до країн ЄС у 2013–2017 рр.

Назва/товарна група	Обсяг експорту, млн євро					Темп приросту (2017-2013)/ 2013, %
	2013	2014	2015	2016	2017	
Реактори ядерні, котли, машини	270,4	299,9	313,6	302,7	316,7	17,1
Електричні машини	986,8	907,0	1008,5	1029,7	1192,7	20,9
Залізничні локомотиви	241,4	117,7	59,1	46,2	33,9	-85,9
Засоби наземного транспорту крім залізничного	16,9	17,5	18,4	21,3	24,0	42,0
Літальні апарати	4,0	5,7	15,9	16,3	11,0	175
Судна	28,1	33,8	6,9	8,3	10,7	-61,9
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	22,2	23,4	29,6	28,1	21,4	-3,6

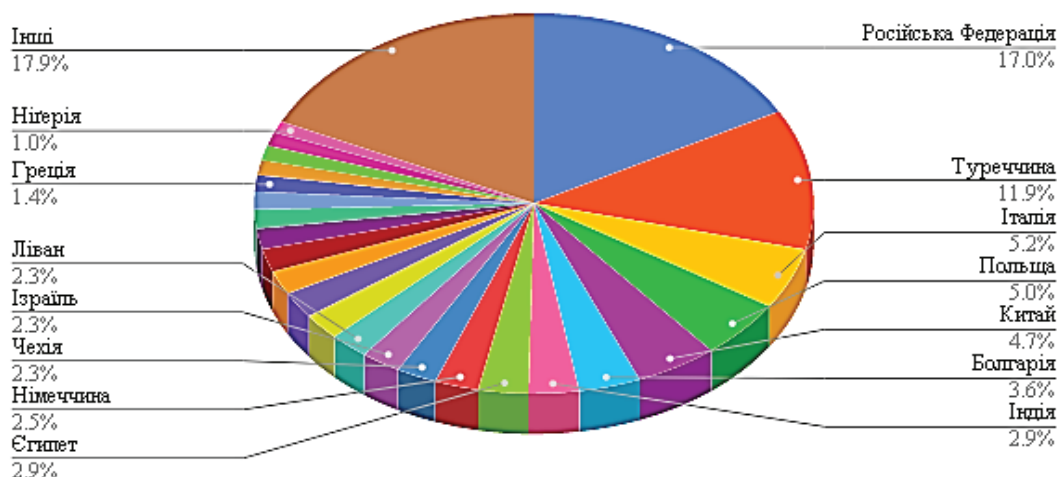


Рис. 3. Структура експорту за країнами у 2017 р. [20]

дослідити зовнішньоекономічну діяльність окремих підприємств даної галузі.

За даними аналізу зовнішньої торгівлі підприємств Запорізької області у 2013-2017 роках встановлено, що у 2017 р. експорт продукції становив 2980,9 млн. дол. США, імпорт – 1325,0 млн. дол. США. Порівняно із 2016 р. експорт збільшився на 30,0% (на 688,1 млн. дол.), імпорт – на 32,7% (на 326,5 млн. дол.). Товарооборот склав 4305,9 млн. дол. США і перевищив показники 2016 і 2015 років (рисунок 2).

Запорізька область є експортоорієнтованою та забезпечує притоки іноземної валюти до України. Зростання експорту на 30% є сигналом відновлення економічної активності підприємств регіону та позитивної ринкової кон'юнктури на ринках товарів, які виробляються в Запорізькій області. Разом з цим, переважаючі темпи зростання імпорту можуть свідчити про наміри підприємств розширювати виробництво за рахунок імпортованих ресурсів. У 2017 році Запорізька область підтвердила свій статус регіону, який формує експортний потенціал України. Підприємства регіону забезпечили 6,89% експорту України (проти 6,3% у 2016 році) та 4,64% імпорту (проти 4,34% у 2016 році). Зміна розподілу експорту відбулась через зниження експортних поставок до РФ на 3,1% (у порівнянні з 2016 роком) та одночасне збільшення експорту до держав-членів ЄС на 26,7%. Необхідно також відзначити факт нарощування підприємствами регіону присутності на нових ринках через зниження можливостей реалізації товарів у РФ. Структуру експорту за країнами зображено на рисунку 3.

Основу експорту складає торгівля недорогими металами (переважно продукцією чорної металургії), яка займає майже 57%. Це свідчить про відносно низький рівень доданої вартості у експорті регіону. Водночас, 18,6% експорту становить продукція категорії машини, обладнання та механізми. Зростання експорту цієї категорії за рік склало майже 42%, що свідчить про поступовий перехід до експорту високотехнологічної продукції.

Аналіз зовнішньої торгівлі товарами Запорізької області у 2017 році свідчить про відновлення зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону. Показники товарообороту після падіння у 2014-2016 роках продемонстрували тенденції до зростання та мають перспективи відновитись до докризового рівня вже у 2018 році. Наочною є зміна географії зовнішньої торгівлі та переорієнтація підприємств області з традиційних зв'язків з Російською Федерацією до торгівлі з Європейським Союзом, Азією та Близьким Сходом. Товарна структура свідчить про промислове спрямування експорту та наявність потенціалу до нарощування продажів машин та обладнання.

Посилення євроінтеграційних процесів, активним учасником яких є Україна, має значний вплив на усі сфери суспільного життя. Ці процеси позначаються на діяльності національних підприємств, особливо тих, які мають зовнішні зв'язки. Вихід на зовнішні ринки дає їм не лише доступ до нових джерел ресурсів та технологій, а й можливість розширення своєї діяльності, що є передумовою їх сталого економічного розвитку. Зміна інтеграційних векторів держави зумовлює потребу підприємств обирати нові напрями, форми і види зовнішньої діяльності, потребу пошуку нових ринків і споживачів; при цьому важливо, щоб їх продукція користувалась попитом. Тому при виході на зовнішні ринки для вітчизняних підприємств важливим є забезпечення таких переваг, які б гарантували можливість їх закріплення та розвитку в міжнародному конкурентному середовищі. За значного рівня глобалізації економічних процесів саме конкурентоспроможність підприємств на зовнішньому ринку забезпечує передумови для його подальшого функціонування.

Проблеми забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств при їх виході на зовнішні ринки в науковій літературі розглядаються переважно у розрізі видів їх діяльності або за допомогою виділення різних складових, що формують таку конку-

рентоспроможність, однак комплексного підходу до вирішення цього питання в контексті інтеграційних векторів держави дотепер не запропоновано.

Ряд проблем, пов'язаних із особливостями виходу українських підприємств на зовнішні ринки, зумовлений потребою їх адаптації до мінливості не лише міжнародного бізнес-середовища, а й до зміни національних інтеграційних процесів, які обумовлені імплементацією угоди з Європейським Союзом. Саме динаміка зовнішнього середовища та поширення глобалізаційних процесів у сучасному світі спричиняє потребу детального вивчення питань, пов'язаних із особливостями виходу українських підприємств на зовнішні ринки, активізації їх зовнішньої діяльності, забезпечення ефективності функціонування та міжнародної конкурентоспроможності. Підприємство, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність повинно керуватись національними та міжнародними принципами ЗЕД. В рамках експорту до країн ЄС, підприємство має дотримуватись вимог, технічних регламентів та стандартів, визначених у тому числі Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

Висновки. Здійснений аналіз індексів промислової продукції підприємств машинобудівної галузі та аналіз експорту вказують на те, що попри збільшення загальних обсягів виробництва майже усіх товарних груп машинобудівної продукції протягом останніх двох років, обсяг експорту постійно зменшується. При цьому, спостерігається зростання імпорту протягом останнього року, що свідчить про збільшення імпортозалежності машинобудівних підприємств, підтвердженням чого є також зниження рівня коефіцієнта покриття експортом імпорту. Визначено, що за товарною структурою експорту відбулось скорочення обсягів майже за всіма товарними групами, крім автомобільних дровів. За товарною структурою імпорту також відбулось зменшення обсягів за всіма товарними групами, крім реакторів ядерних, котлів, машин та електричних машин. За географічною структурою експорту та імпорту переважали країни ЄС.

У цілому, аналіз структури експорту українських товарів дає підстави стверджувати, що основна його частина припадає на продукти з низьким ступенем переробки, а отже – з низькою доданою вартістю. І це свідчить про низький рівень конкурентоспроможності національної економіки, що зумовлено рядом проблем – як макро-, так і мікроекономічного характеру.

Проблеми мають комплексний характер та взаємопов'язані, окремі підприємства не можуть самотійно вплинути на їх вирішення, окрім того динамізм

зовнішнього середовища не дозволяє їм розробити дієві механізми захисту від можливих ризиків. Тому необхідним є втручання з боку держави – через розробку національної експортної політики, яка б забезпечила структурні зміни і сприяла виробництву товарів з високою споживчою цінністю.

Україні конче необхідно перейти до інноваційно-проривного або випереджального сценарію розвитку, за якого головною рушійною силою у боротьбі за ринки збуту визнаються інновації, а конкурентоспроможність економіки забезпечується здатністю основної маси суб'єктів господарювання створювати продукти із високою споживчою цінністю. За цих умов вона буде задовольняти потреби споживачів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Вітчизняним підприємствам необхідно приділяти належну увагу і нарощуванню інтелектуального капіталу, який забезпечив би потрібні знання, необхідні для створення і виведення на ринок технічних засобів з високою споживчою цінністю, інакше вони будуть вимушені шукати конкурентні переваги у дешевизні ресурсів (і переважно трудових), у кращому випадку будуть приречені на розвиток навздогін, залишаючись технологічно відсталими. У гіршому ж випадку ті підприємства, що не здатні реалізувати конкурентну стратегію, яка б забезпечувала їм стійкі конкурентні позиції не тільки на внутрішньому, а й на ринках інших країн, у глобалізованій економіці не зможуть вижити.

Питання забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств при їх виході на зовнішні ринки актуалізується під впливом євроінтеграційних процесів, які передбачають відкриття ринків та збільшення товарообігу між Україною та ЄС. Дослідження позиціонування України у світових рейтингах, форм виходу вітчизняних підприємств на зовнішні ринки, географічної та товарної структури експорту показало, що українські товаровиробники не готові конкурувати з європейськими – ні на ринку ЄС, ні на власному. Це ускладнюється рядом проблем, що впливають на реалізацію експортного потенціалу України. Українським підприємствам, які бажають втримати існуючі позиції та сподіваються на ефективний розвиток, необхідно перейти до інноваційно-активної моделі господарювання, яка забезпечить нарощування їх інтелектуального капіталу і, як результат, випуск продуктів із високою споживчою цінністю, що і є основою конкурентоспроможності.

Список літератури:

1. Алексеева Т. І. Організаційно-економічний механізм забезпечення ЗЕД підприємства / Т. І. Алексеева // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 7 (981). – С. 3-9.
2. Арапова О. Державне стимулювання експорту українських підприємств / О. Арапова, В. Песчанська, А. Смородінова // Науковий вісник ОНЕУ. – 2014. – № 9. – С. 4-13.

3. Дикань О. В. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах євроінтеграції / О. В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – Вип. 47. – С. 77-82.
4. Ковбатиюк М. В. Вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на процес функціонування та адаптації підприємств / М. В. Ковбатиюк, Н. Г. Беник // Водний транспорт. – 2016. – Вип. 2. – С. 101-108.
5. Зосимова Ж. С. Наукові підходи до визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Ж. С. Зосимова, Т. В. Шталь // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18. – Вип. 1 (1). – С. 134-136.
6. Васильєва С. І. Стратегія виходу підприємства на зовнішні ринки / С. І. Васильєва, І. С. Кочевих // Молодий вчений. – 2014. – № 5 (1). – С. 73-75.
7. Гайдук Л. А. Інновації як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств України / Л. А. Гайдук // Наукові праці НДФІ. – 2014. – Вип. 1. – С. 22-28.
8. Дмитренко Л. О. Посилення конкурентних позицій українських підприємств на світовому ринку машинобудування / Л. О. Дмитренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 3. – С. 31-36.
9. Калюжна І. Ю. Конкурентоспроможний товар – основа успішного виходу на зовнішній ринок / І. Ю. Калюжна, І. В. Гвоздецька // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 3 (2). – С. 146-149.
10. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг: Теорія і господарські ситуації : навчальний посібник / О. Л. Каніщенко. – 2-ге вид., перероб. – К.: Вид-во «Політехніка», 2013. – 152 с.
11. Коваленко О. В. Шляхи підвищення прибутковості машинобудівних підприємств / О. В. Коваленко, М. В. Ставновський // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії: науковий журнал: Запоріжжя: Видавничий дім «Гельветика», 2017. – № 5 (11). – Ч. 2 - С. 41-45.
12. Ковтун О. І. Інноваційні стратегії в системі забезпечення конкурентоспроможності для вітчизняних підприємств: теоретико-методологічні засади формування та реалізації : монографія / О. І. Ковтун; Укоопспілка, Львів. комерц. акад. – Львів: Вид-во Львівської комерційної академії, 2013. – 351 с.
13. Мних О. Б. Пошук нових векторів розвитку бізнесу для українських машинобудівних підприємств в умовах кризи / О. Б. Мних // Управління розвитком. – 2015. – № 2. – С. 54-60.
14. Плотніченко С. Р. Роль стратегічного планування при виході аграрних підприємств на зовнішній ринок / С. Р. Плотніченко, І. І. Гаврилук // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 4. – С. 148-150.
15. Савченко В. Ф. Конкурентоспроможність українських підприємств на міжнародних ринках / В. Ф. Савченко, Є. В. Редька // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка. – 2016. – Вип. 3. – С. 70-77.
15. Стадник В. В. Стратегія диверсифікації в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: монографія / В. В. Стадник, М. А. Йохна, Г. О. Соколюк. – Хмельницький : ПП Гонта А. С., 2013. – 200 с.
16. Стадник В. Стратегія прямого інвестування як основа виходу на зовнішні ринки машинобудівних підприємств / В. Стадник, Г. Мала // Зб. праць міжнар. наук.-практ. конференції «Перспективи стабільного економічного розвитку та економічної безпеки України і її регіонів». Ч. 2. – Ужгородський УНУ, 2015. – С. 83-86.
17. Тютюнникова С. В. Теоретичні основи формування маркетингової стратегії вітчизняних підприємств у разі виходу на зовнішній ринок / С. В. Тютюнникова, О. В. Кот, Р. В. Левін // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2015. – Вип. 2. – С. 393-399.
18. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
19. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
20. Інвестиційний портал Запорізької області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://investment.zoda.gov.ua/uk>.
21. Ukraine – Global Competitiveness Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://countryeco>.
22. Рейтинги України // 20 хвилин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.20khvylyn.com/life/spravki/help_15544.html.
23. Економічна статистика. Зовнішньоекономічна діяльність // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Коваленко О.В., д.е.н., професор,
професор кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Лихойванова А.О., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

ОСОБЛИВОСТІ ЕКСПРЕС-АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Коваленко О.В., Лихойванова А.О. Особливості експрес-аналізу фінансового стану підприємства. В роботі уточнено визначення змісту поняття «фінансовий аналіз». Розглянуто особливості проведення експрес-аналізу та досліджено взаємозв'язок загальної моделі фінансового аналізу та моделі експрес-аналізу підприємства. У статті запропоновано класифікацію джерел інформації для проведення аналізу. Розглянуто взаємозв'язок фінансового аналізу та експрес-аналізу підприємства та запропоновано відповідну графічну модель.

Ключові слова: аналіз, експрес-аналіз, фінансовий аналіз, фінансовий стан, підприємство, майновий стан, загальний фінансовий аналіз.

Коваленко Е.В., Лихойванова А.О. Особенности экспресс-анализа финансового состояния предприятия. В работе уточнено определение сущности понятия «финансовый анализ». Рассмотрено особенности проведения экспресс-анализа и исследована взаимосвязь общей модели финансового анализа и модели экспресс-анализа предприятия. В статье предложена классификация источников информации для проведения анализа. Рассмотрена взаимосвязь финансового анализа и экспресс-анализа предприятия и предложено соответствующую графическую модель.

Ключевые слова: анализ, экспресс-анализ, финансовый анализ, финансовый состояние, предприятие, имущественное состояние, общий финансовый анализ.

Kovalenko O.V., Lykhoivanova A.O. Characteristics of rapid assessment of the financial situation of the enterprise. The definition of the content of the term "financial analysis" is specified in the work. Characteristics of rapid assessment are considered and the relationship between the general model of financial analysis and the model of rapid assessment of the enterprise is investigated. The authors in article offer the classification of information sources for analysis. Intercommunication of financial analysis and rapid assessment of enterprise is considered and a corresponding graphic model is offered.

Key words: analysis, express analysis, financial analysis, financial state, enterprise, loan state, general financial analysis.

Постановка проблеми. В науковій літературі існують ряд актуальних проблем стосовно проведення фінансового аналізу, які потребують сучасних рішень. Дослідження особливостей проведення експрес-аналізу та його взаємозв'язок з повним (комплексним) фінансовим аналізом підприємства має важливе значення в сучасних умовах господарювання. Існує потреба в уточненні поняття «фінансовий аналіз» в контексті оцінки поточного і перспективного фінансового стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Базою для здійснення дослідження з обраної тематики стали праці провідних вчених, фахівців, науковців, зокрема В.М. Івахненка, К.Г. Кириченка, Н.І. Синькевич, Н.І. Шифріна, І.О. Школьник, Г.О. Крамаренко, М.Р. Лучко, А.М. Поддєрьогін, І.О. Бланк, Г.В. Савицької [1-7]. На думку багатьох цих авторів питання проведення експрес-аналізу фінансового стану є актуальним в сучасних умовах.

Постановка проблеми. Фінансова діяльність підприємства може вивчатися шляхом вивчення

та оцінки його фінансового стану на підставі звітності та за допомогою іншої необхідної інформації. Всі фінансові процеси відображаються в показниках фінансової звітності. Для того щоб підприємство не зазнавало падіння, треба постійно аналізувати результати своєї минулої діяльності та прогнозувати майбутні зміни й шляхи їх вирішення. Мета фінансового аналізу полягає у всебічній оцінці майнового і фінансового стану підприємства, його ділової активності, пошуку резервів підвищення рентабельності виробництва [1, с. 12-14].

Для розгляду сутності фінансового аналізу підприємства, найперше що необхідно зробити, це дати визначення самого поняття «фінансовий аналіз». Не зважаючи на простоту та розповсюдженість поняття, не можливо знайти однозначного тлумачення, тому пропонуємо ознайомитися з декількома визначеннями даного поняття (табл. 1).

На основі табл.1 можна визначити, що фінансовий аналіз – це система взаємопов'язаних методів обробки фінансової інформації підприємства на

Визначення змісту поняття «фінансовий аналіз»

№ з/п	Джерело	Зміст поняття	Коментар автора
1	Фінансовий аналіз (За заг. ред. Школьник І.О.) [1, с. 12-13]	Фінансовий аналіз – це система взаємопов’язаних методів обробки фінансової інформації підприємства, спрямована на визначення фінансових ресурсів та джерел їх формування з метою прийняття оптимального управлінського рішення.	Робиться акцент на прийняття оптимального управлінського рішення
2	Фінансовий аналіз (Крамаренко Г.О.) [2, с. 7]	Фінансовий аналіз є методикою оцінки поточного і перспективного фінансового стану підприємства на підставі вивчення залежності і динаміки показників фінансової інформації.	Робиться акцент на оцінці показників фінансової інформації
3	Фінансовий аналіз (М. Р. Лучко) [3, с. 6].	Фінансовий аналіз – це метод оцінки і прогнозування фінансового стану підприємства на основі його бухгалтерської звітності.	Робиться акцент на аналізі бухгалтерської звітності.

Таблиця 2

Визначення змісту поняття «фінансовий стан»

№ з/п	Джерело	Зміст поняття	Коментар автора
1	А.М. Поддєрьогін [4, с. 282-283]	Фінансовий стан – комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.	Робиться акцент на наявність ресурсів, які можуть бути використані підприємством, однак випускається з уваги якісний бік: доцільність та ефективність їх використання
2	І.О. Бланк [5, с. 476]	Фінансовий стан – рівень збалансованості окремих елементів активів і пасивів підприємства, а також рівень ефективності їх використання.	Враховано два аспекти: необхідна кількість ресурсів і якість їх використання (розміщення)
3	Г.В. Савицька [6, с. 409]	Фінансовий стан – спроможність фінансувати свою діяльність, тобто характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, фінансовими взаємовідносинами з іншими фізичними та юридичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.	Знову ж таки, якісна сторона використання ресурсів та участь у взаємовідносинах не вказується

основі бухгалтерської звітності підприємства, методикою якого виступає оцінка поточного і перспективного фінансового стану підприємства на підставі вивчення залежності і динаміки показників фінансової інформації.

В результаті проведеного наукового дослідження авторами запропоновано таке визначення:

Фінансовий аналіз – це система методів обробки інформації для оцінки поточного і перспективного фінансового стану підприємства на основі його звітності. До методів аналізу можна віднести читання

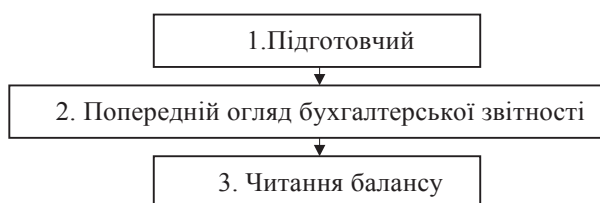


Рис. 1. Етапи експрес-аналізу [8]

звітності, горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, аналіз трендів та фінансових коефіцієнтів.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах стає все більше прихильників поділу фінансового аналізу на швидкий і обмежений в обсягах попередній, або експрес-аналіз та повний і більш поглиблений аналіз фінансової діяльності. Експрес-аналіз дає швидку оцінку ситуації, яка склалася на підприємстві.

Метою експрес-аналізу є поточна та достатньо швидка оцінка фінансового стану і динаміки розвитку підприємства [7, с. 53].

Цей вид аналізу потребує незначних витрат часу для одержання результатів і наступного проведення додаткових аналітичних досліджень. Експрес-аналіз здійснюється поетапно (рис. 1).

Для того, щоб проаналізувати всі аспекти фінансового стану підприємства, потрібно здійснити підготовчий етап – скласти аналітичний баланс, знайти абсолютне та відносне відхилення в динаміці за звітний період, що дає можливість об'єктивного аналізу,

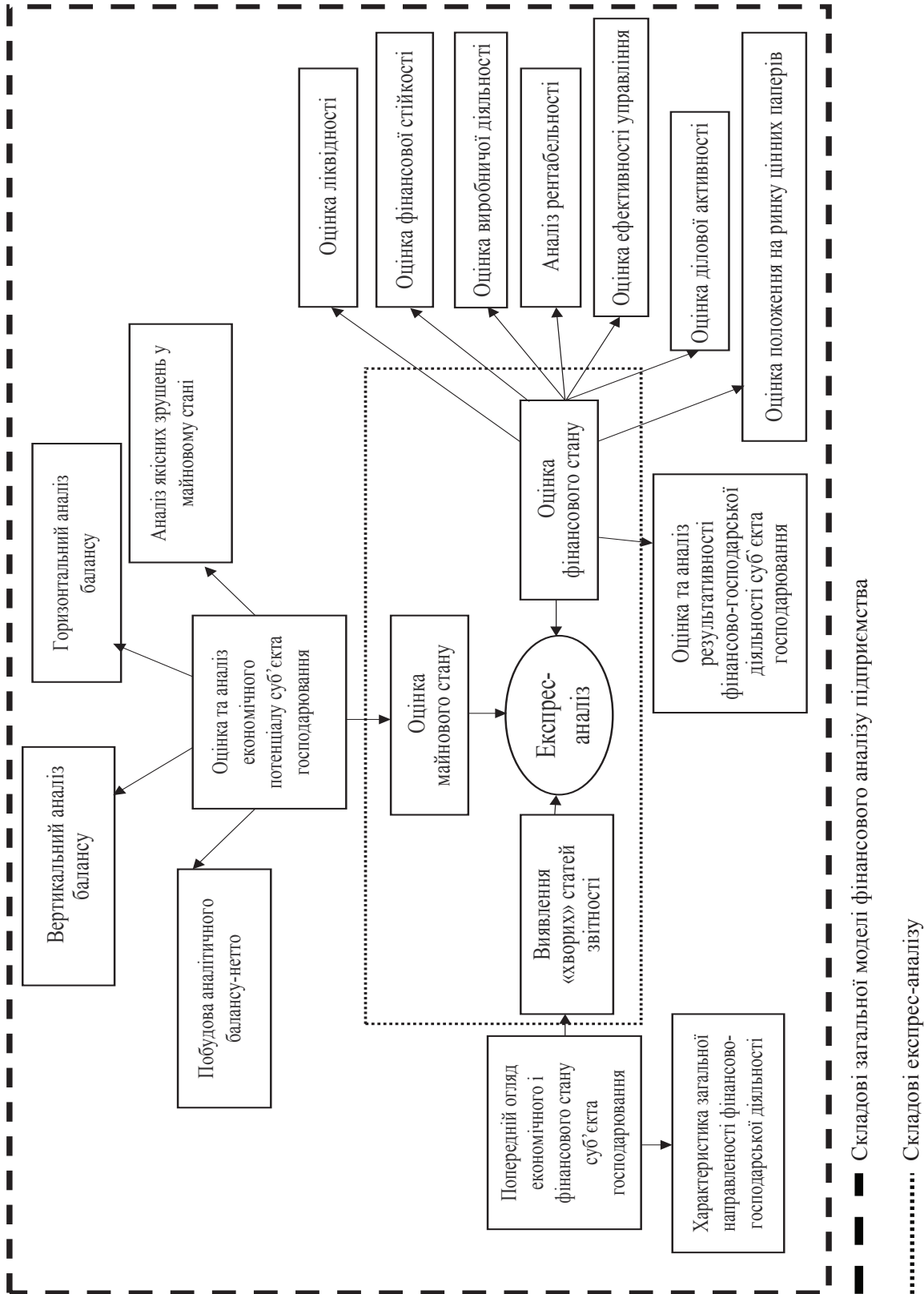


Рис. 2. Взаємозв'язок загальної моделі фінансового аналізу та експрес-аналізу підприємства [Розроблено авторами]

Таблиця 3
Джерелами інформації для проведення аналізу
[складено авторами]

Назва документу	Джерело
1. Баланс підприємства за попередній рік та за звітний період	Форма 1 (Баланс (Звіт про фінансовий стан)) [10];
2. Звіт про фінансові результати за попередній рік та за звітний період	Форма 2 (Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)) [10];
3. Звіт про рух грошових коштів	Форма 3 (Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)) [10];
4. Звіт з праці за попередній рік та за звітний період	Форма 1-ПВ, 3-ПВ [11, 12]
5. Розшифрування дебіторської та кредитної заборгованості	-
6. Звіт про наявність та рух основних фондів, амортизацію (знос)	Форма 11-ОФ [13]
7. Бізнес-план	-
8. Висновки аудиторських перевірок	-
9. Пояснювальна записка з викладенням основних факторів, що вплинули в звітному періоді на підсумкові результати діяльності підприємства	-
10. Інша інформація	-

а з іншого – є максимально зручною для проведення аналітичних розрахунків.

Другий етап передбачає ознайомлення з примітками до звіту; необхідно вивчити і проаналізувати характер змін окремих його статей і розділів.

Третій, основний етап – читання балансу, що передбачає попереднє загальне ознайомлення з результатами роботи підприємства і його фінансовим станом безпосередньо за бухгалтерським балансом та минулими звітними періодами [8, с. 4].

Існуючі методики експрес-аналізу не дають змоги оперативно і реально оцінювати рівень фінансового стану підприємства, адже прийоми «читання» балансу не дають для цього однозначно чіткої відповіді. У зв'язку з цим справжньою підмогою для аналітиків були би у річному звіті ф.5 «Примітки до фінансової звітності», таблиця VI дані щодо залишків грошових коштів у кінці кожного місяця (а не як зараз, лише в кінці року) [9, с. 185].

Для проведення загального (повного) фінансового та експрес-аналізу використовують форми звітності [10]. У таблиці 3 наведені джерела інформації для проведення загального (повного) фінансового та експрес-аналізу.

На основі таблиці 3 можна зробити висновок, що основними джерелами інформації для проведення аналізу є форми звітності балансу, а також внутрішня та зовнішня бізнес-документація.

На рис. 2 наведено запропонований взаємозв'язок загальної моделі фінансового аналізу та експрес-а-

налізу підприємства. Відповідно до наведеної на рис. 2 моделі до загального (повного) фінансового аналізу можна віднести такі розділи:

1) Попередній огляд економічного і фінансового стану суб'єкта господарювання: характеристика загальної направленості фінансово-господарської діяльності, виявлення «хворих» статей звітності;

2) Оцінка та аналіз економічного потенціалу суб'єкта господарювання:

оцінка майнового стану; побудова аналітичного балансу-нетто; вертикальний аналіз балансу; горизонтальний аналіз балансу; аналіз якісних зрушень у майновому стані;

3) Оцінка фінансового стану: оцінка ліквідності, оцінка фінансової стійкості, оцінка та аналіз результативності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання; оцінка виробничої діяльності;

4) аналіз рентабельності, оцінка ефективності управління, оцінка ділової активності, оцінка положення на ринку цінних паперів.

Експрес-аналіз фактично є частиною загального (повного) фінансового аналізу. Автори вважають, що до експрес-аналізу доцільно включати такі підрозділи загального (повного) фінансового аналізу:

1) Виявлення «хворих» статей звітності (1 розділ): збитки, позики і позички, не погашені в строк; прострочена дебіторська і кредиторська заборгованість;

2) Оцінка майнового стану (2 розділ): величина основних засобів та їх частка у загальній сумі активів; коефіцієнт зносу основних засобів; загальна сума засобів, що знаходиться у розпорядженні підприємства;

3) Оцінка фінансового стану (входить увесь 3 розділ): величина власних засобів та їх частка в загальній сумі джерел; коефіцієнт покриття; частка власних оборотних засобів у загальній їх сумі; частка довгострокових позичених коштів у загальній сумі джерел; коефіцієнт покриття запасів.

Таким чином авторами запропоновано розглянути взаємозв'язок загальної моделі фінансового аналізу та експрес-аналізу підприємства

Висновки. В результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що експрес-аналіз є невід'ємною частиною загального (повного) фінансового аналізу. Даний вид аналізу доцільно використовувати в якості проміжного етапу фінансового контролю за рахунок швидкості проведення і простоти. Експрес-аналіз може бути використаний у якості методу попереднього етапу дослідження. За його

допомогою можливо визначити основні напрями фінансово-господарської діяльності та, на їх основі, визначити пріоритетні напрями поглибленої оцінки.

В роботі досліджено поняття «фінансовий аналіз» та «фінансовий стан». Наведено етапи проведення експрес-аналізу до яких зокрема відносять підготовчий, попередній огляд бухгалтерської звітності та заключний етап – читання балансу. У статті запропоновано класифікацію джерел інформації

для проведення аналізу. Зокрема досліджено, що основними джерелами інформації для проведення аналізу є форми звітності балансу а також внутрішня та зовнішня бізнес-документація.

Розглянуто взаємозв'язок фінансового аналізу та експрес-аналізу підприємства та запропоновано відповідну графічну модель із деталізацією складових загальної моделі фінансового аналізу та складових експрес-аналізу.

Список літератури:

1. Фінансовий аналіз [текст] навчальний посібник. / За заг. ред. Школьник І. О. [І. О. Школьник, І. М. Боярко, О. В. Дейнека та ін.] – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 368 с.
2. Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. Фінансовий аналіз. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
3. Лучко М. Р., Жукевич С. М. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон – Тернопіль: ТНЕУ, – 2016. – 304 с.
4. Поддєрьогін А. М., Буряк Л. Д., Нам Г. Г., Павліковський А. М. та ін. Фінанси підприємств: Підручник / А. М. Поддєрьогін (наук.ред.). – 7-ме вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.
5. Бланк І. А. Управление финансовыми ресурсами. – М.: Омега-Л, ООО «Эльга», 2011. – 768 с.
6. Савицкая Г. В. Экономический анализ: Учебник / Г. В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 649 с.
7. Синькевич Н. І., Арсеньєва М. Експрес-аналіз балансу як інструмент швидкого отримання інформації про фінансовий стан підприємства [Електронний ресурс] / Н. І. Синькевич М. Арсеньєва. Режим доступу: <http://elartu.tntu.edu.ua>
8. Івахненко В. М., Кириченко К. Г. Експрес-аналіз фінансового стану підприємства [Електронний ресурс] / В. М. Івахненко К. Г. Кириченко. – Режим доступу: <http://wiki.kneu.edu.ua>.
9. «Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки» від 14.02.2006. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
10. «Стаття 56. Ведення бухгалтерського обліку виконання Державного бюджету України» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
11. НАКАЗ № 39 «Про внесення змін до форми державного статистичного спостереження № 1-ПВ (квартальна) «Звіт із праці», затвердженої наказом Держстату від 10 червня 2016 року № 90» від 15.02.2017 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. НАКАЗ № 467 «Про затвердження Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 3-ПВ (термінова, піврічна) «Звіт про використання робочого часу»» від 24.12.2007 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. НАКАЗ № 365 «Про затвердження форми державної статистичної звітності із статистики основних засобів та Інструкції про порядок її складання» від 27.08.2001 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Пухальська Г. В. Аудит за міжнародними стандартами : конспект лекцій / Г. В. Пухальська, В. В. Пухальський - Хмельницький : ХНУ, 2007. – 124 с.
15. Шифріна Н. І. Експрес-аналіз фінансового стану підприємства. – Вісник економіки транспорту і промисловості № 35, 2011.

УДК 331.108.2[65.012]

Панченко В.А., к.е.н., доцент,
заступник директора
*Кіровоградський кооперативний коледж
економіки і права імені М.П. Сая*

ФУНКЦІОНАЛЬНІ СКЛАДОВІ СИСТЕМИ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ

Панченко В.А. Функціональні складові системи кадрової безпеки. У статті розглянуто функціональні складові системи кадрової безпеки. Визначені поняття та терміни у сфері кадрової безпеки на макро-, мезо- і мікрорівнях. Для подальшого аналізу автором сформовані функції служби кадрової безпеки суб'єктів господарювання. Це дозволило, ґрунтуючись на функціональних складових, сформулювати розподіл обов'язків та функцій серед уже існуючих підрозділів, визначити модель взаємозв'язку із внутрішніми підрозділами та зовнішніми державними та недержавними установами і організаціями.

Ключові слова: кадрова безпека, система кадрової безпеки, підприємство, суб'єкт господарювання, модель.

Панченко В.А. Функциональные составляющие системы кадровой безопасности. В статье рассмотрены функциональные составляющие системы кадровой безопасности. Определены понятия и термины в области кадровой безопасности на макро-, мезо- и микроуровнях. Для дальнейшего анализа автором сформированы функции службы кадровой безопасности субъектов хозяйствования. Это позволило, основываясь на функциональных составляющих, сформировать распределение обязанностей и функций среди уже существующих подразделений, определить модель взаимосвязи с внутренними подразделениями и внешними государственными и негосударственными учреждениями и организациями.

Ключевые слова: кадровая безопасность, система кадровой безопасности, предприятие, субъект хозяйствования, модель.

Panchenko V.A. Functional components of the personnel security system. The article deals with the functional components of personnel security systems. Definite concepts and terms in the field of personnel security at the macro, meso and micro levels. For further analysis, the author formed the functions of the personnel security service of business entities. This allowed, based on the functional components, to form the division of responsibilities and functions among existing units, to define the model of interconnection with internal units and external state and non-state institutions and organizations.

Key words: personnel security, personnel security system, enterprise, subject of management, model.

Постановка проблеми. Останніми роками все більшу актуальність придбає поняття «кадрова безпека», яке стало визнаватися невід’ємним атрибутом будь-якого підприємства чи суб’єкта господарювання, одним з основних показників в розумінні організаційних та кадрових процесів, основою життєвого потенціалу підприємства, умовою її ефективності і конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем формування кадрової безпеки на підприємствах чи суб’єктах господарювання внесли такі закордонні та вітчизняні вчені, як Астахова Л. В., Бурда І. Я., Єгорова

Л. С., Жидецька Х. В., Кузнецова Н. В., Мішин О. Ю., Мішина С. В., Момот Т. В., Назарова Г. В., Палига Є. М., Поскрипко Ю. А., Цветкова І. І. та багато інших. Варто виокремити низку робіт, авторами яких багато уваги було приділено теоретичним основам побудови системи (політики) кадрової безпеки підприємства та її складових: Кузнецової Н. В., Поскрипко Ю. А., Бурди І. Я., Гримак О. Я., Кузнецової Д. С., Єгорової Л. С., Фролової П. С. Також потребують уваги авторські методики оцінювання кадрової безпеки підприємства у відповідності до профілю галузі авторів: Бурда І. Я., Гавкалова Н. Л., Єгорова Л. С., Кузнецова Н. В., Момот Т. В., Назарова Г. В., Поскрип-

Таблиця 1

Поняття та терміни кадрової безпеки на макро-, мезо- і мікрорівнях

з/п	Англійське значення	Абревіатура	Опис
1.	Personnel security of state	Персестейт кадрова безпека держави (макрорівень)	Розділ науки про кадрову безпеку (напрямок), що вивчає природні стосунки та взаємодію між суб’єктами (об’єктами) на макрорівні, теоретичні (наукові) та практичні заходи та засоби щодо забезпечення позитивного стану для кадрового розвитку, протидії загрозам та конфліктам та зростання загального кадрового потенціалу держави
2.	International personnel security of state	Інтеперсестейт міжнародна кадрова безпека держави (макрорівень)	Розділ науки про кадрову безпеку (напрямок), що вивчає природні стосунки та взаємодію між суб’єктами (об’єктами) на макрорівні, теоретичні (наукові) та практичні заходи та засоби щодо забезпечення позитивного стану для кадрового розвитку на міжнародному ринку, протидії загрозам та конфліктам та зростання загального кадрового потенціалу
3.	Personnel security of enterprise	Персент кадрова безпека підприємства (мікрорівень)	Складова частина персестейту, див. визначення 1
4.	Personnel security of region	Персерг кадрова безпека регіону (мезорівень)	Складова частина персестейту, розділ науки про кадрову безпеку (напрямок), що вивчає природні стосунки у межах соціальними системами та групами регіону, а також теоретичні (наукові) та практичні заходи та засоби щодо забезпечення позитивного соціального розвитку регіону

5.	Personnel security between region	Персеберг кадрова безпека між регіонами (мезорівень)	Складова частина персестейту, розділ науки про кадрову безпеку (напрямок), що вивчає природні стосунки між соціальними системами та групами регіону, а також теоретичні (наукові) та практичні заходи та засоби щодо забезпечення позитивного соціального міжрегіонального розвитку (кластерів)
6.	Personnel security of enterprise activity	Персентак кадрова безпека підприємницької діяльності (мікрорівень)	Складова частина персестейту, (під)розділ науки про кадрову безпеку (напрямок), що вивчає природні стосунки між суб'єктами підприємницької діяльності, а також теоретичні (наукові) та практичні заходи та засоби щодо забезпечення виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг з метою отримання прибутку

ко Ю. А. Проте питання визначення методів формування політики кадрової безпеки підприємства остаточно не вирішено.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення функціональних складових системи кадрової безпеки.

Виклад основного матеріалу. Необхідність забезпечення прогресивного розвитку України обумовила розробку Концепції національної безпеки України [1-2]. Ця Концепція розроблена «для формування збалансованої державної політики й ефективного проведення комплексу погоджених заходів щодо захисту національних інтересів у політичній, економічній, соціальній, військовій, екологічній, науково-тех-

нічній, інформаційній і іншій сферах». Крім того, ст. 17 Конституції України [3] економічну, й, отже, кадрову безпеку визначає як найважливішою функцією держави, справою всього українського народу.

На основі проведеного аналізу вітчизняного й зарубіжного досвіду досліджень пропонуються наступні поняття та терміни у сфері кадрової безпеки на макро- [4-5], мезо- і мікрорівнях, які наведені в табл. 1.

В сучасних економічних умовах виникла нагальна необхідність створення ефективно діючої служби економічної безпеки як одного з підрозділів підприємств та установ. Систематизуючи функції та завдання служби економічної безпеки, які наводять українські науковці [5-10], автором було визначено такі, що най-

Таблиця 2

Матриця «складові системи кадрової безпеки – підрозділи забезпечення економічної безпеки» підприємства

Складові Підрозділи	фінансова	корпоративна	правова	майнова	кадрова	технологічна	інформаційна	екологічна
Виробничі цехи								
Ремонтний цех								
Відділ оцінки якості продукції								
Транспортний відділ, диспетчери, гаражі								
Відділ охорони праці								
Відділ екології								
Планово-економічний відділ								
Комерційний відділ								
Відділ ЗЕД								
Бухгалтерія								
Служба економічної безпеки								
Відділ інформаційних технологій								
Відділ будівництва та ремонту								
Відділ управління персоналом								
Лабораторії								

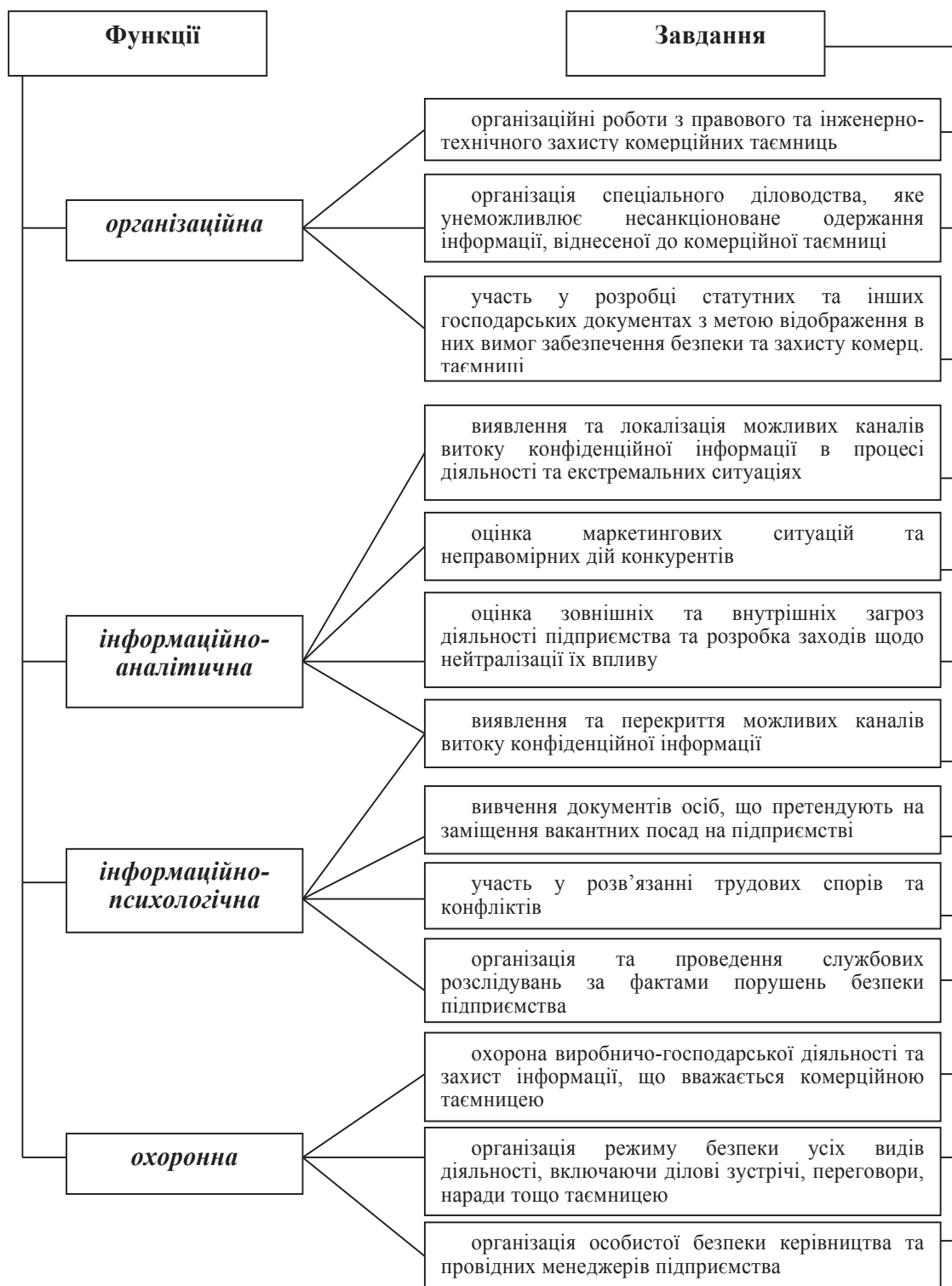


Рис. 1. Функції служби кадрової безпеки суб'єктів господарювання

Джерело: складено автором

більш притаманні службі кадрової безпеки (рис. 1). Дослідження організаційних структур проаналізованих підприємств, в яких застосовується повністю або в частині її окремих елементів «система кадрової безпеки» показало взаємодію її елементів з іншими підрозділами, що забезпечує підтримку рівноважного стану кадрової безпеки підприємства.

Використовуючи складові кадрової безпеки, автором була складена матриця «складові системи кадрової безпеки – підрозділи забезпечення економічної безпеки» (табл. 2).

Розглядаючи діяльність підприємств, слід наголосити на тому, що не дивлячись на специфіку функцій, які вирішують окремі структурні підроз-

Розподіл функцій щодо забезпечення кадрової безпеки діяльності суб'єкту господарювання серед вже існуючих підрозділів

Функціональні складові	Функції щодо забезпечення кадрової безпеки	Структурний підрозділ
фінансова	формування капіталу, в т.ч. акціонерного (розробка проспекту емісії, розрахунок обсягу емісії, номіналу та кількості акцій)	Планово-економічний відділ, Фінансовий відділ
	використання капіталу (виплата дивідендів)	Фінансовий відділ, Корпоративний секретар
корпоративна	встановлення взаємовідносин зі стейкхолдерами, організація та проведення загальних зборів акціонерів, оприлюднення інформації про їх результати та результати діяльності	Корпоративний секретар
правова	юридичний супровід під час підготовки та проведення випуску та розміщення ЦП, врегулювання корпоративних конфліктів	Юридичний відділ, Корпоративний секретар
майнова	розробка бізнес-плану щодо розширення виробництва або бізнесу в цілому, обґрунтування витрат	Планово-економічний відділ, Фінансовий відділ
технологічна		
інформаційна	інформаційно-аналітичний супровід; підбір та перевірка персоналу, недопущення розкриття інформації, що становить комерційну таємницю	Фінансовий відділ Відділ управління персоналом, Юридичний відділ
	інформаційно-психологічний нагляд за працівниками суб'єкту господарювання, що мають доступ до комерційної таємниці	Відділ управління персоналом, Юридичний відділ
екологічна	запобігання порушенням екологічних нормативів з метою покращення репутації	Юридичний відділ, Відділ екології

ділі підприємства та їх співробітники, кожен з них працює задля загальної мети: збільшення прибутку та зростання добробуту власників. При цьому особлива увага служби економічної безпеки підприємства повинна приділятися координації зусиль всіх підрозділів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства.

Проведений аналіз показав досить розгалужену систему підрозділів служби кадрової безпеки підприємств, які забезпечують її підтримку на достатньому рівні у процесі надання різноманітних послуг, але в організаційній структурі всіх обраних суб'єктів господарювання, відсутня посада «корпоративного професіонала», який відповідає саме за стан корпоративного управління в ньому, що негативно відображається на їх економічній безпеці.

Автор вважає, що суб'єкти господарювання при формуванні системи кадрової безпеки в цілому та економічної безпеки їх діяльності зокрема можуть як розподілити функції щодо забезпечення кадрової безпеки серед уже існуючих структурних підрозділів, так і створити окремий підрозділ – службу (у складі системи) економічної безпеки. В першому випадку, ґрунтуючись на функціональних складових, розподіл обов'язків та функцій серед уже існуючих підрозділів може відбуватись наступним чином (табл. 3).

При цьому окреме місце у забезпеченні функціонування системи кадрової безпеки суб'єктів господарювання повинно належати професіоналу. І в першому, і у другому випадках, в процесі свого функціонування СКБ встановлює взаємозв'язки із внутрішніми підрозділами та зовнішніми державними та недержавними установами і організаціями (рис. 2).

При забезпеченні кадрової безпеки СКБ здійснює перевірку працівників, що наймаються на роботу, та встановлює їх взаємозв'язок з іншими працівниками (афілійовані особи), звертаючись для цього до правоохоронних органів та Служби безпеки України. У разі прийняття їх на роботу слідкує за правильністю юридичного оформлення їх договірних відносин та призначення заробітної плати. При виникненні трудових спорів та з метою запобігання ним взаємодіє з Державним комітетом України по нагляду за охороною праці.

Таким чином, запропонована автором модель взаємодії служби безпеки із внутрішніми та зовнішніми підрозділами допоможе суб'єктам господарювання вдосконалити організацію їх кадрової безпеки в цілому та при здійсненні власної діяльності зокрема.

Висновки. Процес функціонування підприємства чи суб'єкта господарювання не може бути ефектив-

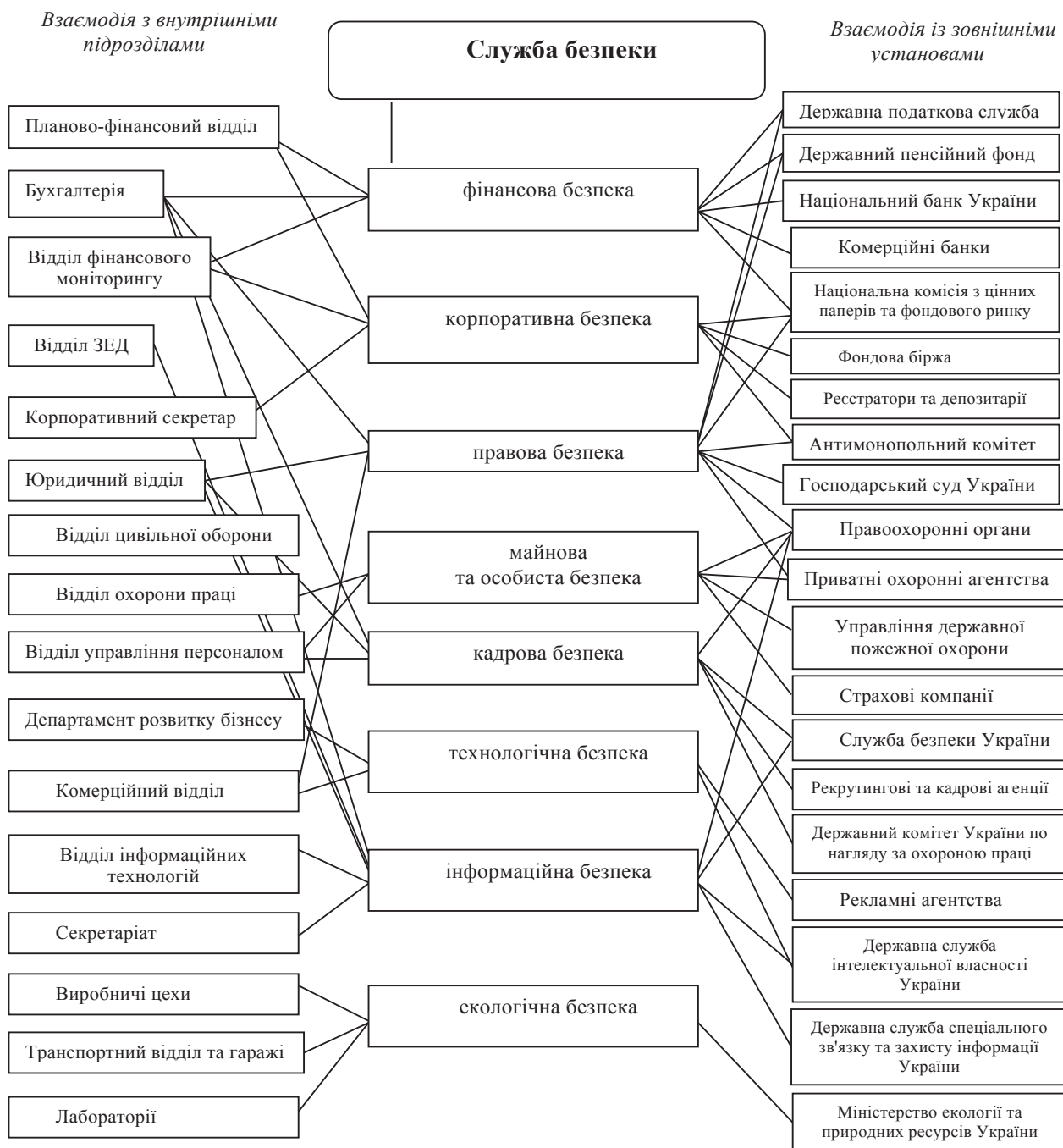


Рис. 2. Модель взаємодії служби безпеки із внутрішніми підрозділами та зовнішніми установами

ним без правильно функціонуючої кадрової безпеки. Вона є невидимою, проте дуже відчутним чинником внутрішнього середовища суб'єктів господарювання, який проявляється в його діяльності. Адаптованими до всякого роду подій є тільки ті підприємства, які формують і вдосконалюють свою кадрову безпеку. Формування кадрової безпеки передбачає застосування певних понять, методів, схем взаємодії. Серед найбільш ефективних були виділені: поняття та терміни у сфері кадрової безпеки на макро-, мезо- і мікрорівнях; розподіл обов'язків та функцій серед

уже існуючих підрозділів, модель взаємозв'язку із внутрішніми підрозділами та зовнішніми державними та недержавними установами і організаціями.

Таким чином, менеджерам підприємств чи суб'єктів господарювання, необхідно зосередити увагу на такому аспекті діяльності як формування кадрової безпеки. Саме така діяльність сприятиме формуванню та підтримці корпоративного духу співробітників, покращенню ефективності їх праці, а отже і більш результативному досягненню цілей підприємства чи суб'єкта господарювання.

Список літератури:

1. Закон України «Про основи національної безпеки України». Відомості Верховної ради України. – 2003. – № 39. – Ст. 351.
2. Теоретико-методологічні засади забезпечення національної безпеки держави у її визначальних сферах: монографія / [В. Ю. Богданович, А. І. Семенченко, Ю. В. Єгоров, О. О. Бортник]. К.: Видавництво Кий, 2007. – 370 с.
3. Конституція України [Електронний ресурс]: Закон від 28 черв. 1996 р. № 254к/96-ВР // Верховна Рада України: офіц. веб-портал. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
4. Воронкова А. Е. Корпорації: управління та культура: монографія / А. Е. Воронкова, М. М. Баб'як, Е. Н. Коренев, І. В. Мажура. Дрогобич: Вимір, 2006. – 376 с.
5. Кавун С. В. Аналіз категоріального апарату у сфері кадрової безпеки / С. В. Кавун, Панченко В. А. // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. – Дніпро: Вид. Дніпровський державний аграрно-економічний університет, 2017. – № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6150>.
6. Кавун С. В. Модель інтелектуального управління системою кадрової безпеки підприємства / С. В. Кавун, Панченко В. А. // Науковий вісник: Серія : економічна: Збірник наукових праць Львівського державного університету внутрішніх справ. Львів: Вид. ЛьДУВС, 2017. – Вип. 2. – С. 190-198.
7. Кавун С. В. Класифікація індикаторів управління кадровою безпекою підприємства // С.В. Кавун, В. А. Панченко / Информационная экономика: этапы развития, методы управления, модели. Коллективная монография / Под ред. докт. экон. наук, проф. В.С. Пономаренко, докт. экон. наук, проф. Т. С. Клебановой. Харьков, ВШЭМ – ХНЭУ им. С. Кузнеця, 2018. – 668 с. – С. 482-502.
8. Мехеда Н. Г., Маренич А. І. Соціально-мотиваційні складові кадрової безпеки // Фінансовий простір [Текст]: міжнародний науково-практичний журнал / Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ (м. Київ). м. Черкаси. – No2 (6). – 2012. – С. 38-45.
9. Kristina Kersiene, Asta Savaneviciene. The Formation and Management of Organizational Competence Based on Cross-Cultural Perspective / Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics(5). – 2009. URL: <https://bit.ly/2uzgp4v>.
10. Eldridge J., Crombie A. A sociology of organization. – London: Allen&Unwin, 1974 [Rules for the Citing of Sources]. URL: <http://www.hr-portal.ru/pages/okk/ook.php>.

УДК 339.138 (075.8)

Решетнікова І.Л., д.е.н., професор,
професор кафедри маркетингу
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

СУБКОНТРАКТНІ ВІДНОСИНИ В ЛАНЦЮГУ ПОСТАВОК ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Решетнікова І.Л. Субконтрактні відносини в ланцюгу поставок промислового підприємства.

У статті узагальнено теоретичні аспекти субконтрактних відносин як сучасної форми промислової кооперації, проаналізовано світові тенденції використання, уточнено роль субконтрактних відносин у формуванні ланцюгу поставок підприємства та запропоновано концептуальні положення їх реалізації.

Ключові слова: субконтрактація, кооперація, ланцюг поставок, центри субконтрактації, промислове підприємство, партнерські відносини.

Решетнікова І.Л. Субконтрактные отношения в цепи поставок промышленного предприятия.

В статье обобщены теоретические аспекты субконтрактных отношений как современной формы промышленной кооперации, проанализированы мировые тенденции использования, уточнена роль субконтрактных отношений в формировании цепи поставок предприятия и предложены концептуальные положения их реализации.

Ключевые слова: субконтрактация, кооперація, цепь поставок, центры субконтрактації, промышленное предприятие, партнерские отношения.

Reshetnikova I.L. Subcontract relations in the supply chain of an industrial enterprise. The theoretical aspects of subcontracting relations as a modern form of industrial cooperation have been summarized in the article. Also, the analyses of using world trends, specifies the role of subcontracting relations in the formation of the supply chain of the enterprise and proposes conceptual provisions for their implementation has been clarified.

Key words: subcontraction, cooperation, supply chain, subcontracting centers, industrial enterprise, partnership relations.

Постановка проблеми. Переорієнтація стратегічного партнерства України в бік європейських країн і втрата традиційних економічних зв'язків із російськими підприємствами гостро поставили проблему кооперації промислових підприємств і налагодження ланцюгів поставок комплектуючої продукції на принципово новій основі. Історично розміщення крупних промислових підприємств на теренах Радянського Союзу здійснювалося виходячи зі стратегічних цілей, наявності природних і трудових ресурсів, важливість логістичних витрат була другорядною. На момент розпаду СРСР ступінь кооперації діяльності її промислових підприємств була дуже високою, тому розрив економічних зв'язків боліше відбився на економіках усіх пострадянських країн. Унаслідок цього процесу майже в кожній області України залишилися потужні містоутворюючі промислові підприємства, які технологічно пов'язані з великою кількістю постачальників, і втрата їх частини через політичні й економічні проблеми відбувається на показниках діяльності підприємства і регіону. Характерною ознакою сучасної економіки є взаємодія великої кількості підприємств у процесі створення продукту і доведення його до споживача. Для оптимізації такої взаємодії створюються ланцюги і навіть мережі поставок продукції. В умовах глобалізації економіки такі ланцюги охоплюють виробників різних країн і масштабів виробництва. Саме цим пояснюється інтерес до субконтрактних відносин, які дають змогу налагодити коопераційні зв'язки великих підприємств із дрібними підприємствами, які належать до малого чи середнього бізнесу. Отже, тематику даного дослідження можна вважати актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Принципи побудови ланцюга поставок промислового підприємства розглянуто в роботах Д. Ламберта і Дж. Стока [1], Д.Дж. Бауэрскса, Д.Дж. Клосса [2], М. Васелевського [3], Є. Крикавського [4], Л. Якимишин [5]. За визначенням Д. Ламберта і Дж. Стока, управління ланцюгом поставок (supply chain management, SCR) – це інтеграція ключових бізнес-процесів, які починаються від кінцевого споживача й охоплюють усіх постачальників товару, послуг та інформації, що додають цінність для споживачів та інших зацікавлених осіб [1, с. 51]. На думку більшості вчених, рівні розвитку ланцюга поставок пройшли такі етапи: логістичний канал – ланцюг – логістична мережа. І чим вище рівень розвитку (рівень організації логістичних процесів), тим більша необхідність інтеграції процесів, що відбуваються у ланцюгу поставок.

Ланцюг поставок промислового підприємства об'єднує велику кількість посередників різного рівня, про це, зокрема, йдеться у роботах М. Васелевського [3, с. 18], які потребують узгодженості. Особливої уваги потребують взаємовідносини великих підприємств і дрібних постачальників, оскільки у цій площині виникає ціла низка проблем, пов'язаних з асиметрич-

ністю відносин і наданням інформації. Потребують подальшого теоретичного опрацювання і методологічного обґрунтування процеси субконтрактації у сфері промисловості. Уточненню змісту субконтрактації і термінологічного апарату присвячено роботи І.Л. Литовченко, Я.А. Хмелярової [6-8]. Зокрема, вони розглядають субконтрактацію як сучасну форму виробничої кооперації, що передбачає довгострокові партнерські відносини між підприємствами малого і крупного бізнесу на основі договору підряду для підвищення ефективності виробничого процесу, мінімізації витрат і задоволення попиту в якісній конкурентоспроможній продукції в умовах трансформації ринку з використанням інформаційно-комунікаційних технологій [7, с. 7]. Критерії включення промислового підприємства в систему субконтрактних відносин досліджували Ю.М. Сотніков, Я.А. Авдієнко [9]. Створенню центрів субконтрактації як механізмів інституціональної інфраструктури підприємництва присвятили статті Д.А. Антонюк [10] та Т.В. Кондратьєва [11].

Незважаючи на актуальність робіт із проблематики субконтрактних відносин, усе ще залишаються недостатньо дослідженими питання ролі субконтрактації в побудові ланцюгів поставок промислових підприємств та місця у ньому територіальних центрів субконтрактації, які стають дедалі популярнішими за кордоном і на створенні яких наголошено в деяких регіонах України.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності субконтрактних відносин як сучасної форми промислової кооперації, аналіз світових тенденцій використання, уточнення ролі субконтрактних відносин у формуванні ланцюга поставок підприємства та формулювання концептуальних положень застосування їх на практиці.

Виклад основних результатів. Субконтрактні відносини як засіб промислової кооперації широко використовуються на ринку розвинутих країн. За даними аналітичних агентств, показники глобального товарообігу у сфері субконтрактації в 2012 р. становили 1,7 трлн. дол. США, а щорічні темпи зростання ринку субконтрактації – 15%, що перевищує темпи зростання світових обсягів промислового виробництва [12]. Згідно зі світовою практикою, найбільше розповсюдження субконтрактні відносини отримали в машинобудуванні (у таких секторах, як автомобілебудування, тепловозта вагонобудування), у радіоелектронній та електротехнічній промисловості. Крім того, останнім часом субконтрактні відносини отримують розвиток у легкій промисловості (виробництво взуття, одягу). Для порівняння на рис. 1 та 2 наведено розподіл субконтрактації за секторами промисловості у Франції (за даними дослідження, проведеного Асамблеєю торгово-промислових палат Франції) і Росії (станом на 2016 р.). Як можна побачити, загальні тенденції доволі схожі.

Розвиваються субконтрактні відносини й у пострадянських країнах, хоча не так активно, як на Заході. За даними порталу subcontract.ru, у Росії зареєстровано 28 регіональних центрів субконтрактації, 17 221 субконтрактор (постачальник продукції промислового призначення), 3 801 контрактор, 3 915 актуальних замовлень (статистика сайту станом на 20.06.2018).

В Україні перший Центр субконтрактації був створений ще в 2010 р. при Донецькій торгово-промисловій палаті (ТПП), трохи пізніше аналогічний Центр почав діяти при Луганській ТПП, але через військові дії зазначені інституції припинили своє існування. Зараз, виходячи із заяв у ЗМІ, існують наміри створення територіальних центрів субконтрактації в Київській, Запорізькій, Вінницькій, Одеській областях. Можна стверджувати, що нині існують об'єктивні передумови створення в Україні подібних центрів координації кооперації великих підприємств із малим бізнесом. Це пов'язано, по-перше, з процесами децентралізації влади в суспільстві і посиленням ролі територіальних громад, а по-друге – з активізацією підприємств малого бізнесу і створенням так званих стартапів (startup), які переважно теж належать до малих підприємств. По суті, у перспективі центри субконтрактації розглядаються як двигуни розвитку малого підприємництва в регіонах.

Ми погоджуємося з думкою проф. І.Л. Литовченко, що поняття «субконтрактація» постійно трансформується у зв'язку з динамічним характером сучасного виробництва, глобалізацією і стрімким розвитком науково-технічного прогресу [7]. Про-

цеси автоматизації і роботизації устаткування, які набирають обертів на тлі так званої Industry 4.0, призводять до підвищення складності продукції і нових вимог до постачальників вузлів для машинобудівних підприємств, пов'язаних із програмним забезпеченням. У зв'язку із цим поряд із довготривалими відносинами і наявними стратегічними альянсами посередників та постачальників у межах ланцюгів поставок промислових підприємств різних рівнів, про які неодноразово йшлося у спеціальній фаховій літературі, виникає потреба в невеликих підприємствах – виконавцях (субконтракторах), які в змозі своєчасно й якісно виконати замовлення на поставку вузлів технічної продукції. За таких умов головними функціями територіальних центрів субконтрактації (ТЦС) стають саме маркетингові – вивчення попиту промислового ринку з боку великих підприємств, перевірка надійності малих підприємств і пошук можливих виконавців замовлень, які працюють у даному регіоні, забезпечення двобічних комунікацій і в кінцевому підсумку нагляд за виконанням субконтрактних відносин.

Аналіз публікацій із проблем субконтрактації показав, що більшість авторів ототожнює цей процес із кооперацією у сфері постачання вузлів і агрегатів великого промислового підприємства (із закупівельною логістикою), на нашу думку, субконтрактні відносини мають місце й у процесі розподілення готової продукції, особливо якщо йдеться про продукцію промислового призначення, яка продається через посередників і в межах певної території. На рис. 3 подано фрагмент ланцюга поставок промислового підприємства (перший рівень ланцюга з боку постачання і з боку реалізації) в територіальному розрізі із зазначенням у ньому місця ТЦС і підприємств, що працюють за субконтрактними відносинами.



Рис. 1. Розподіл субконтрактації за секторами промисловості Франції [12, с. 7]



Рис. 2. Розподіл субконтрактації за секторами промисловості Росії [12, с. 8]

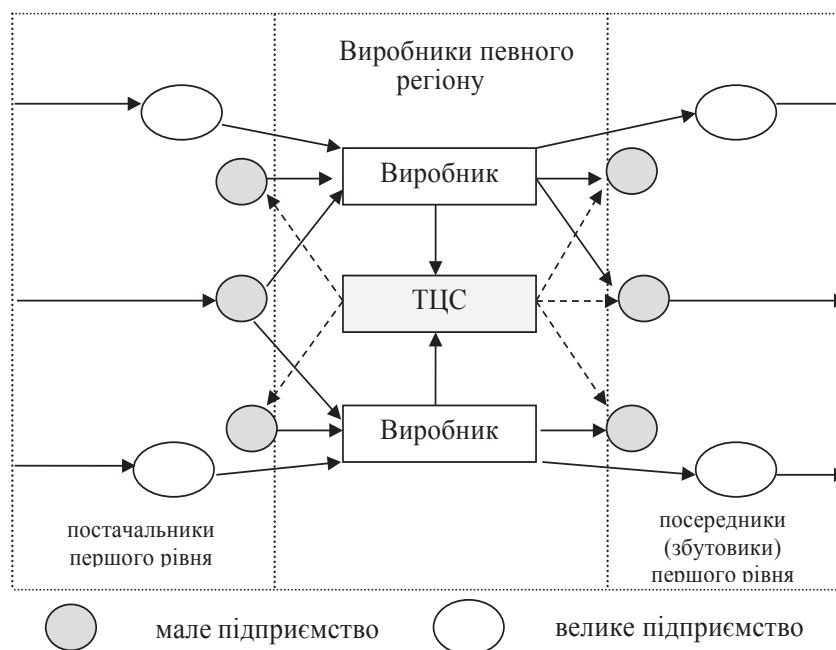


Рис. 3. Загальна схема субконтрактних відносин в територіальному розрізі (розробка автора)

Традиційно розташування великих машинобудівних підприємств у нашій країні відбувалося так, що в кожній області функціонувало декілька крупних підприємств, постачання комплектуючих виробів на які відбувалося з інших областей чи навіть республік колишнього СРСР. Втрачання колишніх коопераційних зв'язків та банкрутство великої кількості вітчизняних підприємств у кожній з областей актуалізували питання заміщення постачальників за рахунок місцевих підприємств та підприємств. Для довідки: згідно з дослідженнями Міністерства зовнішньої торгівлі і промисловості Японії, у середньому на одну велику автомобілебудівну фірму припадає 170 субпідрядників першого рівня, 4,7 тис. субпідрядників другого рівня та близько 32 тис. – третього рівня [8].

Успіх ланцюга поставок залежить від злагодженості роботи всіх його учасників і ефективної інтеграції окремих бізнес-процесів в єдиний механізм задля досягнення кінцевого результату. Усвідомлення цього факту приводить до ускладнення горизонтальних і вертикальних зав'язків учасників ланцюга поставок, управління якими здійснюється на основі сучасних інформаційних систем та технологій, виникають мережі підприємств, які спрямовані на спільне задоволення потреб усіх учасників ринку. У логістичних ланцюгах існує три категорії споживачів: постачальники, проміжні споживачі декількох рівнів і кінцеві споживачі. Тобто всі учасники логістичного ланцюга одночасно є й споживачами логістичних послуг, а тому має діяти мережа маркетингових взаємозв'язків. Для досягнення необхідного рівня задоволення споживачів потрібні інтегровані зусилля як внутрішнього, так і зовнішнього характеру (з постачальниками

і кінцевими споживачами). Під терміном «внутрішні» мається на увазі по відношенню до складників логістичної системи (ланцюга). Такий підхід пояснює актуальність і необхідність першочергового застосування партнерського маркетингу на ринку субконтрактних відносин, оскільки всі учасники логістичного ланцюга одночасно є й партнерами, й споживачами по відношенню один до одного. Сучасні технології управління великими масивами даних (Big Data) дають змогу налагодити контакт між усіма учасниками субконтрактної мережі й урахувати всі нюанси замовлення. Альтернативність каналів і різні їх поєднання залежно від доступності та зручності сприяють багатоваріантності логістичних рішень, підвищують рівень обслуговування і задоволеність клієнта.

Узагальнюючи основні наукові підходи до сутності й організаційних форм субконтрактації, сформуємо концептуальні положення їх застосування на промисловому ринку.

1. Основними суб'єктами субконтрактації на промисловому ринку є: контрактор (замовник), субконтрактор (виконавець) і відносини, що виникають між ними під час виконання договору – підяду.

2. Основними видами субконтрактації можуть бути:

- загальновиробнича (розрізняють наступні типи: за обсягами продукції, за видами продукції, за рівнем технології);
- спеціалізована (субконтрактор налагоджує виробництво продукції на обладнанні і за технологією, якої не має контрактор);
- на основі переміщення виробництва (контрактор приймає рішення про переміщення частини

технологічного процесу на територію з меншими виробничими витратами).

3. Основними моделі побудови субконтрактних відносин можуть бути такі:

- американська (горизонтальна структура, за якої існує один крупний контрактор і навколо нього – коло малих підприємств, що виконують функції субконтракторів);

- японська (ієрархічна, яка передбачає функціонування контрактора та двох-трьох рівнів підприємств-субконтракторів);

- європейська (многомірна, матрична модель).

4. Основою формування і підтримки субконтрактних відносин має бути партнерський маркетинг, основні постулати якого зводяться до такого:

- довготривалі стосунки між учасниками субконтрактації, побудовані на прозорій, симетричній інформації щодо власників, умов виробництва, фінансового стану;

- спільне створення цінностей усіма учасниками логістичного ланцюга і залученість до всіх етапів виготовлення продукту (включаючи надання інформації про використання продукту кінцевим споживачем);

- застосування постійних багатобічних комунікацій у процесі виконання замовлення;

- перехід від маркетингу трансакцій до маркетингу тривалих партнерських стосунків зі споживачами і партнерами;

- формування і збереження лояльності учасників ланцюга поставок;

- спільний брендінг, який передбачає надання субконтрактору інформації про кінцевого споживача, а останньому – інформації про підприємство – виробника

окремих вузлів, що входять до складу готового виробу.

5. Головними принципами розроблення інструментарію партнерського маркетингу є:

- відповідність вимогам клієнтів, збалансування територіального попиту і пропозиції;

- гнучкість та адаптивність сервісу до умов ринку;

- оптимізація сукупних логістичних витрат;

- дотримання вимог стійкого розвитку та збереження середовища.

Висновки. Проведені дослідження дали змогу зробити висновок про важливість субконтрактних відносин, які допомагають налагодити коопераційні зв'язки великих підприємств із дрібними підприємствами, які належать до малого чи середнього бізнесу. Аналіз світових тенденцій використання субконтрактних відносин зазначив їх позитивну динаміку й оптимістичну перспективу його використання в Україні. Найбільш доцільними галузями промисловості для застосування субконтрактації є металообробка і машинобудування, де високий рівень складності продукції й її унікальності. З розвитком процесів роботизації обладнання у межах Industry 4.0 актуальність промислової кооперації буде підвищуватися. Визначено роль територіальних центрів у формуванні ланцюгу поставок підприємства, які мають стати двигунами розвитку малого підприємництва в регіонах. Обґрунтовано, що партнерський маркетинг має бути основою субконтрактації, оскільки дає змогу побудувати довірливі, взаємовигідні відносини і ліквідувати економічну й інформаційну асиметричність. Подальші дослідження будуть зосереджені на регламентації функцій центрів субконтрактації.

Список літератури:

1. Сток Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой; пер. с 4-го англ. изд. М.: ИНФРА, 2005. – 285 с.
2. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: Интегрированная цепь поставок; пер. с англ. Н.Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера; 2-е изд. М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 640 с.
3. Васелевський М. Система забезпечення ланцюгів поставок у машинобудуванні: монографія. Львів: Львівська політехніка, 2011. – 312 с.
4. Крикавський Є. Логістика: основа теорії; 2-е вид., доп і перероб. Львів: Інтелект-Захід, 2006. – 456 с.
5. Якимішин Л.Я. Логістика ланцюгів поставок товарів повсякденного попиту. Тернопіль: ФОП Паляниця В.А. – 2017. – 220 с.
6. Литовченко И.Л., Хмелярова Я.А. Экономическая эффективность применения субконтрактации в производственной кооперации. Економічні студії. – 2016. – №. 5. – С. 169-175.
7. Литовченко И.Л., Хмелярова Я.А. Субконтрактация как современная форма промышленной кооперации. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2016. – №. 10 (2). – С. 6-12.
8. Литовченко И.Л., Хмелярова Я.А. Субконтрактация: международный опыт применения. URL: <http://docplayer.ru/55886793-Subkontraktaciya-mezhdunarodnyu-opyt-primeneniya.html>.
9. Согніков Ю.М., Авдієнко Я.А. Критерії включення промислового підприємства в систему субконтрактних відносин. Науковий огляд. – 2018. – № 2 (45). URL: <http://naukajournal.org/index.php/index/search/titles?searchPage=30>.
10. Антонюк Д.А. Аутсорсинг та субконтрактинг як механізми інституціональної інфраструктури підприємництва в умовах мегарегіональної інтеграції України. Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія «Економічні науки». 2015. – №. 30. – С. 53-60.
11. Кондратьєва Т.В. Інституційні трансформації механізмів взаємодії великого і малого бізнесу в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – С. 13.
12. Анализ мирового опыта развития и создания сетей промышленной кооперации и субконтрактации (отчет), август. – 2016. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/Documents/.pdf.

Черниш О.В., старший викладач кафедри
фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київський національний університет технологій та дизайну

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Черниш О.В. Концептуальні засади стратегічного управління закладами вищої освіти. У статті розглянуто концептуальні засади стратегічного менеджменту як способу управління змінами у закладах вищої освіти. Виокремлено низку принципів, на яких слід зосередити увагу в процесі впровадження концепції стратегічного управління в освіті. Означено переваги стратегічного управління та умови, що дають змогу ЗВО досягти максимального успіху в процесі провадження освітньої діяльності.

Ключові слова: стратегічне управління, заклад вищої освіти, концепція управління, ефективність діяльності ЗВО, стратегія, розвиток.

Черныш О.В. Концептуальные основы стратегического управления высшими учебными заведениями. В статье рассмотрены концептуальные основы стратегического менеджмента как способа управления изменениями в учреждениях высшего образования. Выделен ряд принципов, на которых следует сосредоточить внимание в процессе внедрения концепции стратегического управления в образовании. Отмечены преимущества стратегического управления и условия, позволяющие вузу достичь максимального успеха в процессе осуществления образовательной деятельности.

Ключевые слова: стратегическое управление, высшее учебное заведение, концепция управления, эффективность деятельности вуза, стратегия, развитие.

Chernysh O.V. Conceptual principles of strategic management by higher education institutions. The article deals with the conceptual foundations of strategic management as a way of managing changes in higher education institutions. A number of principles are set out in which the focus of attention should be focused on the implementation of the concept of strategic management in education. The advantages of strategic management and the conditions that allow higher education institutions to achieve maximum success in the process of conducting educational activities are noted.

Key words: strategic management, institution of higher education, concept of management, effectiveness of activity, strategy, development.

Постановка проблеми. Сучасний заклад вищої освіти являє собою складний ресурсний комплекс, що передбачає збереження традицій та введення інновацій у процес освітньої діяльності, наукових досліджень, поєднання навчальної та дослідної діяльності, вирішення проблем соціального забезпечення. Впровадження стратегічного управління та розроблення стратегії для кожного закладу вищої освіти (ЗВО) є унікальними, адже залежать від позиціонування закладу на ринку освітніх послуг, динаміки його розвитку, потенціалу та багатьох інших чинників.

Система вищої освіти, будучи підсистемою суспільного відтворення, являє собою впорядковану сукупність економічних відносин у сфері виробництва, обміну та споживання освітніх послуг у ринкових умовах. Модернізація вищої освіти стає черговим етапом її реформування, мета якого полягає у створенні механізму стійкого розвитку системи освіти в умовах мінливості оточуючого середовища (зокрема, соціальної сфери).

Орієнтація на забезпечення тривалого та стійкого успіху ЗВО в умовах мінливості та нестабільності оточуючого середовища актуалізує перехід до стра-

тегічного управління як одного з найбільш перспективних управлінських нововведень в освіті.

Проте аналіз наукових публікацій та досліджень, які присвячені створенню системи стратегічного управління закладами вищої освіти, показує, що досвід організації подібних механізмів сьогодні поки що недостатній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основоположником концепції стратегічного управління вважають І. Ансоффа. Концептуальні засади теорії стратегічного управління стали предметом праць сучасних учених Д. Аакера, І. Альтшулера, П. Друкера, Т. Канчавелі, Г. Мінцберга, А. Томпсона, О. Чапрак, М. Шифріна, зокрема вітчизняних науковців – В. Вознюка, Л. Довгань, В. Немцова, Л. Скібіцької, Л. Щоголевої та ін.

У вітчизняній науці проблема стратегічного управління найчастіше розглядалася у контексті перспективного економічного розвитку підприємств, побудови проектів регіонального чи загальнодержавного розвитку.

Проблема стратегічного управління у закладах вищої освіти розглянута в працях вітчизняних

та зарубіжних авторів, серед яких варто відзначити І.Г. Ахметова [1], О.П. Белан [2], О.Б. Веретеннікову [3], О.О. Грудзинського [5], Е.Ю. Горбунова, А.П. Сторшина, Т.Н. Жукова, Н.В. Козловських [4], І.В. Кольчик, Л.В. Коновалова, Д.П. Нортон, Дж. Коттера, П. Лоуренса, Дж. Лорш, Г. Мінцберга, М. Портера, А.Дж. Стрикленда, Г. Хемел та ін.

Погляди авторів стосовно того, що являє собою стратегічне управління закладом вищої освіти, різняться.

Так, І.Г. Ахметов стверджує, що «стратегічне управління – це ключовий елемент системи управління закладом вищої освіти, без якого тактичний та оперативний рівні практично втрачають свій сенс» [1].

О.П. Белан трактує це поняття так: «Стратегічне управління університетом являє собою процес, що визначає послідовність дій із розроблення та реалізації стратегії: стратегічне планування; стратегічну організацію системи відповідно до вибраної стратегії; стратегічний контроль та регулювання» [2].

О.Б. Веретеннікова, як і О.П. Белан, дотримується думки про те, що стратегічне управління – це «процес, що пов'язує стратегічне планування та прийняття рішень зі щоденним процесом оперативного поточного керівництва» [3].

Більш широко поняття стратегічного управління закладом вищої освіти представлено в роботі Н.В. Козловських. Науковець дотримується думки, що «стратегічне управління являє собою динамічну сукупність п'яти взаємопов'язаних управлінських процесів: аналізу середовища; визначення місії та цілей; вибору стратегії; виконання стратегії; оцінювання та контролю реалізації стратегії. Зазначені процеси взаємопов'язані та мають стійкий зворотний зв'язок» [4].

Окрім того, що деякі науковці порівнюють стратегічне управління закладом вищої освіти з процесом, певне коло дослідників асоціюють це поняття

з концепцією. Наприклад, О.О. Грудзинський відзначає: «Стратегічне управління – управлінська концепція» [5].

Концептуальні та технологічні аспекти стратегічного управління в освіті фрагментарно було розкрито в роботах Г. Дмитренка, Г. Єльнікова, В. Мельник, О. Рябокін, П. Третякова. Водночас проблема стратегічного управління як засобу управління змінами в галузі освіти ще не ставала предметом окремого комплексного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення та розроблення теоретико-методичних та науково-практичних основ стратегічного управління закладом вищої освіти в умовах ринкових трансформацій.

Виклад основних результатів. Останнім часом значно зросло значення стратегічного управління закладом вищої освіти. Як уже відзначалося вище, це поняття можна трактувати по-різному, узагальнюючи, варто зазначити, що стратегічне управління ЗВО – це система управлінських рішень, що покликані забезпечити вільне функціонування ЗВО в умовах ринкового середовища. При цьому важливо, щоб стратегічне управління давало змогу закладу вищої освіти адаптуватися або протидіяти певним чинникам, що впливають на розвиток ЗВО та його конкурентоспроможність.

Очевидно, що заклади вищої освіти принципово відрізняються від комерційних організацій. Однак, на нашу думку, вони зможуть суттєво підвищити ефективність своєї діяльності, якщо візьмуть на озброєння інструментарій стратегічного управління.

Стратегічне управління здійснюється впродовж трьох основних фаз: стратегічного аналізу, стратегічного вибору (власне стратегічного планування) та реалізації стратегії (рис. 1).

Стратегічний аналіз. Для його реалізації необхідна ефективна інформаційна система задля забезпе-

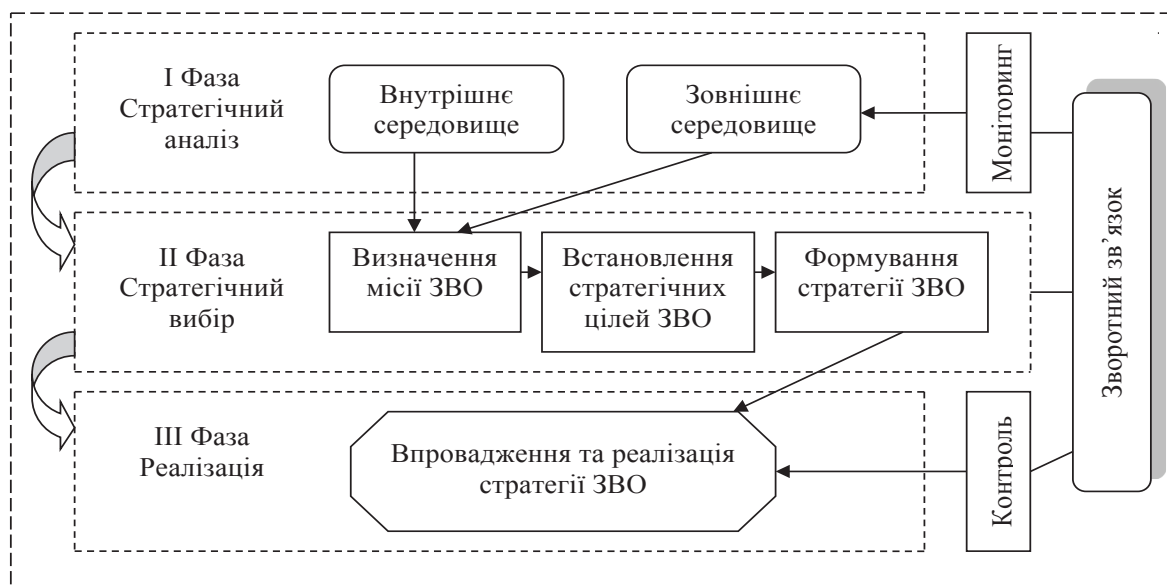


Рис. 1. Схема процесу стратегічного управління закладом вищої освіти

Джерело: вдосконалено автором за даними [6]

чення даними аналізу минулих, поточних та майбутніх ситуацій. Якісно проведена діагностика сильних та слабких сторін діяльності закладу вищої освіти дає реальну оцінку його ресурсів та можливостей і є базою для розроблення стратегії. Поряд з аналізом внутрішнього середовища необхідне також дослідження зовнішнього оточення.

Під час вивчення основних умов, в яких організація повинна працювати, у стратегічному управлінні використовуються різноманітні методи. Найбільш популярний та найпоширеніший підхід пов'язаний зі SWOT-аналізом.

Як зазначають Е. Князев та К. Таверні [7], наявна реальна можливість у межах SWOT-аналізу аналізувати заклад вищої освіти і його оточення у термінології ділового світу: заклад вищої освіти продукує власний продукт, має певні ресурси, конкурує на певному ринку та займає визначену його частку (сегмент); йому притаманний певний виробничий процес, він пов'язаний зі своїми замовниками та споживачами тощо.

На рівень розвитку ЗВО впливає велика кількість чинників, дію яких подекуди важко і навіть немож-

ливо спрогнозувати та передбачити.

Зважаючи на це, виникає необхідність систематизувати чинники шляхом їх поділу на ті, що сприятимуть розвитку ЗВО (тобто фактично є можливостями), та ті, що призводять до гальмування розвитку (тобто є загрозами), а також визначити слабкі та сильні сторони, характерні для вітчизняної вищої освіти.

Дослідження показали, що дія чинників може відрізнятися за тривалістю. Нетривалі (так би мовити, разові, випадкові) чинники здебільшого є непрогнозованими і можуть чинити як позитивний, так і негативний вплив.

За своєю суттю всі чинники незалежно від об'єкта дослідження можна узагальнено поділити на чинники внутрішнього та зовнішнього середовища (рис. 2).

Чинники внутрішнього середовища являють собою сукупність змінних, що знаходяться у сфері діяльності ЗВО і безпосереднього впливу з боку його менеджменту. Безпосередньо чинники внутрішнього середовища можна поділити на економічні та соціальні.

Одними з основних чинників, на нашу думку, є наявність у ЗВО власних джерел фінансування тех-



Рис. 2. Вплив чинників внутрішнього та зовнішнього середовища на економічну ефективність освітньої діяльності ЗВО

Джерело: розроблено автором за [8]

нічного розвитку, матеріально-технічної та науково-технічної бази, застосування сучасних технологій. Це дасть змогу, по-перше, не відставати від конкурентів та встигати за постійними змінами ринку освітніх послуг; по-друге, залучати нових абітурієнтів навіть із числа іноземців. Зазначені чинники не відіграють своєї ролі, якщо не буде відповідності між управлінськими рішеннями та економічними законами розвитку ЗВО і стратегічного позиціонування його послуг на ринку. Вони виступають відображенням того, до чого прагне ВНЗ у своїх починаннях, чого прагне досягнути, які завдання перед собою ставить.

Що стосується соціальних чинників внутрішнього середовища, то базою для їх визначення слугують мікроклімат та рівень соціального забезпечення колективу ЗВО, тому серед соціальних чинників внутрішнього середовища варто розглядати такі:

- рівень компетентності керівництва ЗВО, його науково-педагогічних працівників (НПП) та інших категорій персоналу;
- створення системи соціальної підтримки НПП та інших категорій персоналу;
- наявність системи заохочень та роботи з персоналом;
- забезпечення можливості самореалізації НПП;
- нормальний психологічний мікроклімат у трудовому колективі.

Базою для визначення економічних чинників внутрішнього середовища є наявність економічного потенціалу ЗВО. Під економічним потенціалом слід розуміти сукупність ресурсів та можливостей ЗВО, що визначають перспективи його діяльності за тих чи інших умов.

Для проведення SWOT-аналізу системи вищої освіти необхідно визначити основні групи чинників зовнішнього середовища, під впливом яких знаходиться галузь, з метою підвищення ефективності освітньої діяльності ЗВО. Крім того, що чинники зовнішнього середовища впливають на ЗВО, вони також чинять вплив й один на одного. Умови сьогодення диктують необхідність розширення спектру сфер зовнішнього впливу. Якщо раніше увага переважно концентрувалася на економічних та технічних обставинах, то нині це коло доповнено соціальними цінностями, аналізом сфери політичної та юридичної відповідальності.

Що стосується чинників зовнішнього середовища, то до них належить уся сукупність чинників, що знаходяться за межами контролю ЗВО й які повинні бути враховані під час оцінки рівня економічної ефективності освітньої діяльності ЗВО. До таких чинників належать: державні органи (включаючи органи місцевого управління), їхні постанови, закони тощо; партнери та партнерські зв'язки (у тому числі міжнародні); діяльність конкурентів на ринку освітніх послуг.

Визначення місії закладу вищої освіти. Зазвичай місія містить загальні цінності та принципи організації: визначення діяльності, що спрямована на задоволення конкретних потреб, обслуговування

вибраних сегментів ринку освітніх послуг; вимоги та інтереси зацікавлених сторін (працівників, споживачів, громадських організацій тощо); ставлення до зростання, децентралізації, інновацій тощо [9].

Місія виокремлює один ЗВО з-поміж інших та наділяє його власними характерними рисами. Кожний заклад вищої освіти має власний вектор розвитку, що залежить від традицій ЗВО, енергії та амбіцій керівництва, економічних, соціальних, культурних та демографічних особливостей регіону.

Визначення стратегічних цілей закладу вищої освіти. Глобальною передумовою успішного розроблення стратегії управління є правильне визначення цілей. Лише маючи мету, можна шукати шляхи та засоби її реалізації. Встановлення мети переводить стратегічне бачення у конкретні завдання, пов'язані з діяльністю організації. Розроблення конкретних завдань для кожного напрямку діяльності закладу вищої освіти, безумовно, буде сприяти його успішній діяльності в конкурентних умовах.

Формування стратегії ЗВО. Існує достатньо багато визначень стратегії, проте їх можна звести до такого: це установлена на достатньо тривалий період сукупність норм, орієнтирів, напрямів, способів та правил діяльності, що забезпечують зростання та високу конкурентоздатність закладу вищої освіти і зміцнюють позицію ЗВО на ринку освітніх послуг.

Стратегія розробляється для реалізації місії та цілей ЗВО. Існує точка зору, згідно з якою процес розроблення стратегії може розвиватися за одним із трьох напрямів [10], це:

- формалізований запланований процес, коли стратегія орієнтується на досягнення чітко виражених цілей;
- авторитарний процес, за якого формування стратегії зумовлене вольовими рішеннями першої особи установи;
- адаптивний процес, коли стратегія формується у результаті прийняття послідовних рішень шляхом компромісів та узгоджень між менеджерами, що прагнуть досягти своїх цілей.

Хоча існує безліч варіантів стратегій, їх вибір можна узагальнити чотирма альтернативними категоріями: стратегією розширення, стратегією стабілізації, стратегією економії та комбінованою стратегією [11]. Аналіз показує, що ідеологія перерахованих альтернатив цілком адаптована до специфіки функціонування вищої школи.

Щоб сформована стратегія не залишилася паперовою декларацією, необхідна відповідна орієнтація діяльності закладу вищої освіти на вирішення стратегічних завдань. Іншими словами, система стратегічного управління ЗВО, його організаційна культура, персонал, маркетингова інфраструктура повинні відповідати сформульованій місії та стратегії.

Висновки. Підводячи підсумок, варто відзначити, що вибір стратегії управління закладом вищої

освіти повинен забезпечити ефективний розвиток у реальних умовах функціонування конкретного ЗВО. Під час проведення дослідження наявних стратегій з'являється можливість створення такої страте-

гічної моделі, яка може бути зовсім не схожою на ті, що застосовуються нині. Саме унікальність стратегії здатна забезпечити зміцнення конкурентних позицій ЗВО та вирішення його стратегічних завдань.

Список літератури:

1. Ахметов И.Г. Информационная система стратегического управления вузом на основе процессного подхода. URL: <http://www.dissercat.com/content/informatsionnaya-sistema-strategicheskogo-upravleniya-vuzom-na-osnove-protsessnogo-podkhoda#ixzz35pGbSQ5E> (дата звернення: 15.06.2018).
2. Белан Е.П. Стратегическое управление развитием регионального университета как исследовательско-ориентированного вуза: автореф. дис. ... доктора педагогических наук. Ростов-на-Дону. – 2007.
3. Разработка стратегии образовательного учреждения: методические рекомендации / О.Б. Веретенникова, Н.В. Дрантусова, А.К. Ключев и др. Университетское управление: практика и анализ. – 2008. – № 4. – С. 3-403.
4. Козловских Н.В. Совершенствование системы стратегического управления в высших учебных заведениях: дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05. Москва, 2009. – 185 с.
5. Грудзинский А.О. Стратегическое управление университетом: от плана к инновационной миссии. Университетское управление: практика и анализ. – 2004. – № 1 (30). – С. 9-20.
6. Белый Е.М., Романова И.Б. Использование концепции стратегического менеджмента в управлении государственным вузом. Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 3. URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2003/3/1546.html> (дата обращения: 15.06.2018).
7. Развитие стратегического подхода к управлению в российских вузах / Под ред. Е.А. Князева. Казань: Унипресс, 2001.
8. Терентьева Т.В., Кулакова М.Н. Факторы, влияющие на эффективность образовательных услуг вуза в современном обществе. Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 5. URL: <http://www.science-education.ru/tu/article/view?id=7123>.
9. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. – 1997.
10. Гительман Л.Д. Преобразующий менеджмент: Лидерам реорганизации и консультантам по управлению. М.: Дело, 1999.
11. Кэхилл Д. Хозяйственная стратегия: разработка, осуществление, контроль. Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 1.

УДК 658.15:005

Юрій Е.О., к.е.н., доцент,
завідувач кафедри публічних,
корпоративних фінансів та фінансового посередництва
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
Руснак Т.В., магістрант
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Юрій Е.О., Руснак Т.В. Забезпечення фінансової стабільності підприємств у сучасних економічних умовах. У статті розглянуто наукові підходи до визначення поняття фінансової стабільності підприємства. На основі їх узагальнення запропоновано власне трактування фінансової стабільності підприємства. Визначено методичні аспекти оцінки фінансової стабільності підприємства. Проаналізовано рівень фінансової стабільності вітчизняних сільськогосподарських підприємств за комплексом показників оцінки фінансової стійкості. Виявлено проблеми управління фінансовою стабільністю вітчизняних підприємств та визначено можливі шляхи їх вирішення. Запропоновано шляхи підвищення ефективності управління фінансовою стабільністю підприємств.

Ключові слова: фінансова стабільність, фінансова стійкість, аналіз фінансової стабільності, показники фінансової стійкості, типи фінансової стійкості, управління фінансовою стабільністю

Юрий Э.О., Руснак Т.В. Обеспечение финансовой стабильности предприятий в современных экономических условиях. В статье рассмотрены научные подходы к определению понятия финансовой стабильности предприятия. На основе их обобщения предложена собственная трактовка финансовой стабильности предприятия. Определены методические аспекты оценки финансовой стабильности предприятия. Проанализирован уровень финансовой стабильности отечественных сельскохозяйственных предприятий по комплексу показателей оценки финансовой устойчивости. Выявлены проблемы управления финансовой стабильностью отечественных предприятий и определены возможные пути их решения. Предложены пути повышения эффективности управления финансовой стабильностью предприятий.

Ключевые слова: финансовая стабильность, финансовая устойчивость, анализ финансовой стабильности, показатели финансовой устойчивости, типы финансовой устойчивости, управление финансовой стабильностью.

Yurii E.O., Rusnak T.V. Provision of financial stability of enterprises in modern economic conditions. In the article the scientific approaches to the definition of financial stability. On the based on the generalization of the latter offered their own interpretation of financial stability. Identified methodical aspects of evaluating the financial stability of the enterprise. Analyzed the level of financial stability of domestic agricultural enterprises on a range of indicators for assessing financial stability. Revealed problems of management of financial stability of domestic companies and possible ways of their solution. Offered ways of improving the management of financial stability of enterprises.

Key words: financial stability, financial sustainability, financial stability analysis, financial stability ratios, types of financial stability, financial stability management.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки, що характеризується нестабільністю і кризовістю економічної ситуації в країні, підприємства всіх форм власності змушені адаптуватися до умов зовнішнього середовища, адже основною передумовою їхнього виживання є відновлення і підтримка належного рівня фінансової стабільності. Фінансова стабільність усіх підприємств є основою не тільки сталого розвитку економіки регіону, а й основним чинником фінансово-економічної безпеки держави у цілому, тому актуальності набуває питання підвищення ефективності її оцінки та регулювання у сучасних економічних умовах, що характеризуються масовою збитковістю вітчизняних підприємств. Зокрема, за даними Державної служби статистики, у 2016 р. із 15 галузей економічної діяльності вісім є збитковими. Найбільш збитковими є галузі промисловості та операцій із нерухомим майном, тоді як сільське господарство та професійна діяльність процвітають. Отже, для уникнення або своєчасного запобігання збитковості та такого колосального розриву між результатами діяльності вітчизняних підприємств різних галузей доцільно здійснювати регулярну оцінку фінансової стабільності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу дослідженню фінансової стабільності підприємства приділили як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, а саме: О.Г. Біла [1] досліджувала питання фінансової стабільності та планування на підприємстві; Т.В. Донченко [2] розкрила механізм управління фінансовою стійкістю на підприємстві; Т.Л. Керанчук [3] дослідила методичні аспекти оцінки фінансової стабільності.

Аналіз та узагальнення досліджень та наукових праць, присвячених досліджуваній темі, виявили необхідність удосконалення як теоретичних, так і практичних розробок із питань забезпечення фінансової стабільності підприємства та зумовили формування мети даної статті.

Незважаючи на те що в економічній літературі представлено багато праць відомих авторів, які присвячені дослідженню питань фінансової стабільності підприємства, актуальним залишається проблема її забезпечення у сучасних економічних умовах.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності фінансової стабільності, підходів до її аналізу та оцінки, а також ролі фінансової стабільності в забезпеченні стабільного функціонування підприємств.

Виклад основних результатів. Фінансова стабільність підприємства є однією з важливих характеристик його фінансового стану. Перед тим як розглядати особливості фінансової стабільності підприємств України, варто розкрити її економічну сутність. Незважаючи на постійні дослідження вчених-економістів, так і немає чіткого розмежування між поняттями «фінансова стабільність» та «фінансова стійкість». Окрім терміну «фінансова стійкість», разом із таким поняттям, як «фінансова стабільність підприємства», з'являються також інші терміни: «фінансова сталість», «фінансова рівновага», «економічна стійкість» тощо. Тому важливим питанням є формулювання сучасного визначення поняття «фінансова стабільність», базуючись на дослідженнях учених та оглядах економічної літератури.

Так, І.О. Бланк розглядає фінансову стабільність як систему заходів, спрямованих на зменшення роз-

міру зовнішніх зобов'язань підприємства в коротко-строчковому періоді та на збільшення суми найліквідніших активів (грошей), що забезпечують термінове погашення цих зобов'язань [4, с. 274].

С.М. Співак зазначає, що фінансово стабільним вважають таке підприємство, яке, враховуючи вплив техніко-економічних факторів, здатне за рахунок власних засобів покривати вкладення в активи, забезпечити безперебійність виробництва та реалізації, здійснювати постійне оновлення основних засобів та забезпечувати сталий розвиток [5, с. 142].

Т.В. Донченко під фінансовою стабільністю розуміє якісну характеристику його фінансового стану, що характеризується як здатність підприємства ефективно функціонувати, відзначається достатнім рівнем забезпеченості фінансовими ресурсами, що забезпечує його платоспроможність, прибутковість та рентабельність [2, с. 25].

Отже, аналіз представлених в економічній літературі визначень фінансової стабільності підприємства дало змогу сформулювати таке визначення: фінансова стабільність – це здатність підприємства підтримувати рівень абсолютної або нормальної фінансової стійкості, забезпечувати відповідну фінансову рівновагу своїх активів та пасивів, а також стійкий економічний ріст в умовах нестабільності зовнішнього та внутрішнього середовища, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі.

Аналіз фінансової стабільності підприємства базується на методології оцінки його фінансової стійкості, що передбачає:

1. Аналіз фінансової стійкості підприємства на основі розрахунку низки відносних показників,

що дають змогу зробити висновки про залежність підприємства від позикового капіталу та рівень фінансових ризиків. Відповідність цих показників нормативним значенням говорить про здатність підприємства оперативно реагувати зміни зовнішнього та внутрішнього середовища без зниження фінансового та виробничого потенціалу. До таких показників належать: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт фінансового левериджу, коефіцієнт забезпечення та ін. [2, с. 24].

2. Визначення типу фінансової стійкості на основі забезпеченості запасів джерелами їх формування, що здійснюють за допомогою системи абсолютних показників. Серед них виділяють групу показників наявності джерел формування запасів і групу показників забезпеченості запасів джерелами їх формування. Джерелами покриття запасів передусім є власні оборотні кошти (ВОК), а в разі їх нестачі використовуються довгострокові та короткострокові зобов'язання підприємства [6, с. 518].

Отже, проведемо дослідження фінансової стійкості на прикладі вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Галузь сільського господарства є однією з провідних галузей економічної діяльності України, що, згідно зі статистичними даними, налічує 44 998 підприємств, серед яких тільки 20 – великі підприємства, 2 501 – середні та 42 477 – малі сільськогосподарські підприємства. Дані підприємства забезпечують робочими місцями 614,3 тис. осіб та реалізують продукції на 403,6 млрд. грн. Дані масштаби показують, що сьогодні показники діяльності, зокрема фінансова стабільність, даного сектору економіки є одними з ключових факторів соціально-економіч-

Таблиця 1

Оцінка типу фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств України за 2014–2016 рр., млрд. грн.

Показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення (+,-)	
				2015 року від 2014 року	2016 року від 2015 року
Власні оборотні кошти	40,9	104,2	150,8	63,3	46,6
Запаси	84,4	114,9	160,3	30,5	45,4
Надлишок (+), нестача (-) ВОК для формування запасів	-43,5	-10,7	-9,5	32,8	1,2
Власні і довгострокові джерела формування запасів і витрат	103,9	172,3	212,7	68,4	40,4
Надлишок (+), нестача (-) ВОК та довгострокових зобов'язань для формування запасів	19,5	57,4	52,4	37,9	-5
Основні джерела формування запасів і витрат	267,5	514,6	1318,7	247,1	804,1
Надлишок (+), нестача (-) основних джерел для формування запасів	183,1	399,7	1158,4	216,6	758,7
Тип фінансової стійкості	2	2	2	-	-

ного розвитку країни у цілому. Отже, використовуючи дані Державної служби статистики, проведемо оцінку фінансової стабільності сільськогосподарських підприємств України за допомогою комплексу абсолютних показників фінансової стійкості [9].

Першим кроком буде визначення одного з найважливіших чинників, що дають змогу оцінити тип фінансової стійкості будь-якого підприємства, – визначення суми власних обігових коштів (ВОК) підприємств протягом 2014–2016 рр. Загальноприйнятою формулою визначення власних обігових коштів підприємства є різниця між сумою його власного капіталу та необоротних активів. Отже, згідно з проведеними розрахунками, можемо побачити, що фінансування поточної діяльності сільськогосподарських підприємств України здійснюється за рахунок власних коштів, адже протягом досліджуваного періоду спостерігається позитивне значення ВОК. А саме в 2014 р. загальна сума власних обігових коштів галузі сільського господарства становила 40,9 млрд. грн., у 2015 р. цей показник зріс більш як удвічі та становив 104,2 млрд. грн., а в 2016 р. – 150,8 млрд. грн. У цій ситуації ми спостерігаємо дотримання одного з основоположних принципів фінансового менеджменту: для підтримання фінансової стійкості і ліквідності компанії за рахунок власних засобів повинні бути профінансовані необоротні активи і частина оборотних активів підприємства. Тобто вітчизняні суб'єкти господарювання галузі сільського господарства здатні забезпечити безперебійний операційний процес своїх підприємств. Для визначення типу фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств проведемо порівняння показників джерел формування запасів та витрат і показників забезпеченості запасів та витрат джерелами їх формування, результати порівняння подано в табл. 1 [9].

За результатами дослідження абсолютних показників фінансової стійкості підприємств сільського господарства України за 2014–2016 рр. можна присвоїти цій галузі економічної діяльності другий тип фінансової стійкості, тобто нормальну фінансову стійкість. Даний тип фінансової стійкості характеризується тим, що операційна діяльність підприємств фінансується за рахунок нормальних джерел фінансування запасів, тобто власних обігових коштів, непрострочених банківських кредитів, що були отримані для покриття запасів, а також непростроченої кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. При цьому суб'єкти господарювання, що належать до другого типу фінансової стійкості, мають також нормальні ліквідність і платоспроможність, а їхня операційна діяльність є рентабельною. Доказом рентабельної діяльності, за даними ННЦ «Інститут аграрної економіки», є рекордний за величиною показник рентабельності виробництва сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах України, який було зафіксовано в 2015 р. на рівні 45,6%. У 2016 р.

цей показник зменшився на 8,3% та становив 37,3%, що є другим за величиною за останні 22 роки. Рентабельність виробництва в 2016 р. сформувалася під впливом суттєвого зростання собівартості більшості видів продукції на тлі значно повільнішого зростання цін реалізації [10].

Тобто можна стверджувати, що вітчизняні сільськогосподарські підприємства здійснюють ефективну фінансову діяльність, здатні оптимально використовувати власні та кредитні ресурси та забезпечити безперервний виробничий та збутовий механізми.

Проте на будь-якому етапі фінансово-господарської діяльності підприємств галузі сільського господарства актуальним залишається питання підвищення рівня фінансової стійкості. Цю проблему може вирішити збільшення обсягу власних оборотних коштів. Проблеми нестачі ВОК найчастіше виникають через:

- накопичення надлишкових запасів товарно-матеріальних цінностей підприємств;
- проблеми збуту продукції через зниження попиту і високу конкуренцію галузі;
- збільшення дебіторської заборгованості (переважно у підприємств оптової торгівлі, що постачають товар великими партіями під реалізацію);
- зниження рентабельності діяльності.

Головним напрямом зростання вартості власних обігових коштів для вітчизняних сільськогосподарських підприємств є процес збільшення обсягу реалізації якісної продукції, виконаних робіт і наданих послуг, розмірів прибутку та підвищення рівня прибутковості підприємств у цілому. У такій ситуації особливо актуальною є проблема конкуренції на ринку, тому підприємства повинні звернути увагу на унікальність власного товару або послуг, оригінальність чи екологічність пакування, різноманітність асортименту, а також новизну товару і його актуальність.

Також сьогодні підприємство повинно мати добре обґрунтовану стратегію дій, а також бути готовим адаптуватися до можливої зміни умов зовнішнього середовища. Тенденції сучасного розвитку економічної ситуації в Україні характеризуються високим динамізмом, активізацією структурних зрушень та загостренням конкурентної боротьби. Ці явища зумовлюють необхідність наукового пошуку нових механізмів і методів стратегічного управління [7, с. 133]. У таких умовах підприємства можуть застосувати метод диверсифікації діяльності для поліпшення своєї фінансової стабільності. Перспективною можливістю для суб'єктів господарювання може стати інший вид діяльності, що здатний принести хоча б якийсь прибуток, адже у разі збитковості основного виду діяльності тимчасово вирівняти ситуацію може інша ніша діяльності. Цей процес полягає у тому, що суб'єкт господарювання спрямовує частину фінансових ресурсів із допоміжних видів діяльності в основну, підтримуючи тим самим необхідний рівень фінансової стійкості.

Також важливим фактором у комплексному дослідженні фінансової стійкості для поліпшення її рівня є аналіз структури капіталу. Основною метою цього аналізу є визначення динаміки обсягу і складу капіталу й їхнього впливу на фінансову стійкість та ефективність використання капіталу. Взаємозв'язок структури капіталу підприємства з його фінансовою стійкістю полягає у тому, що надання переваги тому чи іншому джерелу фінансування впливає на поточний і майбутній стан підприємства. Тобто використання тільки власного капіталу гарантує найвищу фінансову стійкість, але обмежує темпи розвитку, оскільки не може забезпечити формування додаткового обсягу активів у періоди сприятливої кон'юнктури ринку. Переважання позикового капіталу забезпечує високий фінансовий потенціал за рахунок приросту активів, а також можливості збільшення фінансової рентабельності внаслідок наявності ефекту фінансового левериджу, однак більшою мірою генерує фінансовий ризик і загрозу банкрутства [8, с. 147].

Крім вищезазначеного, напрямками підвищення фінансової стійкості вітчизняних сільськогосподарських підприємств є аналіз платоспроможності та фінансової стійкості покупців (актуально тільки для великих підприємств) для уникнення проблеми неповернення коштів за відвантажену продукцію або запровадження передоплати в договорах купівлі-продажу та доставки продукції, що дасть можливість підприємству частково фінансувати поточну діяльність за рахунок цих коштів. Також підприємства повинні намагатися постійно вдосконалювати методи праці, підвищувати кваліфікацію кадрів та за можливості використовувати нагромаджені на інших підприємствах позитивний досвід ведення діяльності, що дасть змогу підвищити продуктивність праці на підприємстві, зекономити ресурси та виготовити більший обсяг продукції.

Висновки. Отже, позитивним фактором для економічного розвитку країни є те, що первинна ланка вітчизняного агропромислового комплексу характеризується нормальною фінансовою стабільністю. З метою якісного управління фінансовою стійкістю для поліпшення її рівня вітчизняні сільськогосподарські підприємства передусім повинні звернути увагу на збільшення обсягів реалізації якісної продукції, запровадження результатів технічного прогресу (аерозіймка для контролю над якістю посівів, ведення посівної історії полів, біохімічні дослідження якості ґрунтів у лабораторіях), що дадуть можливість збільшити врожайність та зменшити собівартість готової продукції за рахунок скорочення витрат на паливо та добрива. Також для підвищення рівня фінансової стійкості доцільно звернути увагу на вищезазначені методи, такі як: диверсифікація діяльності для зміцнення позицій на ринку; впровадження авансових розрахунків за продукцію; гарантування фінансової стабільності за допомогою страхування; вдосконалення методів та засобів праці, системи стимулювання працівників тощо. За належного рівня фінансової стабільності підприємство є інвестиційно привабливим, викликає довіру в інвесторів, банків під час отримання кредитів, а також постачальників та споживачів. За належного рівня фінансової стабільності підприємство не вступає у конфлікт із державою та суспільством щодо вчасної сплати податкових зобов'язань до бюджету. Особливу увагу вітчизняним сільськогосподарським підприємствам варто приділяти прибутку як головному результату діяльності, чиннику наявності власних оборотних коштів для фінансування поточної роботи та фактору в стимулюванні подальшого зростання ефективності виробництва. Якісне управління фінансовою стабільністю на даному етапі розвитку економіки є дуже важливим чинником діяльності в поточному та перспективному періодах та забезпечує вигідні умови для стратегічного розвитку підприємств й економіки у цілому.

Список літератури:

1. Біла О.Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств. Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 112-118.
2. Донченко Т.В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 23-27.
3. Керанчук Т.Л. Фінансова стабільність підприємства і методичні аспекти її оцінки. Економіка України. – 2001. – № 1. – С. 83-86.
4. Бланк І.О. Основи фінансового менеджменту. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 476 с.
5. Співак С.М. Механізм забезпечення фінансової стабільності промислового підприємства. Розвиток соціально-економічних систем в геоелектронічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (11–12 травня 2017 р.). Т.: Паляниця В.А., 2017. – С. 142-144.
6. Стригуль Л.С. Економіко-методичне забезпечення оцінки достатності фінансових ресурсів підприємства в сучасних умовах господарювання. Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 10. – С. 516-520. URL: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/107.pdf>.
7. Юрій Е.О., Луцик І.Б. Особливості формування стратегії розвитку підприємств в умовах невизначеності зовнішнього середовища. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2015. – Вип. 13. – С. 131-134.
8. Юрій Е.О., Бербека Л.А. Місце дослідження структури капіталу у оцінці фінансової стійкості підприємства. Причорноморські економічні студії. – 2017. – № 22. – С. 146-149.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Офіційний сайт ННЦ «Інститут аграрної економіки». URL: <http://www.iae.org.ua/>.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.85

Ілляшенко К.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і підприємництва
*Навчально-науковий інститут фінансів, економіки
та менеджменту імені Олега Балацького
Сумського державного університету*

Ілляшенко Т.О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і підприємництва
*Навчально-науковий інститут фінансів, економіки
та менеджменту імені Олега Балацького
Сумського державного університету*

Карпіщенко О.І., к.е.н., професор,
професор кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування
*Навчально-науковий інститут фінансів, економіки
та менеджменту імені Олега Балацького
Сумського державного університету*

РИНОК ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ ЯК ІНДИКАТОР ЯКОСТІ МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ

Ілляшенко К.В., Ілляшенко Т.О., Карпіщенко О.І. Ринок житлової нерухомості як індикатор якості місцевого розвитку. У статті на підставі аналізу статистичних даних підтверджено наявність зв'язку між рівнем економічного розвитку на місцевому рівні й станом ринку житлової нерухомості. Авторами доведено вплив якості життя населення, валового регіонального продукту і рівня прибутковості будівельної галузі на вартість придбання житла та його оренду.

Ключові слова: вартість житла, індекс людського розвитку, ринок нерухомості, індикатори ринку, якість життя населення.

Ильяшенко К.В., Ильяшенко Т.А., Карпищенко А.И. Рынок жилой недвижимости как индикатор качества развития на местном уровне. В статье на основании анализа статистических данных подтверждено наличие связи между уровнем экономического развития на местном уровне и состоянием рынка жилой недвижимости. Авторами доказано влияние качества жизни населения, валового регионального продукта и уровня доходности строительной отрасли на стоимость приобретения жилья и его аренду.

Ключевые слова: стоимость жилья, индекс человеческого развития, рынок недвижимости, индикаторы рынка, качество жизни населения.

Pyashenko K.V., Plyashenko T.O., Karpishchenko O.I. The residential property market as an indicator of the local development quality. In the article, based on the analysis of statistical data, the existence of a link between the level of economic development at the local level and the state of the residential real estate market has been confirmed. The authors prove the influence of the quality of life of the population, the gross regional product and the level of profitability of the construction industry on the cost of housing and rent.

Key words: housing cost, human development index, real estate market, market indicators, quality of life of the population.

Постановка проблеми. Ринок нерухомості грає важливу роль у народному господарстві будь-якої країни. Досить поширеною в наукових колах є точка зору, згідно з якою нерухомість виступає ядром усієї системи ринкових відносин. З одного боку, об'єкти нерухомості (як житлової, так і комерційної) є активами:

капітал, матеріалізований у нерухомості, приносить дохід, якщо він використовується для виробництва товарів або послуг, здається в оренду, перепродується і т.д. У такому разі відбувається взаємодія між собою ринків нерухомості, капіталів, ресурсів, товарів і робочої сили.

Очевидним є той факт, що, виступаючи об'єктом комерційного інвестування, нерухомість відчуває на собі вплив величезної кількості факторів, які супроводжують функціонування інвестиційного ринку. З іншого боку, житлова нерухомість виступає безальтернативним місцем існування людини. Саме людина, а не робоча сила створює стійкий попит на квартири й індивідуальні будинки. У такому разі вирішальним фактором під час вибору місця проживання для людини є як набір унікальних характеристик конкретного об'єкта нерухомості (поверховість, площа, кількість кімнат, наявність інженерних мереж і комунікацій тощо), так і сукупність локальних, регіональних і загальнонаціональних благ, які забезпечує людині конкретне місце його проживання (будинки, вулиця, місто, країна). Друга група факторів, що впливають на ринок нерухомості у всьому їх різноманітті, формує єдиний інтегрований показник якості життя населення. Домінуюча в останні два десятиліття парадигма сталого розвитку міст якраз і побудована на ідеї реалізації концепції максимізації добробуту (якості життя) населення в межах урбанізованих територій у максимально довгостроковій перспективі.

Ключова ідея цього дослідження полягає у тому, що правильна інтерпретація та розуміння саме природи індикаторів розвитку ринку житлової нерухомості дозволять сформувати систему оперативного моніторингу «здоров'я» міст України, яка, на відміну від існуючих, не є громіздкою та такою, яка потребує багато часу та зусиль для оцінки рівня сталості місцевого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

До ключових показників, які дозволяють оцінити наскільки «здоровим» або спекулятивно перегрітим є ринок нерухомості, Міжнародний валютний фонд зараховує такі показники, як співвідношення ціни нерухомості до величини орендної плати (price-rent ratio – P/R ratio), співвідношення ціни нерухомості до величини доходу на душу населення (House Price-to-Income Ratio), коефіцієнт валової орендної плати (Gross Rent Multiplier) та ін.

Ціла плеяда видатних науковців із різних країн намагалася зрозуміти вплив базових макроекономічних інструментів та показників (ставка рефінансування, облікова політика центробанку, курс національної валюти, норма дохідності, індекс ВВП та інфляції ін.) на динаміку окремих складників, наведених вище залежностей, що описують функціонування ринку нерухомості шляхом побудови агрегованих макроекономічних моделей. Діаз та Луенго-Прадо було запропоновано модель, яка описувала функціонування ринку із застосуванням цілого набору додаткових реалістичних моделей нижчого рівня, які описували та враховували дію механізмів іпотечного кредитування, оподаткування, ризик-менеджменту, та ринку капіталів. Чамберс, Гаріга та Шлагенхауф взагалі розглядали орендну плату

ціною послуги, яку надають домогосподарства гравцям ринку, реалізуючи стратегію оптимізації власного доходу на інвестований раніше капітал. Кійотакі та Ніколов розглядають величину орендної плати справедливою вартістю використання виробничого капіталу, авансованого у нерухомість. Фавілукіс, Людвігсон та Ньювербург, досліджуючи динаміку P/R ratio під час житлового буму та кризових явищ на ринку нерухомості, доходять висновку про ключову роль премії за ризик у коливаннях відповідних показників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те факт, що світова економічна наука містить величезний багаж знань, що є результатом десятків і сотень глибоких фундаментальних досліджень як відокремлених національних ринків нерухомості, так і глобальних трендів у цьому секторі сьогодні відкритим залишається питання формування єдиної й зрозумілої всім системи показників (індикаторів) оцінки стану ринку нерухомості та адекватної інтерпретації отриманих результатів через розуміння природи таких показників.

Чисельні наукові дослідження вчених скоріше сфокусовані на спробах пояснити вплив тих чи інших макроекономічних регуляторів на розмір та динаміку окремих складників відомих індексів ринку нерухомості. Метою таких досліджень є намагання зрозуміти механізм впливу на ринок нерухомості в цілому через здійснення конкретних корегуючих заходів із боку держави.

Постановка завдання. Авторами статті пропонується поглянути на роль і значення показників динаміки та стану ринку нерухомості як на універсальний інструмент оцінки рівня прогресивності місцевого розвитку. Для цього на першому етапі пропонується дослідити фактори, що впливають на формування локального рівня цін на нерухомість. Наступним кроком повинне стати дослідження факторів, які визначають активність гравців на ринку оренди житла та відіграють вирішальну роль під час формування безпосередньо рівноважної ціни на ринку оренди житлової нерухомості. На заключному етапі дослідження очікується проаналізувати наявний масив даних щодо динаміки середнього рівня цін та орендної плати на житло в Україні за останні 6 років на предмет існування зв'язку із показником індексу людського розвитку, який є своєрідним вимірником рівня якості життя населення у певному регіоні. За умови підтвердження гіпотези про наявність такого зв'язку нами буде зроблено висновки щодо можливості застосування конкретних показників й індексів, що описують функціонування ринку нерухомості для адекватної оперативної оцінки якості змін, що відбуваються у місцевому середовищі, зокрема в частині покращення якості життя населення України.

Виклад основних результатів. Широко відомою у наукових колах є класифікація факторів, що впливають на вартість нерухомості, яка передбачає

їх поділ на макроекономічні та мікроекономічні. До макроекономічних факторів належать такі: ВВП країни, курс національної валюти, рівень безробіття, податки, рівень інфляції, рівень і умови оплати праці, стан зовнішнього торговельного балансу країни та ін. Макроекономічні чинники діють глобально і їх вплив характеризується певною інерційністю, яка не дозволяє миттєво впливати на ситуацію на ринку.

Так, економічне зростання країни призводить до зростання і попиту на житло. До зворотної тенденції призводить зростання процентної ставки, яке підвищує вартість іпотечних платежів. Важливі очікування людей щодо ринку житла: якщо є підстави побоюватись, що ціни на житло можуть впасти найближчим часом, то люди відкладатимуть придбання нерухомості. Дуже цікавою для дослідників є група ціноутворюючих факторів, що визначають рівень пропозиції житлової нерухомості в країні. Нестача пропозиції підштовхує ціни до зростання.

Мікроекономічні чинники пов'язані з особливостями конкретного об'єкта купівлі-продажу або з характеристикою певного конкретного локального ринку нерухомості в цілому. До факторів локального значення, вчені, як правило, відносять такі 12, 13: місцезнаходження об'єкта, архітектурно-конструктивні й планувальні рішення як щодо розміщення, так і безпосередньо щодо самих об'єктів нерухомості; наявність відповідних інженерно-транспортних мереж (газу, води, електричної енергії та каналізації); стан будівлі в цілому та її вік; сейсмічні та екологічні чинники. Не останню роль у формуванні ціни на нерухомість грає і локальний або навіть місцевий, сильно обмежений у просторі до розмірів окремого району чи навіть вулиці ринок аналогічної нерухомості.

Уже попередній аналіз наведених вище факторів дозволяє зрозуміти деякі відмінності ринку нерухомого майна від ринку оренди. Зокрема стає очевидним, що фази життєвого циклу ринку нерухомості будь-якої країни завдяки його інерційності зміщені у часі щодо фаз і траєкторії циклічних коливань як світової економіки в цілому, так і аналогічних трен-

дів на рівні національних економік окремих країн. Ціни на житло та динаміка віддзеркалюють попит населення на проживання у конкретному місті країни із конкретним набором благ, що гарантує певний рівень якості життя людини. Рішення щодо придбання нерухомості є завжди більш ризикованим і таким, що розраховане скоріше на стратегічне майбутнє і перспективи тривалого проживання у певному місці, ніж рішення щодо оренди житла. Виходить, що саме оренда повинна демонструвати наявність щільного статистичного зв'язку із динамікою будь-яких більш-менш коректних показників, що відображають рівень якості життя населення в межах певного населеного пункту.

Для того, щоб розібратись у реальному стані речей, нами було зібрано статистичні дані, які включають таку інформацію: опосередковану вартість будівництва житла за період 2012–2018 рр., середню вартість житлової нерухомості (2013–2018 рр.), вартість оренди житла (2013–2018 рр.), валовий регіональний і національний продукти (2012–2017 рр.). Окремо нами було зібрано і систематизовано результати розрахунку «Індексу регіонального людського розвитку» України за період 2012–2016 рр. Уся зазначена вище інформація була отримана не тільки у ретроспективі за декілька минулих років, але й у розрізі окремих регіонів і населених пунктів України, що дозволяє сподіватися на високу інформативність та точність отриманих у результаті аналізу висновків і рекомендацій.

Наведені у таблиці дані потребують певної попереднього оброблення для приведення їх у вигляд, придатний для розрахунку P/R коефіцієнту, канонічна формула розрахунку якого передбачає співставлення ціни нерухомості із річним еквівалентом орендної плати за неї в одній і тій же валюті. Із метою отримання співставних даних нами були трансформовані показники вартості середнього метра квадратного житла по містах України (в доларах США) у показники середньої вартості житла в Україні (у гривнях) із використанням даних, щодо

Таблиця 1

Середня вартість житла, дол./1м.кв. (у знаменнику середня орендна плата за квартиру грн./міс.), 2013–2018 рр.

	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Київ	1482 / 4971,9	1571 / 5237,9	1254 / 5649,7	1108 / 6981,2	1089 / 9770	995 / 12730
Дніпро	882 / 2679,7	758,1 / 2823,5	702 / 2468,7	570 / 3434,7	556 / 5520	507 / 4830
Запоріжжя	729 / 1852,5	623,2 / 2159,7	589 / 1745	491 / 2181	479 / 2945	418 / 3445
Львів	1232 / 1832	1061,4 / 2923,5	1019 / 3507,1	858 / 5087,8	849 / 5540	795 / 5890
Одеса	990 / 3118,3	1062,3 / 3685,2	954 / 5427,5	787 / 5749	774 / 7700	712 / 8120
Суми	635 / 1547,9	670,0 / 1838,9	599 / 1684	540 / 2366,9	524 / 2504	451 / 3085
Харків	873 / 2610,2	779,9 / 3374	716 / 1955	592 / 4221,9	578 / 5585	539 / 5120
Миколаїв	695 / 1770,9	655,2 / 2394,2	595 / 1745	518 / 2684,8	503 / 3110	465 / 3445
Полтава	828 / 1787,7	768,5 / 2165,3	651 / 2280	564 / 2827,8	552 / 3235	491 / 3620

Таблиця 2

Динаміка показників індекс регіонального людського розвитку (чисельник)
та ВРП області (млрд. грн.)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Київ	3,91 / 69,66	3,87 / 68,93	3,92 / 79,56	3,85 / 104,03	3,82 / 128,63	- / 100,12
Дніпро	3,74 / 147,97	3,73 / 152,90	3,78 / 176,54	3,78 / 215,20	3,82 / 244,47	- / 215,86
Запоріжжя	3,95 / 54,82	3,91 / 54,35	3,97 / 65,97	3,95 / 89,06	3,84 / 104,32	- / 76,04
Львів	3,99 / 61,96	4,00 / 63,32	4,04 / 72,92	4,08 / 94,69	4,19 / 114,84	- / 87,95
Одеса	3,82 / 64,74	3,82 / 69,76	3,86 / 74,93	3,78 / 99,76	3,80 / 119,8	- / 95,37
Суми	3,57 / 24,93	3,60 / 26,76	3,64 / 30,39	3,69 / 41,56	3,81 / 46,28	- / 35,84
Харків	4,14 / 82,22	4,21 / 85,31	4,27 / 96,59	4,19 / 124,84	4,07 / 154,87	- / 118,69
Миколаїв	3,91 / 29,21	3,7421 / 32,03	3,8185 / 35,41	3,8199 / 48,195	3,86 / 57,81	- / 43,00
Полтава	3,83 / 56,58	3,8333 / 58,464	3,8222 / 69,83	3,853 / 95,867	3,85 / 116,27	- / 81,38

Таблиця 3

Результати кореляційного аналізу взаємозв'язку ринку нерухомості
із макроекономічними показниками для м. Київ.

	вартість житла	орендна плата	Індекс В/О	ВРП рік у рік	ВРП (лаг)	ВВП України	ВВП України (лаг)	ІРЛР	норма прибутку
вартість житла	1								
орендна плата	0,764	1							
Індекс В/О	-0,610	-0,957	1						
ВРП рік у рік	0,750	0,999	-0,965	1					
ВРП (лаг 1 рік)	0,403	0,874	-0,859	0,877	1				
ВВП України	0,746	0,999	-0,955	0,998	0,892	1			
ВВП України (лаг 1 рік)	0,986	0,774	-0,591	0,757	0,467	0,761	1		
ІРЛР	0,925	0,646	0,293	0,448	0,030	0,440	0,891	1	
норма прибутку	-0,560	-0,953	0,929	-0,955	-0,979	-0,964	-0,602	-0,205	1

Таблиця 4

Результати кореляційного аналізу взаємозв'язку ринку нерухомості
із макроекономічними показниками для м. Суми

	вартість житла	орендна плата	Індекс В/О	ВРП рік у рік	ВРП (лаг)	ВВП України	ВВП України (лаг)	ІРЛР	норма прибутку
вартість житла	1								
орендна плата	0,69	1							
Індекс В/О	-0,53	-0,954	1						
ВРП рік у рік	-0,88	-0,938	0,805	1					
ВРП (лаг 1 рік)	-0,92	-0,703	0,469	0,901	1				
ВВП України	0,63	0,978	-0,895	-0,923	-0,727	1			
ВВП України (лаг)	0,98	0,796	-0,627	-0,952	-0,956	0,762	1		
ІРЛР	0,9	0,776	0,557	0,939	0,993	-0,803	-0,957	1	
Норма прибутку	-0,67	-0,978	0,885	0,939	0,758	-0,999	-0,791	0,83	1

**Результати кореляційного аналізу взаємозв'язку ринку нерухомості
із макроекономічними показниками для м. Полтава**

	вартість житла	орендна плата	Індекс В/О	ВРП рік у рік	ВРП (лаг)	ВВП України	ВВП України (лаг)	ІРЛР	норма прибутку
вартість житла	1								
орендна плата	0,94	1							
Індекс В/О	-0,74	-0,922	1						
ВРП рік у рік	-0,97	-0,927	0,725	1					
ВРП (лаг 1 рік)	-0,94	-0,758	0,479	0,948	1				
ВВП України	0,91	0,982	-0,882	-0,898	-0,721	1			
ВВП України (лаг 1 рік)	0,96	0,83	-0,624	-0,965	-0,972	0,762	1		
ІРЛР	0,8	0,819	0,809	0,81	0,72	-0,695	-0,863	1	
Норма прибутку	-0,91	-0,991	0,909	0,897	0,713	-0,998	-0,769	0,733	1

середньої площі житла в Україні та середній курс долара щодо гривні за вказаний період.

Решта статистичної інформації була використана у незмінному вигляді.

На підставі отриманих статистичних даних із метою з'ясування сутності та природи взаємозв'язку ринку житлової нерухомості та ключових макроекономічних індикаторів й індикаторів якості життя населення нами було здійснено кореляційно-регресійний аналіз, який дозволяє оцінити зв'язок між досліджуваними явищами.

Вибіркові результати проведеного нами аналізу, наведено у таблицях 3–5 нижче.

Перш ніж коментувати отримані результати, дамо пояснення щодо алгоритму та процедури розрахунків окремих показників, що дозволить краще зрозуміти їх роль та можливий вплив на інші показники та індикатори. Так, індекс В/О відображає класичне співвідношення вартості житла до річної орендної плати (P/R index). ВРП (лаг) – значення валового регіонального продукту, подане із лагом в один рік. ІРЛР – індекс регіонального людського розвитку, який розраховується відповідно до методики Інститутом демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи.

Достатньо цікавим для нас є показник норми прибутку, який пропонується розглядати акторами співвідношенням умовного прибутку в розрахунку на один квадратний метр житла до собівартості його зведення. Прибуток пропонується визначати шляхом зменшення ринкової ціни квадратного метра житла на величину опосередкованої вартості його зведення. Цей показник є одним із найбільш об'єктивних, зважаючи на той факт, що його розрахунок практично не вимагає жодних додаткових маніпуляцій із первинними даними, що лежать в основі його розрахунку.

Як бачимо із результатів, наведених у таблицях, певні зв'язки між окремими індикаторами потребують більш глибокого та змістовного дослідження, зважаючи на той факт, що навіть коефіцієнт кореляції між ними приймає діаметрально протилежне

значення для різних населених пунктів України.

Але при цьому прослідковуються й очевидні тенденції. Так, практично усі макроекономічні показники добре корелюють один із одним. Водночас ВВП країни практично завжди дуже сильно впливає як на вартість житла в цілому, так і на величину орендної плати зокрема. Індекс В/О завжди добре корелює із показником норми прибутковості будівельного бізнесу. При цьому цей зв'язок однаковий та майже прямо пропорційний.

Достатньо цікавим виявляється факт падіння норми прибутку будівельної галузі за умови зростання ВВП країни. Така ситуація може свідчити про те, що зростаючий платоспроможний попит із боку громадян призводить до того, що занадто привабливою для інвестицій стає саме будівельна галузь, яка непропорційно більш високими темпами починає зростати порівняно з житлом на ринку нерухомості.

Орендна плата, як показують розрахунки, майже завжди сильно корелює із нормою прибутку в будівельній галузі при тому, що такий зв'язок із вартістю житла, як правило, є значно слабкішим або відсутнім взагалі.

Висновки. У результаті проведеного нами аналізу було підтверджено факт існування щільного зв'язку між ринком житлової нерухомості та загальним рівнем макроекономічної стабільності в країні. Такий зв'язок пояснюється домінуючим впливом саме макроекономічних чинників на вартість житла. Ринок оренди житла зазнає більш суттєвого впливу з боку локальних факторів і скоріше пов'язаний з інвестиційною привабливістю конкретного міста країни для потенційних інвесторів (гравців на ринку капіталів та ринку нерухомості) та роботодавців, ніж із якістю життя населення на відповідній території. Якість життя населення, представлена в наших розрахунках індексом регіонального людського розвитку, визначає вартість житлової нерухо-

мости в межах відповідного населеного пункту, а ось рівень орендної плати у великих містах є результатом оцінки стейкхолдерами інвестиційної привабливості будівельної галузі й ринку нерухомості інвесторами. Дані кореляційного аналізу підтверджують наявність регіональної специфіки ринку нерухомості в Україні: у таких великих містах України, як Київ, Харків, Одеса та Львів як вартість житлової нерухомості, так і ринок оренди знаходяться під значним впливом спекулятивного складника попиту з боку інвесторів, що не може не позначатися і надлишковою пропозицією на ринку житла, яке виставляється як для продажу, так для оренди.

Зважаючи на зазначене, можна стверджувати, що саме ціна житлової нерухомості в межах певного

міста є тим унікальним барометром, який дозволяє майже безпомилково оцінити ступінь сталості розвитку відповідного населеного пункту та якість життя населення у ньому. Така залежність може бути використана універсальним мірилом ефективності бюджетних витрат, спрямованих на місцевий сталий розвиток, а оцінка динаміки співвідношення вартості житла до річної величини орендної плати дозволить справедливо оцінювати опосередкованим методом рівень прибутковості галузі й конкретно взятого проекту на місцевому рівні, що може слугувати надійною інформаційною базою для побудови справедливої моделі взаємодії влади та бізнесу. Вочевидь, запропоновані можливі напрями є об'єктом самостійних наукових досліджень.

Список літератури:

1. Новые модели развития городов. Точка зрения McKinsey & Company. McKinsey on Sustainability & Resource Productivity, 2012. The McKinsey Quarterly. № 27, 2013. Центр гуманітарних технологій. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/5974>.
2. Science for Environment Policy. Indicators for sustainable cities. In-depth Report produced for the European Commission DG Environment by the Science Communication Unit, Bristol: European Union; 2015.
3. Global Housing Watch. International monetary fund. 2017. URL: http://www.imf.org/external/research/housing/report/pdf/Q2_2017.pdf.
4. Poterba, J. (1991). House price dynamics: the role of tax policy and demographics. *Brookings Papers on Economic Activity* 91 (2). – P. 143-204.
5. Kishor N. (2007), «Does Consumption Respond More to Housing Wealth than to Financial Market Wealth? If so, Why?», *Journal of Real Estate Finance and Economics*. 35(4). – P. 427-448.
6. Diaz A. and M. Luengo-Prado (2010). The Wealth Distribution with Durable Goods. *International Economic Review* 51 (1). – P. 143-170.
7. Chambers M., Garriga C., and Schlagenhaut D. (2009). Housing policy and the progressivity of income taxation. *Journal of Monetary Economics* 56 (8). – P. 1116-1134.
8. Kiyotaki N., Michaelides A., Nikolov K. (2008). Winners and Losers in Housing Markets. Li, W. and R. Yao (2005). The life-cycle effects of house price changes. Technical report, Federal Reserve Bank of Philadelphia.
9. Favilukis J., S. Ludvigson and S. Van Nieuwerburgh (2011). Macroeconomic Implications of Housing Wealth, Housing Finance, and Limited Risk-Sharing in General Equilibrium. Technical report, New York University working paper.
10. Abraham, J.M. and Hendershott, P.H. (1996). Bubbles in Metropolitan Housing Markets, *Journal of Housing Research*, 7 (2). – P. 191-207.
11. Iacoviello M. (2005). House Prices, Borrowing Constraints and Monetary Policy in the Business Cycle. *American Economic Review* 95 (3). – P. 739-64.
12. Glaeser E. L. and Gyourko, J. (2002). «The Impact of Zoning on Housing Affordability», Mimeo.
13. Sheppard, S. (1999). Hedonic analysis of housing markets, in *Handbook of Regional and Urban Economics*, ed. by P. C. Cheshire and E. S. Mills, Elsevier, vol. 3 of *Handbook of Regional and Urban Economics*, chap. 41, 1595–1635.
14. Про індекси зміни вартості будівництва станом на 1 січня 2018 року // Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства. 2018. URL: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/01/list-pro-indeksi-01.01.2018.pdf>.
15. Статистика цін на нерухомість в Україні // АГЕНТ.ua. 2018. URL: <https://agent.ua/statistics/?s=0&d=0&interval=year>.
16. Статистика і динаміка цін на нерухомість. // Портал нерухомості Domik.ua. – 2018. URL: <http://domik.ua/nedvizhimost/dinamika-cen.html>.
17. «Щодо стану ринку житла в Україні та заходи з його державного регулювання». Аналітична записка // Національний інститут стратегічних досліджень України. – 2014. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1368>.
18. За скільки можна арендовать однокомнатную квартиру в разных городах Украины в марте 2018 года: инфографика // Портал нерухомості Domik.ua. – 2018. URL: <http://domik.ua/novosti/za-skolko-mozhno-arendovat-odnokomnatnuyu-kvartiru-v-raznyx-gorodax-ukrainy-v-marte-2018-goda-infografika-n255427.html>.
19. В Україні зростають ціни на зйомні квартири (інфографіка) // «Україна сьогодні». 2017. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/realty/v-ukraine-rastut-cenu-na-semnye-kvartir-infografika-893421.html>.
20. Где в Украине дешевле и дороже всего снять квартиру (ИНФОГРАФИКА) // Finance.bigmir.net. 2013. URL: <http://finance.bigmir.net/realty/43122-Gde-v-Ukraine-deshevle-i-dorozhe-vsego-snjat-kvartiru--INFOGRAFIKA>.
21. Комплексна регіональна статистика // Державна служба статистики України. – 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm.
22. Людський розвиток: (оцінка на регіональному рівні). Макарова О. // Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Пуги НАН України. – 2016. URL: http://www.idss.org.ua/ukr_index/LR_ua.pdf.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 338.2 42.4:338.22+061.2

Слюсаренко В.Є., к.е.н., доцент,
доцент кафедри облік і оподаткування
Ужгородський національний університет

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУТІВ ТРЬОХСТОРОННЬОГО ПАРТНЕРСТВА

Слюсаренко В.Є. Аналіз діяльності інститутів трьохстороннього партнерства. У статті висвітлено кількість проектів у розрізі статусів виконання протягом 2015–2019 рр. в Україні. Відображено структуру проектів територіальних громад в Україні в розрізі статусу виконання у всіх сферах протягом 2015–2019 рр. Проаналізовано структуру проектів територіальних громад в Україні в розрізі пріоритетних сфер реалізації протягом 2015–2019 рр. та структуру проектів територіальних громад в Україні в розрізі другорядних сфер реалізації протягом 2015–2019 рр., тис. грн. У табл. 1 відображено ефективність діяльності ОТГ в Україні щодо фінансування за рахунок субвенції з державного бюджету на формування інфраструктури ОТГ станом на 09.08.2017.

Ключові слова: трьохстороннє партнерство, трипартизм, держава, бізнес, третій сектор.

Слюсаренко В.Е. Анализ деятельности институтов трехстороннего партнерства. В статье освещено количество проектов в разрезе статусов выполнения в течение 2015–2019 гг. в Украине. Отображена структура проектов территориальных общин в Украине в разрезе статуса выполнения во всех сферах в течение 2015–2019 гг. Проанализированы структура проектов территориальных общин в Украине в разрезе приоритетных сфер реализации в течение 2015–2019 годов и структура проектов территориальных общин в Украине в разрезе второстепенных сфер реализации в течение 2015–2019 гг., тыс. грн. В табл. 1 отражена эффективность деятельности ОТГ в Украине по финансированию за счет субвенции из государственного бюджета на формирование инфраструктуры ОТГ состоянию на 09.08.2017.

Ключевые слова: трехстороннее партнерство, трипартизм, государство, бизнес, третий сектор.

Slyusarenko V.E. Analysis of the activities of the three-secondary partnerships institutions. In this article, the author highlighted the number of projects in terms of implementation status for 2015-2019 in Ukraine. It also reflects the structure of the projects of territorial communities in Ukraine in terms of the statute of implementation in all areas during 2015-2019. The structure of the projects of territorial communities in Ukraine in terms of the priority areas of implementation during 2015-2019 and the structure of the projects of territorial communities in Ukraine in the context of the secondary spheres of implementation during 2015-2019, thousand UAH is analyzed. In tabl. 1 shows the effectiveness of the OTG in Ukraine with regard to financing from the state budget subvention for the formation of the OTG infrastructure as of 09.08.2017.

Key words: tripartite partnership, tripartism, state, business, third sector.

Постановка проблеми. Розвиток тристороннього партнерства має прояв у ефективній діяльності інститутів, механізмів, інструментів, формах та методах взаємодії суб'єктів трипартизму. Проте показник міжсекторної взаємодії, який насамперед піддається аналізу та є відчутним, – це соціально-економічний та екологічний рівні розвитку території, на якій вона (взаємодія) здійснюється. Такі показники проявляються у стані об'єктів інфраструктури, стані реалізації проектів регіонального розвитку, які розроблені за участі всіх сторін тристоронніх відносин, екологічному становищі та загальному рівні життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тристоронньому партнерству в науці приділяється зна-

чна увага. Дослідження аналізу діяльності інститутів трьохстороннього партнерства знайшли відображення у працях А.С. Крупник, В. Якимця, А. Колоти. Та разом із цим питання реалізації спільних проектів міжсекторної взаємодії залишається недослідженим, тому автором розглянуто саме практичну реалізацію проектів та проблеми, що виникають до і після спільних дій.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити діяльність інститутів трьохстороннього партнерства у процесі підготовки, реалізації та завершення спільних проектів, дати оцінку спільним діям та синергії, що виникає від взаємодії трьох секторів на території реалізації проектів.

Виклад основних результатів. Ефективність тристороннього партнерства характеризують, окрім загальних, також індивідуальні критерії та відповідні їм показники, властиві кожній із сторін. Їх вибір зумовлюється передусім функціями участі суб'єкта тристороннього партнерства, а також специфікою об'єкта угоди, у межах якої здійснюється їх взаємодія [7].

Рівень розвитку трипартизму в Україні можливо оцінити на основі аналізу діяльності та ефективності функціонування інститутів тристороннього партнерства, адже вони забезпечують взаємодію бізнесу, влади та громади. У попередніх дослідженнях

було виокремлено такі інститути трипартизму, як:

- територіальні громади та об'єднані територіальні громади;
- Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР);
- консультативно-дорадчі органи за участю представників інститутів громадянського суспільства – осередки організованого впливу громадянського суспільства (як громадян, так і їх об'єднань) на діяльність органів державної влади або органів місцевого самоврядування у формі громадських рад при органах влади [1];



Рис. 1. Кількість розроблених проектів територіальних громад в Україні в розрізі статусу виконання у всіх сферах протягом 2015–2019 рр., кількість (одиниць)
 Джерело: складено автором на основі [6]

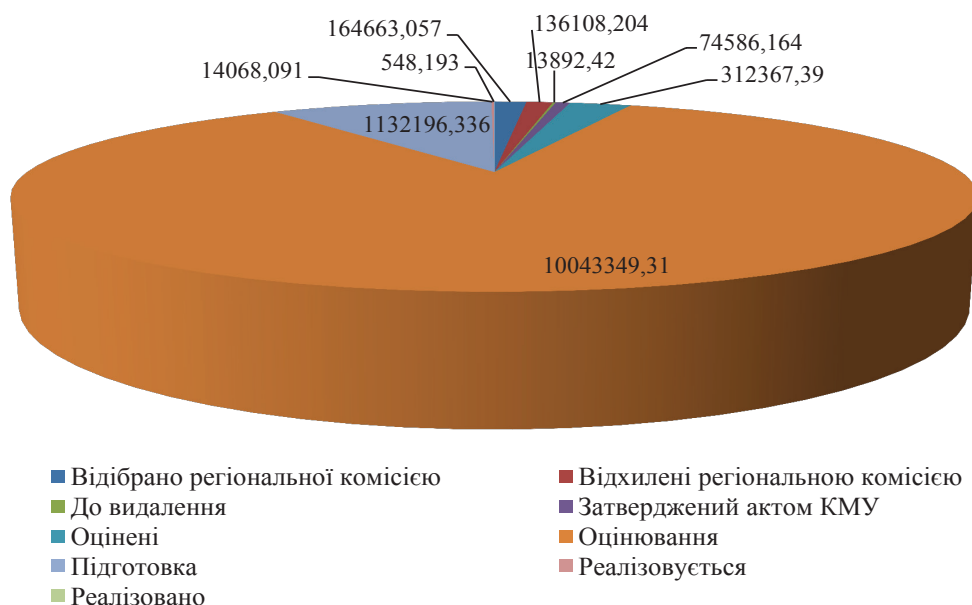


Рис. 2. Структура проектів територіальних громад в Україні в розрізі статусу виконання у всіх сферах протягом 2015–2019 рр., тис. грн.
 Джерело: складено автором на основі [6]

- громадські слухання;
- громадська експертиза;
- Центри розвитку місцевого самоврядування (ЦРМС);
- агенції регіонального розвитку як основний інститут взаємодії влади, бізнесу та громадян;
- інститути громадянського суспільства;
- Центри надання адміністративних послуг (ЦНАП);
- Національна тристороння соціально-економічна рада та територіальні тристоронні соціально-економічні ради.

Та все ж наявність перерахованих інститутів та їх функціонування має незначний вплив на рівень взаємної довіри між владою, підприємницькими структурами та інститутами громадянського суспільства, що проявляється у низькій солідарній відповідальності за стан суспільного розвитку. Такий рівень усвідомлення громадянами участі в реалізації тотальних змін за демократичними принципами, що базуються на самоорганізації представників усіх трьох секторів у процесі розв'язання суспільних проблем. Досить високим є й рівень суспільної підтримки патерналістського характеру держави [3].

Таким чином, дорадчі органи, що утворилися в Україні, мають характерні недосконалості в роботі [4]:

- нестача достатньої кількості фахівців із тематики роботи органу, що зумовлює зниження ефективності функціонування дорадчого органу саме як консультативно-дорадчих органів;
- дисонанс між членами громадської ради і працівниками органу, при якому вони сформовані, що зумовлює взаємну недовіру між членами дорадчого органу і керівництвом та працівниками органу;
- проблема формування складу дорадчого органу, що спричинено недостатнім фаховим рівнем (експерти не завжди є членами дорадчого органу);
- наявність можливості недоброчесних технологій під час формування ради, зокрема обрані представники часто лобіюють інтереси органів державної влади, що не забезпечує прозорості їхньої діяльності;
- намагання керівництва окремих органів використати дорадчі органи у своїх інтересах;
- формальність та декларативність громадських обговорень за участі представників дорадчого органу.

Автор, провівши аналіз проектів співробітництва територіальних громад як основи тристороннього співробітництва, оскільки міжсекторна взаємодія відбувається на певній території, має змогу констатувати, що починаючи з 2015 р. територіальними громадами було розроблено 200 проектів у різних сферах: дошкільна та загальна середня освіта, вища та професійно-технічна освіта, водопостачання та водовідведення, охорона здоров'я та соціальний захист, охорона природи, дорожньо-транспортна інфраструктура, культура

та самобутність, фізична культура та спорт, енергозабезпечення, поводження з твердими побутовими відходами, соціальне підприємництво та економічна діяльність, сільськогосподарська діяльність, індустріальні та інноваційні парки, містобудівна документація, громадська безпека та порятунок, благоустрій, туризм, основні засоби для комунальних підприємств та інші сфери реалізації. Проте з 200 проектів реалізовано лише один проект у 2016 р., зокрема проект з «Реконструкції системи теплопостачання ЗОШ I–III ступенів у Чернігівській області», на який було виділено 548,193 млн. грн. з ДФРР 456,993 млн. грн. та з місцевих бюджетів 91,2 млн. грн. Лише два проекти перебувають у стані реалізації: капітальні ремонти автодоріг на території Закарпатської області на суму 140 068,91 млн. грн., при цьому з ДФРР виділено 12 661,282 млн. грн. Загалом на зазначену кількість проектів виділено та заплановано 10 679 385,13 млн. грн. (89,80%) коштів ДФРР та 1 170 990,65 млн. грн. (9,85%) коштів місцевих бюджетів, що становить відповідно 11 891 779,17 млн. грн. загальної вартості проектів.

На рис. 1 відображено кількість проектів у розрізі статусів виконання протягом 2015–2019 рр. в Україні.

Отже, на підставі інформації щодо статусів та стану виконання проектів розвитку регіонів можемо стверджувати про низьку ефективність діяльності в Україні територіальних громад, адже протягом двох років діяльності реалізовано лише один проект, 43 – перебувають на етапі підготовки, 46 – оцінюються, 36 – оцінені, до видалення підлягають 11, відхилено 35 проектів.

На рис. 2 відображено структуру проектів територіальних громад в Україні в розрізі статусу виконання у всіх сферах протягом 2015–2019 рр.

Більша частина проектів перебуває сьогодні на етапі оцінювання. Разом із тим через відсутність фінансування, низку адміністративних причин та відсутність соціально-економічного ефекту й разом із тим негативний вплив на екологію низку проектів територіальних громад було відхилено (на суму 136,108 млн. грн.). Досить мала частка реалізованих проектів та проектів на етапі реалізації.

На рис. 3 відображено структуру проектів територіальних громад в Україні в розрізі пріоритетних сфер реалізації протягом 2015–2019 рр.

Найбільший відсоток серед проектів територіальних громад, що фінансуються коштами ДФРР, становлять об'єкти й заходи у сфері загальної середньої та дошкільної освіти (34%), ЖКГ (24%), охорони здоров'я (14%), натомість нечисленними були проекти щодо збирання і переробки твердих побутових відходів (0,5%), розвитку закладів соціального обслуговування (2%), реконструкції, капремонту місцевих доріг та вулиць (8%). Наприклад, у 2015 р. 763 (87%) були проектами будівництва, реконструкції та капітального ремонту.

Проектами територіальних громад не передбачено спрямування коштів на реалізацію індустрі-

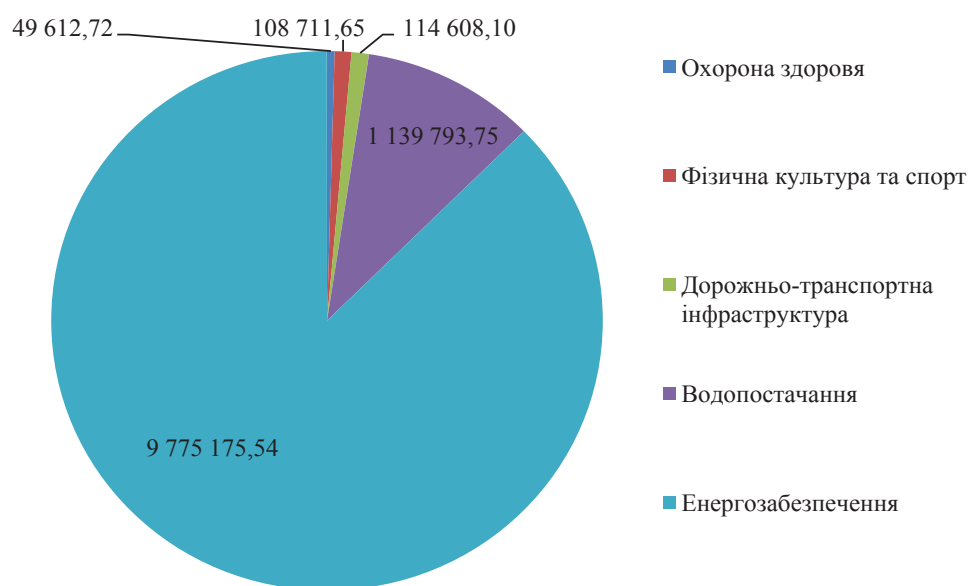


Рис. 3. Структура проектів територіальних громад в Україні в розрізі пріоритетних сфер реалізації протягом 2015–2019 рр., тис. грн.

Джерело: складено автором на основі [6]

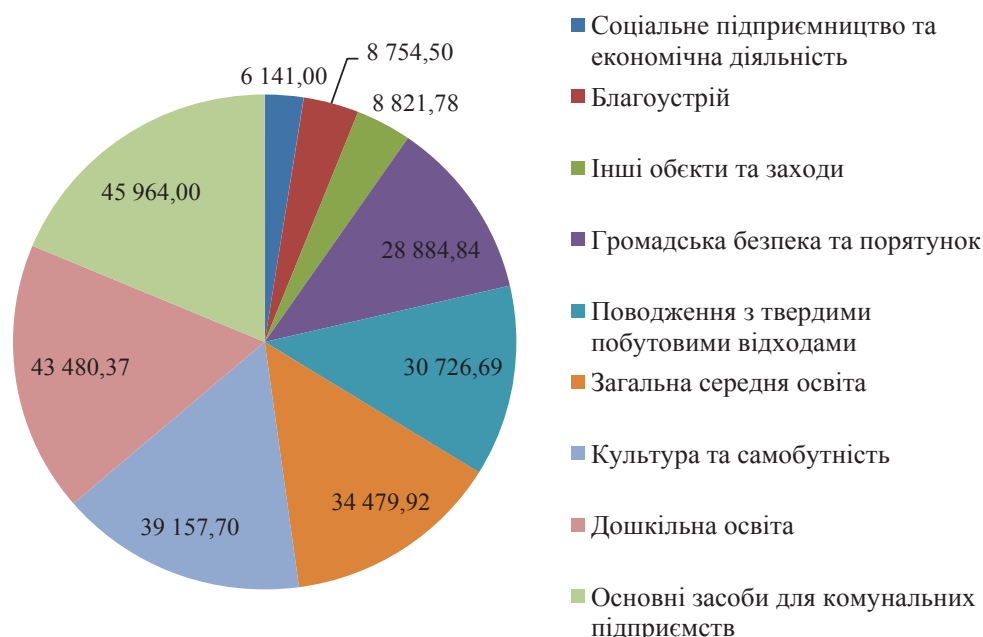


Рис. 4. Структура проектів територіальних громад в Україні в розрізі другорядних сфер реалізації протягом 2015–2019 рр., тис. грн.

Джерело: складено автором на основі [6]

альних та інноваційних парків, як це визначено ст. 241 Бюджетного кодексу України, не забезпечено збалансованого підходу до забезпечення розвитку соціальної, виробничої, транспортної інфраструктури відповідних регіонів. Окрім того, прийняті Міністерством регіонального розвитку України та окремими облдержадміністраціями управлінські рішення щодо відбору та формування переліків об'єктів для фінансування у 2015 р. за рахунок ДФРР не забезпечили концентрації його коштів на низці пускових об'єктів та об'єктів із високим

ступенем будівельної готовності, що в подальшому стало однією з причин невведення їх в експлуатацію у заплановані терміни та зростання обсягів незавершеного будівництва.

На рис. 4 відображено структуру проектів територіальних громад в Україні в розрізі другорядних сфер реалізації протягом 2015–2019 рр.

Більш ефективною є реалізація проектів регіонального розвитку добровільно об'єднаних територіальних громад, про що свідчить далі наведений аналіз їхньої діяльності.

Стан подання об'єднаними територіальними громадами проектів до фінансування за рахунок субвенції з державного бюджету на формування інфраструктури ОТГ станом на 09.08.2017

№ п/п	Назва області	Кількість ОТГ	Сума коштів для ОТГ області	ОТГ, що подали проекти		Сума коштів поданих проектів	Не розподілений залишок	
				К-сть	%		Сума	% від загальної суми виділених на область
1	Вінницька	21	45705,60	14	67	27675,1	18030,5	39
2	Волинська	15	50122,90	9	60	23165,2	26957,697	54
3	Дніпропетровська	34	135017,00	21	62	77633,0	57384,05	43
4	Донецька	6	41845,90	6	100	39675,8	2170,052	5
5	Житомирська	32	155132,40	3	9	39679,4	115453	74
6	Закарпатська	3	14551,80	3	100	14551,8	0	0
7	Запорізька	16	70918,80	8	50	34510,7	36408,1	51
8	Івано-Франківська	11	43224,10	10	91	40497,0	2727,135	6
9	Київська	2	6075,30	0	0	0,0	6075,3	100
10	Кіровоградська	5	19178,90	4	80	13156,6	6022,3	31
11	Луганська	3	16167,90	2	67	9680,1	6487,8	40
12	Львівська	22	63497,20	17	77	42868,2	20629,03	32
0	Миколаївська	19	90567,00	0	0	0,0	90567	100
14	Одеська	11	53017,20	5	45	21235,6	31781,577	60
15	Полтавська	18	59161,90	6	33	23200,1	35961,791	61
16	Рівненська	18	64265,90	6	33	15711,9	48554,037	76
17	Сумська	14	54607,40	8	57	35474,6	19132,777	35
18	Тернопільська	36	115491,20	11	31	36364,6	79126,65	69
19	Харківська	4	17654,00	1	25	1033,8	16620,193	94
20	Херсонська	12	52113,80	3	25	13037,7	39076,08	75
21	Хмельницька	26	167031,20	10	38	56653,0	110378,166	66
22	Черкаська	6	17910,70	6	100	12653,8	5256,9256	29
23	Чернівецька	16	61935,90	8	50	34025,1	27910,8	45
24	Чернігівська	16	84806,00	4	25	20076,3	64729,7	76
Всього по Україні		366	1500000,00	165	45	632 559,3	867 440,7	58

Джерело: складено на основі [5]

У табл. 1 відображено ефективність діяльності ОТГ в Україні щодо фінансування за рахунок субвенції з державного бюджету на формування інфраструктури ОТГ станом на 09.08.2017.

Загалом, зважаючи на початок формування ОТГ у 2015 р., можна говорити про недостатню результативну діяльність ОТГ щодо створення інфраструктури, від якої залежать діяльність ОТГ та їх спроможність у реалізації проектів та програм розвитку територій. Лише 45% ОТГ у середньому подали проекти на формування власної інфраструктури, що означає незавершеність процесу децентралізації влади, а отже, неналагоджений механізм тристороннього партнерства.

Оцінювання проектів територіальних громад відбувається на онлайн-платформі ДФРР за такими основними критеріями [8]:

- актуальність проекту;
- вплив проекту на громаду або регіон: чи вирішує проект проблеми регіону;
- соціально-економічний ефект від реалізації проекту;
- інноваційний підхід до вирішення проблем;
- термін реалізації проекту;
- фінансова, інституційна сталість результату проекту;
- обґрунтованість і вартість проекту;

– до фінансування проекту в обсязі не менше 10% місцевими бюджетами, що є сьогодні однією з пріоритетних вимог, яка стимулює органи місцевого самоврядування до залучення громадян, бізнесу та міжнародних організацій до фінансової участі в проєктах розвитку інфраструктури територій [2].

Висновки. Отже, наявні інститути тристороннього партнерства сьогодні характеризуються відсутністю ефективною співпраці, що проявляється у безсистемності їх взаємодії, та поодинокими випадками результативної діяльності усіх представ-

ників міжсекторальної взаємодії. Тобто співпраця між органами влади, органами місцевого самоврядування, інститутами громадянського суспільства, представниками бізнесу характеризується поодинокими ефективними прикладами їх взаємодії. Основна участь у міжсекторальній взаємодії відводиться обласним, міським, селищним та сільським радам, тобто територіальним громадам, які здебільшого представлені органами виконавчої влади, що підтверджується фактичним поданням розроблених проєктів регіональними радами.

Список літератури:

1. Андрійчук Т. Громадські консультативно-дорадчі органи: проблеми організації та функціонування. Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І.Ф. Кураса. – 2014. – Вип. 3. – С. 357-368. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzipiend_2014_3_34.
2. Боротьба за кошти Державного фонду регіонального розвитку. URL: https://galinfo.com.ua/articles/borotba_za_koshty_derzhavnogo_fondu_regionalnogo_rozvytku_223817.html.
3. Громадські ради: створення та організація роботи: довідково-методичний посібник для членів громадських рад / За заг. ред. А.С. Крупника. Одеса, 2012. – 326 с.
4. Консультативні та дорадчі структури: їх ефективність. Досвід України. URL: <http://ecmi-epp.org/wp-content/uploads/2016/05/Консультативні-та-дорад.pdf>.
5. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. URL: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/08/Stan-podannya-roektiv-OTG.pdf>.
6. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства. ДФПР. Інформація про проєкти. URL: http://dfpr.minregion.gov.ua/Projects-list?PAREA=0&PDIST=0&PYEAR_B=0&PYEAR_E=0&PYEAR=0&PTHEM=0&PZVIT=0&PSTAT=30876&SELFGOV=0&PROJTSFERA=31006&PREIT=0&PSUMALL=0.
7. Слюсаренко В.Є. Формування механізму трьохстороннього партнерства держави, бізнесу та громадських інституцій. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Механізми взаємодії суб'єктів економічних відносин у транскордонному просторі: збірник наукових праць; НАН України. Інститут регіональних досліджень. Львів, 2014.
8. У Чернівецькій ОДА попередньо відбирали проєкти на кошти ДФПР. URL: <http://decentralization.gov.ua/news/8320>.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.74

Лемберг А. Г., к.е.н.,
доцент кафедри економіки,
підприємництва та управління підприємствами
*Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара*

Шевченко В. А., к.е.н.,
доцент кафедри економіки,
підприємництва та управління підприємствами
*Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара*

РІВЕНЬ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ПРОЦЕСІВ НА ВАЛЮТНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Лемберг А.Г., Шевченко В.А. Рівень невизначеності процесів на валютному ринку України. У статті представлено результати дослідження закономірностей динаміки основних параметрів валютного ринку України. Наведено форми часової апроксимації курсових параметрів та показників обсягів торгів. Визначено, що значна частка відхилень від ліній часової апроксимації має періодичний характер. Представлено результати дослідження рівня ентропії та виробництва ентропії «білого шуму» у параметрах валютного ринку, відхилень від ліній часової апроксимації та емпіричних значень параметрів та показано, що понад 90 % ентропії та виробництва ентропії формується «білим шумом» параметрів валютного ринку. Результати дослідження дають змогу констатувати наближення валютного ринку України до моменту біфуркації, виходячи з рівня ентропійності процесів на ньому.

Ключові слова: валютний ринок України, курсові параметри, обсяги продажу валюти, рівень невизначеності показників валютного ринку, часова апроксимація, ентропія.

Лемберг А.Г., Шевченко В.А. Уровень неопределённости процессов на валютном рынке Украины. В статье представлены результаты исследования закономерностей динамики параметров валютного рынка. Приведены формы временной аппроксимации курсовых параметров и показателей объёмов торгов. Определено, что основная доля отклонений от линий временной аппроксимации имеет периодический характер. Представлены результаты исследования уровня энтропии и производства энтропии «белого шума» в параметрах валютного рынка, отклонений от линий временной аппроксимации и эмпирических значений параметров и показано, что более 90 % энтропии и производства энтропии формируется «белым шумом» параметров валютного рынка. Результаты исследования дают возможность констатировать приближение валютного рынка Украины к моменту бифуркации, исходя из уровня энтропийности процессов на нём.

Ключевые слова: валютный рынок Украины, курсовые параметры, объёмы продажи валюты, уровень неопределённости показателей валютного рынка, временная аппроксимация, энтропия.

Lemberg A.G., Shevchenko V.A. The level of uncertainty in processes of the foreign exchange market of Ukraine. The article presents results of the study of the basic parameters dynamics at the Ukraine's foreign exchange market. The forms of time approximation of course parameters and indicators of volumes of trading are demonstrated. It is determined that a significant proportion of deviations from the lines of time approximation has a periodic nature. The results of the study of the level of entropy and the production of "white noise" entropy in the currency market parameters, deviations from the lines of time approximation and empirical values of parameters are presented and it is shown that more than 90% of entropy and entropy production are formed by the "white noise" of the parameters of the foreign exchange market. The results of the study make it possible to ascertain the approach of the currency market of Ukraine to the moment of bifurcation, proceeding from the level of the entropy of processes within it.

Key words: foreign exchange market of Ukraine, course parameters, volumes of currency sales, uncertainty level of currency market indicators, time approximation, entropy.

Постановка проблеми. Стан економіки країни часто найяскравіше характеризує курс її національної валюти зокрема та стан валютного ринку загалом. Штучні обмеження, що накладаються на валютнообмін, як правило, мають тимчасове значення і не призводять до суттєвих змін конкурентоспроможності національної економіки, хоча у науковій літературі підкреслюється їх значущість у ситуаційному регулюванні стану ринку [1]. Яскравим прикладом характеристичного значення показників валютного ринку є економіка України. Сукупність кризових впливів на економіку, деструкції соціального та політичного середовища зумовили загальну слабкість національної економіки та слабкість національної грошової одиниці. Так, протягом останніх трьох років – із січня 2015 року по травень 2018 року офіційний курс гривня/ долар впав на 61 % [2], обсяг операцій на міжбанківському ринку при цьому у доларовому еквіваленті зменшився на 6,38 %, на готівковому ринку – зріс на 709 %, що підтверджує високий рівень девальваційних очікувань економічних агентів. Водночас девальваційні очікування визначили міграцію капіталу за межі країни. Зазначені процеси сформували низхідні тенденції у розвитку валютного ринку України. Крім того, погіршення стану валютного ринку супроводжувалось високим рівнем змінності його основних параметрів. Якщо загальна характеристика тенденцій розвитку валютного ринку була предметом як наукових розвідок, так і практичних публікацій, то змінність процесів на валютному ринку та їх невизначеність залишилась поза увагою науковців, що й визначило актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості функціонування валютних ринків є предметом наукових розробок значної кількості вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема різні аспекти прояву суттєвих закономірностей валютних ринків висвітлюються у працях С. Боринця, О. Береславської, І. Бураковського, Дж. Вільямсона, А. Гриценка, Л. Долінського, О. Жука, Ф. Журавки, Дж. М. Кейнса, В. Міщенко, О. Павлової, О. Плотнікова, М. Савлука, П. Самуельсона, А. Філіпенка, Ю. Якимчука тощо. Також пильну увагу надано питанням валютно-курсового регулювання (праці О. Барановського, В. Білоцерківця, О. Дзюблюка, О. Береславської, А. Гальчинського, А. Грищенко, С. Корабліна, І. Крючкової, О. Мозгового, О. Петрика, К. Рибаченка, А. Шаповалова). Однак, рівень змінності процесів на валютному ринку України характеризується тільки похідним чином, а рівень їх невизначеності не досліджується взагалі.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є оцінка рівня невизначеності процесів на валютному ринку України. Під час здійснення досліджень використано методи: кореляційно-регресійний аналіз, метод найменших квадратів (для визначення форми часових залежностей валютних курсів та інших параметрів валютного ринку),

ряди Фур'є (для визначення особливостей коливань помилок наблизень), імовірнісний аналіз (для визначення форми розподілу «білого шуму» у коливаннях помилок наблизень). Основною гіпотезою при визначенні рівня невизначеності параметрів валютного ринку є їх одночасне розуміння як закономірно визначених та хаотичних. Методично для оцінки рівня невизначеності використано ентропійний підхід [3], коли рівень невизначеності співвідноситься із кількістю хаосу у системі.

Викладення основного матеріалу дослідження. Послідовність дослідження рівня невизначеності у розвитку валютного ринку України пропонується наступною:

– етап 1. Здійснення часової апроксимації параметрів валютного ринку. Завданням даного етапу є отримання найбільш достовірних ліній наближення часової динаміки валютних курсів. Визначення ентропії та виробництва ентропії параметрів валютного ринку;

– етап 2. Отримання відхилень від ліній часової апроксимації параметрів валютного ринку. Такі відхилення свідчать водночас про існування невизначеності у коливаннях параметрів (похідним чином) та, за умови простеження певної закономірності у їх динаміці – про існування суттєвих впливів на параметри валютного ринку, які не мають часового характеру (прямим чином). Завданням даного етапу також є визначення існування/ спростування існування закономірностей коливань відхилень від лінії часової апроксимації параметрів валютного ринку. На даному етапі дослідження також провадиться розрахунок ентропії та виробництва ентропії – для відхилень від лінії часової апроксимації параметрів валютного ринку;

– етап 3. Дослідження рівня «білого шуму» у динаміці параметрів валютного ринку, що включає одночасно визначення імовірності рівня «білого шуму» у параметрах валютного ринку та його ентропії;

– етап 4. Порівняння ентропії та виробництва ентропії параметрів валютного ринку, відхилень від лінії часової апроксимації параметрів валютного ринку та «білого шуму» у їх коливаннях.

Найбільш важливими параметрами валютного ринку є валютні курси, що визначають загальні тенденції ринку та суттєво впливають на стабільність національної грошової одиниці. Нижче (таблиця 1) наведено результати часової апроксимації курсових параметрів валютного ринку України за період 2015-2018 рр.¹ за даними Національного Банку України [2], отриманими щомісячно. Наведений ряд налічує 41 точку даних, що є цілком прийнятним для первинного дослідження часових закономірностей. Більш довгий ряд даних не використано, зважаючи на структурні зміни на валютному ринку України, злам тенденцій його розвитку у 2014 році та трансформацію інституцій-

¹ за 2018 р. дані на травень

ного середовища. Свідченням біфуркаційності процесів на валютному ринку України у 2014 році стала страта гривнею значної частини вартості і значне збільшення активності «чорного валютного ринку» [4, с. 66]. Кризові процеси 2014 року частково збереглися і у 2015 році [5].

При підтвердженні достовірності наближень параметрів валютного ринку використано t-статистику.

Результати дослідження свідчать про існування достатньо строгих закономірностей динаміки курсових параметрів валютного ринку України, під-

твердженням чого є однакова форма цих закономірностей, їх одно спрямованість та високий рівень достовірності наближення (рівень достовірності не є нижчим за 0,99). Водночас можна констатувати зниження офіційного валютного курсу гривні порівняно з курсами її купівлі продажу на готівковому ринку та його меншу еластичність, що впливає із лімітування отриманих часових залежностей. При цьому маржа купівлі-продажу гривні складає 2,18 % за операціями з долларом США та 10,2 % за операціями з євро.

Таблиця 1

Часова апроксимація курсових параметрів валютного ринку України²

Назва параметра	Форма часової залежності параметра валютного ринку	Рівень достовірності за t-статистикою
Офіційний курс гривні до долара США, грн./100 \$, K_1	$K_1(t) = 216,61 \cdot \ln(t) + 1904,4$	0,9999
Середньозважений курс гривні за операціями продажу готівки долара США, грн./100 \$, K_4	$K_4(t) = 195,37 \cdot \ln(t) + 2003,3$	0,9997
Середньозважений курс гривні за операціями купівлі готівки долара США, грн./100 \$, K_6	$K_6(t) = 199,24 \cdot \ln(t) + 1960,5$	0,9980
Офіційний курс гривні до євро, грн./100 €, K_2	$K_2(t) = 299,83 \cdot \ln(t) + 1992,6$	0,9997
Середньозважений курс гривні за операціями продажу готівки євро, грн./100 €, K_5	$K_5(t) = 246,84 \cdot \ln(t) + 2195,9$	0,9994
Середньозважений курс гривні за операціями купівлі готівки євро, грн./100 €, K_7	$K_7(t) = 275,26 \cdot \ln(t) + 2063,4$	0,9995
Офіційний курс гривні до російського рубля, грн./10 руб., K_3	$K_3(t) = 0,4055 \cdot \ln(t) + 2,9681$	0,9995

Таблиця 2

Часова апроксимація обсягів торгів на валютному ринку України³

Назва параметра	Форма часової залежності параметра валютного ринку	Рівень достовірності за t-статистикою
Обсяг операцій на міжбанківському валютному ринку, млн. дол. США в еквіваленті, O_1	$O_1(t) = 8,7652 \cdot t^2 - 399,5 \cdot t + 6902,7$	0,9999
Інтервенції продажу долара США Національним банком України, млн. дол. США в еквіваленті, O_2	$O_2(t) = 0,2362 \cdot t^2 - 12,503 \cdot t + 233,05$	0,9996
Інтервенції купівлі долара США Національним банком України, млн. дол. США в еквіваленті, O_3	$O_3(t) = 0,099 \cdot t^2 - 2,098 \cdot t + 193,15$	0,9997
Обсяг операцій продажу із готівковою іноземною валютою, млн. дол. США в еквіваленті, O_4	$O_4(t) = 22,133 \cdot e^{0,086 \cdot t}$	0,7627
Обсяг операцій купівлі із готівковою іноземною валютою, млн. дол. США в еквіваленті, O_5	$O_5(t) = 122,74 \cdot e^{0,0484 \cdot t}$	0,8463

² розрахунки авторів³ розрахунки авторів

Таблиця 3

**Періодичність коливання відхилень курсових параметрів валютного ринку України
від лінії часової апроксимації⁴**

Назва параметра	Форма періодичності коливання відхилень параметра від лінії часової апроксимації	Рівень достовірності за t-статистикою	Довжина періоду коливань, місяців
Офіційний курс гривні до долара США, грн./100 \$, ΔK_1	$\Delta K_1(t, t') = 10,22 - 0,486 \cdot t - 38,55 \cdot \cos(t') - 119,74 \cdot \sin(t')$	0,8190	11
Середньозважений курс гривні за операціями продажу готівки долара США, грн./100 \$, ΔK_4	$\Delta K_4(t, t') = -18,68 + 0,89 \cdot t - 34,92 \cdot \cos(t') + 3,74 \cdot \sin(t')$	0,9999	14
Середньозважений курс гривні за операціями купівлі готівки долара США, грн./100 \$, ΔK_6	$\Delta K_6(t, t') = -4,95 + 0,22 \cdot t + 73,2 \cdot \cos(t') - 63,06 \cdot \sin(t')$	0,999	10
Офіційний курс гривні до євро, грн./100 €, ΔK_2	$\Delta K_2(t, t') = 70,29 - 3,34 \cdot t + 40,41 \cdot \cos(t') + 40,14 \cdot \sin(t')$	0,9977	24
Середньозважений курс гривні за операціями продажу готівки євро, грн./100 €, ΔK_5	$\Delta K_5(t, t') = 45,08 - 2,14 \cdot t + 62,28 \cdot \cos(t') - 49,98 \cdot \sin(t')$	0,999	10
Середньозважений курс гривні за операціями купівлі готівки євро, грн./100 €, ΔK_7	$\Delta K_7(t, t') = 56,78 - 2,70 \cdot t + 46,52 \cdot \cos(t') - 54,57 \cdot \sin(t')$	0,819	10
Офіційний курс гривні до російського рубля, грн./10 руб., ΔK_3	$\Delta K_3(t, t') = 0,127 - 0,006 \cdot t + 0,004 \cdot \cos(t') - 0,098 \cdot \sin(t')$	0,9999	14

Таблиця 4

**Періодичність коливання відхилень обсягів торгів на валютному ринку України
від лінії часової апроксимації⁵**

Назва параметра	Форма періодичності коливання відхилень параметра від лінії часової апроксимації	Рівень достовірності за t-статистикою	Довжина періоду коливань, місяців
Обсяг операцій на міжбанківському валютному ринку, млн. дол. США в еквіваленті, O_1	$\Delta O_1(t, t') = 0,0343 - 0,007 \cdot t - 328,21 \cdot \cos(t') - 26,35 \cdot \sin(t')$	0,819	12
Інтервенції продажу долара США Національним банком України, млн. дол. США в еквіваленті, O_2	$\Delta O_2(t, t') = -0,0047 + 0,0068 \cdot t - 46,86 \cdot \cos(t') + 6,209 \cdot \sin(t')$	0,9870	41
Інтервенції купівлі долара США Національним банком України, млн. дол. США в еквіваленті, O_3	$\Delta O_3(t, t') = 0,0103 - 0,001 \cdot t + 8,24 \cdot \cos(t') - 8,82 \cdot \sin(t')$	0,9999	41
Обсяг операцій продажу із готівковою іноземною валютою, млн. дол. США в еквіваленті, O_4	$\Delta O_4(t, t') = 23,39 - 1,9 \cdot t + 1,81 \cdot \cos(t') - 28,23 \cdot \sin(t')$	0,9999	41
Обсяг операцій купівлі із готівковою іноземною валютою, млн. дол. США в еквіваленті, O_5	$\Delta O_5(t, t') = 7,75 - 0,90 \cdot t - 47,78 \cdot \cos(t') - 23,14 \cdot \sin(t')$	0,9999	41

⁴ розрахунки авторів⁵ розрахунки авторів

Рівень невизначеності параметрів валютного ринку⁶

Назва параметра	За емпіричними значеннями параметру		За відхиленнями від лінії часової апроксимації		За «білим шумом»	
	Середня ентропія	Середнє виробництво ентропії	Середня ентропія	Середнє виробництво ентропії	Середня ентропія	Середнє виробництво ентропії
Офіційний курс гривні до долара США, грн./100 \$	0,4865	0,0001	0,4954	0,0071	0,4995	0,0015
Середньозважений курс гривні за операціями продажу готівки долара США, грн./100 \$, K_4	0,4962	0,000015	0,4798	0,0071	0,4881	0,0003
Середньозважений курс гривні за операціями купівлі готівки долара США, грн./100 \$, K_6	0,4918	0,000042	0,4819	0,0028	0,4822	0,0017
Офіційний курс гривні до євро, грн./100 €, K_2	0,4787	0,0009	0,4989	0,0076	0,5052	0,0129
Середньозважений курс гривні за операціями продажу готівки євро, грн./100 €, K_5	0,4807	0,0003	0,4825	0,0116	0,4807	0,0118
Середньозважений курс гривні за операціями купівлі готівки євро, грн./100 €, K_7	0,4767	0,0008	0,4886	0,0127	0,4885	0,0128
Офіційний курс гривні до російського рубля, грн./10 руб., K_3	0,4839	0,0006	0,4846	0,0098	0,4877	0,0107
Обсяг операцій на міжбанківському валютному ринку, млн. дол. США в еквіваленті, O_1	0,4835	0,0128	0,4682	0,0110	0,4734	0,0094
Інтервенції продажу долара США Національним банком України, млн. дол. США в еквіваленті, O_2	0,4987	0,0123	0,4856	0,0056	0,4895	0,0027
Інтервенції купівлі долара США Національним банком України, млн. дол. США в еквіваленті, O_3	0,4796	0,0111	0,4809	0,0115	0,4806	0,0117
Обсяг операцій продажу із готівковою іноземною валютою, млн. дол. США в еквіваленті, O_4	0,4815	0,0129	0,4735	0,0127	0,4728	0,0120
Обсяг операцій купівлі із готівковою іноземною валютою, млн. дол. США в еквіваленті, O_5	0,4853	0,0112	0,4805	0,0128	0,4710	0,0128

Результати дослідження обсягів купівлі-продажу валюти на валютному ринку України є дещо іншими (таблиця 2).

Загалом на ринку існує стійка тенденція до переважання купівлі іноземної валюти над її продажем [9], однак обсяги продажу готівкової валюти зростають набагато меншими темпами, ніж її купівля. Ринок постійно активізується – його показники 2017 року порівняно з такими ж показниками 2016 року стали набагато вищими. Змінюється сам характер закономірностей динаміки обсягів купівлі-продажу

іноземної валюти та значно нижчим є рівень достовірності отриманих часових залежностей. Так, залежності обсягу операцій на міжбанківському валютному ринку (O_1), інтервенцій продажу долара США Національним банком України (O_2), інтервенцій купівлі долара США Національним банком України (O_3) є параболічними із мінімумом, що співпадає і відповідає лютому 2017 року. Однак це співпадіння цілком пояснюється політикою Національного Банку – менший попит на іноземну валюту визначає меншу потребу у інтервенціях національного банку. Досто-

⁶ розрахунки авторів

вірність часових залежностей обсягу операцій продажу і купівлі готівкової іноземної валюти загалом є невисокою.

Одним із вихідних припущень гіпотези про дуальний характер динаміки параметрів валютного ринку (закономірному та хаотичному водночас) є припущення, що частина їх коливань є закономірно визначеною певними впливами, які не розглядаються у даному дослідженні. Відтак такі коливання також піддаються прогнозуванню. Нижче наведено опис коливань відхилень від лінії часової апроксимації параметрів валютного ринку України (таблиця 3, таблиця 4).

Достовірність оцінки коливань відхилень від лінії часової апроксимації є високої, переважно вищою від 0,99, однак власні характеристики закономірностей цих коливань суттєво відрізняються. Так довжина періоду коливань відхилень від лінії часової апроксимації за операціями з долларом США змінюється від 10 до 14 місяців, спрямованість коливання відхилень за операціями купівлі та продажу валюти знаходиться у протифазі – при зростанні відхилення від лінії апроксимації курсу продажу відхилення від лінії курсу купівлі зменшується. Це дає змогу висунути припущення, що комплекси впливів на курси продажу, купівлі та офіційний курс гривні до долара США є відмінними одне від одного. Для курсових параметрів валютного ринку України за операціями з євро ситуація є дещо іншою – коливання відхилень курсу від ліній часової апроксимації за операціями купівлі-продажу співпадають за фазами. Це дає змогу припустити, що комплекси впливів на курси купівлі-продажу готівкового євро є однаковими.

Періодичність коливань відхилень обсягів торгів на валютному ринку України від лінії часової апроксимації підтверджена з високим рівнем достовірності є принципово різною – довжина періоду коливань складає 41 місяць – весь період, для якого здійснювалась оцінка. Це дає змогу висунути альтернативні припущення:

- період коливань відхилень від ліній часової апроксимації є значно довшим за період, що оцінюється;
- форма закономірності коливань відхилень є іншою, ніж це підтверджено результатами досліджень;
- коливання відхилень від ліній часової апроксимації не мають закономірного характеру.

Оцінка рівня ентропії, що характеризує хаотичність системи та виробництва ентропії, що визначає її дисипацію чи зростання дала наступні результати (таблиця 5).

Для всіх параметрів валютного ринку ентропія «білого шуму» є вищою, ніж ентропія відхилень від лінії часової апроксимації, а ентропія відхилень від лінії часової апроксимації є вищою, ніж ентропія емпіричних значень. Найбільш імовірним поясненням є те, що ентропія білого шуму частково поглинається процесами організації та самоорганізації валютного ринку. Однак у жодному випадку таке поглинання не складає

понад 10 % від початкового рівня ентропії. Середне виробництво ентропії скрізь є додатним, що зазвичай відповідає системі, що розвивається. Процеси дисипації на валютному ринку України не є домінуючими. Однак, зважаючи на високий рівень ентропії за всіма параметрами валютного ринку, що у жодному випадку не є нижчою за 0,47, валютний ринок наближається до моменту біфуркації. Найближчим до моменту біфуркації є ринок операцій з євро.

Найбільш суттєвими факторами, що спричинюють тиск на валютний ринок України та визначають його нестабільність на думку [4, с. 65, 67; 6, с. 48-56; 7; 8] є:

- знецінення національної грошової одиниці внаслідок падіння економіки, зростання дефіциту державного бюджету, експансії бюджетних видатків;
- слабкість експортного потенціалу країни, зниження пропозиції валюти від експортерів;
- високий рівень доларизації економіки;
- зростання державного боргу, особливо його валютної складової;
- зменшення золотовалютних резервів країни;
- високий рівень чутливості грошової маси до коливань валютного курсу та валютного курсу до грошової пропозиції;
- високий рівень фактичної інфляції;
- відтік коштів фізичних та юридичних осіб;
- негативні очікування агентів валютного ринку щодо курсу гривні та її недооціненість.

Крім того, валютно-курсова політика Національного банку України мала, як правило, наздоганяючий характер [9, с. 30], коли валютні інтервенції здійснювались постфактум після реалізації тенденцій до різкого погіршення курсу та стабілізації попиту-пропозиції. Це визначає необхідність зміни підходів до здійснення валютних інтервенцій, які повинні слугувати швидше не способом врівноваження попиту-пропозиції на валютному ринку, а засобом зменшення рівня невизначеності на ньому з метою попередження біфуркації.

Висновки. Таким чином, валютний ринок України є організованим, зростаючим, піддається прогнозуванню з високим рівнем достовірності. Параметри валютного ринку поділяються на дві групи (курсів параметри та показники обсягу торгів) не тільки змістово, а й за закономірностями динаміки, рівнем прогнозованості та невизначеності. Курсові параметри валютного ринку України мають більш стійкі закономірності динаміки та прогнозовані коливання відхилень від ліній часової апроксимації. Показники обсягу продажу мають менш визначені тенденції та слабо прогнозовані відхилення від ліній часової апроксимації. Валютний ринок України за рівнем виробництва ентропії знаходиться на стадії зростання, за рівнем ентропії – наближається до моменту біфуркації. Загальна характеристика рівня невизначеності параметрів валютного ринку України дає змогу стверджувати дуальний характер його динаміки – як закономірний та хаотичний водночас.

Список літератури:

1. Богацька Н. М. Регулювання валютного ринку Національним банком України [Електрон. ресурс] / Н. М. Богацька // Ефективна економіка. – 2013. – № 3. – Режим доступу – http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/42.pdf.
2. Показники валютного ринку України [Електрон. ресурс] // Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693080.
3. Грабчук О. М. Методичні засади аналізу невизначеності фінансових процесів / О. М. Грабчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 291-299.
4. Король М. М. Валютний ринок України: стан, проблеми та перспективи / М. М. Король, О. Р. Стасишина // Статий розвиток економіки. – 2015. – № 3 (28). – С. 65-70.
5. Кузьмінський В. З. Сучасний стан та проблеми валютного ринку України [Електрон. ресурс] / В. З. Кузьмінський, С. Є. Ковальчук // Сучасні підходи до управління підприємством. – 2016. – № 1. – Режим доступу: <http://spu.fmm.kpi.ua/issue/view/4356>.
6. Малахова О. Валютний ринок України: сучасний стан та проблеми / О. Малахова, М. Марусин // Світ фінансів. – 2015. – № 2. – С. 46-60.
7. Матросова Л. М. Проблеми регулювання валютної сфери України та можливі шляхи їх вирішення [Електрон. ресурс] / Л. М. Матросова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Вип. 18. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/89.pdf>.
8. Про стан валютного ринку України: Рішення Ради Національного банку України № 4-рд від 30. 01. 2018 р. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/vr004500-18>.
9. Харабара В. М. Сучасний стан та перспективи розвитку валютного ринку України / В. М. Харабара // Економіка та держава. – 2016. – № 3. – С. 28-30.

УДК 336.1:352

Простебі Л. І., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та підприємництва
*Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

ПОДАТКОВИЙ СКЛАДНИК ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Простебі Л.І. Податковий складник доходної частини місцевих бюджетів. У статті здійснено характеристику та аналіз податкових інструментів формування доходів місцевих бюджетів. Проведено аналіз динаміки та структури податкових надходжень місцевих бюджетів Чернівецької області за 2015–2017 рр. Визначено проблеми та напрями вдосконалення податкового складника місцевих бюджетів.

Ключові слова: податкові надходження, місцеві бюджети, податок на доходи фізичних осіб, податок на майно, єдиний податок, місцеві збори.

Простеби Л.И. Налоговая составляющая доходной части местных бюджетов. В статье осуществлена характеристика и проведен анализ налоговых инструментов формирования доходов местных бюджетов. Проведен анализ динамики и структуры налоговых поступлений местных бюджетов Черновицкой области за 2015–2017 гг. Определены проблемы и направления совершенствования налоговой составляющей местных бюджетов.

Ключевые слова: налоговые поступления, местные бюджеты, налог на доходы физических лиц, налог на имущество, единый налог, местные сборы.

Prostebi L.I. Tax component of income of local budgets. In the scientific article describes and analyzes the tax instruments for the formation of local budget revenues. The analysis of dynamics and structure of tax revenues of local budgets of Chernivtsi region for 2015-2017 years is conducted. The problems and directions of improvement of the tax component of local budgets are determined.

Key words: tax revenues, local budgets, personal income tax, property tax, single tax, local taxes.

Постановка проблеми. Від доходної частини місцевих бюджетів залежить соціально-економічний розвиток регіону. Визначальна роль у забезпеченні фінансової незалежності органів місцевої влади належить податковим надходженням, формування яких здійснюється за рахунок мобілізації до

бюджету податків, зборів та обов'язкових платежів. У реаліях сьогодення існує проблема посилення ролі податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів, тому питання формування доходної частини місцевих бюджетів за рахунок податкових надходжень є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем формування доходної частини місцевих бюджетів за рахунок податкових надходжень присвятили свої праці такі вчені: О.В. Брежнева-Єрмоленко [1], В. Дем'янишин [2], А.І. Крисоватий [3], М. Кучеренко [4], О.В. Левенець [5], В.В. Письменний [6] та багато інших. У наукових доробках цих авторів розглядаються напрями формування податкової політики України в контексті фіскальної децентралізації та розширення бази оподаткування, концептуальні засади теорії та напрями модернізації податкового механізму формування доходів місцевих бюджетів.

Проте, на нашу думку, практичні аспекти наукової проблеми залишаються висвітленими недостатньо і потребують подальших досліджень у контексті бюджетно-податкової децентралізації.

Постановка завдання. Метою статті є характеристика та аналіз податкових інструментів формування доходів місцевих бюджетів, визначення проблем та напрямів удосконалення податкового складника місцевих бюджетів.

Виклад основних результатів. Податковий складник місцевих бюджетів визначений положеннями Бюджетного кодексу України. Він представлений, окрім місцевих, і загальнодержавними податками, зборами (обов'язковими платежами), які мобілізуються й акумулюються у бюджеті для виконання основних функцій органами місцевого самоврядування.

У сучасних умовах в Україні відбуваються процеси бюджетно-податкового реформування. З 2015 р. було змінено структуру та механізм формування доходної частини місцевих бюджетів. Так, встановлено єдині нормативи відрахувань загальнодержавних податків, зокрема від податку на доходи фізичних осіб (на території міст обласного значення, районів, бюджетів об'єднаних територіальних громад розмежування даного податку відбувається так: до державного бюджету – 25%; до обласних бюджетів – 15%; до бюджетів міст

обласного значення, районів, об'єднаних громад – 60%). Окрім того, зараз передбачено формування єдиного кошика доходів загального фонду та, відповідно, збільшено перелік джерел доходів (100% плати за надання адмінпослуг; 100% державного мита; 10% податку на прибуток підприємств). У 2017 р., згідно зі змінами до Бюджетного кодексу, передбачено, що 13,44% акцизного податку з виробленого та ввезеного в Україну пального (але не менше ніж обсяги нараховані у 2016 р.) зараховувалися до місцевих бюджетів. Цю норму продовжено в 2018 р. [7].

Зміни податкового та бюджетного законодавства вплинули на стан доходів місцевих бюджетів України. За даними Державної казначейської служби (рис. 1), до загального і спеціального фондів місцевих бюджетів у 2017 р. надійшло 502,1 млрд. грн., що на 37,2% більше і за відповідний показник минулого року. Без урахування міжбюджетних трансфертів надійшло 229,5 млрд. грн., щоб на 58,9 млрд. більше, ніж у 2016 р. [8].

У 2017 р. до місцевих бюджетів надійшло 201,0 млрд. грн. податкових надходжень, а це на 54,1 млрд. (або на 36,8%) більше, ніж у 2016 р. Рівень виконання податкових надходжень становив 104,7% річного плану. Це збільшення пов'язане саме із здійсненими реформами, які вплинули на зростання податкових надходжень (у структурі податкових надходжень зросли ПДФО, місцеві податки і збори та інші податкові надходження).

Моніторинг структури доходної частини місцевих бюджетів показав, що податки і збори є другим за обсягом після міжбюджетних трансфертів джерелом фінансування місцевих потреб в Україні (їхня частка в загальному обсязі місцевих доходів (без трансфертів) у 2017 р. становила 87,5% [8]).

Інститут місцевого оподаткування покликаний зміцнювати місцеві бюджети, розширювати їхню фінансову незалежність. Ефективне використання місце-

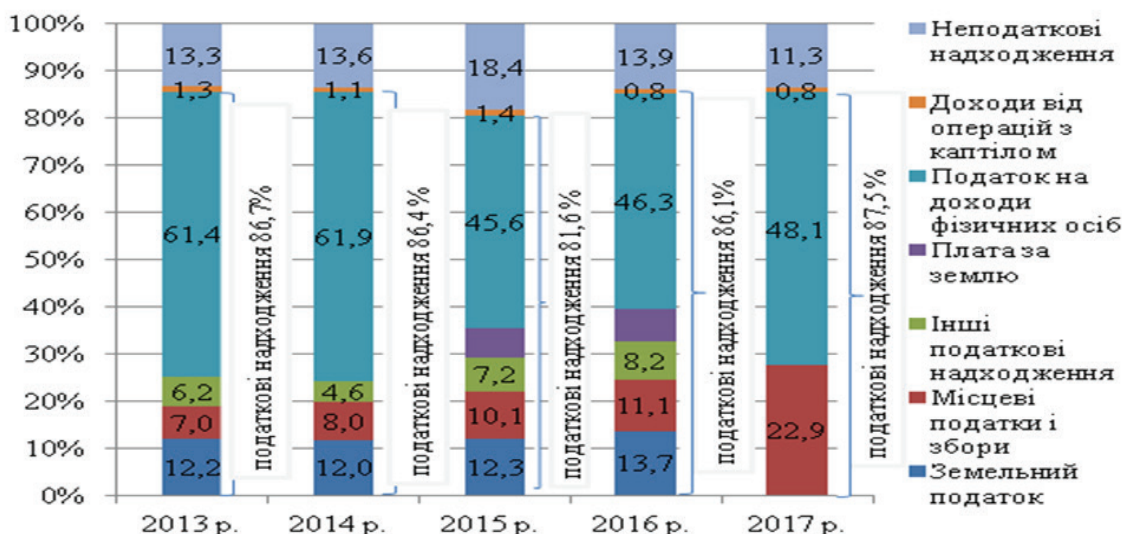


Рис. 1. Доходна частина місцевих бюджетів України за 2013–2017 рр. [8; 9]

вих податків і зборів сприяє акумуляції фінансових ресурсів, необхідних для розвитку територіальних громад, оскільки, згідно з досвідом розвинутих країн, є стабільним і самостійним джерелом доходів до місцевих бюджетів [6, с. 63].

Згідно з твердженням С. Бейлі, «податок є місцевим за умов, якщо місцева влада визначає податкові надходження, встановлюючи ставки або/чи визначаючи податкову базу, при цьому витрачаючи отримані податкові надходження на місцеві потреби» [10].

Проведені реформи призвели до збільшення частини місцевих податків і зборів у структурі доходів місцевих бюджетів. До місцевих відносять два податки та два збори [11] (рис. 2).

В Україні органи місцевого самоврядування не мають права впроваджувати або скасовувати податки і збори. Вони можуть лише встановлювати (в чітко визначених законодавством межах) податкові ставки та пільги для місцевих податків і зборів.

Податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, оподатковується як житлова нерухомість (квартира, будинок), так і нежитлова нерухомість, у тому числі й господарські будівлі (сараї, гаражі, літні кухні, майстерні тощо). Гранична ставка податку на нерухомість у 2017 р. – 1,5% [11]. Єдиний податок сплачується виключно до місцевих бюджетів. Механізм його справляння визначається у відсотковому співвідношенні та залежить від групи платника (табл. 1).

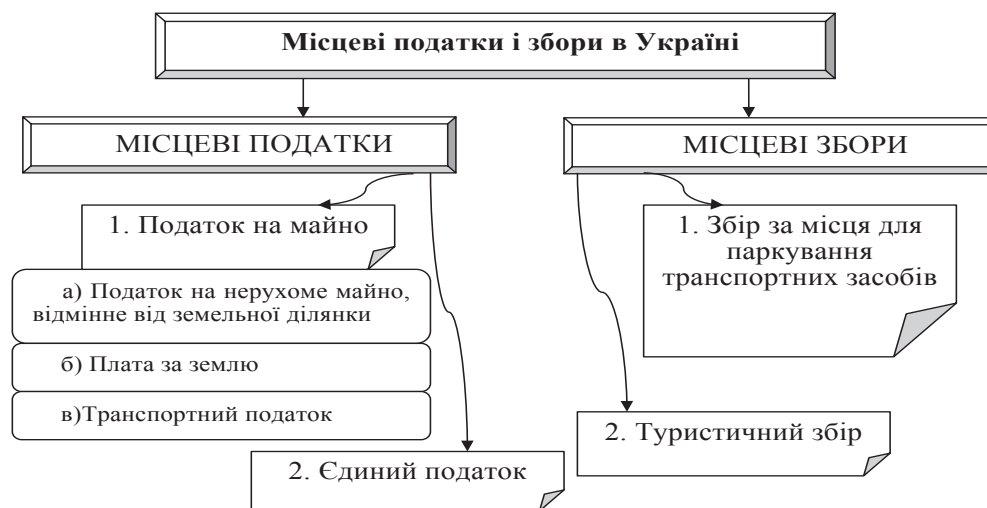


Рис. 2. Перелік місцевих податків і зборів

Зміни до Податкового кодексу України в частині механізму справляння єдиного податку дають змогу тільки врегулювати процедурні питання. Відсутність реформ, передусім економічних, які б сприяли поліпшенню бізнес-середовища, не дають можливість використати весь потенціал цього податку. Це можна виправдати безпрецедентними наслідками нинішньої суспільно-політичної ситуації в Україні, яка зачепила практично всі сфери життя й не оминула системи місцевого оподаткування [6, с. 70].

Об'єктами оподаткування плати за землю є: земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні; земельні частки (паї), які перебувають у власності.

Ставка податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено, встановлюється у розмірі не більше 3% від їх нормативної грошової оцінки, для земель загального користування – не більше 1% від їх нормативної грошової оцінки, а для сільськогосподарських угідь – не менше 0,3% та не більше 1% від їх нормативної грошової оцінки.

Таблиця 1

Механізм справляння єдиного податку для різних груп платників

Елементи оподаткування	1 група	2 група	3 група	4 група
Суб'єкти	Фізичні особи	Фізичні особи	Фізичні та юридичні особи	С/г товаровиробники
Ставки єдиного податку	До 10% розміру прожиткового мінімуму	До 20% розміру мінімальної зарплати	5% з доходу	Диференційовані у відсотках бази оподаткування
Обсяг доходу	< 300 тис. грн. на рік	< 1,5 млн. грн. на рік	< 5 млн. грн. на рік	75% і більше Становить частка с/г товаровироб.
Види діяльності	Роздрібний продаж та побутові послуги населенню	Послуги, виробництво й продаж товарів, ресторанне господарство	Будь-які види діяльності, дозволені на спрощеній системі	Діяльність у сфері с/г

Ставка земельного податку за земельні ділянки, які перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарської діяльності (крім державної та комунальної власності) – не більше 12 % [11].

Різновидом податку на розкіш є транспортний податок. У 2017 р. транспортний податок, як і раніше, сплачують фізичні та юридичні особи, у тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні, згідно з чинним законодавством, власні легкові автомобілі, що є об'єктами оподаткування. Об'єктом оподаткування є легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) та середньоринкова вартість яких становить понад 375 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року. Ставка транспортного податку встановлюється у розмірі 25 тис. грн. на рік за кожен легковий автомобіль, що підлягає оподаткуванню.

Що стосується місцевих зборів: 1) збір за місця для паркування транспортних засобів (об'єкт: земельна ділянка, яка відведена для забезпечення паркування; ставка збору встановлюється за кожний день провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів у гривнях за 1 кв. м площі земельної ділянки, відведеної для організації та провадження такої діяльності, у розмірі до 0,075% мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року); 2) туристичний збір: ставка від 0,5% до 1% вартості всього періоду проживання [11].

Динаміка та частка податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів відображають результативність їх мобілізації та роль у наповненні відповідних бюджетів. Проаналізуємо показники формування податкових надходжень місцевих бюджетів Чернівецької області за 2015–2017 рр.

Структура доходної частини місцевих бюджетів Чернівецької області показує, що податки і збори

є другим за обсягом після міжбюджетних трансфертів джерелом фінансування місцевих потреб. Їхня частка в 2015 р. становила 21,3%, питома вага податкових надходжень збільшилася на 5,5% і становила 26,8%. А в 2017 р. їхня частка становила 25,0%.

Констатуємо збільшення обсягу податкових надходжень до місцевих бюджетів Чернівецької області протягом періоду дослідження. У 2017 р. податкових надходжень надійшло 2 552 978,2 тис. грн., що на 25% (або на 510 453,1 тис. грн.) більше показника попереднього року. Абсолютне відхилення протягом 2015–2017 рр. – 1 256 524,7 тис. грн. Відносне відхилення – 96,9%.

Згідно з уточненим планом, у 2015 р. по податкових надходженнях мало надійти до місцевих бюджетів області 1 051 486,8 тис. грн., а фактично надійшло 1 296 453,5 тис. грн. (перевиконання плану на 23,3%). У 2016 р. спостерігається перевиконання плану на 14,1%. Це пов'язано за змінами в структурі доходів місцевих бюджетів, що почали діяти в 2015 р. Зокрема, з введенням нових платежів (акцизного податку та транспортного податку) (рис. 3).

Податку на доходи фізичних осіб протягом періоду аналізу належить значне місце у структурі податкових надходжень місцевих бюджетів Чернівецької області. У 2015 р. питома вага податку на доходи фізичних осіб становила 47,5%, у 2016 р. – 44,8%, а в 2017 р. – 53,4%. Протягом періоду моніторингу спостерігається збільшення даного виду податкових надходжень. Загалом у доходах місцевих бюджетів області станом на 2015 р. частка податку на доходи фізичних осіб становила 10,1%, у 2016 р. – 12,0%, а в 2017 р. – 13,3%.

Наступним за обсягом джерелом податкових надходжень місцевих бюджетів області є місцеві податки і збори, частка яких у 2015 р. становила 25,2%, у 2016 р. – 23,8%, у 2017 р. – 25,2%. Відзначимо, що наповнення бюджетів здійснюється переважно

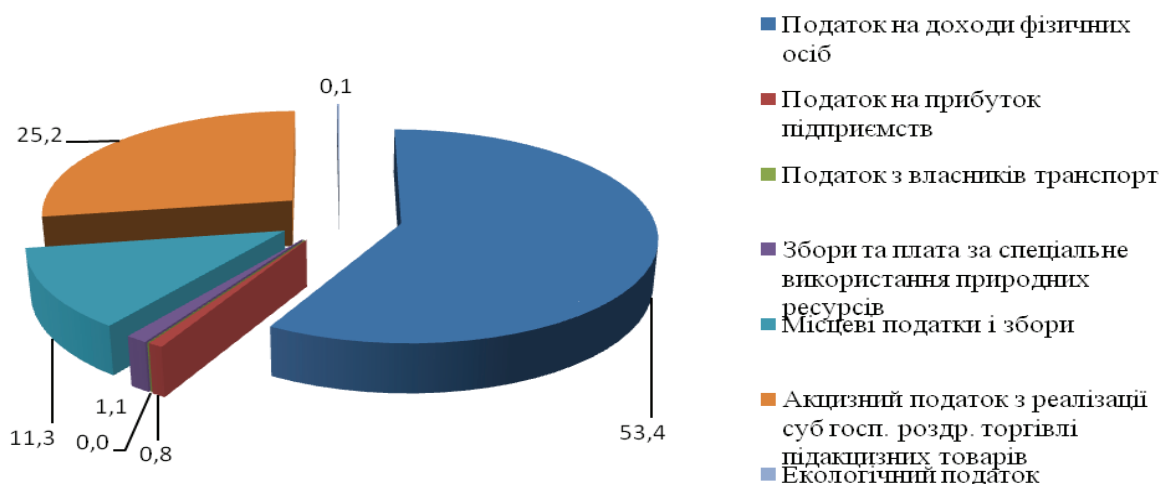


Рис. 3. Структура податкових надходжень місцевих бюджетів Чернівецької області в 2017 р. (%)

Джерело: розраховано на основі [12]

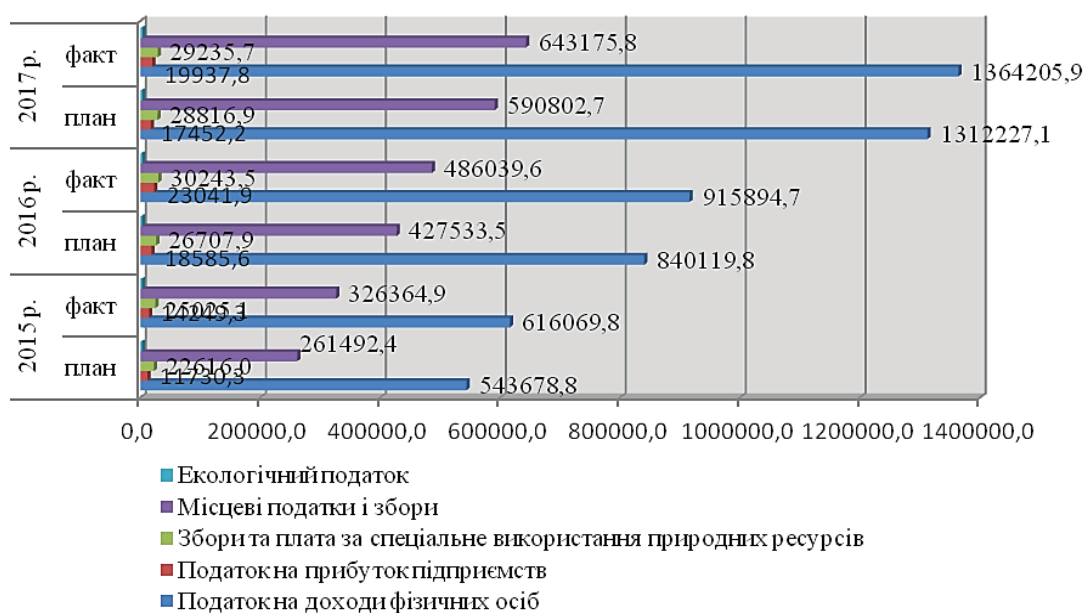


Рис. 4. Динаміка планових та фактичних обсягів податкових надходжень до місцевих бюджетів Чернівецької області за 2015–2017 рр. (тис. грн.)

Джерело: розраховано на основі [12]

за рахунок єдиного податку та плати за землю (складник податку на майно). Питома вага місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів області загалом у 2015 р. становила 5,4%, у 2016 р. – 6,4%, у 2017 р. – 6,3%.

Наочне бачення зміни планових і фактичних обсягів податкових надходжень місцевих бюджетів Чернівецької області за 2015–2017 рр. зображено на рис. 4.

Аналіз місцевих бюджетів Чернівецької області показав, що податок на доходи фізичних осіб забезпечує вагомий частку податкових надходжень. Тобто місцеві бюджети формуються переважно за рахунок загальнодержавних податків і зборів.

Реалії сьогодення свідчать, що доходи місцевих бюджетів є одним із складників державних доходів. Такому висновку передують як економічні, так і правові підстави, а саме [13, с. 159]:

– види місцевих доходів, порядок формування доходної частини місцевого бюджету та її склад визначаються державою у Бюджетному кодексі України;

– доходи місцевого бюджету становлять переважно надходження від загальнодержавних податків і зборів. Місцеві бюджети ж не мають власної фінансової бази, яка б дала змогу органам місцевого самоврядування самостійно, без залучення загальнодержавних податків і зборів вирішувати в інтересах територіальної громади питання місцевого значення, адже безпосередньо держава бере участь у формуванні доходів бюджетів місцевого самоврядування і фінансово підтримує їх;

– місцеві податки і збори встановлюються виключно законом. Органи місцевого самоврядування, відповідно до Конституції України, можуть установити на своїй території тільки той податок чи збір, який уже до цього було встановлено законом;

– місцеві податки і збори є складником податкової системи України, їх справляння здійснюється відповідно до загальних принципів оподаткування, єдиних для всієї системи оподаткування;

– органи місцевого самоврядування не наділені владними повноваженнями щодо контролю над сплатою податків, інших обов'язкових платежів та не є органами стягнення цих платежів.

Відзначимо, що вітчизняна система місцевого оподаткування потребує подальшого реформування, оскільки не забезпечує фінансової незалежності місцевого самоврядування.

Перспективним засобом зростання податкових надходжень до бюджету є надходження від податку на майно. Проте існує багато недоліків щодо впровадження й адміністрування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки (зокрема, не враховуються розташування і ринкова вартість об'єктів нерухомості, також варто створити сучасну інформаційну систему обліку бази оподаткування нерухомості). Крім того, потребує вдосконалення оподаткування транспортним податком шляхом розширення бази оподаткування.

Найсуттєвішими вадами місцевого оподаткування, які потребують вирішення, є: незначна фінансова роль місцевих податків і зборів і, як наслідок, низька їх питома вага в доходах місцевих бюджетів; відсутність самостійних прав у органів місцевого самоврядування щодо запровадження на своїй території власних податків і зборів; незацікавленість місцевих органів влади в додатковому залученні коштів від справляння місцевих податків і зборів; відсутність взаємозалежності між рівнем суспільних послуг, які надаються на певній терито-

рії, із податковими зусиллями населення; нерозвиненість податків, які відображають політику місцевих органів влади (екологічні податки, плата за певні послуги) [13, с. 161].

Для зростання питомої ваги місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів доцільно скористатися вдалим зарубіжним досвідом, зокрема дозволити місцевим органам влади запроваджувати на своїй території власні податки і збори. Зарубіжний досвід також свідчить, що можна запроваджувати в Україні податки на приріст капіталу, на осіб, що володіють двома квартирами, на право розміщення офісів у центральній частині міста та ін. Необхідно поліпшувати роботу з адміністрування податків і зборів. Окрім того, суспільство має бути свідомим щодо належної платіжної дисципліни [14].

Зрозуміло, що лише місцевого оподаткування для формування місцевих бюджетів буде недостатньо, тому вважаємо, що необхідно збільшити відсоток надходжень до місцевих бюджетів податку на прибуток підприємств у розмірі до 40%. Таким чином, органи місцевого самоврядування будуть зацікавлені в стимулюванні підприємницької активності в регіоні. Крім того, варто закріпити частку надходжень від податку на додану вартість за місцевими бюджетами.

Висновки. Відзначимо, що законодавчі зміни сприяють збільшенню абсолютних показників доходної частини місцевих бюджетів. Зокрема, збільшилася

частка податкових надходжень у структурі доходів місцевих бюджетів. Проте органи місцевого самоврядування не володіють достатніми фінансовими ресурсами для впровадження на своїй території необхідних соціально-економічних реформ. Уважаємо за необхідне для збільшення частки податкових надходжень у місцевих бюджетах: надати органам місцевого самоврядування повноваження щодо самостійного встановлення місцевих податків і зборів, ставок, бази оподаткування та строків сплати до місцевих бюджетів; розширити перелік місцевих податків та зборів, що можуть бути введені органами місцевого самоврядування на відповідній території; спростити систему адміністрування податку на майно; враховувати розташування і ринкову вартість об'єктів нерухомості під час оподаткування податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, а також варто створити сучасну інформаційну систему обліку бази оподаткування нерухомості; вдосконалити оподаткування транспортним податком шляхом розширення бази оподаткування; збільшити відсоток надходжень до місцевих бюджетів податку на прибуток підприємств (до 40%); закріпити частку надходжень від податку на додану вартість за місцевими бюджетами; підвищувати рівень культури платників податків.

Найбільшу актуальність, на нашу думку, становитимуть подальші дослідження, що вивчатимуть проблеми та шляхи вдосконалення податкового складника місцевих бюджетів.

Список літератури:

1. Брежнева-Єрмоленко О.В., Місоченко А.Е. Роль податкового потенціалу в забезпеченні розвитку регіону. Молодий вчений. – 2016. – № 12.1 (40). – С. 651-654.
2. Дем'янишин В. Податковий механізм формування доходів бюджету: концептуальні засади теорії та напрями модернізації. Світ фінансів. – 2017. – Вип. 2. – С. 84-96.
3. Напрями формування податкової політики України в контексті фіскальної децентралізації та розширення бази оподаткування: монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. А.І. Крисоватого, д-ра екон. наук, проф. О.М. Десятнюк. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. – 182 с.
4. Кучеренко М. Податкові інструменти формування доходів бюджету регіону. Актуальні проблеми державного управління. – Вип. 3 (55). – С. 94-97.
5. Левенець О.В. Прагматика вдосконалення мобілізації податкових надходжень до місцевих бюджетів України. Інноваційна економіка. – 2013. – № 9. – С. 158-163.
6. Письменний В.В. Податковий аспект зміцнення власної доходної бази місцевих бюджетів України. Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – № 2. – С. 61-70.
7. Бюджетний кодекс України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
8. Сайт Державної казначейської служби України. URL: www.treasury.gov.ua.
9. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік / ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. URL: http://www.ibser.org.ua/sites/default/files/kv_iv_2016_monitoring_ukr_0.pdf.
10. Попова О. Реформуємо місцеве самоврядування. Дзеркало тижня. – 2015. – С. 4.
11. Податковий кодекс України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
12. Сайт Чернівецької обласної державної адміністрації. Публічні фінанси. URL: <http://bukoda.gov.ua/page/mistsevi-byudzheti>.
13. Левенець О.В. Прагматика вдосконалення мобілізації податкових надходжень до місцевих бюджетів України. Інноваційна економіка. – 2013. – № 9. – С. 158-163.
14. Простебі Л.І. Реформування інституту місцевих податків і зборів у контексті підвищення надходжень місцевих бюджетів. Економіка і суспільство. – 2016. – № 2. – С. 589-593.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.2:330.322

Зелікман В.Д., к.т.н., доцент,
завідувач кафедри обліку й аудиту
Національна металургійна академія України

Сокольська Р.Б., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку й аудиту
Національна металургійна академія України

Щебетовська Ю.В., магістрант
Національна металургійна академія України

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОБЛІКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зелікман В.Д., Сокольська Р.Б., Щебетовська Ю.В. Методичний підхід до обліку інвестиційної діяльності. У статті запропоновано методичний підхід до обліку інвестиційної діяльності підприємства, який включає кодифікацію складників інвестиційної діяльності та основу на цій кодифікації систему субрахунків для обліку результатів інвестиційної діяльності.

Ключові слова: облік, аналіз, інвестиційна діяльність, капітальні інвестиції, фінансові інвестиції, кодифікація, бухгалтерські рахунки.

Зелікман В.Д., Сокольская Р.Б., Щебетовская Ю.В. Методический подход к учету инвестиционной деятельности. В статье предложен методический подход к учету инвестиционной деятельности предприятия, который включает кодификацию составляющих инвестиционной деятельности и основанную на этой кодификации систему субсчетов для учета результатов инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: учет, анализ, инвестиционная деятельность, капитальные инвестиции, финансовые инвестиции, кодификация, бухгалтерские счета.

Zelikman V.D., Sokolska R.B., Schebetovska Yu.V. The Methodical Approach for the Accounting of Investment Activities. In the article the methodical approach for the accounting of investment activities of enterprise has been proposed. It includes codification of investment activities components and system of sub-accounts based on this codification for recording of investment activities results.

Key words: accounting, analysis, investment activities, capital investments, financial investments, codification, bookkeeping accounts.

Постановка проблеми. Інвестиційна діяльність підприємств є одним із найбільш складних і ризикових видів діяльності. Її результати мають значний вплив на ефективність діяльності підприємств, забезпечення високих темпів їх розвитку, підвищення конкурентоздатності як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках. Тому операції з обліку результатів інвестиційної діяльності заслуговують на велику увагу, особливо з огляду на те, що суб'єкти господарювання купують і утримують різні інвестиційні активи з метою збільшення прибутку, зростання вартості капіталу або інших вигід. У зв'язку з цим належне теоретичне, методологічне, організаційне і методичне забезпечення оцінювання та відображення в обліку операцій, пов'язаних зі здійсненням інвестиційної діяльності, та результатів цієї діяльності належить до актуальних наукових завдань у системі ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна нормативно-правова база України містить

понад сто законів та інших нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність. Загальна характеристика методичних та нормативних засад здійснення інвестиційної діяльності та її обліку наведена у [1], де на підставі проведеного дослідження були визначені основні особливості поняття інвестицій та видів інвестиційної діяльності, принципи та методичні засади обліку інвестиційної діяльності.

Окремі аспекти обліку інвестиційної діяльності знайшли відображення в публікаціях багатьох учених, серед яких Н. Голуб [2], С. Андрущенко [2], С. Коваль [3], І. Нестеренко [4], Я. Измайлов [5], С. Сажинець [6], О. Височан [7], О. Міронова [8], Л. Шевченко [9], В. Савенко [9], О. Побережець [10], Й. Даньків [11], Л. Калинчук [11] та інші. Більшість науковців визнають, що ефективність управління інвестиційною діяльністю залежить від рівня поінформованості керівництва підприємства та якості облікової інформації, на основі якої ухвалюються рішення щодо інвестування. Саме тому напрямами

удосконалення бухгалтерського обліку капітальних інвестицій та операцій із ними є такі: конкретизація бухгалтерських рахунків для проведення операцій з обліку інвестицій, організація аналітичного обліку інвестицій (виділення рахунків третього, четвертого та інших порядків для відображення відтворювальної, технологічної структури, елементів витрат та ведення пооб'єктного обліку), виділення позабалансового рахунку для накопичення інформації про джерела фінансування капітальних інвестицій. Але слід зазначити, що методичного підходу, який би всебічно розкривав ведення обліку результатів інвестиційної діяльності, в спеціальній літературі не представлено, що зумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні чимало питань, пов'язаних з обліком інвестиційної діяльності та її відображенням у звітності, є концептуально необґрунтованими, організаційно та методологічно не вирішеними, інформаційно не забезпеченими. Більшість нормативно-правових документів, що регулюють питання обліку інвестиційної діяльності, залишаються незгодженими між собою або суперечать один одному. Потребує розроблення методичний підхід до обліку результатів інвестиційної діяльності, який би охоплював усі її складники.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення методичного підходу до обліку інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, який дозволяв би оцінити вплив окремих її складників на фінансові результати підприємства.

Виклад основних результатів. Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [12] до

інвестиційної діяльності належать придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Тому об'єктами інвестиційної діяльності відповідно до структури балансу можуть виступати нематеріальні активи, основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, а також фінансові інвестиції, які залежно від періоду утримання можуть належати до необоротних або до оборотних активів. Саме за цими об'єктами доцільно кодифікувати види інвестиційної діяльності для подальшого використання цих кодів під час формування системи субрахунків бухгалтерського обліку.

Запропонована кодифікація складників інвестиційної діяльності представлена в таблиці 1.

Згідно із запропонованою класифікацією, усім складникам інвестиційної діяльності присвоюється:

- код 1 – операціям, пов'язаним з придбанням та реалізацією нематеріальних активів підприємства;
- код 2 – операціям, пов'язаним із придбанням та реалізацією основних засобів;
- код 3 – операціям, пов'язаним із придбанням та реалізацією інших необоротних активів;
- код 4 – операціям із придбання та реалізації частинки у статутному капіталі іншого підприємств за умови, що період утримання таких інвестицій більше одного року;
- код 5 – операціям із придбання та реалізації інших фінансових інвестицій, що не обліковуються за методом участі в капіталі та період утримання яких більше одного року;
- код 6 – операціям із придбання та реалізації фінансових інвестицій, період утримання яких менше одного року.

Таблиця 1

Запропонована кодифікація складників інвестиційної діяльності підприємства

Активи балансу	Статті балансу	Код виду інвестиційної діяльності	Сутність діяльності	
			Придбання	Продаж
Необоротні активи	Нематеріальні активи	1	Капітальні інвестиції	Реалізація необоротних активів
	Основні засоби	2		
	Інші необоротні активи	3		
	Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі	4	Фінансові інвестиції	Реалізація фінансових інвестицій
	Інші довгострокові фінансові інвестиції	5		
Короткострокові фінансові інвестиції	6			
Оборотні активи	Запаси		Не є об'єктами інвестиційної діяльності	
	Дебіторська заборгованість			
	Грошові кошти та їх еквіваленти			
	Інші оборотні активи			

Запропонована кодифікація надає можливість створити єдину систему аналітичних документів та субрахунків другого порядку для обліку інвестиційної діяльності, що, у свою чергу, дозволить виділити вплив різних складників інвестиційної діяльності на фінансові результати підприємства та відокремити її від операційної та фінансової діяльності.

Однією з найбільш проблемних ділянок обліку інвестиційної діяльності є отримання реальних облікових даних про обсяги та окупність інвестицій, тобто їх консолідація на окремих рахунках та відображення у фінансовій звітності.

Визначення результату від інвестиційної діяльності передбачає порівняння витрат від інвестиційної діяльності, до яких згідно з НП(С)БО 1 [12] належить придбання необоротних активів та фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів із доходами від інвестиційної діяльності, тобто згідно з [12] від реалізації необоротних активів та фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Доходи і витрати інвестиційної діяльності в сучасному плані рахунків, затвердженому інструкцією №291 [13], є розпорощеними в розрізі субрахунків багатьох бухгалтерських рахунків, тому необхідно виділити їх в окремі рахунки з метою отримання реальних даних про стан інвестиційної

діяльності на підприємстві та відображення його у фінансовій звітності.

Для розмежування доходів і витрат від реалізації об'єктів інвестиційної діяльності залежно від виду інвестиційної діяльності є доцільним відкриття до рахунків 74 «Інші доходи» та 97 «Інші витрати» [13] субрахунків 747 «Дохід від інвестиційної діяльності» та 978 «Витрати інвестиційної діяльності» відповідно.

Основним завданням цих субрахунків буде акумулювання доходів і витрат від інвестиційної діяльності залежно від запропонованого вище коду виду інвестиційної діяльності. На основі розробленої кодифікації інвестиційної діяльності до субрахунків 747 та 978 слід увести рахунки третього порядку, які будуть відповідати коду виду інвестиційної діяльності. Так, наприклад, на субрахунку 747 будуть відображатись доходи від продажу об'єктів інвестиційної діяльності залежно від коду інвестиційної діяльності, а на субрахунку 978 буде відображатись залишкова вартість активів, що були реалізовані.

Розмежування доходів і витрат інвестиційної діяльності залежно від виду інвестиційних об'єктів має спростити процес оцінки економічної ефективності вкладених інвестицій.

Також слід звернути увагу на те, що за загальною офіційною класифікацією доходів за видами діяльно-

Таблиця 2

Запропоновані субрахунки для обліку доходів, витрат і фінансових результатів інвестиційної діяльності

Субрахунки доходів	Субрахунки витрат	Субрахунки фінансових результатів
747 «Дохід від інвестиційної діяльності»	978 «Витрати інвестиційної діяльності»	793 «Результати інвестиційної діяльності»
747.1 «Дохід від реалізації нематеріальних активів»	978.1 «Витрати на придбання нематеріальних активів»	793.1 «Результати інвестиційної діяльності, пов'язані з нематеріальними активами»
747.2 «Дохід від реалізації основних засобів»	978.2 «Витрати на придбання основних засобів»	793.2 «Результати інвестиційної діяльності, пов'язані з основними засобами»
747.3 «Дохід від реалізації інших необоротних активів»	978.3 «Витрати на придбання інших необоротних активів»	793.3 «Результати інвестиційної діяльності, пов'язані з іншими необоротними активами»
747.4 «Дохід від реалізації довгострокових фінансових інвестицій, що обліковуються за методом участі в капіталі»	978.4 «Витрати від довгострокових фінансових інвестицій, що обліковуються за методом участі в капіталі»	793.4 «Результати інвестиційної діяльності, пов'язані з довгостроковими інвестиціями, які обліковуються за методом участі в капіталі»
747.5 «Дохід від реалізації інших довгострокових фінансових інвестицій»	978.5 «Витрати від інших довгострокових фінансових інвестицій»	793.5 «Результати інвестиційної діяльності, пов'язані з іншими довгостроковими фінансовими інвестиціями»
747.6 «Дохід від реалізації короткострокових фінансових інвестицій»	978.6 «Витрати від короткострокових фінансових інвестицій»	793.6 «Результати інвестиційної діяльності, пов'язані з короткостроковими фінансовими інвестиціями»

сті [14], як і за класифікацією витрат [15], інша звичайна діяльність поділяється на фінансову та інвестиційну. Проте Планом рахунків бухгалтерського обліку передбачено відкриття до рахунку 79 субрахунків 791 «Результат операційної діяльності», 792 «Результат фінансових операцій» та 793 «Результат іншої звичайної діяльності» [13], але окремого субрахунку для обліку результатів інвестиційної діяльності (або інвестиційних операцій) не передбачено. Тому уявляється доцільним запровадження замість чинного субрахунку 793 двох субрахунків:

- 793 «Результати інвестиційної діяльності», на якому будуть обліковуватись результати господарських операцій, які згідно з НП(С)БО 1 [13] належать до інвестиційної діяльності;

- 794 «Результат іншої звичайної діяльності», на якому будуть обліковуватись результати іншої звичайної діяльності, що не належать до фінансової та інвестиційної діяльності

При цьому до новоствореного субрахунку 793 «Результати інвестиційної діяльності» слід на основі розробленої кодифікації відкрити рахунки третього порядку, номери яких відповідатимуть запропонованим кодам інвестиційної діяльності. Запропоновані субрахунки для обліку доходів, витрат і фінансових результатів інвестиційної діяльності наведено в таблиці 2.

Використання зазначених субрахунків дозволить виділити облік інвестиційної діяльності поряд

з іншими видами діяльності підприємства та розподілити доходи, витрати та фінансові результати від інвестиційної діяльності за її об'єктами, що має підвищити якість обліково-аналітичного забезпечення процесу управління інвестиційною діяльністю на вітчизняних підприємствах.

Висновки. Таким чином, із метою удосконалення обліку інвестиційної діяльності на підприємстві, підвищення його інформативності та аналітичної цінності запропоновано методичний підхід до обліку інвестиційної діяльності, який передбачає:

- кодифікацію складників інвестиційної діяльності, яка дозволить створити єдину систему субрахунків другого порядку для обліку інвестиційної діяльності;

- відокремлення в Плані рахунків бухгалтерського обліку інвестиційної діяльності від операційної та фінансової;

- формування системи субрахунків для обліку інвестиційної діяльності, використання яких дозволить розподілити доходи, витрати та фінансові результати інвестиційної діяльності за її об'єктами.

Напрямом подальших досліджень має стати розроблення системи аналітичних документів для забезпечення аналітичного обліку інвестиційної діяльності підприємства, які дозволять оцінювати її ефективність для прийняття зважених та обґрунтованих управлінських рішень.

Список літератури:

1. Зелікман В., Сенченко А. Методичні засади обліку інвестиційної діяльності. Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітні аспекти: Збірник наукових праць за матеріалами II Всеукраїнської науково-практичної конференції (29-30 березня 2018 р.). Дніпро: НМетАУ, 2018. – 747 с. URL: https://nmetau.edu.ua/file/conf-nmetau_accounting_2018.pdf.
2. Голуб Н., Андрущенко С. Фінансовий облік капітальних інвестицій. Науковий вісник Таврійського державного агротехнічного університету. Серія «Економічні науки». Мелітополь. – 2016. – С. 32-34.
3. Коваль С. Організація обліку інвестиційної діяльності у галузях сільського господарства. Таврійський науковий вісник. – 2012. – № 80. – С. 296-300.
4. Нестеренко І. Актуальні проблеми обліку та аудиту інвестиційної діяльності підприємства. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2011. – № 2. – С. 61-68.
5. Измайлов Я. Удосконалення обліку капітальних інвестицій екологічного спрямування на промислових підприємствах. Формування ринкової економіки: Збірник наукових праць. Київ: КНЕУ, 2008. – № 19. – С. 327-330.
6. Сажинець С. Організація обліку капітальних інвестицій у створення необоротних активів господарським способом на промислових підприємствах. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647. – С. 504-510.
7. Височан О., Гнатюк Р. Первинний облік капітальних інвестицій. Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – № 1. – С. 85-87.
8. Міронова О. Аналіз окремих положень МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість». Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2013. № 1. С. 152–154.
9. Шевченко Л., Савенко В. Особливості формування обліку капітальних інвестицій в умовах застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Стратегія та інновації: актуальні управлінські практики: матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції. Кривий Ріг: Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2016. С. 99–102.
10. Побережець О. Особливості обліку доходів і витрат від інвестиційної та інноваційної діяльності. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. Т. 1, вип. 2/2 : наук. Праці. Одеса: Наука і техніка, 2014. С. 91–97.
11. Даньків Й., Калинин Л. До питання вдосконалення управління та обліку інвестиційною діяльністю. Вісник Львівської комерційної академії. 2011. № 36. С. 114–117.
12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73, із змін. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
13. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 із

змін. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290 із змін. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.

15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 №318 із змін. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

УДК 005.336.3:[657.633:339.378

Назарова К.О., д.е.н., доцент,
завідувач кафедри фінансового аналізу та аудиту
Київський національний торговельно-економічний університет
Гнатченко Д.Д., асистент кафедри
програмної інженерії та інформаційних систем
Київський національний торговельно-економічний університет

КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ

Назарова К.О., Гнатченко Д.Д. Контроль якості внутрішнього аудиту торговельних мереж.

У статті розглянуто теоретико-методологічні підходи щодо визначення сутності поняття контролю якості внутрішнього аудиту. Визначено основні фактори, від яких залежить ефективність роботи служби внутрішнього аудиту торговельної мережі. Розглянуто елементи системи контролю якості роботи внутрішніх аудиторів торговельної мережі. Визначено критерії та показники ефективності внутрішнього аудиту. Запропоновано поетапне впорядкування проведення контролю якості роботи внутрішніх аудиторів торговельної мережі.

Ключові слова: якість, ефективність, контроль якості, внутрішній аудит, торговельна мережа.

Назарова К.А., Гнатченко Д.Д. Контроль качества внутреннего аудита торговых сетей. В статье рассмотрены теоретико-методологические подходы к определению сущности понятия контроля качества внутреннего аудита. Определены основные факторы, от которых зависит эффективность работы службы внутреннего аудита торговой сети. Рассмотрены элементы системы контроля качества работы внутренних аудиторов торговой сети. Определены критерии и показатели эффективности внутреннего аудита. Предложено поэтапное упорядочения проведения контроля качества работы внутренних аудиторов торговой сети.

Ключевые слова: качество, эффективность, контроль качества, внутренний аудит, торговая сеть.

Nazarova K.O., Hnatchenko D.D. Quality control of internal audit of trade networks. The article considers theoretical and methodological approaches to the definition of the essence of the concept of quality control of internal audit. The main factors on which the effectiveness of the internal audit service of the trading network depends have been determined. The elements of the quality control system of the work of internal auditors of the trading network are considered. Criteria and indicators of effectiveness of internal audit have been determined. Step-by-step ordering of the quality control of the internal auditors of the trading network was suggested.

Key words: quality, efficiency, quality control, internal audit, trade network.

Постановка проблеми. Досвід роботи вітчизняних аудиторів свідчить про існування значних проблем, пов'язаних із низькою якістю виконуваних робіт. Це зумовлюється недостатньою кваліфікацією аудиторів, низьким рівнем знань і професійної компетентності щодо складності питань, які перед ними сформульовані, незначним практичним досвідом, а іноді і недбалим ставленням до виконання своїх обов'язків. Кожний власник та керівництво торговельної мережі зацікавлені у збереженні доброго

імені, завоюванні стійких позицій на ринку, а це значною мірою залежить від якості функціонування служби внутрішнього аудиту. Тому проблема контролю якості діяльності внутрішніх аудиторів існує не тільки в нашій країні, а й за кордоном.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз спеціальних літературних джерел доводить, що лише обмежене коло дослідників у вітчизняній теорії аудиту звертають увагу на проблему оцінки якості внутрішнього аудиту, а саме: О. Редько [1], Т. Каменська [2],

М. Лучко [3]. Однією з перших публікацій щодо контролю якості праці аудитора в Україні стало дослідження А. Кузьмінського [4]. На Всеукраїнській науково-практичній конференції «Теорія і практика незалежного аудиту в Україні» низка виступів була присвячена проблемам контролю якості аудиторської роботи (С. Драч, І. Дмитренко, О. Кантаєва, С. Тетфорд). Серед зарубіжних авторів, що в основному описують досвід контролю якості праці аудиторів у США, слід вказати на Е. Аренса, Дж. Лоббека, Ф. Дефліза, Г. Дженіка, В. О'Рейлі, М. Хірша та Дж. Робертсона.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності поняття контролю якості внутрішнього аудиту, а також визначення ефективності роботи внутрішнього аудиту торговельних мереж.

Виклад основних результатів. Визначення якості аудиторської перевірки різняться у працях науковців, але здебільшого розкривається під час трактування поняття «контроль якості аудиту», адже об'єктами такого контролю виступають складники аудиторського процесу, щодо яких проводиться оцінка якості. Наведемо окремі визначення, представлені у спеціальній літературі.

А. Кузьмінський вважає, що «якісно виконаний аудит – це робота, виконана відповідно до офіційних

національних нормативів аудиту, вимогам, викладеним у законах, указах Президента, постановках Кабінету Міністрів, угодах, а також у професійних нормативах окремої аудиторської фірми в цілому та індивідуальних нормативах» [4, с. 274].

Європейська федерація експертів (Federation des Experts Comptables Europeans, FEE) дає таке тлумачення терміна «зовнішній контроль якості» – це оцінка ефективності процедур внутрішнього контролю як на рівні діяльності фірми, так і на рівні виконання окремого цільового завдання з метою удосконалення стандартів аудиту [5, с. 56]. Загальне визначення контролю якості у цьому матеріалі не наведено, проте саме воно має вагоме значення.

Усі наведені визначення мають певні недоліки. Формуючи визначення поняття «контроль якості», слід спиратись не тільки на те, що це процес, який має свою послідовність та елементи і здійснюється не лише всередині фірми, а і зважаючи на зовнішні щодо до неї установи та професійні організації. Крім того, виявлені під час контролю недоліки, можуть вказувати на ті проблемні аспекти аудиту, які потребують додаткового нормативного врегулювання.

На нашу думку, «контроль якості внутрішнього аудиту» – це періодично виконувани процедури внутрішніми чи зовнішніми

суб'єктами, що дозволяють оцінити якість проведення аудиту в цілому та частково за завданнями з метою підтримки належного рівня надання аудиторських послуг.

Аналізуючи роботи науковців, можна виділити кілька видів контролю якості роботи внутрішнього аудиту торговельної мережі [1–4]:

- контроль основного аудитора за роботою своїх асистентів;
- контроль із боку керівника відділу внутрішнього аудиту за роботою своїх підлеглих.

Сертифікований аудитор несе повну відповідальність за виконання внутрішнього аудиту. У процесі проведення аудиторської перевірки він повинен постійно контролювати і спрямовувати роботу асистентів.

Асистенти, яким доручається робота, повинні бути відповідним чином



Рис. 1.1. Система контролю якості роботи внутрішніх аудиторів

проінструковані про їхню відповідальність та завдання і процедури, які треба виконати, про діяльність суб'єкта, що перевіряється, й можливі облікові аудиторські проблеми, які можуть впливати на сутність, час проведення і масштаб аудиторських процедур.

Контроль із боку керівника відділу внутрішнього аудиту здійснюється, по-перше, за допомогою обговорення й перевірки аудиторського плану і програми проведення аудиту на конкретному господарському об'єкті; по-друге, за допомогою суворого дотримання організаційно-етичних принципів; по-третє, за допомогою повторної перевірки достовірності іншим внутрішнім аудитором.

Система контролю якості роботи внутрішніх аудиторів торговельної мережі ґрунтується на стандартних процедурах і політиках, а також на професійній думці керівника служби та керівника аудиторського завдання конкретного об'єкта, якому доручено виконувати таке завдання та керувати персоналом, зайнятим у його виконанні. Система контролю якості, на нашу думку, включає (рис. 1.1):

Для того щоб власники торговельних мереж, а також вищий менеджмент почували себе впевнено, отримуючи послуги внутрішнього аудиту, керівник служби розробляє програму внутрішніх і зовнішніх оцінок якості роботи внутрішнього аудиту. Програма обов'язково включає оцінки:

- відповідності роботи служби внутрішнього аудиту професійним стандартам внутрішнього аудиту та кодексу етики, включаючи своєчасність проведення коригувальних дій з усунення суттєвих випадків невідповідності;
- адекватності положення про службу внутрішнього аудиту цілям, завданням, політиці та процедурам служби та торговельній мережі в цілому;
- внеску служби внутрішнього аудиту в упорядкування бізнесу: в управління торговельною мережею та ризиками, в покращання процесів контролю тощо;
- відповідності методів, що застосовує служба внутрішнього аудиту, законам, регуляторним, державним або галузевим стандартам, іншим нормативним документам;
- ефективності та постійності роботи з підвищення якості аудиту та впровадження його передової практики.

Показники, за якими оцінюються робота внутрішніх аудиторів, називають критеріями оцінки. До належить якість і кількість роботи, що виконується.

Наука і практика визначення якості базується на методах кількісної оцінки. Такий підхід зумовлений необхідністю отримати конкретне уявлення про дотримання повноти складників, якості частин і всього об'єкта, що пізнається. Тільки при цьому можливе вирішення таких завдань оцінки й контролю якості, як проведення аналізу рівня якості, на скільки, хто й де не виконав його складників і показників, на цій підставі варто оперативно розробити конкретні організаційно-технічні заходи, спрямо-

вані на досягнення регламентованого рівня якості частин і всього досліджуваного процесу.

Володіючи даними про якість внутрішнього аудиту за показниками, обчислюють комплексну оцінку окремих об'єктів, а на її основі – узагальнену оцінку якості всього процесу.

За необхідності об'єкт оцінки можна поділити на частини (стадії або етапи) і встановити для них коефіцієнти значимості. Оцінка дотримання таких частин визначається під час дослідження комплексних коефіцієнтів.

Поряд із вирішенням проблемних питань, пов'язаних із контролем якості внутрішнього аудиту, досліджується більш вузьке поняття «ефективність внутрішнього аудиту».

Ефективність внутрішнього аудиту розглядається в працях таких учених, як Г. Балліон [6], С. Прилипка, О. Редька [1], Л. Сухаревої [7] та ін., проте сьогодні не існує розробленої методики визначення ефективності роботи служби внутрішнього аудиту.

Аналіз та оцінка ефективності внутрішнього аудиту – важливе питання, вирішення якого виявляє вплив внутрішнього аудиту на кінцевий результат діяльності торговельної мережі. Якість та ефективність роботи служби внутрішнього аудиту залежать від обґрунтованості та точності поставлених цілей.

Ефективність роботи служби внутрішнього аудиту торговельної мережі залежить від багатьох факторів, серед яких:

- злагодженість роботи працівників служби внутрішнього аудиту, а саме: якісний розподіл обов'язків між працівниками служби внутрішнього аудиту, що дозволить встановити індивідуальну відповідальність окремого працівника за виконання поставленого завдання;
- взаємозв'язок роботи працівників служби внутрішнього аудиту та зовнішніх суб'єктів, що включає проведення семінарів із залученням працівників контролюючих органів, а також дозволяє здійснити обмін знаннями та досвідом у сфері здійснення перевірок та підвищити рівень знань нормативно-правової бази для ведення господарської діяльності торговельної мережі;
- взаємозв'язок роботи працівників служби внутрішнього аудиту та працівників торговельної мережі, що дозволить оперативно реагувати та усувати слабкі місця в діяльності торговельної мережі та здійснювати планування перевірок на перспективні періоди.

Для визначення ефективності праці внутрішніх аудиторів необхідно:

- 1) установити стандарти ефективності та критерії її оцінки;
- 2) регламентація процедури оцінки ефективності у внутрішніх нормативних документах;
- 3) визначення особи, яка може бути уповноважена оцінювати роботу служби внутрішнього аудиту.

Названі вище моменти необхідно враховувати під час оцінки ефективності внутрішнього аудиту, оскільки:

- розроблені стандарти ефективності внутрішнього аудиту допоможуть відповідальній особі визначити її критерії;

- ефективність внутрішнього аудиту – це досить абстрактне поняття, у внутрішніх нормативних документах торговельної мережі необхідно встановити критерії ефективності внутрішнього аудиту, що дозволить об'єктивно оцінити роботу служби внутрішнього аудиту;

- показник ефективності роботи служби внутрішнього аудиту необхідний власникам торговельної мережі або особам, які представляють їхні інтереси, тому, виходячи з такої мети, необхідно визначити суб'єкта, в повноваження якого входить оцінка ефективності роботи служби внутрішнього аудиту.

Найвищою оцінкою ефективності служби внутрішнього аудиту є гарантія, що всі системи торговельної мережі побудовані та функціонують адекватно, що необхідні механізми контролю вбудовано у кожний бізнес-процес та вони належно працюють.

Ефективність внутрішнього аудиту неможливо виміряти точно. Однак щорічно можна відслідковувати певні критерії, незважаючи на ті або інші недоліки більшості з них. Для аналізу продуктивності аудиту використовуються якісні та кількісні показ-

Таблиця 1.1

Оцінки складності роботи внутрішнього аудиту

№ пор.	Ступінь складності	Оцінка в балах
1	2	3
1	Виконана робота за складністю суттєво перевищує посадову інструкцію	5
2	Виконана робота за складністю незначно перевищує посадову інструкцію	4
3	Виконана робота за складністю відповідає посадовій інструкції	3
4	Виконана робота за складністю незначно нижче, ніж вимагається в посадовій інструкції	2
5	Виконана робота за складністю суттєво перевищує посадову інструкцію / суттєво нижче, ніж вимагається в посадовій інструкції	1

Таблиця 1.2

Оцінки якості роботи внутрішнього аудиту

№ пор.	Ступінь якості	Оцінка в балах
1	2	3
1	Робота виконана на високому рівні	5
2	Робота виконана на хорошому рівні	4
3	Робота виконана на достатньому рівні	3
4	Робота виконана нижче середнього рівня	2
5	Робота виконана незадовільно	1

Таблиця 1.3

Критерії та показники ефективності аудиту [6, с. 216]

№ пор.	Критерій ефективності аудиту	Показник ефективності аудиту
1	2	3
1	Критерій результативності	– виявлений обсяг засобів, використаних із порушенням законодавства; – виявлений обсяг неефективно використаних засобів; – виявлений обсяг засобів, використаних не за цільовим призначенням; – кількість підготовлених пропозицій
2	Критерій дієвості	– кількість виконаних пропозицій попередньої аудиторської перевірки; – обсяг засобів, повернутих в оборот та на рахунки торговельної мережі; – кількість структурних перетворень в економіці торговельної мережі, здійснених за пропозиціями аудиторів; – кількість рішень, прийнятих за пропозиціями аудиторів
3	Критерій економічності	– обсяг засобів затрачених на здійснення аудиту; – обсяг засобів, затрачених на підготовку матеріалів для аудиторів; – рівень економічності – відношення отриманого економічного ефекту від реалізації пропозицій аудиторів до затрат на проведення аудиту

ники. Такі показники мають демонструвати динаміку виконання річного плану служби внутрішнього аудиту та витрати служби у розрізі проектів [8].

До показників ефективності діяльності внутрішнього аудиту належить:

- чисельність працівників служби внутрішнього аудиту (слід зауважити, що допоки служба внутрішнього аудиту має у своєму розпорядженні достатньо співробітників, є можливість скорочувати чисельний склад, концентруючи увагу на областях високого ризику, підвищуючи таким чином показники продуктивності та ефективності служби);

- вартість утримання служби внутрішнього аудиту за умови підконтрольності ризиків та високої впевненості щодо нормального розвитку бізнесу, у керівництва неминуче з'являється бажання знижувати витрати на аудит. Якщо робота служби внутрішнього аудиту покриває основні ризики діяльності, то витрати не повинні зростати, якщо не будуть зростати ризики торговельної мережі;

- кількість звітів про аудиторські перевірки (цей показник має недолік: вимагаються додаткові причини через те, що для проведення аудиторської перевірки різних систем потрібні різні періоди часу. Таким чином, одного року може відбутися велика кількість аудиторських перевірок локальних систем, за результатами яких буде підготовлено більше звітів, ніж іншого року, коли буде перевірено меншу кількість систем, значних за розміром);

- кількість проведених за період аудитів з розрахунку на одного аудитора (недолік цього показника такий самий, що й у попереднього);

- кількість завершених аудитів порівняно до затвердженого плану або кількість аудитів, проведених відповідно до бюджету (таку цифру завжди можна одержати, але як показник продуктивності служби вона також має недолік: протягом року завжди трапляються позапланові аудиторські перевірки або розслідування, це означає, що планові аудиторські перевірки можуть не відбутися або відбутися із зсувом термінів);

- кількість аудиторських рекомендацій (критерій є обмеженим для застосування: якщо аудитори будуть знати, що мірою ефективності роботи є кількість рекомендацій, це може спонукати їх надавати погано продумані або нерозумні рекомендації тільки для того, щоб збільшити кількісні показники своєї роботи);

- відсоток виконаних аудиторських рекомендацій або кіль-

кість повторних аудиторських рекомендацій (може вказувати або на неефективність аудиторських рекомендацій або на слабкість моніторингу виконання аудиторських рекомендацій);

- пряме скорочення витрат чи економія від виконання рекомендацій аудиту (показник достатньо важко розрахувати об'єктивно);

- контроль за якістю (працівники, відповідальні за контроль якості робочих документів аудиторської служби, можуть розробити систему балів; чим більшою є кількість балів, тим вищою можна вважати якість роботи);

- задоволеність замовників (клієнтів) аудиту (добрим показником ефективності є оцінка служби внутрішнього аудиту тими, хто піддавався аудиторським перевіркам. Але знову ж її важко виміряти, хоча проведення періодичного опитування думок клієнтів представляється корисним).

Під час визначення економічної ефективності внутрішнього аудиту слід порівнювати витрати, понесені на утримання служби внутрішнього аудиту та вигоду, отриману від її утримання. У цьому разі економічний ефект внутрішнього аудиту можна обчислити такою формулою:

$$Ефект = \frac{Вигоди}{Витрати} \quad (1.1)$$

Проаналізувавши наведену формулу, чітко видно, що економічні вигоди повинні бути більшими від понесених на утримання служби внутрішнього аудиту економічних витрат, що забезпечуватиме доцільність її утримання в торговельній

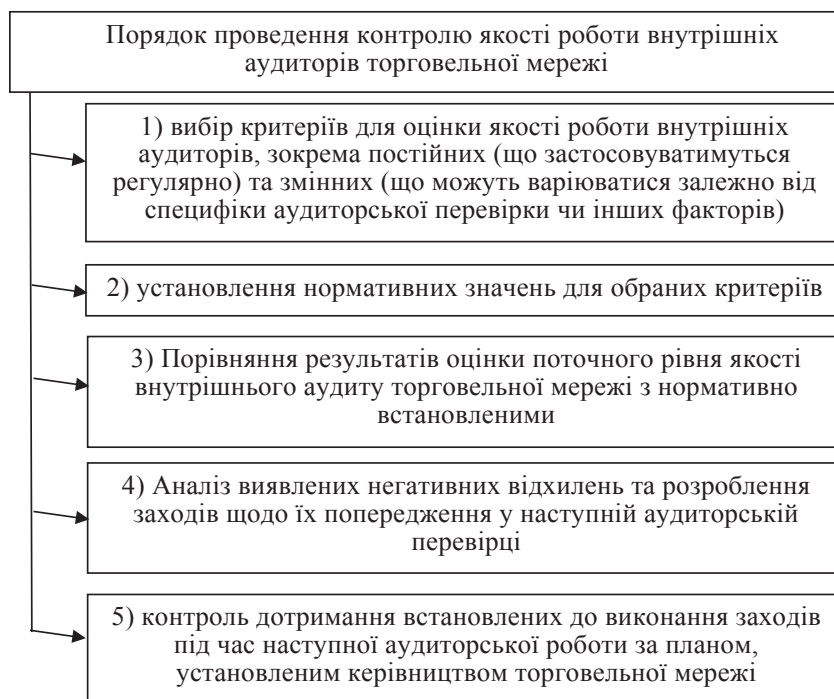


Рис. 1.2. Послідовність контролю якості внутрішнього аудиту торговельної мережі

мережі. Слід наголосити на тому, що для торговельної мережі є неприпустимим ситуація, коли показник економічної ефективності дорівнюватиме 1. При цьому вигоди та витрати будуть однаковими, а робота працівників служби внутрішнього аудиту не принесе жодної користі. Тому утримання цієї служби для торговельної мережі є недоцільним. Необхідно пам'ятати, що для отримання достовірного результату під час застосування формули економічної ефективності, необхідно брати до уваги лише вигоди і витрати, пов'язані з утриманням саме служби внутрішнього аудиту.

Проте на практиці досить важко виявити саме ті вигоди, які отримані від утримання служби внутрішнього аудиту. У зв'язку з цим пропонуємо поруч з аналізом діяльності служби внутрішнього аудиту аналізувати річний план аудиту, ступінь його виконання, а також пропозиції, прийняті до виконання для поліпшення господарської діяльності торговельної мережі.

У закордонній практиці для оцінки факторів результативності найчастіше використовується бальний метод. Наприклад, оцінки складності та якості праці інтерпретація балів показано в табл. 1.1 та 1.2.

Ефективність внутрішнього аудиту оцінюється за позитивним результатом діяльності служби внутрішнього аудиту, але говорити про ефективність або неефективність внутрішнього аудиту ми можемо лише після визначення результату діяльності суб'єкта господарювання на основі результатів роботи служби внутрішнього аудиту та впливу таких результатів на фінансовий стан торговельної мережі.

Ефективність внутрішнього аудиту торговельної мережі визначається ефективністю її економічної діяльності, оскільки метою впровадження внутрішнього аудиту є забезпечення ефективної діяльності торговельної мережі.

У своїй праці Г. Балліон [6, с. 216] пропонує комісії з контролю якості використовувати крите-

рії та показники ефективності аудиту, які зазначені в табл. 1.3.

Як бачимо, використання інформації, зазначеної в табл. 1.3, дає можливість визначити ефективність зовнішнього аудиту, оскільки відображають взаємозв'язок між проведенням перевірки та отриманням результатів від неї.

Ми вважаємо, що показники та критерії, зазначені в табл. 1.3, можна повністю екстраполювати на внутрішній аудит, оскільки їх детальний аналіз дає можливість визначити ефект від роботи служби внутрішнього аудиту.

За результатами проведеного дослідження доцільно представити послідовність контролю якості внутрішнього аудиту торговельної мережі у такому вигляді (рис. 1.2).

Спираючись на те, що служба внутрішнього аудиту є структурним елементом торговельної мережі, вважаємо, що операції, пов'язані з її діяльністю, повинні бути відображені в системі бухгалтерського обліку. Відображення витрат та доходів від утримання служби внутрішнього аудиту на рахунках бухгалтерського обліку дасть можливість отримувати повну інформацію щодо економічної ефективності внутрішнього аудиту.

Висновки. Отже, контроль якості діяльності відділу внутрішнього аудиту торговельної мережі неможливий без перевірки результатів роботи відділу, без відстеження ефективності стратегії і тактики контролю якості. І тут важливі професійні спостереження та аналіз якості, важливо дотримуватись такої політики, яка насправді забезпечує гарантію відповідного контролю роботи на всіх рівнях, до того ж при кожній перевірці. Якість роботи контролюється самими підрозділами, що перевіряються, а також керівництвом суб'єкта господарювання. Крім того, керівництву мережі доцільно щорічно перевіряти заходи контролю якості, щоб бути впевненими в їх виконанні.

Список літератури:

1. Редько О. Методологія та організація професійного аудиту в Україні: сан та перспективи розвитку: дис. ... докт. екон. наук: 08.00.09. Київ, 2009. – 325 с.
2. Каменська Т. Ефективність діяльності та якість внутрішнього аудиту. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія «Економічні науки». Чернівці, 2010. – Вип. III (39). – С. 301-306.
3. Лучко М., Пилипчук Н. Контроль якості внутрішнього аудиту підприємств в умовах євроінтеграційних процесів. Бізнес Інформ. – 2015. – № 7. – С. 229-234.
4. Аудит: Практическое пособие / А. Кузьминский, Н. Кужельный, Е. Петрик и др. / Под. ред. А.Кузьминского. Киев: Учетинформ, 1996. – 283 с.
5. Європейська федерація експертів (Federation des Experts Comptables Europeens, FEE). «Забезпечення постійного контролю. Зовнішній аудит в Європі». Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – № 4. – С. 50-56.
6. Ballion G. Sprawozdawczość i rewizja finansowa w kształtowaniu wiarygodności informacji ekonomicznej / Pod redakcją naukową prof. Dr hab. Bronisława Micherdy. Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków. – 2007. – 660 s.
7. Сухарева Л., Дмитренко І. Роль и место аудиторских комитетов в обеспечении эффективности корпоративного контроля. Незалежний аудит в Україні та міжнародний досвід: Збірник тез і текстів доповідей на міжнародній науково-практичній конференції з аудиту. Київ, 2003. – С. 127-130.
8. Сонин А. Внутренний аудит для успешной компании. Консультант. – 2004. – № 19. – С. 20-23.

Трачова Д.М., к.е.н., доцент,
докторант

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗДІЙСНЕННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Трачова Д.М. Обліково-інформаційне забезпечення контролю здійснення амортизаційної політики підприємства. У статті досліджено стан інформаційного забезпечення амортизаційної політики підприємства. Встановлено вимоги до змісту і наповнення інформаційного середовища, за допомогою якого здійснення амортизаційної політики стає ефективним та прозорим. Запропоновано форми звітності й засоби її подання, які можливо застосовувати для оперативного контролю над учасниками процесу реформування амортизаційної політики.

Ключові слова: амортизаційна політика, облік, контроль, звітність, інформація.

Трачева Д.Н. Учетно-информационное обеспечение контроля осуществления амортизационной политики предприятия. В статье проанализировано состояние информационного обеспечения амортизационной политики предприятия. Выявлены требования к содержанию и наполнению информационной среды, с помощью которой осуществление амортизационной политики становится эффективным и прозрачным. Предложены формы отчетности и способы их передачи, которые можно применять для оперативного контроля над участниками процесса реформирования амортизационной политики.

Ключевые слова: амортизационная политика, учет, контроль, отчетность, информация.

Trachova D.M. Accounting and information support for control of the amortization policy of the enterprise. The article analyzes the state of the information provision of the amortization policy of the enterprise. Requirements for the content and content of the information environment, by which the implementation of depreciation policy becomes effective and transparent, is established. The forms of reporting that can be used for operational control of participants in the process of amortization policy reform are proposed.

Key words: depreciation policy, accounting, control, reporting, information.

Постановка проблеми. Враховуючи залежність обліку від нормативної бази та посиленій вплив державних органів контролю на все, що прямо чи опосередковано стосується обсягів податкових надходжень, реформування амортизаційної політики в обліковому аспекті повинно здійснюватися одночасно на макро- та мікрорівнях.

У наявних умовах формування амортизаційного фонду підприємства, навіть за рахунок власних ресурсів, неможливе та потребує впровадження дієвих кроків нормативно-правового державного регулювання. Такі заходи обов'язково будуть містити елемент податкового протекціонізму, оскільки амортизаційні відрахування є частиною собівартості продукції. У зв'язку із цим необхідно передбачити механізм зворотного зв'язку у вигляді дієвих заходів контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Регресивний аналіз теоретико-методичного забезпечення формування амортизаційної політики підприємства дає змогу констатувати той факт, що основним проблемам формування якісної облікової політики присвячено праці таких учених, як О.В. Брошенко, О.Є. Гудзь, Н.І. Караваєва, І.В. Крапля, О. Кленін, О.В. Олійник. Питання, що стосуються формування амортизаційної політики підприємств, вивчалися такими вченими, як Є.В. Жердев, О.Л. Правдюк,

М.А. Проданчук, Т.М. Чорнявська. Вивченню джерел інвестування в оновлення необоротних активів присвячено праці таких науковців, як М.І. Бондар, С.А. Кузнєцова, Г.О. Паргин.

Контроль над здійсненням державного протекціонізму в частині пільгового оподаткування та спрямування коштів на інноваційне оновлення необоротних активів повинен здійснюватися за допомогою заповнення обов'язкових форм державної статистичної звітності, які на нині є основним інструментом забезпечення держави показниками, які стосуються стану необоротних активів та амортизаційної політики підприємства. Віддаючи належне дослідженням і науковим розробкам провідних учених, варто зазначити, що питання інформаційного забезпечення контролю здійснення амортизаційної політики потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є визначення переліку і періодичності форм звітності, які дадуть змогу здійснювати оперативний моніторинг і контроль над дотриманням амортизаційної політики

Виклад основних результатів. Передумовою економічного зростання будь-якої сучасної країни є інноваційно орієнтований та ефективний розвиток підприємств. Це вимагає своєчасного інвестиційного забезпечення та державного стимулювання від-

новлення зношених і застарілих основних засобів на підприємствах. До того ж зміна економічних умов відтворення основного капіталу в українській економіці зумовлює необхідність дослідження ринкової системи амортизації для зміни фінансово-економічного змісту формування та подальшої реалізації амортизаційної політики підприємства. Це пов'язано з тим, що гнучка амортизаційна політика держави є одним з основних факторів відновлення економічного зростання в умовах інвестиційної кризи, спаду виробництва та інфляції.

Але донині в Україні відсутня цілеспрямована державна амортизаційна політика, не розроблена концепція відновлення, ефективного накопичення і використання фінансових ресурсів. І, як наслідок, на рівні підприємств система амортизації як одна з основних джерел оновлення основного капіталу розглядається як другорядна.

Сьогодні Україна поставлена перед об'єктивною необхідністю активізації інвестиційної діяльності під час створення конкурентоспроможних господарських систем, модернізації і реконструкції діючих структур. У сучасних умовах стрімкого розвитку нових технологій саме інвестиції є важливим засобом забезпечення прогресивних структурних зрушень в економіці. Важливим же фактором активізації відновлювальної діяльності, спрямованими на підвищення фінансової зацікавленості підприємств у здійсненні інвестицій в оновлення основних засобів, є проведення гнучкої амортизаційної політики. Чим масштабніші обсяги і вища ефективність інвестицій, тим швидше відбувається відтворювальний процес, здійснюються позитивні ринкові перетворення.

Динаміка обсягів інвестицій значною мірою залежить від стану інвестиційного клімату – сукупності політичних, економічних, соціальних та правових умов, які сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів. Створення сприятливого інвестиційного клімату в країні потребує надзвичайних зусиль і тривалого часу.

Інвестиційна діяльність стала вирішальною ланкою всієї економічної політики держави, тому держава повинна застосовувати весь комплекс економічних, правових та адміністративних заходів для подолання негативної тенденції скорочення обсягів інвестицій та підвищення інвестиційної активності.

Аналіз світової практики інвестиційних процесів дає можливість виділити два типи державної інвестиційної політики: пасивну та активну. За пасивної державної інвестиційної політики держава застосовує методи переважно правового економічного характеру, обмежуючи безпосереднє адміністративне втручання в інвестиційні процеси до мінімуму. У разі активної державної інвестиційної політики держава широко застосовує всі види методів і часто сама стає інвестором.

Таким чином, для узгодження інтересів товаровиробників, інвесторів, постачальників техніки, державних контролюючих органів і податківців

запропоновано в рамках концепції інформаційно-облікового забезпечення амортизаційної політики створення єдиного інформаційного середовища, яке має за мету прозоро й відверто застосовувати всі можливі важелі формування власних ресурсів на оновлення необоротних активів, окрім того, користуватися всіма можливими державними і недержавними програмами підтримки, мати своєчасну, актуальну і вичерпну інформацію по цих питаннях. Саме ці питання необхідно розглянути і визначити напрями їх розроблення та здійснення у рамках концепції інформаційно-облікового забезпечення амортизаційної політики.

Метою такої концепції є викладення політики і процедури підприємства й держави стосовно управління, реєстрації та моніторингу стану основних засобів для забезпечення дотримання правил експлуатації, внутрішнього контролю над їх використанням і аудиту зобов'язань, пов'язаних з їх придбанням.

Метою політики обліково-інформаційного забезпечення функціонування амортизаційної політики є забезпечення організованого та підзвітного методу моніторингу і контролю оновлення виробничих активів підприємства, забезпечення співвідношення «ціна – якість» (або «ціна – продуктивність») під час оновлення активів, максимізувати залишкову вартість та забезпечити своєчасне вибуття активів, які морально або фізично застаріли.

Окремим питанням є захист учасників такого інформаційного середовища від будь-якого конфлікту інтересів, як потенціального, так і реального, які можуть виникнути між підприємствами, департаментами, центрами координації та фондами стимулювання у процесі придбання або вибуття активів.

Інформаційно-облікове забезпечення амортизаційної політики підприємства має являти собою базу даних, яка містить максимальну кількість інформації для здійснення цієї політики. Інформація має бути розміщена відкрито і бути доступною всім зареєстрованим користувачам.

Користувачі такого ресурсу повинні бути представниками підприємств, які мають намір здійснювати інноваційне переобладнання виробництва за рахунок ефективної амортизаційної політики із залученням додаткових зовнішніх ресурсів, постачальників сучасного обладнання (вітчизняного та закордонного виробництва), податкової інспекції та фінансових установ

Кожний з учасників повинен на добровільних засадах визначитися з наданням і використанням облікової інформації у повному обсязі за тими категоріями, які є обов'язковими. Необхідно зазначити, що умови добровільної участі зумовлені бажанням користуватися підтримкою державних і недержавних фондів розвитку економіки.

Взаємодія складових елементів системи зумовлена наявністю і використанням масиву даних, який

спрощує пошук інвесторів, прискорює реагування на появу новітніх технологій і впровадження їх у виробництво, водночас дає можливість інформування широкого загалу користувачів про винахід і корисні розробки науково-дослідних установ і підприємств.

Нині товаровиробники повинні забезпечити інформаційну базу даних про ступінь зносу власних необоротних активів, які він прагне замінити, наявність і розмір амортизаційного фонду підприємства, загальну вартість проекту модернізації та потребу у фінансовій участі держави чи спеціалізованих фондів (у %).

Водночас товаровиробник бажає одержувати інформацію про наявні прогресивні технології у різних галузях виробництва, вартісні показники здійснення переобладнання виробництва, варіанти співфінансування процесу модернізації за рахунок держави та інвесторів.

При цьому під час користування таким ресурсом підприємство зобов'язується формувати амортизаційний фонд за рахунок збільшення прибутку після модернізації виробництва та представити підтвердження інноваційного переобладнання підприємства через подання спеціалізованої звітності саме у цій інформаційній базі. Такий зворотній зв'язок, з одного боку, має бути контролюючим фактором і не дасть можливість підприємствам просто «продати» отримані дотації чи кошти, отримані внаслідок використання пільг, а з іншого – дасть можливість виробникам обладнання використовувати таку статистичну інформацію для оцінки ефективності своїх розробок, отримання скарг та побажань щодо усунення недоліків під час експлуатації.

Швидкість та оперативність обміну інформацією забезпечується тим, що доступ до всього масиву даних повинен бути вільним. За своєю суттю дані не містять комерційної таємниці, а отже, можуть бути надані і використані без ризику.

Не менш важливими учасниками та наповнювачами інформаційної бази повинні стати виробники та розробники технологічного обладнання. Вважається, що це мають бути переважно резиденти України, однак, на нашу думку, не слід відокремлюватися від новітніх закордонних розробок і повністю закривати доступ до дотаційних коштів для тих, хто має намір використовувати невітчизняні технології. Українські виробники та наукові установи мали достатньо часу на переосмислення своєї діяльності та її орієнтації не тільки на вітчизняні ринки.

Процеси глобалізації та інтенсивного обміну інформацією мають на меті саме взаємодію різних за місцем фактичного знаходження наукових розробок і розробок винахідників. Це дасть змогу максимально швидко реагувати на світові технологічні тенденції, а можливо, й задавати їм тон.

Ключовим учасником цієї інформаційної системи повинна стати держава в особі уповноваженої інституції, припустимо, міністерства економіки, департаменту сприяння здійсненню амортизаційної

політики, адже стимулювання до накопичення і використання коштів на оновлення виробничих потужностей повинно здійснюватися передусім державою.

У наявних економічних умовах більшість підприємств не має змоги акумулювати вільні кошти на окремому рахунку впродовж певного проміжку часу і тільки після закінчення строку корисного використання тривалістю п'ять-десять років використовувати цю суму. Дещо спростилося вирішення цього питання для електронних пристроїв і програмних продуктів, для яких, відповідно до Податкового кодексу, скорочено строки корисного використання до двох років. І це явно свідчить про ефективність саме державного регулювання.

Однак під час упровадження подібних заходів держава обов'язково вимагатиме підтвердження напрямів використання цих коштів та інноваційного складника переобладнання. Водночас можна окреслити такі програми стимулювання певного напрямку діяльності у разі обмеженості наявних коштів для додаткового стимулювання або певної недоїмки в частині доходної складової бюджету в результаті збільшення сум амортизаційних відрахувань.

Таким чином, у сучасного суспільства вже існує запит до такого напрямку розвитку, у керівництва держави також є розуміння, що саме це є єдиним шляхом розвитку економіки в умовах інтеграції до європейського простору. Для сприяння такому розвитку вкрай необхідний механізм спрощення взаємовідносин між усіма учасниками, усунення бюрократичного складника, зайвих документів та скорочення строків одержання відповідей на запити, які надходять.

Участь фіскальних органів у такій інформаційній базі дасть змогу значно скоротити терміни одержання звітності, яка має бути універсальною та задовольняти всі запити контролюючих органів.

За наявності учасників такої інформаційної бази бажано доповнити учасниками – прихильниками інвестиційної спрямованості. Це можуть бути недержавні інвестиційні фонди, які мають на меті сприяння розвитку підприємства та держави у цілому. Інвестори повинні мати доступ до всієї інформації, крім її фіскального складника.

Завершальним етапом облікового процесу, що зумовлює органічну єдність показників, які характеризують стан підприємства, з первинною документацією та обліковими регістрами, є складання звітності. Методологічно та організаційно звітність є невід'ємним елементом усієї системи статистичного бухгалтерського, податкового та фінансового обліку.

Основною метою складання звітності є надання користувачам повної, правдивої й неупередженої інформації про результати діяльності та стан підприємства для прийняття відповідних рішень. Інформація, яка надається у фінансових звітах, повинна бути доступною для розуміння і розрахованою на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що

Типи користувачів звітності та їх інформаційні потреби

Користувачі звітності	Інформаційні потреби користувачів звітності
Інвестори (акціонери)	Прийняття рішень щодо придбання, утримання або продажу акцій або інших інвестицій, участь у капіталі асоційованих підприємств, захист прав акціонерів, оцінка якості управління акціонерним підприємством, здатність підприємства сплачувати дивіденди по своїх акціях
Постачальники та інші кредитори	Своєчасність оплати рахунків та виконання зобов'язань
Банки	Своєчасність повернення позик та кредитів, отримання відсотків, розрахунки ліквідності балансу
Працівники підприємства	Оплата праці та пенсійне забезпечення, збереження робочих місць, стабільність і прибутковість підприємства
Покупці та замовники	Можливість отримання необхідної продукції, товарів, послуг
Уряд	Своєчасність і повнота сплати податків; визначення національного доходу; розподіл ресурсів; забезпечення статистичних показників
Громадськість	Охорона навколишнього природного середовища, вплив діяльності підприємства на добробут суспільства, зайнятість, екологію

Джерело: розробка автора

Таблиця 2

Звіт про наявність і рух основних засобів (амортизацію)

(квартальний)

Квартал	Наявність на початок кварталу (первісна / переоцінена вартість)		Надійшло у кварталі всього		Вибуло у кварталі всього		Наявність на кінець кварталу всього	Наявність за відрахуванням зносу всього		Амортизація ОЗ за квартал всього	Прибуток до оподаткування ⁸	
	без урахування індексації та переоцінки звітного року	з урахуванням індексації та переоцінки звітного року	усього	у т.ч. введено в дію ОЗ	усього	у т.ч. ліквідовано ОЗ		на початок кварталу	на кінець кварталу		Сума, всього	Використано (акумульовано на спец. рахунку) прибутку на формування амортизаційного фонду підприємства
I												
II												
III												
IV												

Джерело: розробка автора

вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації.

Користувачами звітності можуть бути фізичні та юридичні особи або відповідні державні органи, які потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття відповідних рішень. При цьому слід розрізняти зовнішніх та внутрішніх користувачів,

які, своєю чергою, можуть мати прямий або непрямий інтерес до інформації, яка міститься у звітності.

Звітність підприємства повинна задовольняти інтереси користувачів. У табл. 1 наведено типи користувачів та їх інформаційні потреби.

Нами запропоновано також удосконалити форму 11-ОЗ статистичний звіт «Звіт про наявність і рух

основних засобів, амортизацію». Пропонуємо зробити дану форму не річною, а квартальною (табл. 2) і надавати її в електронному вигляді через запропоновану інформаційну систему, яка дасть змогу користувачам усіх рівнів мати оперативний доступ до даних.

На нашу думку, це дасть змогу реально бачити прибуток підприємства й акумулювати його на збільшення амортизаційного фонду та допоможе державі контролювати амортизаційну політику підприємств

Висновки. Основне завдання амортизаційної політики – підвищення інвестиційної активності й прискорене оновлення основних фондів – залишається невиконаним. У зв'язку із цим необхідне більш детальне вивчення проблем формування і реалізації амортизаційної політики, від ефективності якої залежить не тільки економічний і матеріально-технічний стан окремих підприємств, а й добробут держави у цілому.

Для моніторингу ефективності амортизаційної політики здійснювати групування вартісних показників не тільки за видами необоротних активів, а більш детально по галузях економіки, що дасть змогу забезпечити єдиний підхід до концепції амортизаційної політики всієї галузі, враховувати напрями НТП під час здійснення державного регулювання, оптимальні строки експлуатації та норми амортизації.

Контроль над здійсненням державного протекціонізму в частині пільгового оподаткування та спрямування коштів на інноваційне оновлення необоротних активів повинен здійснюватися за допомогою обов'язкових форм державної статистичної звітності. Для цього запропоновано застосування вдосконаленої форми 11-ОЗ статистичний звіт «Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію» зі зміною терміну подання з річної на квартальну.

Список літератури:

1. Гудзь О.Є. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/dzherela-formuvannya-finansovih-resursiv-silskogospodarskih-pidприємств.html>. Назва з екрану.
2. Жердев Є.В. Методичні засади формування амортизаційної політики на підприємствах / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/metodichni-zasadi-formuvannya-amortizaciynoi-politiki-na-pidприємствah.html>. Назва з екрану.
3. Жук В.М. Інституціональні засади розвитку професії бухгалтера. Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 2. – С. 122-127.
4. Жук В.М. Наукова гіпотеза трактування бухгалтерського обліку як соціально-економічного інституту. Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 2. – С. 14-22.
5. Жук В.М. Наукове означення інституціональної теорії бухгалтерського обліку (на засадах ідеї сталого розвитку). Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. 2009. Вип. 17. Т. 2. С. 139–146.
6. Правдюк О.Л. Сутність, завдання та контур фінансової політики в аграрній сфері економіки / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/sutnist-zavdannya-ta-kontur-finansovoi-politiki-v-agrarniy-sferi-ekonomiki.html>.
7. Череп А.В. Вплив амортизаційної політики на формування фінансових результатів підприємства. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Вип. 2. – Т. 1. – С. 92. URL: <http://journals.uran.ua/index.php/2225-6407/article/view/6541/5700>.

Шевчук О.А., к.е.н.,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері
Тернопільський національний економічний університет

Брик М.М., аспірант кафедри обліку
та економіко-правового забезпечення
агропромислового бізнесу
Тернопільський національний економічний університет

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ В АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ БЕЗПІЛОТНИХ ЛІТАЛЬНИХ АПАРАТІВ

Шевчук О.А., Брик М.М. Автоматизація обліку в агропромислових підприємствах із використанням безпілотних літальних апаратів. Статтю присвячено теоретичним і практичним питанням автоматизації обліку діяльності агропромислових підприємств. Розглянуто питання щодо автоматизації первинного обліку та інвентаризації земельних ділянок через деталізовану фрагментацію та параметризацію землі, подано рекомендації з упровадження алгоритму автоматизованого обліку та контролю витрат садивних матеріалів, добрив, засобів захисту рослин, паливо-мастильних матеріалів, заробітної плати.

Ключові слова: облік, автоматизація обліку, калькулювання, безпілотні літальні апарати, аеровізуальне спостереження, агропромислові підприємства.

Шевчук О.А., Брик М.М. Автоматизация учета в агропромышленных предприятиях с использованием беспилотных летательных аппаратов. Статья посвящена теоретическим и практическим вопросам автоматизации учета деятельности агропромышленных предприятий. Рассмотрены вопросы автоматизации первичного учета и инвентаризации земельных участков через детализированную фрагментацию и параметризацию земли, даны рекомендации по внедрению алгоритма автоматизированного учета и контроля затрат посадочных материалов, удобрений, средств защиты растений, горюче-смазочных материалов, заработной платы.

Ключевые слова: учет, автоматизация учета, калькулирование, беспилотные летательные аппараты, аэровизуальные наблюдения, агропромышленные предприятия.

Shevchuk O.A, Bryk M.M. Automation of accounting in agro-industrial enterprises using unmanned aerial vehicles. The article is devoted to theoretical and practical aspects of automation of the accounting of agricultural enterprises activity. The article is considered the questions of automation of the primary accounting and inventory with detailed fragmentation and parameterization have been considered, recommendations on the implementation of the automated algorithm and control costs of planting materials, fertilizers, plant protection, fuels and lubricants, wages have been suggested in the article.

Key words: accounting, automated accounting, costing, drones, aero visual monitoring, agro-industrial enterprises.

Постановка проблеми. Сьогодні безпілотні літальні апарати (БПЛА) забезпечують візуальну ідентифікацію географічних меж сільськогосподарських угідь із прив'язкою координат до системи глобального позиціонування. У послугах аеровізуального спостереження зацікавлені не лише фахівці із землеустрою, носії прав проведення кадастрової перевірки, а й суб'єкти господарювання, які є власниками або користувачами земельних наділів.

Водночас можливості БПЛА значно виходять за межі геолокації. Інформацію про візуалізацію електронних карт доцільно доповнювати первинною обліковою інформацією для цілей автоматизованої інвентаризації та обліку земельних ділянок підприємства. Проте організація бухгалтерського обліку з використанням БПЛА залишається поза увагою науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Історичний розвиток українських геоінформаційних систем для цілей автоматизації економічних систем досліджував А.Я. Сохнич.

Науковець доводить, що вдалими комп'ютерними системами для виконання грошової оцінки земель населених пунктів є розробки Науково-виробничого центру «Земельні інформаційні системи» (НВЦЗІС) під назвою LPS 1.1 і LPS 1.2. та програмно-методичний комплекс «ТЕРЕН» Державного науково-дослідного інституту автоматизованих систем будівництва [1, с. 292].

А.О. Ніколашин узагальнив дані про ринок програмного забезпечення автоматизації обліку в агропромислових підприємствах із поділом на групи залежно від розміру підприємства, виду діяльно-

сті, кількості працюючих, організаційно-правової форми ведення бізнесу [2]. У сфері розроблення національного програмного забезпечення для цілей обліку на основі «1С: Бухгалтерія для України 8.3» активно працюють три фірми: «Мікст» [3], «Ін-агро» [4] та «Кварц» [5].

І.В. Годнюк та О.М. Чижевська розробили ґрунтовні моделі інформаційного обміну спеціально обладнаної сільськогосподарської техніки, обладнання GPS-навігації (GPS-модулів, карт, каналів у мережі Інтернет), систем точного землеробства (агронавігаторів із підтримкою польових карт) із системою обліку та управління підприємством [6, с. 977].

За даними «Форбс Україна», серед 20 компаній, які найактивніше застосовують інновації, шість позицій займають агропромислові компанії [7].

Для підвищення ефективності діяльності все більше сільськогосподарських підприємств орієнтуються на застосування сучасних сільськогосподарських та інформаційних технологій. Революційними технологіями у сфері інформаційного обслуговування агропромислових підприємств володіє підприємство Drone.ua, яке займається активним аеровізуальним спостереженням за сільськогосподарськими процесами.

Унікальність компанії в тому, що її продукт формує інструмент для аналізу з використанням безпілотних платформ. Система аналітики допомагає будувати точні моделі прогнозування на основі даних сканування землі [8]. Проте можливість БПЛА для цілей автоматизації обліку не враховані, що визначає актуальність та мету статті.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні та практичному втіленні можливості автоматизації документування, інвентаризації, оцінки, калькулювання, відображення на рахунках обліку операцій щодо вирощування рослинної продукції (виконання сільськогосподарських робіт) із використанням безпілотних літальних апаратів.

Розкриття мети статті передбачає виконання низки завдань:

- порядку первинного обліку та інвентаризації земельних ділянок через деталізовану фрагментацію та параметризацію землі з присвоєнням унікальних інвентарних номерів для всіх підприємств в межах геокадастру;
- методики оцінки та переоцінки вартості землі на основі якісних характеристик її стану;

- системи нормативного обліку витрат агропромислових підприємств для контролю відхилень від норм та обчислення собівартості під час вирощування рослинної продукції;

- варіантів організації обліку в умовах хмарного середовища обробки даних із розподіленим доступом внутрішніх та зовнішніх зацікавлених користувачів до підсумкової інформації про діяльність агропромислових підприємств.

Виклад основних результатів.

1. Інвентаризація та оцінка землі. Ефективне вирішення недоліків організації обліку земельних ділянок полягає в автоматизації обробки первинних даних, отриманих із БПЛА. Інвентаризаційна перевірка може проводитися без необхідності отримання права фізичного доступу до суміжних з об'єктом інвентаризації земельних ділянок. У разі самовільного заволодіння землею може блокуватися доступ контролерів до земельної ділянки, яка підлягає інвентаризації [9, с. 111]. Аналогічно використання БПЛА дає змогу здійснювати контрольні процедури у важкодоступних місцях, де утруднений або неможливий фізичний доступ суб'єктів інвентаризації.

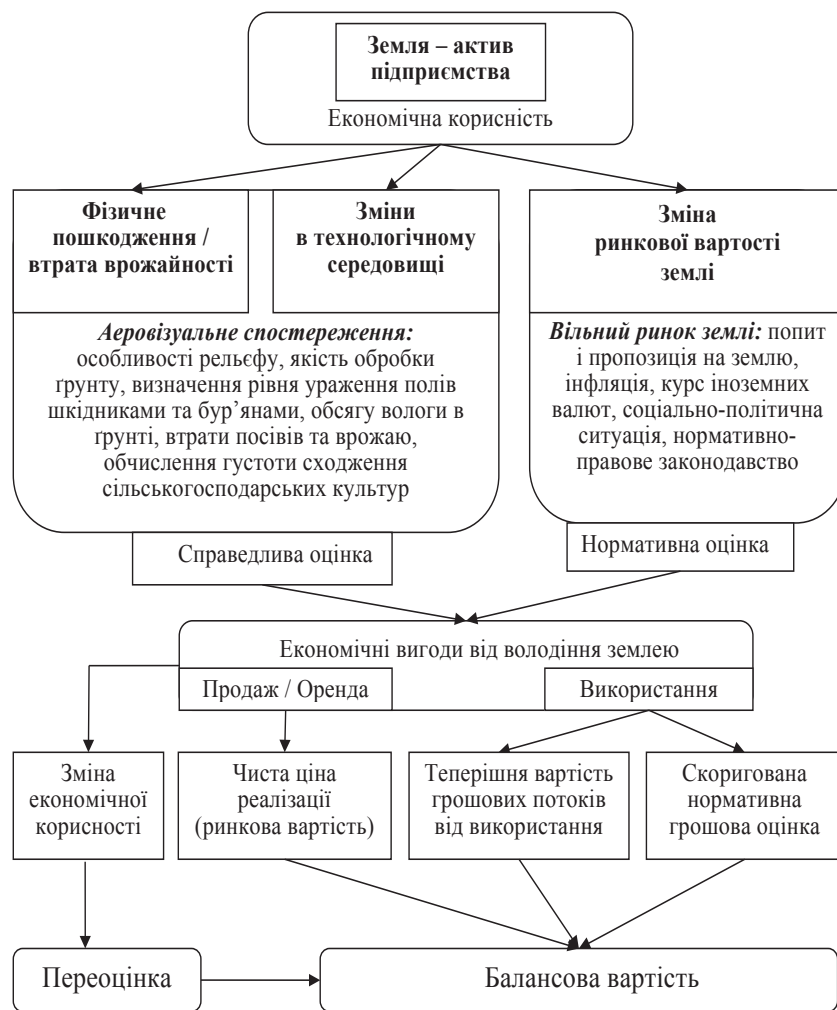


Рис. 1. Оцінка землі з використанням безпілотних літальних апаратів

Інвентаризацію рекомендовано розпочинати з візуальної фрагментації загальної площі землі.

Один фрагмент повинен окреслювати межі однойменної місцевості за географічним розташуванням, рельєфом, складом ґрунтів тощо. Кожному відокремленому земельному наділу доцільно присвоїти унікальний інвентарний номер для подальшої інвентаризації. Також рекомендовано автоматично здійснювати синхронізацію кодів земельних ділянок із земельним кадастром. Ліцензованим організаціям, які здійснюють аероспостереження, доцільно дозволити внесення деталізованої нумерації земельних наділів. Механізм нумерування передбачає поділ синтетичного кадастрового коду на аналітичні номери кодифікації землі під час її поділу на фрагменти. Необхідно присвоювати унікальні інвентарні номери, які не повторяються на інших підприємствах.

Фрагментації обов'язково необхідно дотримуватися під час подальшого господарського використання угідь. Наприклад, на одному земельному наділі доцільно вирощувати один вид біологічних активів тощо. Відповідно до затверджених кожному фрагменту інвентарних номерів, рекомендовано відкривати окремий аналітичний рахунок бухгалтерського обліку. Належна деталізація обліку землі дасть змогу організувати перманентну інвентаризацію сільськогосподарських угідь та достовірну оцінку кожного фрагменту землі.

У процесі інвентаризації відбувається візуальна ідентифікація БПЛА земельних угідь з автоматичним заповненням інвентаризаційних описів. Проте форму описів за результатами інвентаризації доцільно доповнити якісними характеристиками, виявленими під час аероспостереження землі. Найменша зміна стану земельних ділянок може призвести до зміни вартості землі, що потребує вибору ефективних методів оцінки землі.

Для достовірного визначення вартості земельного наділу доцільно використовувати справедливую оцінку. Справедливо оцінити землю досить складно за умов відсутності офіційного ринку землі, тому під час визначення вартості сільськогосподарських угідь доцільно виходити з позиції корисності її як активу для підприємства. Зміна корисності потребує переоцінки землі на підприємстві (рис. 1).

Переоцінка дасть змогу наблизити нормативну грошову оцінку землі до експертної. По суті, експертна оцінка передбачає врахування нормативної вартості землі, яка відображена в первинних документах одержання права власності, актуалізована відповідно до інфляції та зміни якісних характеристик, таких як: урожайність, доступ комунікацій, екологічний стан, наявність належної інфраструктури, особливості соціально-економічного розвитку району, ґрунтово-бонітетні властивості тощо.

Необхідно розробити систему коефіцієнтного впливу якісних характеристик землі на її ціну. За виявленого під час інвентаризації відхилення яко-

сті сільськогосподарських угідь від еталонного або попереднього показника рекомендовано автоматично на основі попередньо розробленого алгоритму здійснювати переоцінку вартості землі. БПЛА здатні збирати та надавати інформацію про особливості рельєфу, якість обробки ґрунту, визначення рівня ураження полів шкідниками та бур'янами, обсяг вологи в ґрунті, втрати посівів та врожаю, обчислення густоти сходження сільськогосподарських культур. Разом із даним про географічно-адміністративне розташування оцінювальної ділянки доцільно здійснювати динамічний аналіз зміни економічної корисності землі. Кожному чиннику необхідно присвоїти коригуючий коефіцієнт, який впливає на справедливую вартість землі.

Інформацію про якісні характеристики сільськогосподарських угідь, отриману від БПЛА, доцільно також відображати в первинних документах обліку землі. У всі форми первинної документації необхідно додати реквізити для розкриття деталізованої інформації щодо конкретних характеристик кожного фрагменту земельної ділянки. Деталізація якісних характеристик дасть змогу обліково-управлінським фахівцям оперувати достовірною інформацією про актуальну та потенційну вартість землі.

Показники якості землі також доцільно надсилати в геокадастр для державного контролю та подальшої паспортизації сільськогосподарських угідь. Виготовлення для кожного фрагменту землі електронного паспорта дасть змогу демократизувати земельні відносини між орендодавцями та орендарями. Доступ учасників ринку оренди землі до паспорта дасть змогу достовірно визначати вплив сільськогосподарського підприємства на вартість земельних наділів та розмір орендних платежів. У державі появляється механізм оперативного контролю над ефективністю використання земельних ресурсів.

2. Автоматизація нормативного обліку. Оскільки агропромисловість характеризується значним часовим лагом між початком і завершенням виробничого циклу, більшість сільськогосподарських підприємств застосовує принципи нормативного обліку для оперативного визначення вартості виготовлюваної продукції чи наданих робіт. Організація нормативного обліку передбачає можливість обчислення собівартості продукції (робіт, послуг) до завершення виробничого циклу. Відхилення від норм можуть бути автоматизовано ідентифіковані, що забезпечує належний контроль над виробничими витратами підприємства. У разі перманентних значних відхилень необхідно переглядати норми витрат. Для аналізу відхилення від нормального виробничого процесу та впливу на собівартість продукції доцільно використовувати інформацію, одержувану з БПЛА.

Аеро-візуальна ідентифікація дає змогу прогнозувати врожайність сільськогосподарських культур.

Першочергово на основі інформації з БПЛА про густоту сходження насіння доцільно автоматизовано прогнозувати собівартість продукції. Якщо садивний матеріал демонструє недостатні темпи росту, може прийматися рішення про повторне засівання фрагментів оброблювальної площі землі або додаткове внесення стартових добрив. В обох випадках залежно від площі землі, що потребує повторювальної обробки, можливо автоматично визначити розмір непередбачуваних витрат виробничого характеру. Виникнення додаткових витрат на насіння чи добрива призводить до відхилення від норм під час вирощування певного виду сільськогосподарської культури. Доцільно здійснювати автоматичну ідентифікацію факту відхилення від норм, що потребує у подальшому перегляду вартості готової продукції.

Аналогічно аеровізуальний аналіз індексів сходження дає змогу моніторити агротехнічні умови вирощування продукції рослинництва. На основі даних про відхилення від норм вирощування доцільно автоматично визначати обсяг потрібних добрив для стимуляції росту рослин. Схожа ситуація з ураженням посівів шкідниками та полів бур'янами.

Аеровізуальне спостереження дає змогу формувати карти пошкоджень посівів для прогнозування впливу на кінцевий показник урожайності.

Після обчислень можливо автоматично списувати мінеральні та органічні добрива, засоби захисту рослин зі складу для виробничих цілей. Формуються електронні первинні документи, записи на відповідних рахунках обліку та, що найголовніше, коригується собівартість продукції, визначена за нормативним методом. Надалі аеровізуальні знімки з БПЛА разом із даними нормативного обліку будуть використані для аналізу причин відхилення від норм, прийняття рішень на тактичному та стратегічному рівнях управління про подальший розвиток агропромислового підприємства.

Завдати шкоди врожайності також можуть природні та антропогенні чинники. Нерідкі випадки стихійних лих, що знищують або пошкоджують сільськогосподарські угіддя. Також значних збитків може завдати випадкова або умисна людська діяльність. Розмір завданої шкоди здатні ефективно оцінити БПЛА. На основі обчислення площі пошкоджених посівів на кожному фрагменті земельної ділянки доцільно автоматизовано

обчислювати вартість завданих збитків. Залежно від причин та винуватців зменшення врожайності відрізняються варіанти відображення події на рахунках бухгалтерського обліку. На основі даних БПЛА та нормативного обліку витрат можливо визначити винуватих осіб, що дає змогу відшкодувати завдані збитки з відповідними автоматичним формування первинних документів та облікових записів.

3. Формування результативної інформації в хмарному середовищі. Зібрані дані БПЛА відправляються у хмарний сервіс збереження інформації. Доцільним є формування поряд із технічною та графічною інформацією також масиву облікових даних, цінних для фінансового та управлінського обліку на підприємствах агропромислового сектору економіки. Інформаційну модель бази даних автоматизованого обліку та управління агропромисловим підприємством подано на рис. 2.

Розгорнуто інформацію про варіанти організації обліку із застосуванням хмарних інформаційних технологій подано в авторській статті [12]. Хмарному сервісу доцільно також делегувати частину облікових функцій. Іншими словами, значну частину операцій із формування первинних документів, оцінки та калькулювання, підготовки проектів автоматичних записів на

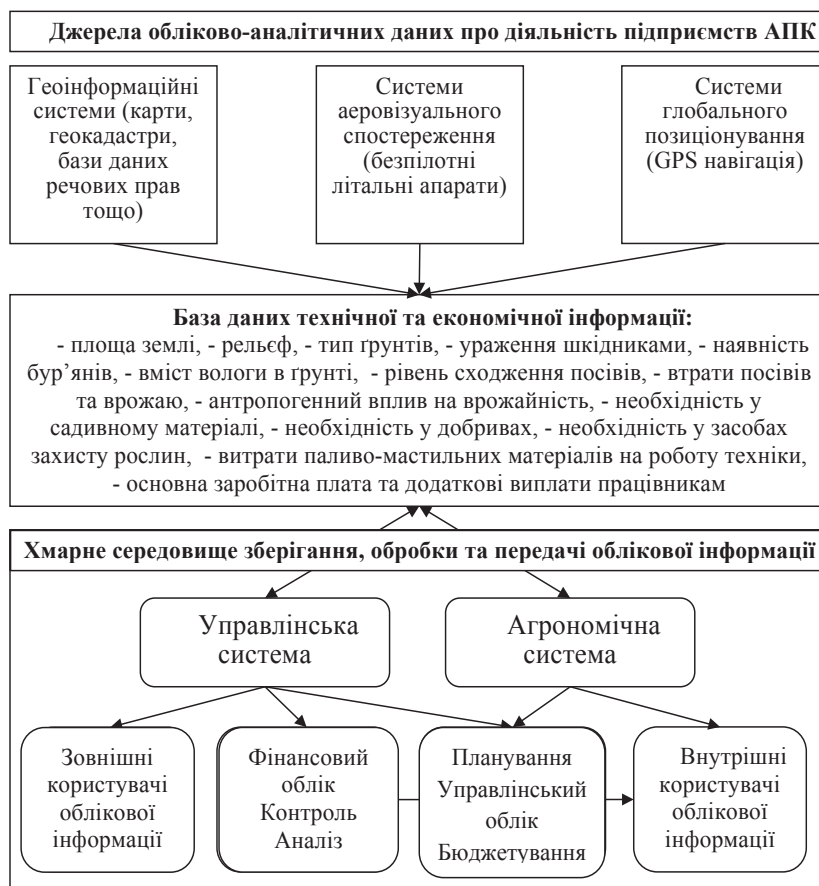


Рис. 2. Модель інформаційного обміну з базою даних автоматизованої системи обліку та управління сільськогосподарським підприємством

рахунках бухгалтерського обліку, відправки узагальненої інформації зацікавленим користувачам можна доручити програмному забезпеченню, встановленому на хмарному сервері. Проте відповідних комп'ютерних програм облікового призначення ще немає в практичному застосуванні.

Передусім хмарне середовище здатне обробляти первинну облікову інформацію, надану БПЛА. Автоматично рекомендовано формувати електронні примірники первинних облікових документів. Усі дані для заповнення типових форм документів можна отримати з технічної інформації про аеровізуальне спостереження землі. Далі первинні облікові дані можуть відправлятися у бухгалтерію підприємства або опрацьовуватися у хмарному середовищі, від чого залежить ступінь централізації автоматизованої обробки інформації.

На основі первинних даних за розробленим алгоритмом можливі автоматична оцінка, переоцінка землі та калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції. Всі облікові операції можуть виконуватися автоматично під моніторингом фахівців з обліку, контролю та управління. Так само автоматизована система обліку здатна формувати проекти записів на рахунках обліку. Працівнику підприємства буде запропонований оптимальний варіант проекту облікового проведення. Після отримання дозволу автоматична операція буде проведена та актуалізована.

Систематизована в хмарному середовищі інформація може автоматично розсилатися через комунікаційні канали зацікавленим користувачам. Деяка інформація може мати виконавчий характер. Тобто за попередньою згодою керівництва сільськогосподарського підприємства приймаються автоматичні управлінські рішення оперативного характеру. Наприклад, виникнення потреби в садивному матеріалі, добри-

вах, препаратах захисту рослин під час аеровізуального спостереження запускає автоматичний процес їх списання зі складу та передачу виробничому персоналу. Систематизація інформації про відпрацьований час запускає процес нарахування заробітної плати. Зміна показників стану землі та посівів через прогнозування врожайності активізує автоматичне перерахування собівартості продукції.

Звітна облікова та управлінська інформація стає доступною через мережу Інтернет відповідальним та зацікавленим особам. Завдяки системі розподіленого доступу кожен фахівець з обліку чи управління отримуватиме концентровану інформацію.

Відповідно до прав доступу варіюватиметься обсяг отриманих даних. Аналогічно доцільно інформувати про діяльність сільськогосподарського підприємства і зовнішніх користувачів. Таким чином, забезпечується комунікаційна зручність у процесі отримання, обробки та розподілу облікових даних через мережу Інтернет у хмарному середовищі.

Висновки. Тривалий період в аграрному секторі економіки України повністю ігнорувалася дія об'єктивних економічних законів, насамперед щодо відносин власності як на засоби виробництва, так і на продукт праці трудівників.

Однак процес приватизації землі не вирішує проблеми забезпечення ефективності сільськогосподарського виробництва, а тільки уповільнює її розв'язання [10, с. 284]. Разом із тим реформування земельно-майнових відносин на селі є лише початковим етапом упровадження виробничих відносин ринкової економіки, а організація бухгалтерського обліку з використанням БПЛА не залишиться поза увагою науковців.

Зважаючи ж на складність розглянутої проблеми, подальші дослідження у цьому напрямі уявляються перспективними.

Список літератури:

1. Геоінформаційні системи в управлінні земельними ресурсами / А.Я. Сохнич, І.М. Худякова, О.А. Сохнич. Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.5 – С. 291-295.
2. Ніколашин А.О. Особливості ринку програмних засобів з комп'ютеризації бухгалтерського обліку в сільському господарстві. Облік і фінанси АПК/ – 2010. – № 1. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/895/35>.
3. Офіційний сайт «МИКСТ»: Сельскохозяйственное предприятие/ URL: <http://mikst.com.ua/qar-ticle=34>.
4. Офіційний сайт «Ин-Агро». Конфигурация для предприятий агропромышленного комплекса Украины/ URL: <http://www.1c.ua/>.
5. Офіційний сайт «Кварц». Автоматизация сельскохозяйственных предприятий/ URL: <http://www.uartz.com.ua/estore/catalog.phpqBID=71>.
6. Годнюк І.В., Чижевська О.М. Перспективи бухгалтерського обліку земельних ресурсів в умовах застосування інформаційних технологій. Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 975-980.
7. Врятувати майбутнє: перший рейтинг інноваційних компаній України – як інновації та наука здатні відродити українську економіку / Forbes. Україна. – 2016. URL: <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1416757-vryatuvati-majbutne-reshij-rejting-innovacijnih-kompanij-ukrayini>.
8. Drone.UA – ведучий інтегратор беспилотных технологий на рынке Украины. URL: <http://drone.ua/>.
9. Сагайдак Р.А. Проблеми організації та шляхи удосконалення інвентаризації землі у сільськогосподарських підприємствах. Інноваційна економіка. – 2013. – № 2 (40). – С. 110-113.
10. Хомин П.Я., Палюх М.С. Кризовий стан аграрного сектору України як наслідок його асиметрії. Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2007. – Вип. 5. – С. 278-284.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 369.04:519.863

Юрченко М.Є., к. ф.-м. н., доцент,
доцент кафедри інформаційних систем в економіці
Чернігівський національний технологічний університет

ЗНАХОДЖЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ЗА СТОХАСТИЧНИХ СТРАХОВИХ ВИПЛАТ

Юрченко М.Є. Знаходження ймовірності банкрутства страхової компанії за стохастичних страхових виплат. Для сучасної страхової компанії ризик банкрутства є випадковою величиною, визначення характеристик якої дає змогу здійснити прогноз функціонування компанії. У статті представлено математичну модель роботи страхової компанії у разі стохастичного потоку страхових виплат. Розглянуто потенційні переваги наданої моделі порівняно з класичною. Отримано аналітичний вираз для знаходження ймовірності банкрутства за певних допущень про входні параметри.

Ключові слова: страхова компанія, страхові ризики, ймовірність, банкрутство, стохастичні моделі.

Юрченко М.Е. Нахождение вероятности банкрутства страховой компании при стохастических страховых выплатах. Для современной страховой компании риск банкрутства является случайной величиной, определение характеристик которой позволяет осуществить прогноз функционирования компании. В статье представлена математическая модель работы страховой компании в случае стохастического потока страховых выплат. Рассмотрены потенциальные преимущества приведенной модели по сравнению с классической. Получено аналитическое выражение для нахождения вероятности банкрутства при некоторых допущениях о входных параметрах.

Ключевые слова: страховая компания, страховые риски, вероятность, банкрутство, стохастические модели.

Iurchenko M.E. Finding the probability of bankruptcy of an insurance company with stochastic insurance payments. For a modern insurance company, the risk of bankruptcy is a random variable, the definition of characteristics of which allows carrying out the forecast of the company's functioning. The article presents a mathematical model of the insurance company's work in the case of a stochastic flow of insurance payments. Potential advantages of the presented model with respect to the classical one are considered. An analytical expression for finding the probability of bankruptcy under certain assumptions about input parameters is obtained.

Key words: insurance company, insurance risks, probability, bankruptcy, stochastic models.

Постановка проблеми. Як відомо, під час моделювання роботи страхової компанії в класичній постановці передбачається, що швидкість надходження грошових коштів α та інтенсивність потоку страхових виплат λ не залежать від часу. Однак ці характеристики можуть змінюватися, наприклад, внаслідок сезонних коливань, тому практичний інтерес представляє динамічний випадковий процес, відмінною рисою якого є стрибкоподібні зміни інтенсивності потоку виплат у випадкові моменти часу. Важливою задачею щодо такого процесу є знаходження ймовірності банкрутства страхової компанії і математичного сподівання часу до такого занепаду. Під час побудови математичної моделі будемо припускати, що даний випадковий процес є стохастичним зі змінною інтенсивністю $\lambda(\tau)$.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У публікаціях, присвячених вивченню класичної моделі,

переважно досліджуються ймовірності банкрутства і виживання страхової компанії та принципи вибору навантаження страхової премії (навантаження безпеки). Серед наукових праць останнього часу відзначимо роботи В.М. Маліновського, Т. Мака та А.І. Зейфмана [1-3], в яких розглядається ймовірність банкрутства на кінцевому інтервалі та визначається ймовірність фінансового занепаду за малого навантаження страхової премії. Це питання розглянуто й у роботі Т. Рольські, Г. Шмідлі та В. Шмідта [4], де автори досліджують прості апроксимації ймовірності банкрутства. У роботах низки авторів [5-7] розглядаються можливості побудови верхніх і нижніх меж для ймовірності банкрутства. Слід зазначити, що в значній кількості робіт розглядаються більш складні узагальнення класичної моделі. В рамках цих досліджень процес надходження страхових премій у компанії також вважається

випадковим процесом, а сама страхова компанія розглядається як деяка система масового обслуговування.

Необхідно зазначити, що отримання саме аналітичного виразу для знаходження ймовірності банкрутства страхової компанії залишається важливим завданням.

Постановка завдання. Важливою задачею актуарної математики є знаходження ймовірності банкрутства страхової компанії. Складність поставленої задачі полягає у знаходженні аналітичного розв'язку системи інтегро-диференціальних рівнянь, з яких і визначається вищезгадана ймовірність. Метою дослідження є знаходження аналітичних виразів основних характеристик функціонування страхової компанії, якщо потік страхових виплат є стохастичним пуассонівським потоком зі змінною інтенсивністю.

Виклад основних результатів. Припускаємо, що потік страхових виплат являє собою стрибкоподібний однорідний ланцюг Маркова з неперервним часом $\lambda = \{\lambda(\tau), \tau \geq 0\}$ і n станами: $\lambda(\tau) = \lambda_i, 1 \leq i \leq n$. З огляду на те, що перехід зі стану i в стан j за проміжок часу $\Delta\tau$ дорівнює:

$$p_{ij}(\Delta\tau) = V_{ij} \Delta\tau + o(\Delta\tau), \quad i \neq j$$

$$p_{ij}(\Delta\tau) = 1 + V_{ij} \Delta\tau + o(\Delta\tau), \quad i=1,2,\dots,n,$$

$$\sum_{j=1}^n V_{ij} = 0,$$

де $V_{ij} \geq 0$ для $i=j$.

Як показано в [4, с. 101], існують граничні ймовірності

$$p_i = \lim_{\tau \rightarrow \infty} p_{ij}(\tau),$$

які при цьому є розв'язками системи алгебраїчних рівнянь

$$\sum_{j=1}^n V_{ij} p_j = 0,$$

$$\sum_{j=1}^n p_j = 1.$$

У разі встановлення стаціонарного режиму позначимо інтенсивність потоку страхових виплат λ_c , причому

$$\lambda_c = \sum_{j=1}^n \lambda_j p_j.$$

Нехай страхові виплати є незалежними випадковими величинами, що мають щільність розподілу $f(x)$, математичне сподівання $M = a$, і моменти $M[x_\mu] = a_\mu$. Припускаємо, що, як і у класичній моделі, страхові премії надходять безперервно в часі з деякою постійною швидкістю β і збільшенням капіталу страхової компанії за рахунок страхової премії $\beta\Delta\tau$ за час $\Delta\tau$.

Позначимо $K(\tau)$ – капітал компанії в момент часу τ . Зміну капіталу $\Delta K(\tau)$ за час $\Delta\tau$ з інтенсивністю $\lambda(\tau) = \lambda\tau$ може бути визначено зі співвідношення:

$$\Delta K(\tau) = K(\tau + \Delta\tau) - K(\tau) =$$

$$= \begin{cases} \beta\Delta\tau, & \text{з ймовірністю } 1 - \lambda_c \Delta\tau + o(\Delta\tau) \\ \beta\Delta\tau - x, & \text{з ймовірністю } \lambda_c \Delta\tau f(x) dx + o(\Delta\tau) \end{cases}, \quad (1)$$

де x – випадкові страхові виплати за період $\Delta\tau$.

Переходячи в (1) до границі за $\Delta\tau \rightarrow 0$, отримуємо співвідношення, що визначає зміну середнього капіталу страхової компанії $\bar{K}(\tau)$:

$$\bar{K}(\tau) = \beta - \sum_{i=1}^n \lambda_i p_i(\tau) a, \quad (2)$$

де a – математичне сподівання.

Розв'язуючи рівняння, отримуємо:

$$\bar{K}(\tau) = K(0) + (\beta - \lambda_c a)\tau + \sum_{i=1}^n \lambda_i a \int_0^\tau (p_i - P_i(y)) dy. \quad (3)$$

З виразу (3) випливає, що якщо $\tau > 1$, то капітал компанії монотонно зростає, за $\beta = (1+\gamma)\lambda_c a$, де $\gamma > 0$ – навантаження страхової премії. За $\gamma < 0$ компанія зазнає банкрутства.

Нехай $p_i(k) = P$, $\psi_i(k) = Q$ – відповідно ймовірності банкрутства та виживання страхової компанії за умови, що в початковий момент часу її капітал дорівнює k при $\lambda = \lambda_\tau$.

Нехай далі вважаємо, що ймовірності банкрутства та виживання страхової компанії дорівнюють

$$\psi(k) = \sum_{i=1}^n v_i \psi_i(k),$$

$$p(k) = \sum_{i=1}^n v_i p_i(k),$$

Розглянемо два сусідніх моменти часу τ та $\tau + \Delta\tau$. Вагаємо, що в момент часу τ інтенсивність виплат $\lambda = \lambda_\tau$ і капітал страхової компанії дорівнює $K - a\Delta\tau$.

Далі отримуємо інтегро-диференціальні рівняння для знаходження ймовірності банкрутства страхової компанії. З урахуванням формули повної ймовірності отримуємо такий вираз:

$$\psi_i(k - a\Delta\tau) = (1 - \lambda_i \Delta\tau) \psi_i(k) + \lambda_i \Delta\tau \int_0^k \psi_i(k-x) f(x) dx + \sum_{j=1}^n v_j \psi_j(k) \Delta\tau + o(\Delta\tau)$$

Після деяких перетворень, переходячи до границі за $\Delta\tau \rightarrow 0$, отримуємо таку систему рівнянь:

$$\alpha \psi_i(k) = \lambda_i \psi_i(k) - \sum_{j=1}^n v_j \psi_j(k) - \lambda_i \int_0^k \psi_i(k-x) f(x) dx \quad (4)$$

$$\lim_{k \rightarrow \infty} \psi_i(k) = 1.$$

Рівняння для ймовірності банкрутства має відповідно вигляд:

$$\alpha p_i(k) = \lambda_i p_i(k) - \sum_{j=1}^n v_j p_j(k) - \lambda_i \int_0^k p_i(k-x) f(x) dx - \lambda_i \int_k^\infty f(x) dx, \quad (5)$$

$$\lim_{k \rightarrow \infty} p_i(k) = 0.$$

Застосовуючи перетворення Лапласа до системи рівнянь (5), отримуємо систему рівнянь відносно $F_j(\theta)$:

$$\sum_{j=1}^n v_{ij} F_j(\theta) + \theta((\alpha - \lambda_i T(\theta)) F_i(\theta) = \alpha \psi_i(0), \quad (6)$$

де

$$F_i(\theta) = \int_0^{\infty} \psi_i(k) e^{-\theta k} d\theta,$$

$$Z(\theta) = \int_0^{\infty} f(k) e^{-\theta k} d\theta,$$

$$T(\theta) = \frac{1 - Z(\theta)}{\theta}.$$

З урахуванням (3) отримуємо такий вираз:

$$\alpha \psi(0) = \sum_{i=1}^n v_i (\alpha - \lambda_i T(0)) \theta F_i(\theta). \quad (7)$$

Переходячи у виразі (7) до границі при $\theta \rightarrow \infty$, отримуємо:

$$\psi(0) = \frac{\alpha - \lambda_c a}{\alpha} = \frac{\gamma}{1 + \gamma}, \quad (8)$$

де a – відповідно математичне сподівання страхових виплат з урахуванням умови:

$$Z(0) = a$$

З (8) випливає, що у отриманій нами моделі, як і в класичній моделі, ймовірність виживання страхової компанії залежить лише від навантаження страхової премії γ . Точний розв'язок отриманої системи

рівнянь можливо знайти, коли страхове навантаження $\gamma \ll 1$. У цьому разі розв'язок отриманої системи рівнянь можливо шукати у вигляді:

$$p_i(k) = \frac{1}{1 + \gamma} f_i(t, \gamma). \quad (9)$$

Після підстановки (9) у систему рівнянь (4) отримуємо:

$$\alpha \theta \psi_i(z; \gamma) = \lambda_i \psi_i(z; \gamma) - \sum_{j=1}^n v_{ij} f_j(z; \gamma) - \lambda_i \int_0^{\frac{z}{\gamma}} f_i(z - \gamma x; \gamma) f(x) dx - \lambda_i (1 + \gamma) \int_{\frac{z}{\gamma}}^{\infty} f(x) dx. \quad (10)$$

Розв'язок рівняння (10) можливо надати у такому вигляді:

$$\psi_i(z; \gamma) = \psi(z) + A_i(z) \gamma + M_i(z) \gamma^2 + N_i(z) \gamma^3 \quad (11)$$

Підставляючи (11) в рівняння (10), отримуємо:

$$p_i(k) = \frac{1}{1 + \gamma} \left(e^{-b\gamma} + \gamma (T_1 e^{-b\gamma} + \gamma T_2 e^{-b\gamma}) \right), \quad (12)$$

де $b, T_1, T_2 - const$.

Висновки. Таким чином, з урахуванням стохастичного характеру страхових виплат на відміну від класичної моделі отримано аналітичний розв'язок системи інтегро-диференціальних рівнянь, який визначає ймовірності банкрутства страхової компанії. Під час розв'язку було зроблено припущення про те, що навантаження страхової премії є малою величиною.

Список літератури:

1. Malinovskii V.K. Zone-adaptive control strategy for a multiperiodic model of risk. *Annals of Actuarial Science*. – 2007. – Vol. 2. – № II. – P. 349-367.
2. Мак Т. Элементы страхового риск-менеджмента. Москва: Олимп Бизнес, 2012. – 11 с.
3. Zelfman A.I. Ergodicity bounds for birth-death processes with particularities. *AIP Conference Proceedings*. – 2016. – 1736. – P. 220-226.
4. Rolski T., Schmidli H., Schmidt V., Teugels J. *Stochastic Processes for Insurance and Finance*. Wiley Series in Probability and Statistics. John Wiley & Sons, 2009.
5. Ballotta L., Haberman S., Wang N. Guarantees in With-Profit and Unitized With-Profit Life Insurance Contracts: Fair Valuation Problem in Presence of the Default Option. *Journal of Risk and Insurance*. – 2016. – № 73 (1). – P. 97-121.
6. Dionne G., Rothschild C.G. Economic effects of risk classification bans. *Geneva Risk Insur. Rev.* – 2014. – № 39. – P. 184-22.
7. Юрченко М.С. Модель некомерційних фондів соціального страхування з експоненціальним розподілом витрат. *Інвестиції: практика та досвід*. – 2014. – № 21. – С. 136-138.

Кравчун А.С., канд. держ.упр.,
здобувач
Класичний приватний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПЛАТФОРМ

У статті визначено проблематику дослідження методологічних підходів до формування стратегії розвитку інвестиційних платформ. Зазначено формування стратегії розвитку інвестиційних платформ відносно основних п'яти функцій стратегічного управління. В статті проведено дослідження в напрямку ключових елементів формування стратегії на національному, регіональному та місцевому рівні. Підкреслено складову формування стратегії – програмний менеджмент, що використовується у загальнонаціональному масштабі для визначення основних методологічних підходів. Запропоновано схему методологічних підходів визначення стратегії розвитку щодо інвестиційних платформ. Розкрито зміст кожної зі складових схеми методологічних підходів визначення стратегії розвитку щодо інвестиційних платформ.

Ключові слова: стратегія розвитку, інвестиційні платформи, стратегічне управління, реформи

Кравчун А.С. Методологические подходы к формированию стратегии развития инвестиционных платформ. В статье определена проблематика исследования методологических подходов к формированию стратегии развития инвестиционных платформ. Отмечено формирование стратегии развития инвестиционных платформ относительно основных пяти функций стратегического управления. В статье проведено исследование в направлении ключевых элементов формирования стратегии на национальном, региональном и местном уровне. Выделена составляющая формирования стратегии – программный менеджмент, который используется в общенациональном масштабе для определения основных методологических подходов. Предложена схема методологических подходов определения стратегии развития по инвестиционным платформам. Раскрыто содержание каждой из составляющих схемы методологических подходов определения стратегии развития по инвестиционным платформам.

Ключевые слова: стратегия развития, инвестиционные платформы, стратегическое управление, реформы.

Kravchun A.S. Methodological approaches to the formation of the strategy for investment platform development. The article deals with the problems of the study of methodological approaches to the formation of the development of investment platforms strategy. The formation of a strategy for the development of investment platforms in relation to the main five functions of strategic management is noted. The article focuses on the key elements of strategy formation at the national, regional and local levels. The component of strategy formation is emphasized – software management, which is used on a national scale to determine the main methodological approaches. A scheme of methodological approaches for determining the development strategy for investment platforms is proposed. The content of each of the components of the scheme of methodological approaches for determining the development strategy for investment platforms is revealed.

Key words: development strategy, investment platforms, strategic management, reforms.

Постановка проблеми. Одним з важливих кроків в розбудові національної економіки є визначення механізму моніторингу та оцінювання економічного та соціального розвитку територій, плануючи майбутні зміни в соціально-економічних системах та оцінюючи результативність їх виконання. Визначення теоретико-методичних підходів до реалізації стратегії інвестиційних платформ має виконувати роль засобів для системи стратегічного управління конкурентоспроможністю соціально-економічних систем в межах національної економіки. В подальшому визначення релевантних методологічних підходів має стати запорукою стратегії розвитку інвестиційних платформ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасними проблемам розробки стратегії зокрема

в напрямку нововведень займалися такі вчені: Л.І. Абалкін, І.Х. Ансофф, К. Боумен, О.С. Виханський, О.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухін, Г.Я. Гольдштейн, О.Г. Гранберг, Д.С. Львів, Г. Мінцберг, Дж. Пірс, Р. Робертсон, А. Дж. Стрикленд, А.А. Томпсон, К. Хагген, Д. Шендел, Дж. Хіггенс та ін. Методологічний підхід щодо визначення соціально-економічного розвитку України окреслено у наукових публікаціях С.Д. Бушуєва, Н.С. Бушуєвої, Т.В. Маматової, О.М. Медведєвої, В.А. Рача, А.І. Ткачука, Ю.П. Шарова, І.А. Чикаренко та ін.

Виокремлення невирішених проблем. Аналіз теоретичних досліджень свідчить про важливість подальшого визначення шляхів формування стратегії розвитку, зокрема інвестиційних платформ,

оскільки саме питання інвестиційних платформ набувають все більшої актуальності та необхідності як для бізнесу так і для національної економіки та потребують ґрунтового аналізу.

Мета статті – дослідити методологічні підходи визначення стратегії розвитку щодо інвестиційних платформ.

Виклад основного матеріалу. Одним з методичних підходів визначення стратегії є використання моніторингу – процес, завдяки якому можливо отримати інформацію про досягнуті цілі. Результатом моніторингу є визначення запланованої діяльності, досягнення окреслених результатів, на якому етапі знаходиться виконання поставленої цілі. Дослідження та напрацювання науковців-теоретиків дозволили визначити основні теоретичні аспекти відносно моніторингу та оцінювання щодо їх використання в управлінні регіональних та міських соціально-економічних процесів країни. Завдяки використанню у вітчизняній практиці моніторингу та оцінювання є можливість розробляти стратегії не лише з позиції керівних владних структур [1].

Для формування стратегії розвитку інвестиційних платформ має бути визначення щодо основних п'яти функцій стратегічного управління:

1. Планування стратегії – основною функцією вважається моніторинг регіональних соціальних, економічних та політичних процесів.

2. Організація виконання стратегічних планів – визначення найбільш оптимальних елементів з метою обрання стратегій розвитку.

3. Координація дій з реалізації стратегічних завдань – компонування всіх можливих інструментів для вирішення проблем.

4. Мотивація на досягнення стратегічних результатів – окреслення основних чинників, за допомогою яких можливо покращити результати.

5. Контроль процесу виконання стратегії – вплив на процес імплементації стратегії використовуючи примусові методи для досягнення цілей, що були поставлені в стратегії.

В основі стратегічного управління лежить комплекс стратегій – соціальних, економічних, екологічних тощо. Така кількість стратегій відображає найбільш актуальні тенденції розвитку економіки, але використання певної стратегії залежить від конкретної наявної ситуації. У науковій літературі існує визначення стратегії – конкретний довгостроковий план досягнення певної мети, а формування стратегії – це процес пошуку певної мети й складання довгострокового плану. Розробка стратегії конкретизується в залежності від певного роду проєктів, програм, практичних заходів, саме тому варто зауважити особливі риси стратегії: 1) Визначення загальних напрямків; 2) Формування базисних розробок проєктів. 3) Потреба в стратегії відпадає, коли реальний хід розвитку організації приводить до бажаних подій. 4) Неможливість передбачити

розробку проєктів конкретних заходів. 5) Пошук конкретної альтернативи. 6) Визначення орієнтирів (більш високий рівень прийняття рішень) цілі [2].

Також до формування стратегії інвестиційної платформи варто віднести методологію певного управління, що на практиці використовується для структуризації та планування суспільно-корисної діяльності, а також для визначення соціально-економічного розвитку суспільства в межах національної економіки. Проєктна методологія дозволяє визначити на тактичному рівні в умовах обмежених ресурсів та динамічних змін навколишнього середовища, сформувавши основний інструментарій управління у межах національної економіки. На сьогодні, стратегічне управління та управління проєктами має забезпечити розвиток соціально-економічної системи, що зумовлює подальше визначення методологічних підходів у визначенні стратегія формування інвестиційної платформи в Україні.

Формування стратегії здійснюється з урахуванням положень Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [8] та Закону України «Про державні цільові програми» [9], проте деякі норми цих Законів не відповідають сучасним запитам. Основною проблематикою є засади ціннісно-орієнтованого управління програмами, що реалізуються на основі сформованої стратегії. Також однією зі складових формування стратегії є програмний менеджмент, що використовується у загальнонаціональних масштабах, наприклад – модернізація соціальної інфраструктури, космічні дослідження, дослідження в галузі оборонної промисловості, а також в сучасних умовах сьогодення є актуальним використання програмного менеджменту відносно управління складними мінливими подіями. Життєвий цикл програми, як частина стратегії, складається з наступних п'яти фаз: 1. Концептуальне формування програми. 2. Ініціація програми. 3. Розробка плану управління програмою. 4. Поставка цінностей програми. 5. Закриття програми.

Наступним компонентом формування стратегії розвитку інвестиційних потреб в межах національної економіки є процес інтеграції. Інтеграцію слід розглядати, як одну з функцій проєктного менеджменту в управлінні людськими ресурсами. Інтеграція спирається на чотири базисні принципи:

- надання характеристики продуктам програми, використовуючи новаторські підходи;
- розробка альтернативного плану, який має на меті застосовувати принципу гнучкості до змін зовнішнього середовища;
- створення інтелектуального простору для формування об'єднаної компетенції;
- заходи для вдосконалення та формалізації цінностей програми програмного менеджменту для подальшого визначення оптимальних шляхів інтеграції нових компонентів до розробленої стратегії.

Управління інтеграцією програми складається з таких управлінських дій: – визначення місії програми; – управління архітектурою програми; – управління спільною програмою; – управління оцінюванням продукту програми. Для того щоб полегшити концептуальну розробку, набуває актуальності використання функціональної спрямованості: 1. Системна модель (реалізації плану програми). 2. Схематична модель (концептуальний план розвитку). 3. Сервісна модель (створення потенційної цінності в межах розумної експлуатації) [3].

Також до розробки стратегії на місцевому та регіональному рівні обов'язково треба включати базові види планувальних документів відповідно до Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності», а саме: 1. Стратегії розвитку регіону, міста, населеного пункту. 2. Просторові програми (Генеральні плани населених пунктів). 3. Щорічні програми соціально-економічного розвитку та культурного розвитку території.

До ключових елементів формування стратегії на національному, регіональному та місцевому рівні, які сприяють зростанню ефективності інвестиційних платформ, варто віднести: визначення інтеграції інфраструктури міста, а також приміської зони; збереження соціальної єдності міста і області; підвищення всього ресурсного потенціалу в основі чого лежить «мережеве» управління; економічне обґрунтування стратегічного плану. Тому стратегічне планування регіонального розвитку стає одним з дієвих інструментів, що сприяють середовищу, в якому виникають інвестиційні платформи, зокрема в таких векторах – часовий горизонт, що достатньо проглядається; узгодження можливих позицій відносно основних цінностей перспективного розвитку; число можливих учасників розробки і реалізації стратегічного плану. За змістом стратегічний план складається з наступних напрямів розвитку регіону: економічні, соціально-культурні, екологічні та інші. За формою стратегічний план представляє собою переліку конкретних заходів з оцінкою їх вартості [5].

Стратегічне планування є невід'ємною частиною стратегії, що має під собою роботу групи, що складається з представників основних верств утримання громади, метою яких є визначення стратегічних цілей. Основні переваги стратегічного планування – 1) дотримання методик незалежно від управлінських команд; 2) розвиток цілей використовуючи наявні ресурси; 3) визначення новаторських підходів та відхід від шаблонного мислення; 4) сприяння розвитку та самоусвідомлення цілей; 5) зміна умов доступу громади до отримання ресурсів. Стратегічний план, як наступний елемент стратегії має низьку завдань, яку він повинен виконати: визначення базисних умов економічного стану, розвиненість інфраструктури, чисельність насе-

лення, тенденції змін даних характеристик, проведення аналізу наявних сильних і слабких сторін, що впливають на реалізацію бачення стратегічного плану, визначення основних цілей, за допомогою яких можливо досягти результатів, спираючись на сильні сторони та оминаючи слабкі сторони, розробка планів дій для досягнення кожної з основних цілей, базуючись на ієрархії цілей [6].

При подальшому розгляді методологічних підходів до формування стратегії розвитку інвестиційних платформ варто розуміти певну систему принципів і способів організації та побудови теоретичної та практичної діяльності. Узагальнюючи вищевикладене слід зазначити, що під методологічними підходами визначення стратегії розвитку інвестиційних платформ варто розуміти соціально-економічні та соціально-політичні системи, що впливають на суб'єкти внаслідок передбаченої діяльності майбутнього об'єкта методологічних підходів.

Варто зауважити, що становлення методологічних підходів в Україні відбувається на основі базисних компонентів закордонного досвіду; вони були запозичені від закордонних експертів внаслідок імплементації проектів партнерства. Найбільш відомими проектами, що вплинули на розробку методологічних підходів, зокрема в напрямку інвестиційних платформ – проект партнерства Канада – Україна «Регіональне врядування та розвиток», проект «Запровадження європейських стандартів державного управління в Україні», проект «Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність». Використовуючи закордонний досвід щодо розробки стратегії інвестиційних процесів в межах національної економіки варто підкреслити основні етапи: стратегічний аналіз, вибір стратегії, реалізація стратегії.

Беручи до уваги досвід британських експертів, стратегічне планування, як одна зі складових стратегії, визначається в наступних етапах: загальний огляд; аналіз сучасного стану соціально-економічного розвитку регіону; SWOT-аналіз; стратегічне бачення; стратегічний план; моніторинг та оцінювання реалізації регіональної стратегії розвитку; аналіз ефективності й результативності. Однак для реалізації субрегіонального розвитку інвестиційних платформ, варто застосовувати методологію п'яти логічних етапів: організація роботи; сканування середовища та аналіз; критичні питання, стратегічне бачення, SWOT-аналіз; стратегічні цілі, оперативні цілі, плани дій, проектні листки, завдання, пріоритети, ухвалення стратегій; реалізація та моніторинг виконання [7].

Згідно методологічного підходу визначення стратегії розвитку щодо інвестиційних платформ (рис. 1) варто зазначити базиси стратегії розвитку інвестиційних платформ, а саме: планування стратегії, стратегічне управління, фактори стратегічного управління, життєвий цикл в програмному менеджменті (основ-

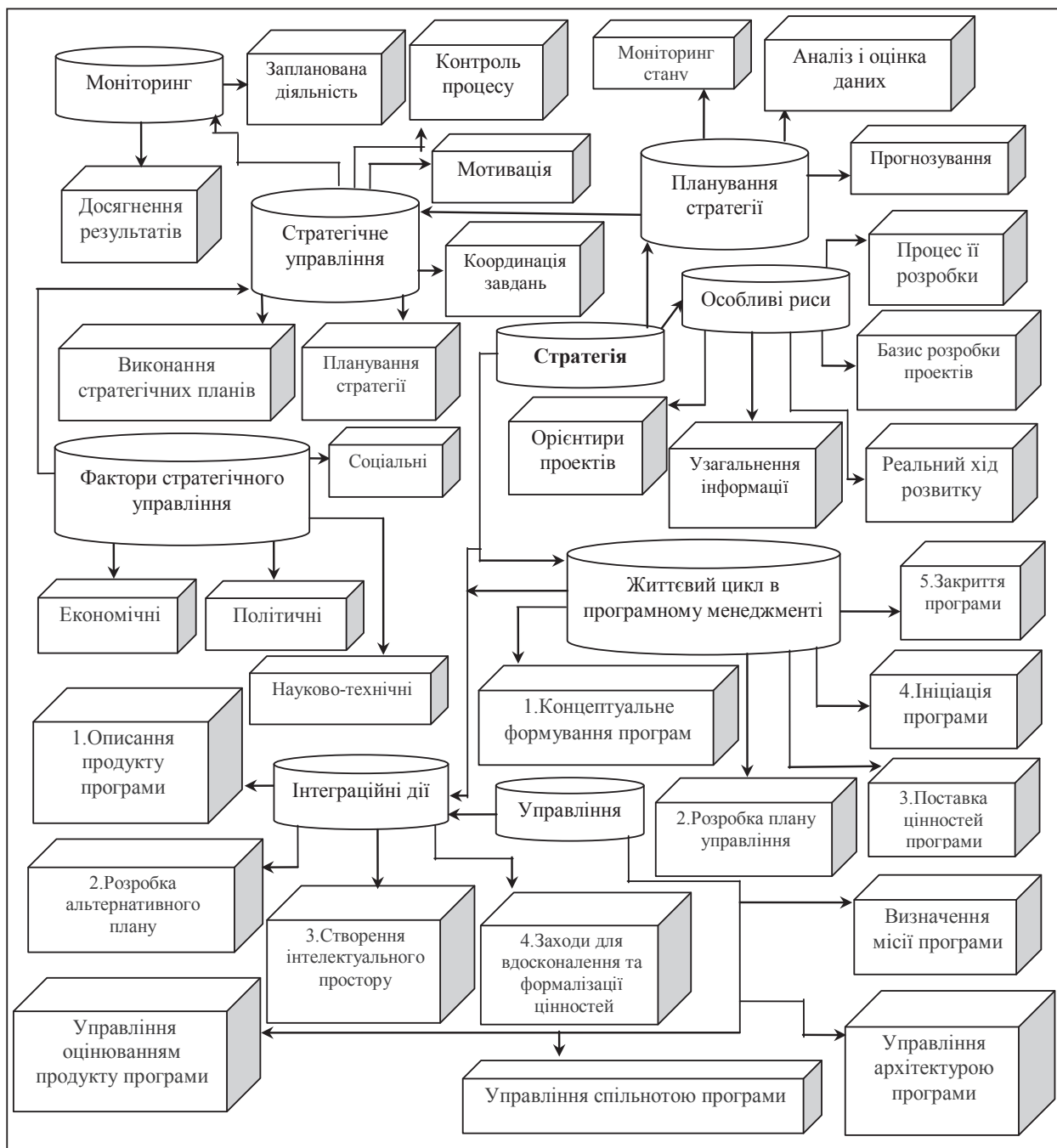


Рис. 1. Методологічний підхід визначення стратегії розвитку щодо інвестиційних платформ

ною функцією якого є управління процесом), інтеграційні дії щодо реакція на зовнішні та внутрішні чинники середовища в якому реалізується стратегія.

До компонентів планування стратегії варто віднести моніторинг стану, аналіз і оцінку даних, прогнозування. Особливими рисами при визначенні методологічних підходів стратегії формування інвестиційних платформ є процес розробки стратегії, базис розробки проєктів (що є частиною стратегії), реальний хід розвитку подій при реалізації подій, орієнтири проєктів (можливі результати від реалізації), узагальнення інформації (основні передумови реалізації стратегії) стратегії.

До інтеграційних дій варто віднести – описання продукту програми, що буде реалізовуватися стратегією; розробка альтернативного плану; створення інтелектуального простору (адаптація до внутрішніх та зовнішніх явищ); заходи для вдосконалення та формалізації цінностей. Підсумовуючи, варто зазначити, що наявні базові компоненти виступають передумовою становлення методологічних підходів для визначення стратегії розвитку інвестиційних платформ в межах національної економіки.

Висновки та пропозиції. Таким чином, визначення методологічного підходу формування стратегії інвестиційних платформ має бути тісно пов'язано

між можливими виконавцями дій та прозорості їх виконання. Методологія визначає основні інструменти для структуризації планування та оцінювання можливостей подальшого формування інвестиційних платформ в межах національної економіки. Використання застарілих методів наразі не є актуальним для ефективних економічних та соціальних рішень відносно інвестиційних платформ, що має в собі певні цільові програми. Методологічні підходи щодо формування стратегій розвитку обумовлені специфікою проблем що можуть виникати в межах національної економіки, а також потреби кожного регіону окремо. Тому поява нових інвестиційних платформ є кроком вперед, щодо розвитку національної економіки, однак кожна з них має враховувати специфіку як регіонального так і макроекономічного розвитку для забезпечення потреби як суб'єктів економічної діяльності, що бажають отримати інвестиції, так і суб'єктів економічної діяльності, що інвестують у проекти.

Список літератури.

1. Сментина Н. В. Теоретико-методологічні аспекти моніторингу та оцінки реалізації стратегій розвитку мезосистем / Н. В. Сментина // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Випуск 5. – Частина 1. – С. 267-272.

2. Стратегічне планування розвитку регіону: основні поняття, вимоги та алгоритм здійснення / А.П. Тіщенко // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2. – С. 84-89. – Бібліогр.: 19 назв. – укр.

3. Молканова В. Методологічні основи програмного управління стратегічним розвитком регіонів України [Електронний ресурс] / В. Молканова. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2017/3/32.pdf>.

4. Ісаєва Н. І. Шляхи вдосконалення системи стратегічного планування України на сучасному етапі [Електронний ресурс] / Н. І. Ісаєва. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://ev.nmu.org.ua/docs/2015/4/EV20154_088-096.pdf.

5. Медвідь В. Ю. Детермінанти стратегічного планування регіонального розвитку / В. Ю. Медвідь. – 2013. – №41. – С. 163–166.

6. Стратегічний план розвитку громади – Асоціація міст України [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://auc.org.ua/sites/default/files/library/mod5web.pdf>.

7. Сментина Н. В. Особливості методології стратегічного планування в системі державного управління соціально-економічним розвитком територій [Електронний ресурс] / Н. В. Сментина. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://www.essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/35107/1/Smentyna_strategic%20planning.pdf.

8. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>.

9. Закон України «Про державні цільові програми» [Електронний ресурс]. – 2004. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1621-15>

УДК 336: 330.341

Оперенко С.Г., здобувач відділу макроекономіки та державного управління

Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

ПЕРЕДУМОВИ ТА НАПРЯМИ ПОДАТКОВОГО ВПЛИВУ НА СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Оперенко С.Г. Передумови та напрями податкового впливу на стимулювання економічного зростання. Наведено чинники економічного зростання, що пов'язані із його забезпеченням з боку держави (державна політика у відповідних галузях, законодавча база, державні витрати), а також чинники суспільного виробництва (ресурси, капітал, науково-технічний прогрес; сукупний попит), вплив яких постійно змінюються і вимірюється різними показниками. Показана залежність ефективності відтворення ресурсів як складова економічного зростання, що ґрунтується на ефективності виробництва, а зниження якого потребує збільшення ресурсів накопичення, що може обмежити споживання і можливості підвищення рівня добробуту. Встановлено, що державне стимулювання економічного зростання передбачає цілеспрямований процес регуляторної діяльності держави із застосуванням інструментів, відповідно до обраної макроекономічної моделі в цілях досягнення сталого розвитку національної економіки. Розкриті теоретичні моделі економічного зростання та сформульовано, що одним із напрямів стимулюванню економічного зростання виступає податкова політика, в основу якої закладено три базові концепції, спрямовані на перспективний розвиток національної податкової системи. Розкриті основні тенденції, які її характеризують податкову систему та проблеми реалізації ефективної стратегії податкової політики. Обґрунтовано основні напрями економічного стимулювання засобами податкового впливу.

Ключові слова: податковий вплив, політика, стимулювання, економічне зростання.

Оперенко С.Г. Предпосылки и направления налогового воздействия на стимулирование экономического роста. Приведены факторы экономического роста, связанные с его обеспечением со стороны государства (государственная политика в соответствующих отраслях, законодательная база, государственные расходы), а также факторы общественного производства (ресурсы, капитал, научно-технический прогресс; совокупный спрос), влияние которых постоянно меняются и измеряется различными показателями. Показана зависимость эффективности воспроизводства ресурсов как составляющая экономического роста, основанной на эффективности производства, а снижение которого требует увеличения ресурсов накопления, может ограничить потребление и возможности повышения уровня благосостояния. Установлено, что государственное стимулирование экономического роста предполагает целенаправленный процесс регуляторной деятельности государства с применением инструментов, в соответствии с выбранной макроэкономической модели в целях достижения устойчивого развития национальной экономики. Раскрыты теоретические модели экономического роста и сформулировано, что одним из направлений стимулированию экономического роста выступает налоговая политика, в основу которой заложены три базовые концепции, направленные на перспективное развитие национальной налоговой системы. Раскрыты основные тенденции, ее характеризует налоговую систему и проблемы реализации эффективной стратегии налоговой политики. Обоснованно основе направлениям экономического стимулирования средствами налогового воздействия.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, эластичность налогов, валовой внутренний продукт, стимулирования, экономический рост.

Operenko S.G. Preconditions and directions of tax influence on stimulation of economic growth. The directions of ensuring the competitiveness of the national economy and trends characterizing the emerging limitations of its sustainable growth on an innovation-investment basis are revealed, which is associated with threats due to the insufficiency of not only intellectual, but also fixed capital. The factors of economic growth associated with its provision by the state (state policy in relevant sectors, the legislative framework, government spending), as well as social production factors (resources, capital, scientific and technological progress; aggregate demand), whose influence is constantly changing and measured by various indicators. The dependence of the efficiency of the reproduction of resources as a component of economic growth based on production efficiency is shown, and the reduction of which requires an increase in the resources of accumulation can limit consumption and the possibility of increasing the level of welfare. State regulation of the economy, in addition to the inherent functions of the institutional and legal support for the effective functioning of the national economy, increased competitiveness and economic security, should also help stimulate economic growth, which are to some extent reflected in tax policy. The formation and implementation of mechanisms for state regulation of economic growth, associated primarily with the factors and forms of expanded reproduction, should be harmonized with the state economic policy for growth and improvement of the means of production and their productivity. It has been established that government stimulation of economic growth involves a targeted process of state regulatory activity using tools in accordance with the chosen macroeconomic model in order to achieve sustainable development of the national economy. Theoretical models of economic growth are revealed and it is stated that one of the areas to stimulate economic growth is tax policy, which is based on three basic concepts aimed at the future development of the national tax system. The main trends are revealed, it is characterized by the tax system and the problems of implementing an effective tax policy strategy. Reasonably based on the directions of economic incentives by means of tax impact.

Key words: tax burden, elasticity of taxes, gross domestic product, stimulation, economic growth.

Постановка проблеми. Стимулювання економічного зростання на макrorівні передбачає збільшення ВВП та його складових, в першу чергу, за рахунок внутрішніх резервів і ресурсів відповідних умов господарювання та реалізацією механізмів державного регулювання, наприклад податкової політики, яка здатна стримувати чи стимулювати економічного зростання.

Державне регулювання економіки окрім обов'язково властивих функцій щодо інституціонально-правового забезпечення ефективного функціонування національної економіки, підвищення конкурентоспроможності та економічної безпеки, також має сприяти стимулюванню економічного зростання,

які в тій чи іншій мірі відбиваються в податковій політиці. Формування та реалізація механізмів державного регулювання економічного зростання, пов'язані перш за все з чинниками та формами розширеного відтворення, повинні бути гармонізовані із економічною політикою держави для зростання і вдосконаленню засобів виробництва і їх продуктивності.

Аналіз ефективності відтворення ресурсів як складова економічного зростання ґрунтується на ефективності виробництва, яка в загальному виді являється економічною категорією, а зниження якого потребує збільшення ресурсів накопичення, що може обмежити споживання і можливості під-

вищення рівня добробуту. Для досягнення стійких темпів економічного зростання в різні періоди розвиненими країнами застосовувались такі заходи як: прискорення науково-технічного прогресу; збільшення соціальних витрат (витрати на освіту, охорону здоров'я, соціальне забезпечення); покращення інвестиційного клімату; перебудова податкової системи.

Окрім зазначених напрямів, що стимулює економічне зростання, підтримання конкурентоспроможності виступає одним із напрямів державної політики, яка орієнтована на розвиток науково-технічного потенціалу та інновацій як елементів довгострокового розвитку національної економіки та сприяння національній безпеці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічного розвитку та впливу різних чинників на економічне зростання проводили як вітчизняні, так і закордонні вчені: Геєць В., Харрод Р. Хансен Э. Робинсон Дж., Ромер та ін.. Дослідженням теоретичних аспектів впливу податкового регулювання на економічне зростання присвячені праці таких вчених як Рускіна О.В., Сідельникова Л.П., Дзівінська Ю.О., Ярема Б.П. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми передбачає дослідження концепцій, спрямовані на перспективний розвиток національної податкової системи для стимулювання економічного зростання.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування напрямів стимулювання економічного зростання засобами податкового регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна податкова система перебуває на такому етапі свого розвитку, який характеризується лібералізацією податкової політики. Така тенденція спричинена жорсткою економічною і, як наслідок, податковою конкуренцією між країнами світу, яка відбувається в сучасних умовах інтеграції та глобалізації економіки. Напрямок на лібералізацію податкової політики обраний майже всіма розвиненими країнами, і прагнення України приєднатися до європейської спільноти зобов'язує нашу державу адаптувати податкове законодавство до вимог ЄС.

Конкурентоспроможність у ХХ столітті ґрунтувалась на ресурсних перевагах, проте в умовах мобільності чинників виробництва та глобалізації, конкурентоспроможність досягається за рахунок технологічних переваг. Залежність чинників виробництва виявляється у можливості за рахунок, наприклад, збільшення інвестицій у всі галузі та сфери національної економіки підвищувати конкурентоспроможність на основі таких чинників, як: інтелектуальний капітал (кваліфіковані спеціалісти); інноваційна виробнича інфраструктура (технопарки, інкубатори) тощо.

Як засвідчує статистика в загальному обсязі інвестиції в освіту як складової інтелектуального капіталу складають 0,73% у 2018 році [10].

Як показує світова тенденція, то в розвинених країнах відбувається зростання інвестування в освіту від 8% до 20% в загальному обсязі фінансування. Згідно із звіту Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), середній показник

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2015-2018 рік

	2015	2016	2017	2018
Усього (млн. грн.)	251154	326164	412813	526342
Сільське, лісове та рибне господарство	27900	45042,4	57804,7	65901,1
Промисловість	84168	108635	136490	179718
Будівництво	40931,5	40933,3	50640,4	51902,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	16278	24737,7	35702,2	44920,5
Тимчасове розміщування й організація харчування	970	1438,1	1591,4	1903,6
Інформація та телекомунікації	21848,4	15619,8	17038,1	28644,4
Фінансова та страхова діяльність	6223,7	7620,7	7950,7	10763,8
Операції з нерухомим майном	8797,6	17248,3	15865,3	21264,7
Професійна, наукова та технічна діяльність	3805,3	5359	7613,3	9029,6
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	5677,4	9140,1	11308	9004,8
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	12547,5	19104,2	30366,5	40883,5
Освіта	1176,4	1827,3	3256,9	3849,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1550,2	3317,1	6380,7	7243,8
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	921,4	795,6	1471,5	3317,6
Надання інших видів послуг	206,5	270,8	476,2	397

Джерело: [10]



Рис. 1. Структура капітальних інвестицій за видами економічної діяльності за 2018 рік [10]

витрати на освіту складає 12,9 %, але значно розрізняються між країнами: від 21,6% к Новій Зеландії, 13,6 % для Сполучених Штатів і 12,2 відсотка для Сполученого Королівства до 8% в Італії.

Відповідно до зазначених вище ресурсних та технологічних переваг, розвинені країни вибудовують таку державну політику, яка була б орієнтована на диверсифікацію економіки та розвиток високотехнологічних виробництв, що не можливо без інвестування в інтелектуальний капітал, що визначається взаємозв'язком із економічним зростанням через можливість збільшення отриманих доходів та наповнення бюджету для виконання соціальних зобов'язань державою.

Проявом державної політики у стимулюванні інвестиційної діяльності є формування механізму залучення інвестицій, оскільки не значне зростання, а в деяких галузях і зменшення інвестицій, перешкоджає подальшому економічному зростанню через високу зношеність основних фондів, який у 2016 році складав 58,1 %, а по галузям промисловості ступінь зносу більше 70% [10].

Зазначені тенденції характеризують виникаючі обмеження стійкого росту національної економіки на інноваційно-інвестиційній основі, що пов'язано із загрозами через недостатність не тільки інтелектуального, а і основного капіталу. В умовах євроінтеграції ключовим виступає розвиток науково-технічної і зовнішньоекономічної політики, спрямованої на подолання ресурсної орієнтації економіки.

Застосування розвиненими країнами диверсифікації структури народного господарства на інноваційній та ефективній інституціональній основі дозволяє посилити вплив інвестицій у довгострокове економічне зростання. Тому в цьому процесі

важливе місце відводиться державі в регулюванні стійкого економічного зростання, оскільки напряму пов'язано із ефективністю регуляторної політики в короткостроковому періоді та стратегією розвитку. Проте окрім ефективної інвестиційного забезпечення з боку держави важливо відмітити і інші чинник, що впливають на економічну динаміку та потребують відповідного застосування заходів державного регулювання.

Основними чинниками економічного зростання виступають чинники, що пов'язані із його забезпеченням з боку держави (державна політика у відповідних галузях, законодавча база, державні витрати), а також чинники суспільного виробництва (ресурси, капітал, науково-технічний прогрес; сукупний попит), вплив яких постійно змінюються і вимірюється різними показниками (таблиця 2).

Наведені чинники впливу на економічне зростання, обумовлюють використання різних напрямів політики державного регулювання, оскільки ринковий механізм не в змозі в повній мірі впливати на ринкові провали, що пов'язано, наприклад, із екологічними наслідками господарської діяльності. Державне стимулювання економічного зростання передбачає цілеспрямований процес регуляторної діяльності держави із застосуванням інструментів, відповідно до обраної макроекономічної моделі в цілях досягнення сталого розвитку національної економіки.

Дослідження теоретичних моделей економічного зростання (таблиця 3), показало, що вплив держави (згідно кейнсіанської і неокейнсіанської теорії) потрібен для підтримання рівноваги і ґрунтується на основі виробничої функції, основними елементами моделі якої виступають праця та капітал (виробнича

Основні чинники економічного зростання

Чинник	Характеристика	Оцінка ефективності
Державне регулювання		
Державна політика у відповідних галузях	Фінансово-кредитна, податкова, інвестиційна політика тощо	Рівень соціальної нерівності, конкурентоспроможність
Інституціональна база	Правові інститути, інститути громадського суспільства	Індекс економічної свободи, рівень демократії тощо
Державні витрати	Державні інвестиції, бюджетне фінансування	Частка державних витрат
Суспільне виробництво		
Ресурси	Природні та трудові ресурси	Матеріаломіскість та продуктивність праці
Капітал	Основний капітал	Фондовіддача та фондоозброєність
Науково-технічний прогрес	Інновації	Відсоток застосування НДР
Сукупний попит	Сукупні витрати	Відсоткова ставка, рівень податкового навантаження

функція Кобба-Дугласа), а згодом і з урахуванням технологічного прогресу (модель Р. Солоу).

Кейнсіанська теорія ефективного попиту показує, що головну роль в стимулюванні економічного зростання має відігравати державне регулювання сукупного попиту, який в моделі Кейнса визначає загальний обсяг виробництва і пропозиції товарів і послуг в економіці [5].

Неокласичні теорії економічного зростання в принципі заперечують необхідність його державного стимулювання, виходячи з того, що завдяки гнучким цінам ринкова економіка повністю використовує всі виробничі ресурси для свого зростання без державного регулювання.

Найбільш відомим прикладом неокласичної теорії зростання є модель Роберта Солоу, що припускає екзогенний технічний прогрес, викликаний зовнішніми по відношенню до економіки факторами, які не залежать від державного стимулювання [6-7].

Сучасні неокласичні теорії зростання Поля Ромера і Роберта Лукаса переносять акцент на ендогенне економічне зростання, яке можна стимулювати завдяки державному регулюванню технологічного розвитку за допомогою фінансування науки і освіти [7-8].

Інша неоліберальна теорія – монетаризм – повністю заперечує необхідність державного стимулювання економічного зростання і рекомендує державі обмежитися практикою регулювання збільшення грошової маси відповідно до середнього темпу економічного зростання [6].

Ще одна неоліберальна теорія – «економічна теорія пропозиції» – заперечує розширення державного втручання і доводить, що економічне зростання можна стимулювати тільки шляхом зменшення податків. Цій меті служить знаменита крива Лаффера, яка показує, що за допомогою зниження ставки податків можна домогтися збільшення їх загального обсягу завдяки зростанню виробництва і доходу.

В Україні в останні роки склалася група економістів на чолі з В.М. Гейцем [1], яка пов'язує стимулювання економічного зростання в Україні з політикою нової індустріалізації, що передбачає пільгове довгострокове кредитування промислового розвитку, а також – тимчасовий протекціоністський захист національної промисловості від іноземної конкуренції.

Навпаки, ліберальні економісти вважають за необхідне для стимулювання економічного зростання в Україні не промисловою політикою, а зменшення державного втручання і скорочення податків на бізнес.

Таблиця 3

Основні макромоделі економічного зростання

Модель	Формула	Характеристика
Виробнича функція Кобба-Дугласа	$y = AK^{\alpha} L^{\beta}$	K – витрати капіталу; L – витрати трудових ресурсів;
Модель Р. Солоу	$Y = f(K, L \times E)$	E – витрати технологічного прогресу
Модель Дж. Хікса	$y_t = C_{a,t} + C_y y_{t-1} + I_{a,t} + \eta(y_{t-1} - y_{t-2})$	St – обсяг доходу, It – автономні інвестиції, η – коефіцієнт акселерації

Стимулювання економічного зростання направлено на збільшення обсягів економічних благ, що сприяє підвищення добробуту населення і зменшення бідності, проте досягти цього без цілеспрямованої і систематичної державної підтримки практично не можливо. На нашу думку, основними напрямками державної політики для досягнення економічного зростання можуть виступати заходи

децентралізації чи податкової реформи, а також сприяння державно-приватному партнерству.

Ефективність розвитку національної економіки зумовлюється вдосконаленням механізмів, які сприяють стимулюванню економічного зростання, що пов'язано із податковою політикою.

В основу податкової політики держави було закладено три базові концепції, спрямовані на перспективний розвиток національної податкової системи [2-4].

Перша концепція передбачала оподаткування обсягів реалізації продукції, робіт, послуг, оплачених покупцем, із застосуванням диференційованих ставок, з урахуванням сфери діяльності та специфіки її провадження. Друга концепція передбачала встановлення пільг для інвестиційної діяльності; ставка податку на додану вартість була знижена до 20%; склад податків зазнав чіткого розподілу на загальнодержавні і місцеві; оподаткування фізичних осіб передбачало визначення сукупного річного доходу об'єктом оподаткування. В основу третьої концепції була закладено значні пріоритети для вітчизняних виробників товарів та продукції.

До основних тенденцій, які її характеризують податкову систему, відносяться наступні.

1. *Лібералізація податкової системи.* Політика лібералізації податкової системи України спрямована на стимулювання економічного зростання.

2. *Диференційований підхід до оподаткування.* Проявляється через застосування особливого, пільгового підходу в оподаткуванні окремих платників, тих, розвиток яких держава намагається стимулювати найбільше. Виражається у справлянні єдиного податку з суб'єктів малого бізнесу, застосуванні нульової ставки при оподаткуванні прибутку окремих платників, надання податкової соціальної пільги при оподаткуванні доходів фізичних осіб, проведення податкової амністії для платників податку на прибуток та ПДВ.

3. *Переважає непрямі податки над прямими.* Податок на додану вартість протягом тривалого часу зберігає позицію основного бюджетотворюючого податку. На сучасному етапі розвитку національної економіки вкрай недоцільно оподатковувати доходи та прибутки. Переважання непрямого оподаткування в структурі податкової системи спрямоване на легалізацію доходів платників та скорочення масштабів тіньової економіки.

4. *Переважає ПДФО над податком на прибуток.* В умовах загострення кризових явищ юридичні особи декларують дуже низькі прибутки та навіть збитки, що не забезпечує бюджету належних сум надходжень. Податок на прибуток підприємств демонструє в таких умовах дуже низьку фіскальну ефективність.

5. *Переважає суб'єктивного фактора щодо впровадження в систему оподаткування майнових податків.* Податок на майно успішно справ-

ляється в усіх зарубіжних державах, в той час як Україна ввела його до складу податкової системи лише в 2011 році. Протягом перших трьох років дії Податкового кодексу України податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, що входить до складу майнових податків, взагалі не справлявся з причини недостатності необхідної для розрахунку податку інформації.

6. *В основу національної податкової системи входять податки, які практикуються світовою спільнотою, а саме:* податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість, акцизний податок, мито, екологічний податок, рентна плата, податок на майно.

Сьогодні фіскальна спрямованість української податкової політики і далі залишається її основною проблемою. Регулятивні функції податків відсутні на задній план цілями фіскального наповнення бюджету, що в кінцевому результаті знецінює його доходи. В сучасних умовах загострення кризових явищ держава має можливість вплинути на поживлення економіки шляхом застосування системи регулятивних заходів [1; 4]. Залишається невирішеною низка проблем системного характеру, які заважають реалізувати ефективну стратегію податкової політики держави, а саме:

- провідну роль у здійсненні податкової політики держави продовжує відігравати фіскальна функція податків, залишаючи регулюючу функцію не реалізованою в повній мірі;
 - недостатність оподаткування природних ресурсів та його недосконалість;
 - невирішеними залишаються проблеми спрощеного оподаткування малого бізнесу, які створюють сприятливі умови для ухилення від оподаткування;
 - не створено передумови для виходу із тіні суб'єктів господарювання;
 - реорганізація середніх підприємств та створення на їх основі суб'єктів малого бізнесу з метою застосування спрощеної системи;
 - нерівномірне податкове навантаження, внаслідок чого найбільше податкове навантаження покладено на законслухняних платників, позбавлених податкових пільг, та багато інших.
- Тому основними напрямками економічного стимулювання засобами податкового впливу є:
1. Вдосконалення оподаткування трансфертного ціноутворення.
 2. Вдосконалення митного оподаткування.
 3. Удосконалення системи податкових пільг по податку на прибуток підприємств.
 4. Мінімізація адміністративного впливу при оформленні податкових пільг.
 5. Легалізація тіньового сектора економіки.
 6. Вдосконалення ресурсного оподаткування.
 7. Підвищення конкурентоспроможності українського бізнесу.

8. Активізація інвестиційних процесів в національній економіці.

9. Зменшення розміру витрат платників податків на обчислення та сплату податків, а також витрат держави на їх адміністрування.

10. Простота та зрозумілість норм податкового законодавства для суб'єктів господарювання.

11. Створення умов для сумлінного виконання вимог податкового законодавства платниками податків.

12. Адаптація вітчизняного податкового законодавства до законодавства Європейського союзу.

13. Запровадження інформаційно-аналітичної системи Державної фіскальної служби в національному масштабі.

14. Уніфікація та синхронізація подання звітності.

15. Поступове зниження рівня податкового навантаження на платників та його вирівнювання.

16. Легалізація ринку праці, посилення відповідальності роботодавців за неоформлення трудових відносин із працівниками.

Одним із пріоритетних напрямів проведення подальшої податкової політики на сьогодні має стати забезпечення нейтральності та справедливості оподаткування на засадах економічної ефективності, стабільності, прозорості та наближення її до міжнародних та європейських стандартів. Лише за таких умов буде створено підґрунтя для сталого розвитку суб'єктів господарювання та економічного зростання держави.

Висновки. Огляд та аналіз сучасних тенденцій оподаткування в національній економіці наголошує на необхідності подальшого вдосконалення податкової політики держави та на більш ефективне використання її регуляторного потенціалу, спрямованого на забезпечення економічного зростання. До визначальних завдань сучасної податкової політики слід віднести «досягнення рівномірних темпів еко-

номічного зростання, максимального рівня зайнятості населення країни, відчутне підвищення рівня суспільного добробуту, стимулювання інвестиційної та підприємницької діяльності тощо; і лише потім – наповнення бюджету держави коштами та досягнення його збалансованості, що більше стосується особливостей перерозподілу національного доходу країни» [15, с. 236]. Вдосконалення податкової системи в Україні вимагає не лише внесення суттєвих змін в податкове законодавство, а і прискорення процесів реформування в інших сферах життя суспільства.

Список літератури:

1. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку – Національна академія наук України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Віддруковано у ВПЦ «Експрес», 2009. 864 с.
2. Рускіна О.В. Фіскальне регулювання: міжнародний досвід та уроки для України. Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. 2017. Том 2. Випуск 1. С. 116-123.
3. Сідельникова Л.П. Ефективність податкових джерел формування бюджетних ресурсів держави. Фінанси України. 2015. № 9. С. 45-60.
4. Дзівінська Ю.О., Ярема Б.П. Сучасний стан та перспективи оподаткування прибутку підприємств в Україні. «Молодий вчений». 2017. № 3(43). С. 645-649.
5. Харрод Р. Теория экономической динамики: Пер. с англ. В.Е. Маневича / Под ред. В.Г. Гребенникова. – М.: ЦЭМИ, 2008. – 210 с.
6. Хансен Э. Денежная теория и финансовая политика. М.: Дело, 2006. 312 с.
7. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986.
8. Solow R.M. A Contribution to the Theory of Economic Growth. The Quarterly Journal of Economics. 1956. February Vol.70, No.1. P. 65-94.
9. Romer P.M. Increasing Returns and Long-Run Growth (Возрастающая отдача и экономический рост). The Journal of Political Economy, October, 1986. Pp.1002-1037.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики в Україні. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 3 (15) 2018

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Ангеліна Мінченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 9,3.
Підписано до друку: 29.06.2018 р. Замов. № 0818/106. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.