

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКА ДЕРЖАВНА ІНЖЕНЕРНА АКАДЕМІЯ

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ
ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 6 (06) 2016

Частина 2

ЗАПОРІЖЖЯ

2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Відповідальний секретар:

Морщенок Т.С. – 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).

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Запорізької державної інженерної академії
(протокол № 16 від 22.12.2016 р.)**

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Шевченко В.А. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....	9
Shenderivska L.P., Chumak O.S. IMAGE MANAGEMENT FOR THE PUBLISHING HOUSE.....	14
Шляга О.В., Вертегел А.В. СУТНІСТЬ ТА ВИДИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ОБ'ЄКТІВ	19

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бітюк І.М. СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК КОНЦЕПЦІЇ БІЗНЕС-ІНКУБУВАННЯ: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД.....	24
Буряк А.А. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	29
Венгер О.І. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ У СОЦІАЛЬНІЙ ДЕРЖАВІ.....	34
Кирлик Н.Ю. ЛОГІСТИЧНИЙ КЛАСТЕР ЯК ЗАСІБ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ	39
Купира М.І. ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	43
Мошак О.В., Тромпак О.В., Стан І.М. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕГІОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В АГРАРНІЙ СФЕРІ	48
Приходченко Т.А. ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ	52
Проданова Л.В., Панкова Л.І., Зайва Ю.О. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	57

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Курильців Р.М. ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ НА РЕЄСТРАЦІЮ ПРАВ НА ЗЕМЛЮ ЯК КРИТЕРІЙ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯМ	62
Скаковська С.С. УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ РЕГІОНУ	67

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Башинський Т.В. ЕЛЕМЕНТИ ТА ФУНКЦІЇ СИСТЕМИ МЕХАНІЗМІВ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....	71
---	----

Пріхно І.М. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ	77
---	----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Abdulla Alrashdi THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT RESEARCH.	82
Гудзовата О.О. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ.....	88
Донець О.Б. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ КРЕДИТІВ МАЛИМ ТА СЕРЕДНІМ ПІДПРИЄМСТВАМ	94
Жердецька Л.В., Федоришина К.О. РОЗВИТОК МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ.....	98
Завадська Д.В., Хархардіна Д.Ю. АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ	104
Зайцев О.В. ВЗАЄМОДІЯ МОНЕТАРНОЇ ІНФЛЯЦІЇ З ІНДЕКСОМ ЦІН У ГАЛУЗЯХ ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ	109
Заїка А.М. АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ФОРМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ	117
Маслий Н.Д., Мальченко А.В. ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ	122
Мунтян В.В. ДЕРЖАВНІ ЦІЛЬОВІ ПРОГРАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ МОЛОДІЖНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	127
Полинюк Н.І. ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ МІЖТЕРИТОРІАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО ВИРІВНЮВАННЯ В УКРАЇНІ	132
Савчук О.О. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ	138
Сергєєва Л.Н., Ковтун О.А. МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА ФІНАНСОВУ АКТИВНІСТЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ.....	142
Шевчук Ю.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАХОВОЇ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ	147
Щербатих Д.В. ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ТА ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ	154

Ярош М.В.

ОПТИМІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПДВ: ОЦІНКА РІВНЯ
ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ПРИ ОПОДАТКУВАННІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПРОДУКТІВ 159

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Макаренко А.П., Меліхова Т.О.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ТА ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ
ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ 164

Usatenko O.V.

DETERMINING HISTORICAL DEVELOPMENT STAGES
TO IMPROVE REPORTING SYSTEM OF INSTITUTIONAL INVESTORS 171

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

Кирій В.В., Мендюк О.В., Чеченець Д.О.

МОДЕЛЬ НЕЙРОЛІНГВІСТИЧНОЇ СЕГМЕНТАЦІЇ СПОЖИВАЧІВ
В УМОВАХ ОБМЕЖЕНОЇ КІЛЬКОСТІ ІНФОРМАЦІЇ 176

Норік Л.О., Григоренко А.А.

ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ ЗА ПОКАЗНИКОМ ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕННЯ 179

Рощина Н.В., Зелікман А.В.

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА
НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ЙОГО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ 183

CONTENTS

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Shevchenko V.A. FOREIGN HEALTHCARE INSTITUTIONS MANAGEMENT EXPERIENCE	9
Shenderivska L.P., Chumak O.S. IMAGE MANAGEMENT FOR THE PUBLISHING HOUSE	14
Shliaga O.V., Vertegel A.V. THE ESSENCE AND TYPES OF MODERNIZATION OF THE INDUSTRIAL FACILITIES	19

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Bitiuk I.M. THE ESTABLISHMENT AND DEVELOPMENT OF BUSINESS INCUBATION CONCEPT: FOREIGN EXPERIENCE	24
Buriak A.A. PRIORITY DIRECTIONS OF INCREASE THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRAINE'S REGIONS INDUSTRY	29
Venger O.I. THE ESSENCE AND ROLE OF SOCIAL ADMINISTRATIVE SERVICES IN A SOCIAL STATE	34
Kyrlyk N.Y. LOGISTICS CLUSTER, AS A MEANS OF COMMUNICATION POLICY	39
Kupyra M.I. EVALUATION OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF UKRAINE	43
Moshak O.V., Trompak O.V., Stan I.M. FOREIGN EXPERIENCE OF REGIONAL MANAGEMENT IN AGRICULTURE.....	48
Prykhodchenko T.A. FUNDAMENTALS OF MANAGEMENT SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE REGION	52
Prodanova L.V, Pankova L.I., Zayva Yu.A. PROBLEMATIC ASPECTS OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN UKRAINE MARKET	57

ECONOMY OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AND ENVIRONMENTAL DEFENCE

Kuryltsiv R.M. TRANSACTION COSTS FOR THE REGISTRATION OF LAND RIGHTS AS A CRITERION FOR EVALUATING THE EFFICIENCY OF LAND GOVERNANCE	62
Skakov'ska S.S. MANAGEMENT OF TOURIST AND RECREATIONAL POTENTIAL REGION	67

DEMOGRACY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

Bashynskyy. T.V. ELEMENTS AND FUNCTIONS OF A SYSTEM OF MECHANISMS OF DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF STATE SOCIAL POLICY.	71
Prihno I.M. TRENDS IN THE DEVELOPMENT AND SUPPORT OF SOCIAL SPHERE IN UKRAINE	77

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Abdulla Alrashdi THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT RESEARCH.	82
Gudzovata O.O. FOREIGN EXPERIENCE OF STATE MONETARY POLICY AND STRENGTHEN FINANCIAL SECURITY	88
Donets O.B. FORMATION OF CREDIT GUARANTEES TO SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES	94
Zherdetska L.V., Fedoryshyna K.O. DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO IDENTIFYING SYSTEMICALLY IMPORTANT BANKS.....	98
Zavadska D.V., Kharkhardina D.Y. ANALYSIS OF REGIONAL BANKING SYSTEM OF ODESSA REGION	104
Zaitsev O.V. THE INTERACTION OF MONETARY INFLATION WITH THE PRICE INDEX IN THE TRANSPORT AND COMMUNICATIONS SECTORS	109
Zaika A.M. THE ANALYSIS OF CONTEMPORARY FORMS FUNCTIONING OF HOUSEHOLDS IN UKRAINE.....	117
Maslii N.D., Malchenko A.V. RESEARCH THE CURRENT STATE OF THE BANKING SECTOR OF UKRAINE	122
Muntian V.V. THE GOVERNMENT TARGET PROGRAMS AS A TOOL FOR YOUTH POLICY INSTRUMENT IN UKRAINE.....	127
Polyniuk N.I. THE POSSIBILITY OF INTRODUCING FOREIGN EXPERIENCE OF INTER-TERRITORIAL FISCAL EQUALIZATION IN UKRAINE	132
Savchuk O.A. ECONOMIC ESSENCE OF TAX REVENUE IN THE SYSTEM OF FINANCIAL AND ECONOMIC REGULATION	138
Sergeeva L.N., Kovtun O.A. MODELING COMMERCIAL BANK EFFECT ON THE FINANCIAL ACTIVITY OF HOUSEHOLDS	142
Shevchuk Y.V. CONCEPTUAL APPROACHES TO THE INTRODUCTION OF HEALTH INSURANCE IN UKRAINE	147
Shcherbatyh D.V. THEORETICAL CONCEPTUALIZATION AND FUNDAMENTALS OF FORMATION OF BANKING SYSTEM.....	154
Jarosh M.V. OPTIMIZING VAT: ASSESSMENT OF THE TAX BURDEN FOR THE TAXATION OF AGRICULTURAL PRODUCTS	159

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Makarenko A.P., Melikhova T.O. THEORETIC-METHODOLOGICAL BASES AND PRACTICAL APPROACHES OF LEASING AUDIT IMPROVEMENT.....	164
---	-----

Usatenko O.V.

DETERMINING HISTORICAL DEVELOPMENT STAGES
TO IMPROVE REPORTING SYSTEM OF INSTITUTIONAL INVESTORS 171

**MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY**

Kiry V.V., Mendyuk O.V., Chechen D.A.

NEUROLINGUISTICS MODEL OF SEGMENTATION CONSUMERS
WITH A LIMITED AMOUNT OF INFORMATION 176

Norik L.O., Grygorenko A.A.

DETERMINING THE OPTIMAL STRUCTURE OF THE INDUSTRIAL COMPLEX
OF THE NATIONAL ECONOMY BASED ON GDP PER CAPITA INDICATOR 179

Roschyna N.V., Zelikman A.V.

ENTERPRISE FINANCIAL CONDITION RATIOS OPTIMIZATION
BASED ON ANALYSIS OF ITS FINANCIAL STATEMENTS 183

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 351.773

Шевченко В.А., здобувач
кафедри економіки та управління підприємством
*Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Шевченко В.А. Зарубіжний досвід управління закладами охорони здоров'я. У статті проведено аналіз зарубіжного досвіду з управління закладами охорони здоров'я. Наведено особливості розвитку закладів охорони здоров'я у зарубіжних країнах, застосування ефективних моделей управління та їх впливу на ефективність функціонування підприємств медичних послуг.

Ключові слова: управління, заклади охорони здоров'я, медична галузь, медичні послуги.

Шевченко В.А. Зарубежный опыт управления учреждениями здравоохранения. В статье проведен анализ зарубежного опыта по управлению учреждениями здравоохранения. Выделены особенности развития учреждений здравоохранения в зарубежных странах, применения эффективных моделей управления и их влияния на эффективность функционирования предприятий сферы медицинских услуг.

Ключевые слова: управление, учреждения здравоохранения, медицинская отрасль, медицинские услуги.

Shevchenko V.A. Foreign healthcare institutions management experience. The article analyzes the foreign experience in the management of health institutions. The features of the health institutions in foreign countries, the use of effective governance models and their impact on the efficiency of the enterprises in the sphere of medical services.

Keywords: management, health care, medical industry, medical services.

Постановка проблеми. Сфера охорони здоров'я є складною суспільною динамічною системою, яку людське суспільство на кожному етапі свого розвитку створює і використовує для здійснення великого комплексу заходів, спрямованих на охорону і постійне поліпшення здоров'я кожної людини і суспільства загалом, зокрема на накопичення наукових медичних знань і використання їх в цілях широкої індивідуальної і суспільної профілактики захворювань, розпізнавання і лікування хвороби, а також збільшення тривалості життя людей. Охорона здоров'я входить до числа пріоритетних напрямів соціальної політики держави в сучасних країнах, адже здоров'я нації має самостійну цінність і виступає важливою складовою загального потенціалу країни. За таких умов актуальності набуває необхідність продовження і розвитку процесів модернізації в економіці охорони здоров'я як усій галузі, так і на рівні окремих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика підвищення ефективності механізму управління закладами охорони здоров'я та її значення для економічного зростання знайшли своє відображення і обґрунтування у наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, наприклад, у роботах О.В. Берднікова, Г.О. Слабкого, О.Л. Чорновіл, Я.А. Аркатова, В.П. Горина, В.М. Лехан,

О.В. Баєвої, Л.В. Крячкова, І.В. Рожкової, Ю.Б. Іванова, В.Ф. Москаленко, Л.І. Федулової, А.М. Кричківської, К.В. Павлюка, С.В. Палиці, В.Г. Гінзбурга.

Постановка завдання. Реалізація національної програми економічних реформ України на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [1] сьогодні не змогла істотно змінити ситуацію в галузі охорони здоров'я. Залишився невирішеним ряд завдань, які були спрямовані на підвищення якості медичних послуг, ефективності функціонування системи охорони здоров'я (як загалом, так і на рівні підприємств медичних послуг). Серед значущих перетворень у сфері охорони здоров'я слід відзначити необхідність підвищення забезпеченості медичних організацій високотехнологічним лікувально-діагностичним обладнанням, а також вирішення питань, пов'язаних з їх інформатизацією за допомогою впровадження медичних інформаційно-аналітичних систем, спрямованих на автоматизацію основних процесів діяльності медичного закладу. Однак зазначені технологічні та інформаційні новачки в охороні здоров'я здебільшого не супроводжувалися адекватною трансформацією управлінських технологій, що істотно знижує ефект від проведених заходів щодо забезпечення якості та доступності медичних послуг.

Виклад основних результатів. Невід’ємною складовою ефективного функціонування підприємства медичних послуг є впровадження методик сучасного управління на основі комплексного аналізу зарубіжного досвіду менеджменту в сфері охорони здоров’я і його адаптації до специфіки національної системи охорони здоров’я. Проведений аналіз інформаційних джерел, представлених з цієї тематики, підтвердив актуальність заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління як вітчизняними, так і зарубіжними закладами охорони здоров’я з метою підвищення якості медичних послуг для споживачів і результативності діяльності медичних закладів. Основним завданням майже всіх систем охорони здоров’я на сучасному етапі залишається прагнення стримувати неухильно зростаючі витрати на медичне забезпечення за допомогою ефективного контролю над організаційними ресурсами охорони здоров’я за збереження високих стандартів надання медичних послуг. Незважаючи на те, що системи охорони здоров’я різних країн кардинально відрізняються одна від одної, під час їх детального розгляду відзначається наявність загальних характерних особливостей, а багато проблем зарубіжних медичних організацій пов’язані з проблемами, з якими стикаються організації вітчизняної системи охорони здоров’я.

Зарубіжний досвід управління підприємствами охорони здоров’я свідчить про ряд тенденцій і ефек-

тивних зарубіжних практик, що є найбільш актуальними для забезпечення фінансової стійкості та ефективності функціонування медичних закладів в період фінансово-економічної кризи. У наукових публікаціях з питань закордонних систем охорони здоров’я велика увага приділяється державній політиці, що стосується організації та фінансування надання медичної допомоги населенню, а також побудови актуальних моделей оптимізації витрат державних і приватних бізнес-структур на медичне обслуговування громадян. На корпоративному і державному рівнях наголошується на необхідності формування реєстра для отримання достовірних даних про захворювання, виявлення закономірностей їх виникнення і розвитку, розроблення управлінських рішень щодо профілактики та реабілітації.

Нині в зарубіжних системах охорони здоров’я з’явилася нова парадигма ціннісно-орієнтованої системи охорони здоров’я, яка фокусується на якості наданих медичних послуг за певного рівня витрат, на засадах якої були реалізовані проекти щодо широкомасштабного скорочення витрат, забезпечення сталого розвитку і підвищення ефективності у сфері охорони здоров’я, основною метою яких було збереження колишнього обсягу і якості надання медичних послуг без залучення додаткових фінансових ресурсів. У зв’язку з цим важлива проблема була розглянута в звіті, представленому Бостонською

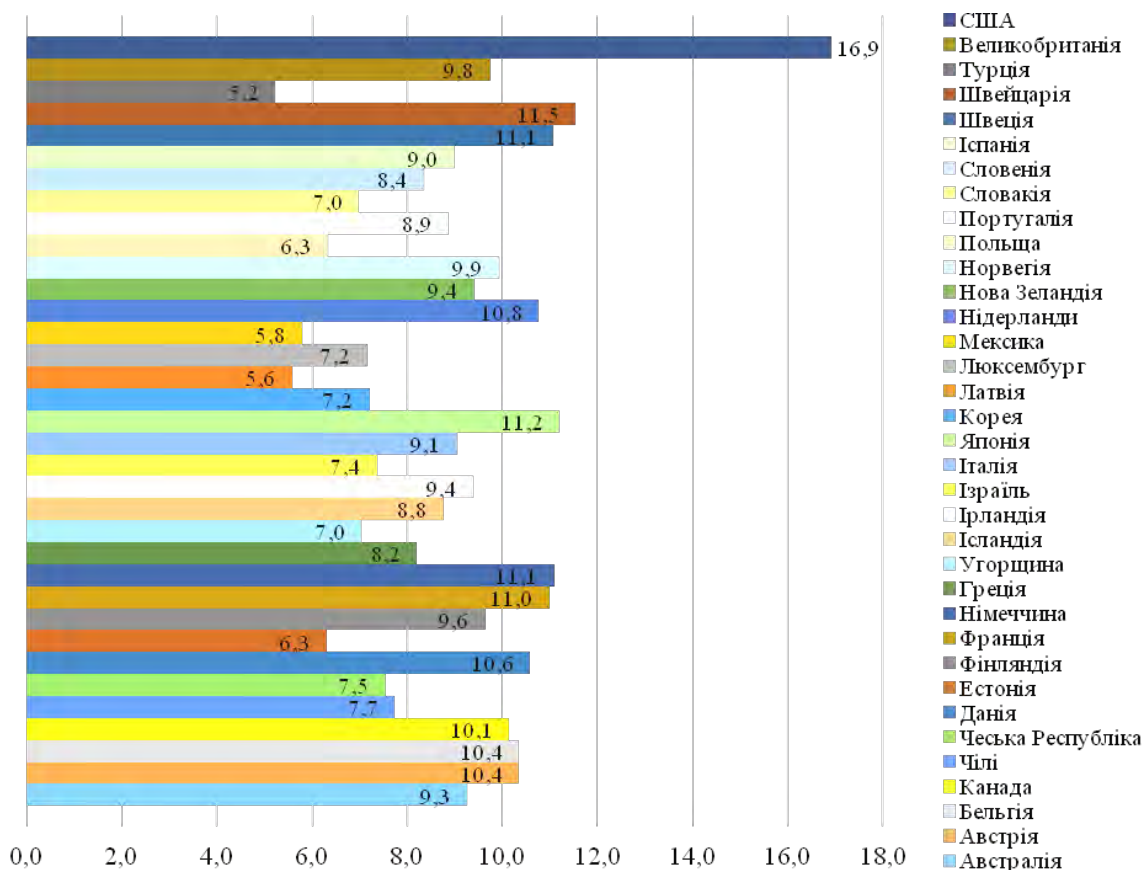


Рис. 1. Сукупні витрати на охорону здоров’я у розвинених країнах за 2015 рік, % від ВВП
Джерело: складено автором за матеріалами [3–6]

консалтинговою групою: зростання рівня витрат на охорону здоров'я часто не пов'язано з результатами лікування пацієнтів, з огляду на це виникає необхідність прозорості даних про результати лікування, що дає змогу прискорити впровадження ефективних клінічних рекомендацій [2]. Основа підходу – орієнтація на результат лікування за допомогою формування реєстрів результатів лікування і необхідних даних щодо захворюваності. Поліпшення результатів лікування і скорочення кількості відхилень призводять до зниження медичних витрат і підвищення якості наданих медичних послуг. Прикладом застосування цього підходу може служити Швеція, де відзначається чіткий взаємозв'язок між витратами на душу населення та індексом якості. В результаті використання реєстру даних, що стосуються інфаркту міокарда, в Швеції за один рік вдалося знизити смертність від цього захворювання на 30% [3]. Зниження витрат і підвищення якості відбулися не тільки на рівні окремої організації, але й на державному рівні. Були проведені зміни процесів, що стосуються технології лікування, роботи невідкладної допомоги, кадрового забезпечення та матеріально-технічної бази організацій.

Одним із прикладів соціально-орієнтованої системи охорони здоров'я в рамках надання медичних послуг населенню є американська система охорони здоров'я (незважаючи на приватний характер), яка характеризується високим ступенем соціальної відповідальності бізнесу за збереження здоров'я працівників. США витрачають на охорону здоров'я набагато більше всіх інших країн, як в перерахунку на частку ВВП, так і на душу населення (рис. 1). У 2015 році це показник перевищив значення в 16% від усього ВВП країни, що на 8,14% більше, ніж середній показник по іншим розвинутих країнам.

У США існує декілька програм державного страхування. Найбільш широко розповсюдженою є програма «Medicare», яка поширюється перш за все на інвалідів і осіб, які отримують допомогу соціального страхування. Програма фінансується за рахунок страхових внесків добровільних учасників програми, проте ці внески покривають лише 25% витрат, що здійснюються в рамках програми. Решта витрат сплачується за рахунок субсидій уряду.

Ще одна програма державного страхування охорони здоров'я – це програма «Medicaid». Вона призначена для сплати медичних послуг, що надаються певним категоріям осіб з низьким рівнем доходів [5]. Фінансування видатків за цією програмою законодавчо покладено на уряд країни і органи державного управління штатів. Отже, значні витрати підприємцями на медичне страхування робітників і службовців створюють в США об'єктивні передумови для розвитку якісної медичної допомоги населенню.

Актуальна технологія, впроваджена в системі охорони здоров'я Нідерландів, полягає в бізнес-плануванні ресурсів, що надаються фахівцям медичного

закладу, які за неефективного використання ресурсів одним із співробітників перерозподіляються між іншими фахівцями [7, с. 33]. Така практика була впроваджена відповідно до моральних принципів, наявних в лікарському середовищі Нідерландів – для лікаря неприпустимо неефективно витрачати виділені йому ресурси, оскільки це досить дорого обходиться всій системі охорони здоров'я.

Впровадження новітніх технологій з використанням інформаційно-аналітичних медичних систем здійснювалося в рамках методології корпорацій «Microsoft» і «Intel» компанією «Asklepios» у Німеччині, яка ініціювала та реалізувала тим самим програму реформування національної і міжнародної системи охорони здоров'я ««Asklepios» – лікарня майбутнього». Ця програма надавала медичному персоналу сучасні технології, що забезпечують оптимальну інтеграцію технологій з раціоналізацією процесів і прискоренням доступу до даних пацієнта, оскільки стандартизовані технології є провідним інструментом в забезпеченні ефективного управління сучасними підприємствами охорони здоров'я. В ході проекту приватні медичні організації розробили серію ефективних рішень, орієнтованих на «клініку майбутнього», невід'ємними компонентами яких повинні бути масштабованість і гнучка адаптація до будь-якого медичного закладу незалежно від його розміру і спеціалізації. Позитивний вплив цього проекту на основну медичну діяльність полягав в таких моментах:

- можливість швидкого і якісного отримання інформації, необхідної для здійснення лікувально-діагностичного процесу та оформлення медичної документації;
- збільшення рівня комунікації всередині організації;
- зменшення додаткових витрат;
- зниження рівня адміністративного навантаження і числа помилок через зменшення кількості інформаційних потоків і синхронізації використовуваних технологій;
- зменшення тимчасових витрат в рамках використання інновацій.

Найбільш значущі результати цього проекту в контексті підвищення якості лікувального та діагностичного процесів були такі:

- щоденні тимчасові витрати, не пов'язані з лікувальним процесом (такі, як заповнення форм та пошук інформації про пацієнта), скоротилися в середньому на 18%;
- час отримання лікарями лабораторних даних скоротився на 75%, результатів рентгенології – на 89%, причому обробка результатів досягла 60 хвилин;
- значно прискорилося отримання архівних даних про пацієнта шляхом формування електронного запиту.

Впровадження проекту в практичну діяльність гамбурзької групи медичних закладів дало змогу отримати такі результати: зниження витрат на 36,7%

в рік в розрахунку на одне автоматизоване місце, розвиток технологій і поліпшення якості більш ніж на 50% порівняно з початковою ситуацією тощо. Після успішної реалізації проекту було прийнято рішення розгорнути його більш ніж в 90 медичних закладах в Німеччині та інших країнах [8, с. 27].

Аналіз досвіду європейських країн також продемонстрував успішність використання технологій розвитку закладів охорони здоров'я на основі довгострокового планування, які передбачають оптимізацію бізнес-процесів. Оптимізація передбачає якісну зміну діяльності за рахунок мінімізації та раціонального використання ресурсів, що поширюється на усі підрозділи медичного закладу. З використанням зазначеної технології вдалося мінімізувати витрати часу та ресурси на розроблення інновацій, що стосуються медичних приладів та послуг нового покоління, і тим самим підвищити якість медичних послуг.

Велика увага в зарубіжному досвіді управління закладами охорони здоров'я відводиться «реінжинірингу бізнес-процесів». Ряд дослідників стверджує, що зазначена технологія дає змогу медичним закладам досягти значного успіху, принципово змінивши якість самої медичної послуги [9, с. 33]. Аналіз використання «реінжинірингу бізнес-процесів» у медичних закладах Великобританії свідчить про позитивні тенденції. Завдяки впровадженню зазначеної технології були досягнуті високі результати за такими показниками:

- зменшення тривалості перебування у стаціонарі;
- скорочення витрат часу на діагностику і лікування пацієнтів;
- підвищення рівня якості медичних послуг і обслуговування;
- зниження витрат операційної діяльності.

Водночас у працях багатьох вчених простежується і така точка зору на систему охорону здоров'я і призначення закладів медичних послуг, згідно з якою медична діяльність набуває інноваційної спрямованості. Прикладом такої точки зору може слугувати Сербія, де було успішно здійснено ряд проектів, спрямованих на створення електронної системи охорони здоров'я [10]. Згідно з програмою підтримки, розвитку та стабілізації базових лікувально-профілактичних і фармацевтичних послуг було розроблено електронні медичні карти для закладів охорони здоров'я Сербії. Ця ініціатива була в подальшому підтримана проектом Міністерства охорони здоров'я «Здоров'я Сербії», в рамках якого була створена база даних ресурсів і класифікацій охорони здоров'я. Потім був введений в дію проект зі створення інформаційних систем для стаціонарних медичних установ з особливою увагою до питань стандартизації та розширення інфраструктури, що стало черговим кроком до створення національної електронної системи охорони здоров'я. Комплексний проект з розвитку електронної системи охорони здоров'я, який фінан-

сується з коштів Європейського Союзу, був спрямований на використання новітніх технологій для вдосконалення медичних послуг для населення. Головна мета проекту полягала в тому, щоб відійти від паперового діловодства в охороні здоров'я і приступити до використання більш ефективних інформаційних систем з метою підвищення якості медичних послуг. Використання електронної системи охорони здоров'я також дало змогу Сербії знизити рівень витрат на медичні послуги, поліпшити управління системою охорони здоров'я, оптимізувати надання медичної допомоги, орієнтованої на пацієнта, і підтримати розвиток науково обґрунтованих стратегій охорони здоров'я. Комплексний проект був успішно завершений у 2015 році, коли були впроваджені електронні медичні картки і дві лікарняні інформаційні системи в 19 установах охорони здоров'я (включаючи амбулаторії, лікарні і спеціалізовані медичні установи) [11]. Проект допоміг створити стійку технологічну основу для комплексної національної системи охорони здоров'я в Сербії.

Актуальність здійсненого аналізу полягає в оцінюванні інформації про використання ефективних управлінських практик, впроваджених в зарубіжних медичних закладах з метою мінімізації витрат на медичне забезпечення громадян, а також програм взаємодії підприємств медичних послуг з органами державної влади та страховими компаніями. В результаті проведеного аналізу зарубіжного досвіду можна зробити такі висновки та сформулювати практичні рекомендації щодо його використання в умовах організацій охорони здоров'я України.

1) Створення ефективної системи управління неможливо без організації єдиного інформаційного простору на основі впровадження медичної інформаційно-аналітичної системи і моделювання бізнес-процесів основної медичної діяльності (досвід компанії «Asklepios» в Німеччині). Однак, незважаючи на те, що медичні інформаційні системи є широким спектром різних модифікованих варіантів, досить часто вони неповною мірою адаптовані до особливостей конкретного середовища застосування (сфера охорони здоров'я) і не завжди відповідають вимогам користувачів.

2) Використання електронної системи охорони здоров'я дає реальні можливості для чіткого структурування та формування реєстрів захворюваності пацієнтів і результатів лікування і профілактики, що приведе до зниження витрат з боку підприємств медичних послуг та підвищення якості медичного обслуговування за рахунок поліпшення рівня діагностики та лікування (досвід Сербії з впровадження електронної системи охорони здоров'я).

3) Відсутність досвіду роботи з аналогічними практиками та професійних знань в області управлінських технологій у більшості керівників медичних організацій, недостатні ресурси (матеріальні, фінансові, людські), особливості менталітету спів-

робітників і недостатньо високий рівень корпоративної культури медичних працівників є обмежувачими факторами застосування міжнародного досвіду. Ці проблеми загалом можна нівелювати, якщо проєкт починати з детального навчання керівників і персоналу організацій корпоративного менеджменту.

4) До числа основних факторів, що сприяють успіху медичних організацій, входять побудова і розвиток послідовної концепції, створення необхідних умов, що стосуються підготовки кадрових ресурсів, плавний еволюційний перехід від однієї стадії оптимізації діяльності до іншої, ефективна взаємодія між керівництвом і персоналом, створення механізмів оцінки результатів, наділення відповідних осіб необхідними повноваженнями, активна участь медичних працівників та особливо старшого медичного персоналу. Для успішного досягнення стратегічних цілей організації вищевказані фактори повинні бути інтегровані, забезпечуючи тим самим системний підхід.

Висновки. Таким чином, аналіз досвіду зарубіжних країн з управління підприємствами медичних послуг дає змогу зробити висновок про доцільність впровадження наведених сучасних технологій та підходів до управління закладами охорони здоров'я. Так, застосування ціннісно-орієнтованої системи охорони здоров'я на мікрорівні дає змогу досягти зниження витрат, підвищення якості медичних

послуг, а на державному рівні – збільшення ефективності галузі охорони здоров'я. Бізнес-планування ресурсів дає змогу більш ефективно та раціонально розподіляти обмежені ресурси між фахівцями закладів охорони здоров'я. Оптимізація бізнес-процесів на основі довгострокового планування приводить до мінімізації витрат часу та ресурсів на розроблення інновацій, що стосуються медичних приладів та послуг нового покоління, і тим самим підвищує якість медичних послуг. Завдяки використанню «реінжинірингу бізнес-процесів» представляється можливим підвищити показники якості самої медичної послуги та досягти високих показників ефективності функціонування закладів з охорони здоров'я. Впровадження новітніх технологій з використанням інформаційно-аналітичних медичних систем та перехід на електронну систему охорони здоров'я дають змогу знизити рівень витрат на медичні послуги, поліпшити управління системою охорони здоров'я, оптимізувати надання медичної допомоги населенню.

Слід відзначити, що використання наведених інновацій у сфері управління закладами з охорони здоров'я набуває значної актуальності в сучасних умовах фінансово-економічної кризи, що приводить до постійного зниження ресурсного забезпечення системи державної охорони здоров'я.

Список літератури:

1. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: національна програма економічних реформ на 2010–2014 роки / Комітет з економічних реформ при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf.
2. The Boston Consulting Group: Health Care Payers & Providers. Managing Health Care Costs and Quality [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://on.bcg.com/1dvxtwA>.
3. Global Health Expenditure Database: Statistics and Indicators for 30 Countries. Health Status: Causes of mortality: OECD, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=HEALTH_STAT.
4. Всемирная организация здравоохранения: Рейтинг стран мира по эффективности систем здравоохранения в 2016 году // Центр гуманитарных технологий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.who.int/gho/publications>.
5. Rosin T. 17 Statistics on the current state of USA health care spending, finances [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.beckershospitalreview.com/finance/17-fascinating-statistics-on-the-current-state-of-us-healthcare-spending-finances.html>.
6. Singapore Health Facts: Ministry of Health [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.moh.gov.sg/content/moh_web/home/statistics.html.
7. Черненко В.В. Досвід країн Європи у фінансуванні галузі охорони здоров'я. Уроки для України / В.В. Черненко, В.О. Рудий. – К.: Академпрес, 2002. – 112 с.
8. Андропов В.В. Медицинское страхование в Германии / В.В. Андропов // Проблемы управления здравоохранением. – 2005. – № 4. – С. 24–29.
9. Международный и отечественный опыт реформирования здравоохранения: [монография] / [М.В. Пирогов, И.В. Успенская, С.В. Козаченко]. – М.: Изд. Дом «Панорама», 2012. – 80 с.
10. Standard Summary Project Fiche – IPA centralized programs: Project number 15: Implementation of Hospital Information System (HIS). Brussels: European Commission, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/serbia/ipa/2008/15-his_en.pdf.
11. World-class management standards of efficiency and effectiveness. Belgrade: UNOPS Serbia Operations Centre; 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europeanprogres.org/dokumenti/RSOC_FS_AboutUs_ENG.pdf.

Shenderivska L.P., Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Organization
of Printing, Publishing and Book Distribution
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

Chumak O.S., Student at Department of Organization
of Printing, Publishing and Book Distribution
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

IMAGE MANAGEMENT FOR THE PUBLISHING HOUSE

Shenderivska L.P., Chumak O.S. Image management for the publishing house. Image creation and management importance for the publishing house are substantiated. The essential characteristics of the company's image are defined and revealed its contents. The image of major publishers in Ukraine – publishing houses «А-БА-ВА-НА-ЛА-МА-НА» and «Vydavnytstvo Staroho Leva» is analyzed by master-plan components. Directions for a positive image of publishers' formation and maintaining are proposed.

Keywords: company's image, development, innovations, management, processual and situational approaches, master-plan.

Шендерівська Л.П., Чумак О.С. Управління іміджем видавничого підприємства. Обґрунтовано значення іміджу для видавничого підприємства. Визначено сутнісні характеристики іміджу підприємства і розкрито їх зміст. За складниками майстер-плану проаналізовано імідж одних з найвідоміших видавництв України – «А-БА-ВА-НА-ЛА-МА-НА» і «Видавництво Старого Лева». Запропоновано напрями формування і підтримки позитивного іміджу видавництв.

Ключові слова: імідж підприємства, розвиток, інновації, управління, процесний і ситуаційний підходи, майстер-план.

Шендеровская Л.П., Чумак Е.С. Управление имиджем издательского предприятия. Обосновано значение имиджа для издательского предприятия. Определены существенные характеристики имиджа предприятия и раскрыто их содержание. По составляющим мастер-плана проанализирован имидж одних из наиболее известных издательств Украины – «А-БА-ВА-НА-ЛА-МА-НА» и «Видавництво Старого Лева». Предложены направления формирования и поддержания положительного имиджа издательств.

Ключевые слова: имидж предприятия, развитие, инновации, управление, процессный и ситуационный подходы, мастер-план.

Problem statement. The image management of an enterprise is one of the important directions of management in modern conditions as it is essential for both consumers and business partners, and creates the prospects for the business entity. For the publishing industry image is extremely important, it is connected with both the economic nature of the product – a content distribution, and with the promotion's principles, sales of publications, namely, creating high-quality multi-channel marketing communications, which in turn effects on the market share's retention, sales market's expansion, increasing profits and profitability, investment attractiveness, information which represent the country in the world.

Recent researches and publications analysis. The image essence of the company research, structuring its links with economic and marketing phenomena and processes, studying the mechanism of management company's image belong to scientific works of domestic and foreign scientists such as E. M. Abd-El-Salam, A. Y. Shawky, T. El-Nahas, V. V. Bouguereau,

B. Ji, V. S. Ponomarenko, O. Yastremskaya, Sl. Vujić, S. Vujić, M. Weber, etc.

V. S. Ponomarenko, O. Yastremska define that the basic condition for creating a positive company's image [1] is building an effective enterprise's information interaction with the subjects of the environment on the principles of information openness (transparency) about its financial condition, commercial and management achievements. This principle can be among key ones for large and medium-size businesses and fulfil the requirements of normative legal acts concerning a disclosure of financial and economic activity information, or the implementation of international activities, but for small businesses predominate in the publishing industry the focus should be on informing about the level of needs, fulfillment of contractual obligations.

Among the effective technologies of image formation V. Bouguereau [2] allocates technological image-measures used in PR, technologies of unique imaging (based on the allocation of unique features), mythologizing as

image-technological model of communication, because of the fact that every generation has its own myths formed by communication's means at that time; performances' technology.

In the publishing industry, these technologies can be applied to individual publications, namely, well-known authors, the world's bestsellers, publications made in movies. E. Y. Makarenko [3] proves the relevance of publishing companies through integration in the process of creating media brands and thus obtains a synergistic effect as a result of the production of any media complex, namely, printed publications, animations, television and radio programs, internet sites, mobile applications and more.

Image management needs to study communications of company's image with parameters that characterize external and internal environment of operation. Thus, scientists E. M. Abd-El-Salam, A. Y. Shawky, T. El-Nahas [4] have proved a strong link between the company's image, service quality, customer satisfaction levels and the degree of their loyalty based on the results of empirical studies. Researcher M. Weber [5] found causal links between the company's image and corporative social responsibility, revenues, possible financial losses, the attractiveness of employer's company, that allow to determine directions of management company's image and choose evaluation indicators, application of which is relevant in the execution of planning and control. Sl. Vujić, S. Vujić [6] rightly note that in the process of image management it is necessary to conduct a thorough analysis of both the competitiveness and the current state of the image, threats, and opportunities for its saving and improvement, so it is recommended to use such methods of analysis like SWOT and benchmarking.

In general, researchers pay much attention to empirical and theoretical research in the field of the image, but there is also a need to study the directions of image management of publishing houses taking into consideration the modern operating conditions.

Objectives statement. The article's goal is to substantiate directions of improving the management of publishing houses' image. To achieve the goal, a number of tasks is completed: revealed the essence of the notion of publishing company's image management; the main characteristics of the company's image that form it as a category are defined; the image of publishing houses on the example of several brands is analyzed; proposed the ways of improving the management of publishing houses' image.

Main results' presentation. Corporate image is a collective and general image of the company, and one of its fundamental factors is the buyers' perception of the product. The company's image is created not only by marketers and advertisers but also by various events where products are represented (stocks, presentations, fairs, exhibitions), by treatment of customers (consumers) and by the ratio of staff to its employer. To achieve efficiency of activity, enterprises should be operated on the basis of forming and maintaining a positive image.

Image management of publishing house is measures aimed at creating a positive image of the company, which causes consumer's confidence in its products, thus facilitates the dissemination of progressive knowledge and promotion of the countries in the world, stimulates customers to repeat orders and business partners to collaborate on a permanent basis, employees to corporate commitment, which in aggregate provides the competitiveness of the company and its progressive development.

According to the analysis results we determined that the essential characteristics of the company's image should be considered attaching to the shaping of the image, such as:

- communication with the purpose of an enterprise functioning;
- dynamic;
- capital intensity;
- large number of criteria.

Thus, the image associated with the purpose of the company's functioning and with the means to achieve it. In particular, putting the goal of maximizing profit, an economic entity can choose different strategies to achieve it, such as the production of standardized goods at reasonable prices, the production of high-quality products, innovative products, etc, and this will affect the company's image.

Another image's characteristic is dynamic, the consequence of actions of factors internal and external environments, so the image must be the object of control. Among management approaches appropriate to apply the process approach to manage image and during the implementation of management functions' complex special attention should be paid to the development of strategic and tactical plans of realization the current assessment in order to timely regulation of image formation's process that actualizes the application of the situational approach.

For effective image management, it is necessary to develop an appropriate concept that can be performed by the enterprise or specialized companies, including outsourced advertising agencies. Therefore, different fields of economy, including publishing, require specialists in the fields of image-making and advertising guided by the principles of upgrading technologies and adapting to the changing market's environment. Thus, the image formation requires funding, namely, targeted on the development and implementation of image events, or mediated on current activities, which also affects the company's image.

An important characteristic of the company's image is numerous criteria for its assessment, which determine the complexity of the subject and the dualistic nature of image as an indicator and factor in the company's development. Image, as a category, is estimated by consumers and affects the dynamic of cooperation, the number of repeating orders. In modern conditions not only the quality, price of products, culture of service, availability of information about the product and company are relevant

for consumers, but also the level of its social responsibility, namely, the introduction of environmentally friendly technologies, charity, in which even government may be interested. The company's image is estimated also by business partners in terms of timeliness and amount of execution of contractual obligations, focusing on mutually beneficial cooperation, willingness to compromise, which is especially important in times of economic instability. The image is also determined by staff policy, and its current trends – a proper level of promotion and working conditions, promoting professional development, information for employees about the current state and prospects of company's development. The official image's estimation of economic entity is expert ratings and awards, participation in associations, councils, commissions and more. In general, there are several concepts of image management of the company, which are different in various authors.

We considered the master-planning as a concept of image formation of the company B. Gee [7] on the example of famous publishing houses – A-BA-BA-HA-LA-MA-HA and the Vydavnytstvo Staroho Leva (VSL). They were chosen because these publishing houses are known in Ukrainian and foreign markets and had proved their success.

General circulations of books issued by publishing houses are 166,100 and 225,300 copies respectively in 2014 [8; 9].

The master-planning method is used to create an algorithm for image formation and further characteristics of company's marketing to build the image in the market. It is caused by the most accurate interpretation and usability of this method, which includes four main parts [7]:

- The foundation's creation.
- The external image creation.
- The internal image creation.
- The intangible image creation.

These components of the master-plan are disclosed by us according to the results of the publications' content analysis, including the official websites of publishing houses and own observations of the publishers' activities.

Laying the foundation of the company's image includes the formulation of principles, goals, long-term objectives, corporate philosophy and standards of the company. Thus, the principles of VSL are defined as the building of effective communications with customers, attitude to the consumer as a partner. A-BA-BA-HA-LA-MA-HA is guided by principles of pleasure reading needs in children's literature, regardless of individual projects' economic self-sufficiency; the wide geography of sales publications, the book-selling level of development.

The purpose of publishing houses is to educate the reader, ensure its cultural development through the supply of high-quality publications. The corporate philosophy of VSL takes into account the specifics of the environment and is based on love and respect for the

creative professions, the individual of an author, the artist, the emotional susceptibility of readers, attention to their ideas, cultural values. The corporate philosophy of the Publishing House «A-BA-BA-HA-LA-MA-HA» is in maintaining and increasing the quality of creative achievements – illustrations, texts in Ukrainian, which will be relevant for many generations.

Long-term goals of compared publishing houses somewhat different because VSL focuses on the diversification both through the new genres of literature's development and through the publishing of translated editions, while A-BA-BA-HA-LA-MA-HA even in the future is planing to concentrate on the Ukrainian children's books publishing. Both publishing houses are aiming at high standards of editorial-publishing and polygraphic preparation of products.

The next part of the master-plan is creating the external image. It contains a number of components: product quality, tangible image, advertising, public activities, media relations, relations with investors and partners, the ratio of staff to work [7]. The analysis revealed that A-BA-BA-HA-LA-MA-HA and VSL reach a high level of editions' quality by the selection of a professional author and editorial-publishing staff, critical selection of books to publishing portfolio, quality polygraphy, and materials. A feature of the Publishing House «A-BA-BA-HA-LA-MA-HA» is the attentive attitude to the text's originality, translation in combination with excellent illustrations.

Tangible image of publishing houses is determined by its victories in various categories. In particular, in 2016 VSL was recognized as the first among Ukrainian publishing brands (rating of business magazine «Forbes»). The book «Kudy Znyklo More» («Where the Sea Disappeared») in 2014 entered the top-20 books in award «The Best Book of Publishers' Forum». «Viina, Shcho Zminyla Rondo» («The War That Changed Rondo») is the winner of the award «LitAktsent of the Year 2015» in the nomination «Poetry and Prose for Children», the book was among the winners of Bologna Ragazzi Award 2015 [8]. In 2002 The Lviv Publishers' Forum recognized A-BA-BA-HA-LA-MA-HA as the best publishing house in Ukraine. The publishing house's books are winning in the rating of «BBC Children's Book of the Year» every year. More than half of the editions of A-BA-BA-HA-LA-MA-HA gained victory in the good book contests. A-BA-BA-HA-LA-MA-HA is recorded to the Book of Records of Ukraine; it made the largest book published in Ukraine – «ABC» that has a size of three meters by four meters and weighing 250 kilograms [9].

Analyzing the advertisement as a part of the external image, we can summarize that researched publishing houses are actively using innovative and relevant advertising means – official sites, social networks, fairs (VSL is an active member of the foreign events), presentations, promotions, reading and poetry parties, forums and more.

The positive image of publishing houses is evidence from their active social position. VSL has an important

role in the social life of Lviv region and Ukraine as a whole working with libraries and community organizations and has published several publications in Braille. On April 2nd, 2014, the publishing house took part in the campaign «Lviv in Blue» held for the first time in the city with a goal to change a society's attitude to people with autism. At the same time, VSL organized its first «garage sale» to raise money for a playground for the boarding school «Trust» where children with special the needs study. The publishing house's book sales are organized several times per year and are charitable activities. In 2015, VSL created in cooperation with the Lviv Regional Children's Library «Library of Small Lion», whose main goal is to popularize reading, familiarize children of district and village libraries with the latest modern Ukrainian literature [8]. On December 31st, 2001, the Publishing House «A-BA-BA-HA-LA-MA-HA» started the charity campaign named «Mini-Miracle» to make high-quality children's book available for absolutely every Ukrainian family. 1.6 million copies of 16-page mini-versions of the publishing house's fourteen best books were distributed through the offices of Ukrposhta at the price of one hryvnia per book. This book event has become the biggest one in the history of independent Ukraine. By the end of 2002, total circulation of «Mini-Miracle» reached nearly 2.5 million copies [9].

Supporting the image with the media is important, they are implemented at the appropriate level by the analyzed publishing houses, as evidenced by numerous publications devoted to or on which are mentioned these branded publishers.

Another element is the creation of the external image links with investors and partners. In particular, VSL cooperates with various organizations in the fields of media, philanthropy, marketing publications, namely, with the following organizations: the Ukrainians (online magazine about the Ukrainians, initiative and responsibility), Tabletochki (international charitable foundation protects the interests of children with cancer diseases in Ukraine), !Fest (network of creative restaurants and projects with original concepts), Chulan Bookstore (independent bookstore), Yakaboo (Ukraine's largest online store of books, gifts and children's products), Arsenal Book Festival, Publishers' Forum, bookstore «E», «MoIa Knyzhkova Polytsia» («My Bookshelf», bookstore-cafe), «Knyharenka» (supermarket of children's and teen's books), «Green Wave» (Odessa's international book fair) [8]. Publishing House «A-BA-BA-HA-LA-MA-HA» is implementing innovative activities works with the developer of mobile applications – the company «Timecode»; with the publishing house that produces a series of books about Harry Potter – Bloomsbury Publishing; with the Publishers' Forum; with online store «Amazon» and others.

Among the key factors of the image, is the ratio of staff to work. As advantages, the founders of VSL Mykola Sheiko and Mariana Savka define high skill level of translators, ability to compromise with authors

and their desire of improvement, and among the urgent tasks distinguish the selection of employees responsible for the technical quality of the text – proofreaders, literary editors; initiative of readers, translators to provide recommendations for publishing company on the perspective for published editions. In the Publishing House «A-BA-BA-HA-LA-MA-HA» an attitude of the staff to work is formed under direct reputable featuring of director Ivan Malkovych on all stages of preparation publications, starting with the books' selection to the portfolio, concept's development, control on stages of editing, art design, typesetting, completing with planning of the products' promotion and marketing.

An important motivating factor of staff is the ability of professional development. So publishers are paying enough attention to staff development, training. Besides measures aimed at the professional growth of staff publishing houses for a formation of internal image conduct effective personnel policy, focusing on the stimulating of labour's discipline and also carry out financial planning to provide sources of funding, high reversibility of funds.

The analysis of one more component of the company's image is revealed as the invisible image, all its formative elements is a program to encourage the development of staff, a consumer's «I» and own image of consumer [7] are applied by publishers «A-BA-BA-HA-LA-MA-HA» and «Vydavnytstvo Staroho Leva».

Taking into account the close relationship of the publishing industry with other subjects of publishing and printing sector, the increasing importance of public opinion and acceleration the pace of the information's dissemination, the realization of such areas of improving the publishing houses image management is relevant:

- The conceptual approach implementation in image management considering the connection with the development of the company to achieve long-term effects.

- The effective interaction between the government, public organizations and publishers for the purpose of reading promotion, development policy of publishing promotion (preferential taxation, support the exhibition activities, combating with illicit proliferation of publications, targeted releases's funding and distribution of socially relevant media, elaboration policy of country's information security based on democracy, reconciling the interests of publishing and printing complex's subjects).

- Development of international cooperation in standardization and certification; implementation of measures designed to increase export and import rights on production of publications and reduce the negative balance of foreign trade in this area; joint publishing projects' preparation, exhibitions; expanding sources of funding; exchanging of progressive experience in the image's management.

- Increasing of the research component in the development of the publishing houses marketing commodity policy to identify and enjoy actual needs of consumers, thus ensuring the products' competitiveness; socially important projects' implementation.

– Improving interaction of the publishing house with the author's environment by expanding the forms of cooperation (intermediary links involvement, including literary agencies) and authors' participation in the process of publications' promotion,

– Introduction of sales publishing products' advanced technologies, timely and quality information support and supply of goods in the book-selling section.

– Integration with other fields of activity, such as culture, education, science, etc. to form an integrated product offering from various forms of products, promotion, expansion of sales market.

– Increasing the marketing communication policy's effectiveness by forming a content which complies with the target audience, and the application of marketing communications' current channels.

– Enhancing innovation activity at all stages of the closed cycle from the formation of contract portfolio to the publications' sales and funds' reinvestment.

Conclusions. In modern terms, the importance of the company's image as a factor of competitiveness

is growing. The image is an intangible capital that forms the company's potential, but also the image is characterized by high dynamic, depending on external factors requires additional expenses of management. According to the analysis of publishing houses «A-BA-BA-HA-LA-MA-HA» and «Vydavnytstvo Staroho Leva» determined that they developed and applied effective master-plans of image's formation. Each part of the master-plan aims to fulfill three main objectives: achieving a high level of competence and effective work with the consumer; image support of successful enterprise to create trust among consumers; establishing an emotional connection with the consumer and society. Thus, the image management needs development of all its related components and to balance the external and the internal interests enable to effective management of the publishing house as a whole.

Further researches are expedient to be devoted to quantitative methods of publishing company image's evaluation in the context of different evaluations.

References:

1. Ponomarenko V. S. Image management of company: Monogram / V. S. Ponomarenko, O. O. Yastremska. – Kharkiv: Ed. HNEU, 2012. – 240 p.
2. Bougrim V. V. Imageology / Imagemaking: teach. guidances / V. V. Bougrim; Ed. prof. V. V. Rizun. – Kyiv: Publishing and printing center «Kyiv University», 2013. – 255 p.
3. Makarenko E. Y. Design and mediabrand of children's magazines / E. Y. Makarenko // Humanitarian, socio-economic, and social sciences. – 2015. – № 1. – P. 34-39.
4. Abd-El-Salam E. M. The impact of corporate image and reputation on service quality, customer satisfaction and customer loyalty: testing the mediating role. Case analysis in an international service company [Electronic resource] / E. M. Abd-El-Salam, A. Y. Shawky, T. El-Nahas // The Business & Management Review. – 2013. – № 2. – Vol.3. – P. 177-196. – Access mode: URL: http://www.abrmr.com/myfile/best_track/best_track_48526.pdf.
5. Weber M. The business case for corporate social responsibility: A company-level measurement approach for CSR [Electronic resource] / M. Weber // European Management Journal. – 2008. – № 26. – P. 247-261. – Access mode: URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.455.1119&rep=rep1&type=pdf>.
6. Vujić S. Influence of leasing company image on the leasing package sales [Electronic resource] / S. Vujić // Interdisciplinary Management Research V. – P. 451-458. – Access mode: URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/6255851.pdf>.
7. Ji B. Company's image. Planning, creation, promotion / Barbara Joan Ji. – St. Petersburg: Publishing house «Peter», 2000. – 224 p.
8. Staryi Lev Publishing House [electronic resource]: [resource contains basic information about Staryi Lev Publishing House]. – Electronic data. – Lviv, Staryi Lev Publishing House, 2014. – Access: staryilev.com.ua/old-lion/. – Name from the screen.
9. Publishing house «A-BA-BA-HA-LA-MA-HA» [electronic resource]: [resource contains basic information about publishing house «A-BA-BA-HA-LA-MA-HA»]. – Electronic data. – Kyiv: Publishing house «A-BA-BA-HA-LA-MA-HA», 2008. – Access: ababahalamaha.com.ua/uk/. – Name from the screen.
10. Dolynchuk S. Irrational management: how the «Staryi Lev Publishing House» became successful. / S. Dolynchuk // magazine «Forbes» (Ukraine). – 2015. – № 12.
11. Ivanova I. A. Image of industrial enterprise: the specificity, mechanisms of formation and assessment of the state / I. A. Ivanova, R. R. Gorchakova // The economic analysis: theory and practice. – 2015. – № 11 (410). – P. 40-48.

Шляга О.В., к. е. н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Вертегел А.В., студент
Запорізька державна інженерна академія

СУТНІСТЬ ТА ВИДИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ОБ'ЄКТІВ

Шляга О.В., Вертегел А.В. Сутність та види модернізації промислових об'єктів. Сучасний стан промислового сектору економіки України вимагає невідкладного пошуку шляхів розв'язання проблеми виконання ним своєї ключової функції. У зв'язку з цим актуальним виявляється дослідження сутності модернізації промислових об'єктів як одного з ключових чинників, що спонукає до розвитку всієї економічної системи. В статті досліджені наявні підходи до розуміння економічної категорії «модернізація». Визначені головні характеристики, через які проявляється сутність модернізації промислових об'єктів. Класифіковані модернізаційні процеси залежно від мети модернізації, масштабності оновлення, ступеню оновлення, раціональності перетворень, терміновості здійснення перетворень. Охарактеризовані мотиви модернізації, серед яких виділені головні причини прийняття рішень про модернізацію промислових об'єктів.

Ключові слова: модернізація, постановка цілей, перетворення, виробнича система, мотиви.

Шляга О.В., Вертегел А.В. Сущность и виды модернизации промышленных объектов. Современное состояние промышленного сектора экономики Украины требует безотлагательного поиска путей к решению проблемы выполнения им своей основной функции. В связи с этим актуальным является исследование сущности модернизации промышленных объектов как одного из ключевых факторов, побуждающих к развитию всей экономической системы. В статье исследованы существующие подходы к пониманию экономической категории «модернизация». Определены основные характеристики, присущие модернизации промышленных объектов и раскрывающие ее сущность. Классифицированы модернизационные процессы в зависимости от цели модернизации, масштабности обновления, степени обновления, рациональности преобразований, срочности осуществления преобразований. Охарактеризованы мотивы модернизации, среди которых выделены основные причины принятия решений о модернизации промышленных предприятий.

Ключевые слова: модернизация, постановка целей, преобразование, производственная система, мотивы.

Shliaga O.V., Vertegel A.V. The essence and types of modernization of the industrial facilities. The current state of the industrial sector of Ukraine's economy requires an urgent search for the ways of solving the problem of its core functions' performance. In such conditions, rather relevant is the research of the essence of modernization of the industrial facilities as one of the key factors that leads to the development of the whole economic system. The existing approaches to understanding of the economic category of «modernization» are investigated in the article. The essence of modernization of the industrial facilities is determined through its basic characteristics. The modernization processes are classified depending on the purpose of modernization, the renewal magnitude, the degree of renewal, the rationality of reforms and the urgent implementation of reforms. We characterized the motifs of modernization, including those where the main reasons for making decisions on modernization of industrial facilities are dedicated.

Keywords: modernization, goal-setting, conversion, production system, reasons.

Постановка проблеми. Промисловість значною мірою є визначальним сектором національної економіки. Однак сучасний загальний стан промисловості вказує на неможливість виконання нею своєї ключової функції через наявність низки проблем, що стримують її розвиток. Серед таких головних проблем – нестійкість, уповільнення темпів зростання в попередні роки, зниження найважливіших показників ефективності виробництва, повільне поліпшення структури промислового виробництва і експорту,

досить високий рівень фізичної і моральної зношеності основних виробничих фондів, високий рівень витрат ресурсів та багато інших.

Основним же фактором, що стримує зростання промислового виробництва і позитивні структурні зрушення, є низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції. Це обумовлено, в першу чергу, невисокою інвестиційною та інноваційною активністю в промисловості. Вирішення цих завдань вимагає проведення промислової політики, спрямованої на

активізацію інвестиційної та інноваційної діяльності, модернізацію промислових об'єктів, впровадження нових і новітніх технологій, підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності вітчизняної промисловості на основі переходу на інноваційний шлях розвитку, який вимагає від підприємств оновлення, що стає можливим завдяки проведенню модернізації.

Модернізаційних процесів потребує техніко-технологічний стан промислових об'єктів, необхідність підвищення ефективності їх виробництва та конкурентоспроможності. Однак насправді з такими процесами зволікають, що пов'язано з несприятливим для цього середовищем. За цих обставин особливого значення для оновлення промислових об'єктів набуває забезпечення відповідних умов їх модернізації. Зважаючи на вищевикладене, надзвичайно актуальним для промислових об'єктів є вдосконалення наявних на підприємствах та створення нових ефективних умов модернізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання модернізаційного розвитку економічних систем активно розглядаються в сучасних наукових дослідженнях. Цій проблематиці присвячено наукові розробки українських учених Б.М. Андрушків, М.Д. Балджи, К.О. Бужимської, Н.В. Валінкевич, В.М. Гейця, В.А. Гросул, С.М. Ілляшенка, Г.В. Карпінської, Ю.В. Кіндзерського, О.Є. Кузьміна, М.Т. Пашути, Й.М. Петровича, М.М. Салун, В.П. Семиноженка, Г.М. Тарасюк, Л.І. Федулової та ін. Значний внесок у розробку теоретико-методологічних питань модернізації внесли також зарубіжні економісти: Ф. Агійон, Е.С. Балабанова,

У. Бек, М. Вебер, С.С. Дьомін, Ш. Ейзенштадт, Р. Інглхарт, Ю.С. Ковальчук, М.Д. Кондратьєв, Г. Менш, Т. Парсонс, П. Хоуїт, Й. Шумпетер та ін. У працях зазначених авторів здебільшого досліджується сутність та місце модернізації в системі інноваційного розвитку економіки, причини модернізаційних перетворень економіки, проблеми модернізації управління підприємствами.

При цьому питання техніко-технологічної, організаційної модернізації промислових об'єктів розроблені поки що недостатньо. Не здійснені уточнення в понятійно-термінологічному апараті теорії модернізації, внаслідок чого існують різночитання щодо поняття модернізації промислового об'єкта як сучасної економічної категорії, не вирішені наявні методичні проблеми забезпечення модернізаційного розвитку промислових об'єктів.

Актуальність окреслених питань, їх недостатня розробленість на теоретичному рівні, невирішеність аспектів методичного характеру щодо забезпечення економічно ефективного модернізаційного розвитку промислових об'єктів та протиріччя у трактуванні поняття модернізації зумовили вибір теми та визначили мету дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності та видів модернізації промислових об'єктів як одного з ключових напрямків забезпечення зростання промислового виробництва і позитивних структурних зрушень в економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наразі сформувався достатня кількість визначень поняття «модернізація», які узагальнені і подані в таблиці 1.

Таблиця 1

Сутність поняття «модернізація»

Автор	Тлумачення терміну
Іноземцев В. [1]	Політична та економічна стратегія, спрямована на швидку зміну технологічних, господарських та соціально-економічних умов функціонування суспільства заради надання йому більшого соціального динамізму та підвищення конкурентоспроможності.
	Модернізація не може бути «чисто технологічною». Інноваційний розвиток, який часто асоціюється з модернізацією, є лише одним з елементів, який може сприяти економічній та соціальній модернізації.
	Скоординовані зусилля суспільства щодо подолання нетерпимого відставання в економічній і соціальній сферах, що загрожує втратою конкурентоспроможності країни та її економічних позицій на світовій арені.
Мочерний С. [2], Абалкін Л. [3]	Процес часткового оновлення, заміни застарілого устаткування (машин, механізмів, обладнання, приладів та ін.), технології виробництва, технічне й технологічне переоснащення промислових і сільськогосподарських підприємств.
Дубінін С. [4]	Модернізація ніколи не буває оновленням лише технологічних рішень – це завжди вибір тих чи інших змін у сфері суспільних відносин з боку еліти країни.
Коновалов В. [5]	Прагнення держави, політичної системи суспільства наблизити менш розвинені країни до лідерів.
Івін А. [6]	Процес переходу від традиційного суспільства, яке ототожнюється головним чином із соціальними стосунками патріархально-феодалного типу, до сучасного суспільства індустріального капіталістичного типу.
Геєць В. [7]	Здатність сучасних людей науково спрямовувати зміни у суспільстві.

Джерело: складено авторами на основі [1-7]

Наявність різних поглядів на проблему модернізації свідчать про її складність і багатогранність. Як бачимо, вона тлумачиться по-різному: і як певна стратегія швидких змін у суспільстві та економіці, і як закономірний процес переходу від одного суспільного устрою до іншого, і як мобілізаційний наздоганяючий процес або, більш вузько, лише як процес технологічного оновлення виробництва, також її розглядають як прагнення держави наблизитись до еталонів більш розвинених держав, як скоординовані зусилля суспільства щодо подолання певних своїх проблем або взагалі як просто здатність людей здійснювати певні зміни. І цей перелік може бути продовжений. Тому закономірно і вкрай важливо визначитись із сутністю модернізації для можливості досягнення цілей, які формують дану категорію.

На наш погляд, сутність модернізації промислового об'єкта виявляється через притаманні їй характеристики, основні з яких наведені нижче:

- модернізація – це захід, що вперше впроваджений (застосований) на даному промисловому об'єкті у виробничу чи іншу діяльність;

- модернізація – зміни в техніці, технології, організації виробництва, праці та в управлінні;

- модернізація завжди породжується певною конкретною потребою в удосконаленні і слугує задоволенню цієї потреби;

- модернізація набуває економічної форми нововведення, що реалізоване на практиці;

- модернізація повинна забезпечувати економічний ефект. Її впровадження призводить до підвищення ефективності у сфері застосування, економії витрат чи відтворення умов для отримання додаткового прибутку.

Виходячи із запропонованих ознак, визначень та характеристик модернізації промислових об'єктів, можна говорити про класифікацію модернізаційних процесів на вітчизняних підприємствах. При цьому необхідно чітко визначитись з цілями та предметами модернізації.

Розглядаючи напрацювання зарубіжних та вітчизняних науковців стосовно структуризації модернізації, бачимо, що в системі модернізаційних перетворень підприємства найчастіше говорять про модернізацію його виробничої підсистеми, а, отже, розрізняють модернізацію технологічних процесів та модернізацію основних засобів. Але наше уявлення щодо типів модернізації дещо відрізняється від запропонованих. Підприємство як система, окрім виробничої, включає логістичну та інформаційну підсистеми, які у процесі його функціонування також потребують перетворення, тому вважаємо за потрібне розглядати і процеси їх модернізації. Таким чином, виникає питання про об'єктивне існування понять «модернізація виробничої системи підприємства», «модернізація логістичної системи підприємства», «модернізація інформаційної системи підприємства», «комплексна модернізація підприємства».

А.В. Віневський під модернізацією виробничої системи розуміє процес постійних покращень, що забезпечує відтворення та утримання конкурентних переваг виробничого генезису [8, с. 118]. Вважаємо, що повністю погодитися з таким розумінням модернізації виробничої системи неможливо. На наш погляд, раціональним зерном наведеного визначення слід визнати постановку цілей процесу модернізації, а саме – відтворення та утримання конкурентних переваг, а щодо процесу постійних покращень, то з цим не можна погодитися, оскільки процес модернізації має не постійний, а циклічний характер.

На нашу думку, модернізація виробничої системи підприємства – це системне перетворення технічної та технологічної основи підприємства, що забезпечує підвищення технічного та технологічного рівнів виробництва і як наслідок – перехід на вищий технологічний уклад та підвищення конкурентоспроможності підприємства. Вона здійснюється шляхом проведення технічної модернізації (якщо предметом перетворення є основні засоби підприємства) та техніко-технологічної (якщо предметом перетворення є технологічні процеси). Модернізація технологічного процесу завжди пов'язана з удосконаленням чи застосуванням нових сучасних основних засобів, тому слід говорити про здійснення на підприємстві техніко-технологічної модернізації.

Модернізація логістичної системи підприємства – це системне перетворення організаційної основи підприємства, тобто руху потоків готової продукції та ресурсів, що забезпечує підвищення ефективності їх використання, рівня організованості виробництва, підвищення організаційного потенціалу підприємства та економічної ефективності виробництва і підприємства в цілому. Модернізація логістичної системи підприємства, перш за все, включає проведення організаційної модернізації.

Відповідно до сформульованих вище понять модернізації виробничої та логістичної систем підприємства впливає доцільність формулювання поняття модернізації інформаційної системи підприємства як системного перетворення процесу руху інформації, яке забезпечує підвищення ефективності управлінських рішень, що одночасно спрямовані на підвищення технічного рівня виробництва, рівня організованості виробництва та підвищення ефективності використання кадрового потенціалу підприємства.

Класифікація видів модернізації промислових об'єктів наведена у таблиці 2 [9, с. 11].

Мета удосконалення процесу виробництва, підцілями якої можуть бути вдосконалення місця та часу роботи обладнання, впровадження нових технологій та внутрішніх операцій, оновлення процесу підготовки ресурсів, досягається шляхом технічної та технологічної модернізації. Предметом технічної модернізації є система машин та обладнання (основні засоби), що використовуються на підпри-

емстві, а предметом технологічної – система застосовуваних технологій.

Зазначене зумовило необхідність сформулювати їх визначення. На наш погляд, технічна модернізація підприємства – це комплекс дій із перетворення технічного стану підприємства, тобто заміни комплексу машин та обладнання або окремих його одиниць (частин) на сучасні, більш продуктивні, що забезпечують безпечність процесу виробництва та перехід його на більш високий технологічний уклад. Як видно, наведене визначення співпадає з загальноприйнятим визначенням «модернізації підприємства». Але погодитися з тим, що таке перетворення слід вважати модернізацією підприємства неможливо, оскільки тут ідеться лише про технічну систему підприємства або її частину. Об'єктами технічної модернізації підприємства можуть бути: основне виробництво, допоміжні дільниці, обслуговуюче виробництво.

Під технологічною модернізацією А.В. Віневський пропонує розуміти процес циклічної інноваційної трансформації виробничої бази підприємства, що забезпечує високий рівень якості процесів, продукції та послуг [8, с. 118]. Як бачимо, у цьому визначенні, на відміну від попереднього, з'явилося розуміння циклічності трансформаційних процесів виробничої бази підприємства, а розуміння зазначеної раніше постановки цілей – зникло.

Тож ці два визначення, що мають безпосереднє відношення до трансформації єдиної виробничої системи підприємства, вважаємо не сумісними. Більше того, зміна або удосконалення технології, як правило, вимагає заміни пов'язаних із нею системи машин та обладнання, тому доречно говорити про існування техніко-технологічної модернізації як одного з її видів.

На нашу думку, техніко-технологічна модернізація підприємства полягає у системному перетворенні виробничої системи підприємства, яке охоплює технологічний процес виробництва і його технічний комплекс (цілком або частково) з метою підвищення якісних характеристик продукції, зниження витрат на виробництво продукції, і забезпечує перехід підприємства на більш високий технологічний уклад.

Вона може являти собою перетворення технологій основного, підготовчого та інших складових процесу виробництва (кожної окремо чи в комплексі) і пов'язаних із ними основних засобів.

Таким чином, сформульовані нами визначення є узгодженими між собою та із загальним визначенням модернізації промислових об'єктів. У кожному з них зазначено комплексний підхід до перетворень системи виробництва, сформульовано загальну ціль її перетворення – перехід на вищий технологічний уклад та підвищення конкурентоспроможності підприємства. А це все означає, що вони складають систему визначень, які характеризують процес перетворення технологічного генезису підприємства.

Окрім цього, метою модернізації може бути також зменшення техногенного навантаження на навколишнє природне середовище. У такому разі слід говорити про техніко-екологічну модернізацію на підприємстві, яку, на нашу думку, доцільно виокремити як самостійний її вид. Предметом такої модернізації є система охорони природного середовища.

Техніко-технологічна модернізація, як правило, тягне за собою необхідність організаційних змін, що дозволяє говорити про послідовне або паралельне впровадження на виробництві організаційної модернізації, у процесі якої удосконалюється система логістики, і навіть управлінської модернізації, у процесі якої удосконалюється система управління підприємством, що викликані зміною техніки та технології чи неефективністю діючої системи організації виробництва та системи управління.

Слід зазначити, що, незважаючи на розбіжності у трактуванні понять та видів модернізації, судження дослідників сходяться в тому, що головна роль у модернізації належить техніко-технологічному оновленню підприємств.

Модернізаційні перетворення на підприємстві можуть бути класифіковані і за такими ознаками як масштабність оновлення, ступінь оновлення, раціональність перетворень, терміновість здійснення перетворень. Відповідно до цього, на нашу думку, слід розрізняти типи модернізацій промислових об'єктів, представлені в таблиці 3.

Таблиця 2

Класифікація видів модернізації промислових об'єктів

Мета модернізації	Предмет модернізації	Види модернізації промислових об'єктів		
Удосконалення виробництва	Система машин та обладнання	Технічна	Техніко-технологічна	Комплексна модернізація підприємства
	Система технологій	Технологічна		
Удосконалення організації підприємства	Система організації	Організаційна	Організаційно-управлінська	
Удосконалення управління підприємством	Система управління	Управлінська		
Покращення навколишнього середовища	Система охорони довкілля	Екологічна	Техніко-екологічна	

Джерело: створено авторами на основі [9]

Таблиця 3
Класифікація типів модернізації
промислових об'єктів

Ознака	Тип модернізації
Масштабність оновлення	- великомасштабна - середньомасштабна - маломасштабна
Ступінь оновлення	- часткова - комплексна
Раціональність оновлення	- адаптивна - кардинальна
Терміновість оновлення	- негайна (короткострокова) - середньострокова - довгострокова
Причини прийняття рішень про модернізацію	- макроекономічні - мікроекономічні

Джерело: створено авторами на основі [10, с. 42]

Необхідність модернізації на підприємствах може бути обумовлена багатьма процесами: історичними умовами промислового виробництва, що пов'язані з посиленням конкурентної боротьби на внутрішньому та зовнішньому ринках; імпортозалежними техніко-технологічними атрибутами; необхідністю переоснащення технології та обладнання; необхідністю виходу на світовий ринок із високоякісною продукцією, упровадженням ресурсозберігаючих виробництв. Тому важливо також систематизувати і мотиви модернізації. На наш погляд, найбільш цікавими мотивами, на яких слід зупинитися детальніше, є безпосередньо причини прийняття рішень щодо її здійснення (таблиця 4).

Як бачимо, причинами модернізаційних процесів на підприємстві є як власна мотивація, так і стимулювання модернізаційної активності з боку держави. Ціллю, що поєднує вищевказані мотиви модернізації, є підвищення конкурентоспроможності підприємств. При цьому, мотиви, як правило, можуть одночасно обумовлювати необхідність

модернізаційних перетворень і визначати можливість модернізації.

Таблиця 4
Групування причин прийняття рішень
про модернізацію промислового об'єкта

Причини прийняття рішень про модернізацію	Тип модернізації
Макроекономічні	- техніко-технологічні - ринкові - інституціональні
Мікроекономічні	- ресурсні - організаційні - інвестиційні - суб'єктивні
Внутрішні	- організаційно-економічні - техніко-технологічні
Зовнішні	- економічні - науково-технічні - інституціональні

Джерело: створено авторами на основі [9; 10]

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити певні висновки.

По-перше, поняття модернізації є складним, багатограним і досить проблематичним. Модернізація тлумачиться по-різному і розрізняється за цілями.

По-друге, сутність модернізації промислового об'єкта виявляється через притаманні їй характеристики, тобто вона: неодмінно призводить до удосконалення, оновлення, змін; породжується конкретною потребою в удосконаленні; набуває економічної форми нововведення, реалізованого на практиці; повинна забезпечувати економічний ефект.

По-третє, різні види модернізації об'єктивно існують на практиці, зазвичай орієнтовані на модернізацію виробничої, логістичної чи інформаційної системи підприємства, можуть бути обумовлені багатьма процесами та носять, як правило, комплексний характер.

Список літератури:

1. Иноземцев В.Л. Что такое модернизация и готова ли к ней Россия? / В.Л. Иноземцев // Модернизация России: условия, предпосылки, шансы: сб. ст. и матер. – Вып. 1 / под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2009.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред) та ін. – Львів: Світ, 2005. – 952 с.
3. Модернизация // Экономическая энциклопедия / науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 1999.
4. Дубинин С. Альтернативы модернизации / С. Дубинин // Свободная мысль. – 2010. – № 2 (1609). – С. 5.
5. Словарь по политологии / под ред. проф. В.Н. Коновалова. – Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2001.
6. Философия: энциклопедический словарь / под ред. А.А. Ивина. – М.: Гардарики, 2004. – 1072 с.
7. Гесць В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В. Гесць // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 4.
8. Винецкий А.В. Управление модернизацией экономических систем на основе бенчмаркинга / А.В. Винецкий // Экономические науки. – 2012. – № 11. – С. 116-120.
9. Бойко О.С. Концептуальні аспекти модернізації промислових підприємств / О.С. Бойко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – Харків – 2013. – № 44 (1017). – С. 8-15.
10. Бойко О.С. Забезпечення умов модернізації підприємств олійно-жирової промисловості: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / О.С. Бойко. – Одеса, 2016. – 260 с.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.341.1(477)

Бітюк І.М., старший викладач
кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування
Черкаський державний технологічний університет

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК КОНЦЕПЦІЇ БІЗНЕС-ІНКУБУВАННЯ: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

Бітюк І.М. Становлення та розвиток концепції бізнес-інкубування: закордонний досвід. У статті досліджено становлення та розвиток бізнес-інкубаторів у провідних країнах світу. Висвітлено історію створення перших бізнес-інкубаторів. Визначено основні етапи становлення процесу бізнес-інкубування. Виділено три покоління розвитку світових бізнес-інкубаторів та основні відмінності процесу бізнес-інкубування в кожному поколінні.

Ключові слова: бізнес-інкубатор, технопарки, модель бізнес-інкубатора, бізнес, ринкова інфраструктура, покоління, бізнес-центри, інновації.

Бітюк И.М. Становление и развитие концепции бизнес-инкубирования: зарубежный опыт. В статье исследованы становление и развитие бизнес-инкубаторов в ведущих странах мира. Отражена история создания первых бизнес-инкубаторов. Определены основные этапы становления процесса бизнес-инкубирования. Выделено три поколения развития мировых бизнес-инкубаторов и основные отличия процесса бизнес-инкубирования в каждом поколении.

Ключевые слова: бизнес-инкубатор, технопарки, модель бизнес-инкубатора, бизнес, рыночная инфраструктура, поколения, бизнес-центры, инновации.

Bitiuk I.M. The establishment and development of business incubation concept: foreign experience. In the article the establishment and development of business incubators in the leading countries of the world. Deals with the history of the first business incubators in the world. The main stages of the process of business incubation in the world. So was allocated three generations of international business incubators. The main differences in the process of business incubation in each generation.

Keywords: business incubator, technology parks, business incubator model, business, market infrastructure, generation, business centers, innovation.

Постановка проблеми. Проблема використання бізнес-інкубаторів є досить актуальною для різних країн світу, оскільки бізнес-інкубування можна назвати як одну з організаційних форм підтримки реалізації інноваційної діяльності. В Україні за останні роки було створено низку бізнес-інкубаторів, проте більшість із них не розвиваються, а залишаються на початковій стадії свого функціонування. Отже, необхідне вивчення закордонного досвіду створення та розвитку бізнес-інкубаторів для подальшої можливої апробації передового світового досвіду в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти бізнес-інкубування висвітлено в працях вітчизняних та закордонних учених: Л. Васильєва, В. Гончарова, В. Гаташа, О. Микитюка, А. Немченка, І. Дерід, Л. Рибіної, А. Мазура, Д. Львова, О. Поповича, П. Стадника, О. Волкова, Л. Антонюка та ін. Проте для кращого розуміння сутності бізнес-інку-

бування як процесу необхідно розглянути еволюцію становлення та розвитку бізнес-інкубування.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження становлення та розвитку бізнес-інкубаторів у різних країнах світу.

Виклад основних результатів. За даними Національної асоціації бізнес-інкубаторів США, у світі нині працює близько 5 тис. бізнес-інкубаторів. Такого роду структури є в 67 країнах, у тому числі в США – 981 інкубатор, у Чилі – 400, у Німеччині – 380, у Кореї – 289, в Японії – 269 [6].

Однак у різних країнах світу ідея бізнес-інкубування реалізовувалася не відразу.

У США розвиток концепції науково-технологічних парків і бізнес-інкубаторів пов'язаний передусім із масовим виникненням дрібних новаторських фірм, що виділялися з інших організацій. Кількість таких компаній особливо зросла в період різкого зростання витрат на національні науково-технічні

програми і проекти (космос, оборону, ЕОМ нових поколінь, нові технології в мікроелектроніці та ін.). Такі програми реалізовувалися за участю як університетів, так і приватних підрядників і державних дослідницьких центрів.

У США вже більше 50 років реалізується низка масштабних програм і проектів. Це визначає безперервність процесу утворення нових малих фірм, більшість з яких своїм створенням зобов'язані НДДКР, що виконуються в рамках державних програм.

Висока концентрація державних коштів на реалізацію програм в університетах США, сучасна інфраструктура, високий рівень життя й освіти в районах розташування університетів, доступність університетської лабораторної бази, високотехнологічні електронно-обчислювані машини – усі ці фактори визначили досить швидкий (принаймні на першому етапі) процес концентрації молодих малих фірм на прилеглих до університетів територіях і утворення центрів, які потім переформатувалися в науково-технологічні парки.

Що стосується історії бізнес-інкубаторів, то, за офіційними даними, перший бізнес-інкубатор Batavia Industrial Center був створений у 1959 р. у США. Основною метою його створення було збільшення зайнятості населення в економічно депресивному місті.

У 1985 р. була створена асоціація бізнес-інкубаторів США. На сьогоднішній день вона залишається найбільшою і нараховує близько 800 членів із різних країн світу [3].

Найбільш відомим першим технопарком став Стенфордський науково-технологічний парк, що створений на територіях, прилеглих до Стенфордського університету. Досягнувши своєї критичної ефективності, Стенфордський парк викликав ланцюгову реакцію подальшого зростання концентрації регіонального науково-виробничого потенціалу: до початку 70-х років зростання кількості нових фірм призвело до утворення відомої «Силіконової долини» загальною площею близько 900 кв. км, на території якої в 1986 р. розташовувалося понад 8 тис. фірм, а в 1996 р. – понад 10 тис. фірм (у 70% із них кількість працюючих не перевищувала 10 осіб). «Силіконова долина» фактично стала новим типом територіальної організації науково-виробничого процесу.

Інший не менш відомий технопарк «Дорога 128» зародився на базі Массачусетського технологічного інституту і Гарвардського університету в околицях міста Бостона. У даний час на території, що охоплює Бостон з півночі, заходу і півдня (півколо радіусом 25–30 миль), функціонують понад 800 фірм передових технологій і близько 2,5 тис. малих фірм-розробників.

Один із перших американських інкубаторів бізнесу був заснований у 1964 р. у Пенсільванії. Нині Пенсільванський інкубатор бізнесу займає 12 будинків, у ньому розташовано більше 100 малих підприємств. Цей інкубатор «виростив» понад 40 фірм, які

створили понад 2,5 тис. нових робочих місць і розмістили свої офіси неподалік від бізнес-інкубатора.

Тим часом і в інших штатах почали використовувати бізнес-інкубатори для створення нових підприємств. Спочатку цей процес очолила корпорація «Контрол Дейта». За участю спільного підприємства, куди увійшли «Контрол Дейта», інші приватні організації та релігійні установи, у рамках програми відродження міст стали створюватися бізнес-інкубатори, які називались тоді бізнес-центри та технологічні центри. Перший із них був заснований у 1979 р. у Сент-Полі, штат Міннесота. Цей бізнес-інкубатор надавав малим підприємствам і фірмам виробничі та службові приміщення, забезпечував сервісну підтримку і надавав консультаційні послуги [7].

Саме у другій половині 70-х років було сформоване перше покоління бізнес-інкубаторів. Інкубатори як інструмент підтримки почали використовуватися для реструктуризації і диверсифікації економіки на регіональному та локальному рівнях, а також для створення нових робочих місць, забезпечення соціальної стабільності в регіонах. Це були основні цілі створення бізнес-інкубаторів, які й визначили їх роль у регіональній економічній і соціальній політиці.

Відмінною особливістю бізнес-інкубаторів першого покоління було те, що вони представляли собою некомерційні, неприбуткові організації. Вони не були самоокупними структурами, не були орієнтовані на отримання прибутку і навіть не прагнули до цього. Як правило, перші бізнес-інкубатори були інкубаторами змішаного типу, неспеціалізованими. Для підприємств різних секторів економіки вони надавали стандартний, досить обмежений набір послуг, як правило, він полягав у здачі приміщення в оренду, надання комунальних послуг та забезпечення підприємств засобами комунікації. Однак за рахунок створення єдиної інфраструктури бізнес-інкубаторів удавалося знизити витрати на утримання інфраструктури, надати послуги досить високої якості і, що дуже важливо, створити середовище, яке б сприяло інтенсивному розвитку компаній. Серед послуг у першій моделі особливе значення мало забезпечення підприємств площами.

Надалі у багатьох штатах країни у зв'язку із закриттям низки виробництв різко зросло безробіття. Внаслідок цього почалося масове створення інкубаторів бізнесу в будівлях колишніх фабрик, складів, шкіл та інших вільних приміщеннях. Багато інкубаторів отримали фінансову допомогу уряду на відновлення старих будівель, де тепер розташовувалися малі підприємства.

Наприклад, бізнес-інкубатор, заснований на початку 70-х років на території університету Карнегі-Меллоні, став складовою частиною експерименту зі створення інноваційних центрів при університетах, що проводився в той період Національним науковим фондом США.

На території Технологічного інституту Джорджії в Атланті розташований один із найстаріших техно-

логічних інкубаторів – Центр розвитку передових технологій, який почав роботу в 1980 р. за підтримки штату Джорджія для перетворення технологій, розроблених державним інститутом, у джерело прибутку для місцевої економіки.

У Східній Канаді Квебекський інноваційний центр біотехнології всього через шість років після відкриття став визнаним у всьому світі як зразкова програма, що спрямована на підтримку компаній, які займаються біотехнологією. У ньому розміщені 11 клієнтів, зайнятість інкубатора при цьому становить 100%. Понад 350 високооплачуваних робочих місць містяться в компаніях, розташованих в інкубаторі [1].

Незабаром нахлинула нова хвиля інкубаційного руху, під час якого з'явилися на світ інкубатори другого покоління. Формування і розвиток другого покоління бізнес-інкубаторів зумовлено зміною умов розвитку і прискоренням ритму еволюції, включаючи еволюцію науки і технологій. По-перше, із прискоренням самого ритму розвитку науки і технологій виникла необхідність прискорення трансферу знань та технологій і прискорення процесу комерціалізації досліджень і розробок. По-друге, змінилися умови існування, виживання і розвитку самих малих підприємств, змінилися вимоги, які висуває до них бізнес-середовище, і, як наслідок, змінилися вимоги малих підприємств до бізнес-інкубаторів. Ці нові реалії визначили перехід до другого покоління бізнес-інкубаторів та характеризували зміни базисних характеристик інкубаторів. Спробуємо окреслити ці зміни.

Цілі створення інкубаторів другого покоління змістилися у бік комерціалізації науково-дослідних розробок (НДР), забезпечення трансферу знань і технологій, підтримки інноваційних компаній, забезпечення конкурентоспроможності в регіональному та національному контекстах.

Ще одна відмінна особливість інкубаторів другого покоління полягає в тому, що вони виходять на національний і навіть на міждержавний рівні.

Відмінною характеристикою інкубаторів другого покоління є їх вбудовування в регіональну та національну стратегії щодо формування кластерів у тих чи інших сферах технологічного розвитку, регіональну і національну наукову, інноваційну та технологічну стратегію, а їх фірми-клієнти інтегруються в загальний ланцюжок постачальників великих компаній, які є ядром кластерів або самі перетворюються в ядро нового кластера.

Крім того, на цьому етапі змінилася роль різних суб'єктів політики в інкубаційному русі. З'явилися нові суб'єкти, а саме наукові організації та університети, фінансові структури, водночас трансформувалася роль неурядових організацій та приватного сектору.

Регіональні та національні структури влади, як і раніше, залишилися основними суб'єктами, які надають фінансову підтримку інкубаторам. Проте новим аспектом стало формування партнерства між

державним і приватним секторами, яке вже зводиться в ранг політики. Формування інтерфейсу з наукою стало ще одним з елементів політики.

У рамках другого покоління почався перехід до спеціалізованих інкубаторів. Це ще одна відмінна особливість інкубаторів другого покоління полягає в тому, що набори послуг, які необхідні для малих інноваційних підприємств та працюють на різних нішах технологічного ринку і в різних сферах науки і технологій, істотно відрізняються.

У рамках другого покоління, як і раніше, більша частина інкубаторів залишається неприбутковими структурами. Проте вже взято курс на мінімізацію субсидій від держави та на досягнення інкубаторами точки самоокупності, і це зводиться в ранг пріоритетів політики, а самі бізнес-інкубатори вже включають у свій бізнес-план досягнення точки самоокупності. Таким чином, уже в рамках другого покоління закладається основа для переходу до нової концепції, на новій основі функціонування цих інституційних структур, а саме до комерційної моделі, хоча поки що мова йде про самоокупність.

Модель функціонування, характерна для інкубаторів другого покоління, може бути описана так: окреслення ринку, на якому буде працювати інкубатор, розроблення бізнес-плану, включаючи визначення точки самоокупності інкубатора, формування політики прийому-випуску, а також політики «зворотного зв'язку» з фірмами, які працюють у стінах інкубатора, і, нарешті, розроблення політики з надання послуг інкубування.

Змінилися склад послуг і сам підхід бізнес-інкубаторів до надання послуг своїм клієнтам. Інкубатори почали орієнтуватися, по-перше, на надання послуг, які малі підприємства не можуть отримати на ринку, і, по-друге, на виявлення і формування того комплексу послуг, який був би достатній для успішного розвитку малих підприємств, причому стала враховуватися та ніша технологічного ринку, на якій працюють малі підприємства інкубатора.

Інкубатори почали допомагати малим підприємствам у пошуку фінансових ресурсів, тобто взяли на себе місію з формування свого роду зв'язку між малими підприємствами та фінансовими структурами. Деякі бізнес-інкубатори стали формувати невеликий фонд для забезпечення фінансової підтримки малим підприємствам на стартовій стадії. Менеджери інкубаторів почали ініціювати або надавати організаційну допомогу під час створення кредитних спілок, лізингових компаній при інкубаторах.

Щодо оплати послуг, то бізнес-інкубатори також намагаються маневрувати. Для підприємств на стартовій стадії багато інкубаторів надають послуги безкоштовно, а з розгортанням бізнесу переходять до надання послуг за субсидованими цінами [2].

Приблизно з 2000 р. «безприбуткові» інкубатори все більше почали витіснятися комерційними інкубаторами.

Загальна тенденція позитивного впливу бізнес-інкубаторів на зростання розташованих у них малих фірм змушує уряд США розширяти програми їх створення. Подібні програми по всьому світу мають як багато загального, так і відмінного.

У Північній Америці більшість бізнес-інкубаторів було створено за підтримки університетів, органів місцевого самоврядування чи організацій, що займаються економічним розвитком.

Те ж саме можна сказати і про інкубатори Великобританії, Австралії та інших країн. Кожна країна створює бізнес-інкубатори різного типу незалежно від того, хто їх спонсорує й які завдання вони покликані вирішувати.

У Великобританії хвиля «інкубаторного буму» була викликана економічною кризою, закриттям великих виробництв. У 1975 р. сталеливарна корпорація «Брітіш Стіл» організувала спеціальну дочірню фірму для створення нових робочих місць там, де закривалися металургійні виробництва. Ця фірма будувала багатоофісні і виробничі будівлі, надавала кредити для заохочення безробітних фахівців і робітників відкривати власну справу. При цьому місцева влада надавала всіляку допомогу і сприяння. Перша будівля була відкрита в 1979 р. недалеко від Глазго, пізніше було введено в дію ще дев'ять будівель колективного користування поблизу від сталеливарних виробництв. «Брітіш Стіл» назвала їх «зонами нових можливостей».

Надалі бізнес-інкубування отримало широке розповсюдження в багатьох країнах Західної Європи, включаючи Німеччину, Польщу, Італію та ін.

Друга модель бізнес-інкубаторів не вичерпала себе і фактично знаходиться на етапі зростання, проте починаючи з другої половини 90-х років паралельно з другим поколінням почало формуватися третє покоління інкубаторів.

Ключовим завданням інкубаторів третього покоління є забезпечення умов для зростання тієї частини наукомісткого бізнесу, який належить до технологічних галузей, що швидко розвиваються, тобто фактично до базисних технологій суспільства знань. Таким чином, на інкубатори третього покоління випала місія «двигуна» структурно-технологічних змін.

Найважливішою і детермінуючою особливістю інкубаторів третього покоління є те, що вони створюються, як правило, венчурними капіталістами або великими міждисциплінарними, транснаціональними консалтинговими компаніями на відміну від інкубаторів другого покоління, де ініціатива виходить із структур влади.

Відмінною особливістю інкубаторів третього покоління є їх орієнтація не просто на самоокупність, а на одержання прибутку. Більш того, самі доходи інкубаторів третього покоління виростають не з орендної плати за послуги, а з доходів на інвестиції, які інкубатор сам вкладає в розвиток малих підприємств. Це змінює основні базисні постулати, які були

півстоліття назад закладені в основу інкубаторів як безприбуткових інституційних структур. Самі бізнес-інкубатори третього покоління часто називають інкубаторами без стін, оскільки оренда приміщення на пільгових умовах уже не розглядається як щось, що може стати умовою успіху, а форма діяльності значною мірою віртуальна. Більш того, їх основними функціями стає надання послуг (як правило, інформаційних) і формування сіток. У справі забезпечення успіху діяльності інкубаторів третього покоління на перший план виходить здатність менеджерів створити добре організовані мережі стратегічних партнерів, тобто стратегічні мережі і кваліфікація менеджерів стають ключем до успіху [2].

Німеччина почала створювати бізнес-інкубатори значно пізніше, ніж інші країни – члени Європейського Союзу. Це сталося тому, що політика на муніципальному рівні почала розроблятися тільки у 1980-ті роки. За останні 15 років створення бізнес-інкубаторів стало одним із найважливіших інструментів політики на регіональному та муніципальному рівнях.

Створення бізнес-інкубаторів муніципальними структурами влади почалося в Берліні в 1983 р. Інкубатор в Берліні був створений за ініціативи Технічного університету Берліна та за підтримки муніципальних структур влади. Незабаром інші міста, такі як Дортмунд, Бонн, Ганновер, Карлсруе та ін., почали створювати бізнес-інкубатори [5].

Велика частина інкубаторів Німеччині була створена в 90-ті роки. За період 1992–2000 рр. щорічно створювалося в середньому 18 нових інкубаторів [8].

У Болгарії Міністерство праці та соціальної політики ініціювало проект «Робочі місця через бізнес-підтримку». Даний проект – це мережа із 37 консалтингових центрів, що включає 13 бізнес-інкубаторів, охоплює всю територію країни. З 13 інкубаторів 9 здають площі в оренду [4]. З урахуванням консалтингових бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів Проект допоміг у створенні 8 600 робочих місць. Проект провів навчання 11 тис. осіб, виконав 15 тис. консалтингових проектів [9].

Практично в усіх країнах Західної Європи нині діють асоціації бізнес-інкубаторів. Так, у Польську асоціацію інкубаторів і технопарків входить близько 90 членів, серед яких 40 – безпосередньо бізнес-інкубатори.

Висновки. Розглянутий світовий досвід створення і діяльності бізнес-інкубаторів показав, що в розвинених країнах світу вони стали неодмінним атрибутом ринкової інфраструктури, ефективним засобом реалізації перспективних інноваційних підприємницьких ідей і, як наслідок, потужним рушієм соціально-економічного розвитку. Досвід становлення бізнес-інкубаторів у США і західноєвропейських країнах має багато спільного, що пов'язано з розвитком ринкової економіки, переходом від індустріальної ери до сервісно-інформаційної.

Список літератури:

1. Васильєва Л.М. Бізнес-інкубатори як частина інфраструктури підтримки малого підприємництва / Л.М. Васильєва // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2010. – № 1. – С. 50–54.
2. Микитюк О.П. Бізнес-інкубатори в системі фінансової підтримки малого підприємництва / О.П. Микитюк // Світ фінансів. – 2009. – № 2(3). – С. 160–164.
3. Немченко А.Б. Бізнес-інкубатори у сфері сучасної державної підтримки розвитку регіональної інноваційної інфраструктури / А.Б. Немченко, Т.Б. Немченко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17.
4. Прилепа Н.В. Бізнес-інкубатор як одна із сучасних організаційних форм підтримки інноваційної діяльності / Н.В. Прилепа // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – № 5. – Т. 2. – С. 56–61.
5. Шевчук Л.Т., Колодійчук А.В. Світовий і вітчизняний досвід створення і функціонування бізнес-інкубаторів / Л.Т. Шевчук, А.В. Колодійчук // Регіональна економіка. – 2013. – № 1(67). – С. 178–184.
6. National Business Incubation Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbia.org>.
7. Tiedemann, C. und Lalkaka, R. Managing business incubation for financial sustainability // Paper International Conference on Business Incubation, Hong Kong Ing. Tech. Centre Corp., 2002
8. Tamasy, C. Evaluating Innovation Centre in Germany: Issues of Methodology and Empirical Results // Paper Annual Residential Conference on Promoting Growth: New Industries, Policies and Forms of Governance. Israel, 1999
9. Best practice in Business Incubation. – U.N.: New York and Geneva, 2000, 120 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unecce.org/commission/2001/e_ece_1387e.pdf.

Буряк А.А., асистент
кафедри міжнародної економіки та маркетингу
*Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка*

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Буряк А.А. Пріоритетні напрями підвищення інвестиційної привабливості промисловості регіонів України. У статті визначено, що підписання Угоди про асоціацію з ЄС і приєднання України до спільного європейського ринку зумовили необхідність чіткого окреслення напрямів подальшого підвищення інвестиційної привабливості промисловості. Обґрунтовано першочергові завдання, які мають бути реалізовані задля формування сприятливих умов активізації інвестиційної діяльності. Сформовано систему заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості промисловості регіонів України та визначено головні критерії їх ефективної реалізації.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, регіон, промисловість, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість промисловості регіону.

Буряк А.А. Приоритетные направления повышения инвестиционной привлекательности промышленности регионов Украины. В статье определено, что подписание Соглашения об ассоциации с ЕС и присоединение Украины к общему европейскому рынку обусловили необходимость четкого определения направлений дальнейшего повышения инвестиционной привлекательности промышленности. Обоснованы первоочередные задачи, которые должны быть реализованы для формирования благоприятных условий для активизации инвестиционной деятельности. Сформирована система мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности промышленности регионов Украины и определены основные критерии их эффективной реализации.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, регион, промышленность, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность промышленности региона.

Buriak A.A. Priority directions of increase the investment attractiveness of Ukraine's regions industry. In this article the author fetches out that signing Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part and Ukraine's accession to the common European market necessitated a delineation of areas further enhance the investment attractiveness of the industry. The author investigate priorities that should be implemented to form favorable conditions of stimulate investment activity. The author generalized the system of measures to improve the investment attractiveness of the Ukraine's regions industry and identified the main criteria for their effective implementation.

Keywords: the foreign direct investment, the region, the industry, the investment activities, the region's investment attractiveness of the industry.

Постановка проблеми. В умовах відновлення економічного зростання регіонів України постала проблема побудови нової моделі економічного розвитку, заснованої на інвестиційних засадах та глибокій інтеграції промислового потенціалу. Важливим кроком у цьому напрямі стало підписання та ратифікація Угоди про асоціацію та поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та ЄС, що відкриває нові можливості для економіки регіонів України, але водночас вимагає здійснення докорінних реформ у модернізації промислового виробництва. Крім того, реалізація євроінтеграційних намірів України стане можливою лише за умови ефективної регіональної економічної політики, спрямованої на значне покращення інвестиційної привабливості промислового комплексу, який має стати рушійною силою економічного зростання регіонів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні та методичні підходи до формування й реалізації інвестиційної привабливості на регіональному рівні розроблено в працях таких відомих учених, як: М.П. Бутко [1], О.В. Комеліна [2], В.О. Онищенко [3], О.В. Савлук [4], Г.О. Харламова [5], О.С. Чмир [6] та ін. Віддаючи належне науковим здобуткам учених, варто зазначити, що проблема інвестиційної привабливості промисловості та відповідність її вимогам сучасності залишається недостатньо вивченою.

Постановка завдання. Мета статті – формування пріоритетних напрямів підвищення інвестиційної привабливості промисловості регіонів України.

Виклад основних результатів. Проведення децентралізації, посилення уваги до впливу іноземних інвестиційних ресурсів на регіональну еко-

номіку в умовах інтеграції України в міжнародний економічний простір, зокрема й через створення зони вільної торгівлі з країнами ЄС, вимагають удосконалення напрямів підвищення інвестиційної привабливості промисловості регіонів. Основною метою при цьому є формування сприятливих умов для активізації інвестиційної активності у промисловості регіонів, підвищення рівня й якості життя населення шляхом стимулювання процесів залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на основі взаємної вигоди як для регіону-реципієнта, так і для іноземного інвестора.

Одними із найпріоритетніших та першочергових завдань, які мають бути реалізовані для досягнення вищезазначеної мети, з точки зору автора, є:

- створення необхідних умов для подальшої імплементації та лібералізації положень нормативно-правової бази щодо вільного переміщення ПІІ відповідно до норм ЄС;
- налагодження більш тісної співпраці з країнами – донорами ПІІ;
- створення умов для покращення технічного та технологічного стану вітчизняних промислових підприємств регіону;
- інтенсифікація промислового виробництва на інноваційній основі;
- розвиток екологічно безпечного промислового виробництва;
- забезпечення якості трудових ресурсів відповідно до потреб промисловості;
- поглиблення інтеграційних відносин, зокрема через створення ЗВТ з країнами ЄС.

Головними критеріями ефективної реалізації комплексу заходів мають бути:

- 1) позитивна динаміка зростання ВРП;
- 2) постійне підвищення прибутковості та рентабельності промислових підприємств регіону;
- 3) зростання величини освоєних капітальних інвестицій у промисловості регіону;
- 4) розширення обсягів промислової продукції в регіоні;
- 5) збільшення частки реалізованих інвестиційних товарів у структурі реалізованої промислової продукції регіону;
- 6) високі темпи приросту зайнятого населення в регіоні на промислових підприємствах;
- 7) зміцнення попиту на робочу силу у промисловості регіону;
- 8) підвищення кваліфікації і перепідготовки керівних працівників та спеціалістів промисловості в регіоні;
- 9) активізація інноваційної діяльності промислових підприємств регіону, зокрема збільшення питомої ваги реалізованої інноваційної продукції та рівня впровадження інноваційних технологічних процесів і промислових зразків у промисловості;
- 10) випереджаючі темпи приросту доходів працівників промисловості в регіоні;

11) нарощення обсягу експорту промислової продукції, збільшення його частки в загальному обсязі експорту регіону;

12) зміцнення міжнародного співробітництва та ін.

Проведені власні дослідження інвестиційної привабливості промисловості регіонів, аналіз міжнародного досвіду та узагальнення пропозицій вітчизняних науковців дали змогу сформулювати систему заходів, структурованих за такими напрямками:

1. Всебічна гармонізація законодавчої бази стосовно ПІІ у промисловості регіонів згідно з європейськими стандартами:

- усунення наявних обмежень щодо вільного руху ПІІ в регіонах відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, ратифікованої Законом України від 16.09.2014 № 1678-VII [7];

- залучення фахівців місцевих громад для створення системи сертифікованих перекладів законодавчої бази ЄС та українських нормативно-правових актів, передбачених у рамках імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, для забезпечення комплексного виконання взятих на себе зобов'язань в інвестиційній сфері відповідно до регіональних потреб;

- розроблення та прийняття нормативно-правових гарантій для подальшого забезпечення вільного залучення ПІІ, зокрема й у промисловість, які існують у державах – учасницях ЄС;

- поступове адресне послаблення тимчасових валютних обмежень для іноземних інвесторів, які здійснюють свою діяльність у пріоритетних із точки зору громади сферах промисловості регіону. Зокрема, це стосується вимоги щодо обов'язкового продажу на міжбанківському валютному ринку України 75% надходжень в іноземній валюті [8], що змушує іноземного інвестора продавати кошти, які є надходженнями від експортних операцій, а потім їх купувати для забезпечення подальшої поточної операційної діяльності (наприклад, для закупівлі сировини чи комплектуючих для промислового підприємства за кордоном). В умовах нестабільної ситуації в Україні протягом останніх років іноземні інвестори знаходилися у становищі, коли у зв'язку з переважаючим попитом на іноземну валюту на внутрішньому ринку вони були не в змозі придбати її навіть частково у проданому обсязі;

- трансформація принципів фінансової звітності відповідно до європейських вимог для безпрецедентної підготовки промислових підприємств у регіонах до процесів приватизації;

- зменшення ролі регіональних управлінь НБУ як маркетмейкерів, зокрема через подальше скасування вимог щодо необхідності попереднього зарахування коштів у гривнях на окремий аналітичний рахунок із метою їх подальшого перерахування для купівлі іноземної валюти не раніше четвертого операційного дня, що визначено Постановою Правління НБУ «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» від

1 грудня 2014 р. № 758 [9], та поступову ліквідацію заборон стосовно переказу за кордон коштів, отриманих іноземними інвесторами внаслідок продажу акцій, корпоративних прав та придбання валюти;

– припинення практики заборони репатріації ПІІ в цінні папери та корпоративні права промислових підприємств, а також прибутку, доходів та інших коштів, одержаних від іноземної інвестиційної діяльності на регіональному рівні.

2. Налагодження активної та дієвої співпраці місцевої влади з країнами – донорами ПІІ в напрямі підвищення інвестиційної привабливості промисловості:

– підтримка дипломатичних відносин із країнами – донорами ПІІ відповідно до загальноєвропейських норм і принципів міжнародного права, а також забезпечення виконання взятих на себе зобов'язань, що впливають із міжнародних економічних договорів за принципом *pacta sunt servanda* для забезпечення гарантування прав іноземних інвесторів, які працюють у промисловості регіону;

– реалізація наявних у регіонах та активна підготовка й укладання нових двосторонніх угод про співробітництво та взаємне заохочення і захист ПІІ, зокрема з такими країнами (їх повітами, провінціями) ЄС, як Ірландія, Кіпр, Люксембург, Мальта, Румунія, Словаччина, а також із країнами – кандидатами на вступ до ЄС, зокрема з Косово, Ісландією, Сербією та Чорногорією, що є доволі важливо й актуально в контексті створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС;

– підвищення рівня професійної компетентності органів місцевої влади у сфері інвестиційної діяльності відповідно до міжнародних стандартів, зокрема шляхом розроблення і впровадження цільових навчальних курсів, створення системи дистанційного навчання та організації стажування за кордоном, а також запровадження персональних зобов'язань та відповідальності за якісний супровід інвестиційних проектів у промисловості;

– сприяння залученню ПІІ у виробництво експортноорієнтованої промислової продукції донорів, які вже підтвердили свій принциповий інтерес у прямому інвестуванні, а саме: США, Німеччини, Данії, Франції, Великої Британії, Швейцарії, Болгарії, Фінляндії, Норвегії та Канади, використовуючи при цьому комплектуючі для промислового обладнання та верстатів українського виробництва;

– розширення можливостей прямого інвестування у промисловості на регіональному рівні шляхом інтенсифікації міжнародної співпраці через використання проектів транскордонного співробітництва, які відповідають Державній стратегії регіонального розвитку до 2020 р. [10];

– підвищення ефективності використання зовнішньої допомоги ЄС у рамках Європейського інструменту сусідства та інших доступних місцевій владі програм із підтримки промисловості;

– налагодження діалогу з МВФ та іншими міжнародними інституціями, зокрема МБРР, МФК, для поєднання грантів та позик, що може стати дієвим засобом заохочення ПІІ з боку міжнародних фінансових організацій у промисловість регіону;

– забезпечення ініціативності територіальних громад щодо участі у міжнародних грантах, проєктах та програмах, а також усебічної підтримки наявних та актуальних проєктів, спрямованих на залучення додаткових донорських інвестицій на розвиток промисловості регіонів, зокрема:

а) програми розвитку муніципальної інфраструктури України Європейського інвестиційного банку на 2016–2030 рр., затвердженої Законом України «Про ратифікацію Фінансової угоди (проєкт «Програма розвитку муніципальної інфраструктури України») між Україною та Європейським інвестиційним банком» [11], яка передбачає залучення 400 млн. євро для модернізації інфраструктури ЖКГ, зокрема у сферах водопостачання та водовідведення, кінцевими бенефіціарами частини позики якої можуть виступати як місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, так і підприємства;

б) фонду Східноєвропейського партнерства з енергоефективності та довкілля, гранти якого в сумарному розмірі 90 млн. євро з 2011 по 2018 р. [12] розраховані на зацікавлені муніципалітети і надаються фінансовими інституціями на підтримку інвестицій у сфері енергетичної ефективності;

в) проєкту ЄС/ЄБРР «Технічна допомога українським муніципалітетам» у сумі 5 млн. євро на 2008–2016 рр. [13], який фінансує технічну підтримку інвестицій ЄБРР, зокрема у галузі водопостачання і водовідведення на території Рівненського, Львівського, Житомирського, Запорізького та Івано-Франківського регіонів;

г) проєкту «Енергетична ефективність» Агентства Швеції з міжнародного розвитку вартістю 16,1 млн. євро, який реалізується впродовж 2010–2019 рр. [14] на основі співфінансування інвестиційних проєктів, які запропоновані міжнародними фінансовими інституціями, через багатосторонній трастовий фонд ЄБРР для збільшення енергетичної ефективності;

д) програми «Розвиток міської інфраструктури-2» Міжнародного банку реконструкції та розвитку у загальній сумі інвестицій 350 млн. дол. США на період з 2014 по 2020 р. [15] – найбільшого інвестиційного проєкту у сфері водопостачання та водовідведення, що впроваджується на 11 промислових підприємствах Київського, Харківського, Донецького, Кіровоградського, Житомирського, Тернопільського, Івано-Франківського та Черкаського регіонів;

е) проєкту муніципальної енергетичної реформи Агентства США з міжнародного розвитку, спрямованого на підтримку інвестицій у низьковуглецеві технології та засоби виробництва на період 2013–2017 рр. [16] для зменшення впливу викидів

парникових газів, які є наслідком неналежного використання джерел енергії.

3. Створення ефективної системи стимулювання прямого інвестування на регіональному рівні у розрізі технологічної модернізації промисловості:

- залучення та імплементація передових технологій багатонаціональних та транснаціональних корпорацій у промисловість регіону, використовуючи як екстерналізовані, так й інтерналізовані канали їх трансферу;

- враховуючи децентралізаційну реформу, місцевій владі визначити пріоритетними напрямками економічної діяльності ті види промисловості, які спрямовані на забезпечення потреб регіону у високотехнологічній, конкурентоспроможній, екологічно безпечній продукції, та пропонувати пільги в оподаткуванні чи пільгові умови оренди для іноземних інвесторів, які реалізують проекти довгострокового спрямування, відповідно до цих напрямів, а також сприяють збільшенню рівня зайнятості у регіоні;

- підвищення ефективності сертифікації промислової продукції регіональними торгово-промисловими палатами відповідно до вимог нормативно-технічної документації в системі CERTEX, а також забезпечення належного захисту прав інтелектуальної власності, дотримання авторського права та суміжних прав;

- подальше вдосконалення регіональної інвестиційно-інноваційної інфраструктури, зокрема створення регіональних мереж технологічних та промислових парків з урахуванням наявних промислових підприємств, що відповідають нормам екологічної безпеки, а також системи кадрової та інформаційної підтримки їх діяльності.

4. Формування привабливого інвестиційного іміджу промисловості регіонів з урахуванням найкращої міжнародної практики:

- залучення іноземних інвесторів та членів Ради експортерів та інвесторів до підготовки презентаційних матеріалів у розрізі інвестиційного потенціалу промисловості із висвітленням позитивної практики ведення бізнесу в регіоні;

- організація та проведення на сучасному рівні міжнародних інвестиційних бізнес-форумів у регіонах, а також участь місцевої влади в подібних форумах за кордоном для інформування іноземного інвестора щодо актуальних інвестиційних пропозицій у промисловості регіонів, зокрема проектів, промислових майданчиків та земельних ділянок, із

указаним способом участі потенційного іноземного інвестора;

- створення системи пошуку іноземних інвесторів під пріоритетні інвестиційні проекти та впровадження різних форм співпраці місцевої влади та іноземних інвесторів, зацікавлених у реалізації пріоритетних інвестиційних проектів у промисловості;

- розвиток практики забезпечення інфраструктурної підготовки потенційно привабливих інвестиційних промислових ділянок та впровадження системи супроводження інвестиційних проектів у промисловості;

- сприяння створенню місцевих структур з обслуговування іноземних інвесторів та забезпеченню дотримання ними норм найкращої корпоративної етики, розроблених на основі рекомендацій ОЕСР;

- забезпечення орієнтації місцевих бюджетів на стимулювання іноземної інвестиційної діяльності та сприяння розвитку регіональних торгових марок із виробництва промислової продукції;

- співпраця місцевої влади із засобами масової інформації та регіональними інформаційними агентствами, а також активна участь у найпоширеніших міжнародних B2B онлайн-платформах (go4worldbusiness.com, kompass.com та ін.), бізнес-порталах та ділових соціальних медіа (LinkedIn, Xing та ін.) для створення сприятливого інвестиційного іміджу промисловості регіону;

- підвищення ефективності продажу промислових об'єктів, забезпечення гнучкості процесів приватизації та прийняття рішень на регіональному рівні.

Висновки. Результати проведеного дослідження дали змогу сформулювати пріоритетні напрями, завдання і заходи щодо підвищення інвестиційної привабливості промисловості регіонів України, реалізація яких дасть можливість підвищити рівень інвестиційної активності промислових підприємств регіону, поліпшити їх технічний та технологічний стан; збільшити надходження до місцевих бюджетів; створити нові робочі місця; наростити обсяг експортно-орієнтованої промислової продукції та зменшити диспропорції в економічному та соціальному розвитку регіонів загалом.

Перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямі доцільно зосередити на вдосконаленні організаційно-економічних засад залучення прямих іноземних інвестицій у промисловість регіонів України.

Список літератури:

1. Бутко М. Сучасна проблема оцінки інвестиційної привабливості регіону / М. Бутко, С. Зеленський, О. Акименко // Економіка України. – 2005. – № 11. – С. 30–37.
2. Комеліна О.В. Методичні підходи до оцінки інноваційно-інвестиційної діяльності регіону / О.В. Комеліна // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 16. – С. 18–22.
3. Онищенко В.О. Основи формування інвестиційної політики регіону: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.10.01 / В.О. Онищенко; НАН України, Ін-т екон.-прав. дослідж. – Донецьк, 2002. – 37 с.
4. Савлук О.В. Світовий досвід підвищення інвестиційної привабливості регіону на основі інституціонального регулювання / О.В. Савлук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 2. – С. 256–262.

5. Харламова Г.О. Методика оцінки інвестиційної привабливості галузей промисловості України / Г.О. Харламова // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 6. – С. 11–18.
6. Чмир О.С. Методичні засади оцінювання інвестиційної привабливості галузей (видів економічної діяльності) та їх апробація в Україні / О.С. Чмир // Формування ринкових відносин. – 2011. – № 7–8. – С. 43–51.
7. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Закон України від 16.09.2014 № 1678-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
8. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України: Постанова НБУ від 22.09.2014 № 591 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
9. Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України: Постанова НБУ від 01.12.2014 № 758 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
10. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова КМУ від 06.08.2014 № 385-2014-п [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
11. Закон України «Про ратифікацію Фінансової угоди між Україною та Європейським інвестиційним банком» від 03.02.2016 р. № 975-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
12. Eastern Europe Energy Efficiency and Environment Partnership [Electronic resource]. – Access mode: <http://ukraine.e5p.eu>.
13. Можливості для розвитку громад: довідник міжнародних проектів і програм у сфері децентралізації та регіональної політики, що реалізуються в Україні / Асоціація міст України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.auc.org.ua/sites/default/files/dd_2.pdf.
14. The Swedish International Development Cooperation Agency [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.sida.se/English/where-we-work/Europe/Ukraine>.
15. The Second Urban Infrastructure Project [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.worldbank.org/en/news/loans-credits/2014/05/22/ukraine-second-urban-infrastructure-project>.
16. Проект USAID «Муніципальна енергетична реформа в Україні» / Агентство США з міжнародного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.merp.org.ua/index.php?lang=uk>.

Венгер О.І., викладач циклової комісії
гуманітарних та соціально-економічних дисциплін
*Львівський коледж «Інфокомунікації»
Національного університету «Львівська політехніка»*

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ У СОЦІАЛЬНІЙ ДЕРЖАВІ

Венгер О.І. Сутність та значення соціально-адміністративних послуг у соціальній державі. У статті проаналізовано зміст понять «адміністративна послуга», «соціальна послуга», «соціально-адміністративна послуга». Визначено головні групи соціально-адміністративних послуг. Окреслено головні завдання та проблеми забезпечення якісної реалізації законних прав та інтересів громадян у сфері надання соціально-адміністративних послуг. Обґрунтовано необхідність включення показників якості надання соціально-адміністративних послуг до інтегральної оцінки людського розвитку.

Ключові слова: адміністративна послуга, соціальна послуга, соціально-адміністративна послуга, соціальна держава, людський розвиток.

Венгер О.И. Сущность и значение социально-административных услуг в социальном государстве. В статье проанализировано содержание понятий «административная услуга», «социальная услуга», «социально-административная услуга». Определены основные группы социально-административных услуг. Очерчены главные задачи и проблемы обеспечения качественной реализации законных прав и интересов граждан в сфере оказания социально-административных услуг. Обоснована необходимость включения показателей качества предоставления социально-административных услуг к интегральной оценке человеческого развития.

Ключевые слова: административная услуга, социальная услуга, социально-административная услуга, социальное государство, человеческое развитие.

Venger O.I. The essence and role of social administrative services in a social state. The content of concepts «administrative service», «social service», «social administrative service» is analysed. The main groups of socio-administrative services are defined. The core tasks and problems of qualitative realization of legal rights and interests of citizens in provision of social and administrative services are considered. The need to include indicators of the quality of social and administrative services to integrated assessment of human development is justified.

Keywords: administrative service, social service, social administrative service, social state, human development.

Постановка проблеми. Становлення України як соціальної держави вимагає утвердження принципово нових підходів до взаємодії органів влади різних рівнів із населенням. При цьому головним вектором їхньої діяльності слід уважати поліпшення якості життя людей. Як відомо, якість життя населення є комплексним поняттям, що охоплює всі сфери людського буття. У сучасній Україні надзвичайно важливим чинником, що її визначає, є державна соціальна політика, яка має на меті реалізацію соціальних зобов'язань держави стосовно своїх громадян. Ця проблема актуалізується з огляду на високий рівень бідності (за дослідженнями науковців Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, рівень бідності за фактичним прожитковим мінімумом зріс у 2015 р. порівняно з 2014 р. удвічі – до 58,3% [1]), що свідчить про велику кількість споживачів соціальних послуг, які створюють велике навантаження на органи регіональної влади та місцевого самоврядування, підпорядковані їм державні установи, що надають соціальні

послуги. Крім того, важливою проблемою є не тільки рівень, а й якість їхнього надання уповноваженими адміністративними органами, що має не тільки загальнодержавний, а й регіональний характер. При цьому головними критеріями ефективності діяльності цих органів у частині надання соціальних послуг мають бути не стільки фізичні обсяги наданих послуг чи кількість громадян, які їх отримали, а рівневі відносні показники задоволення запитів та загалом потреб населення та якісні показники задоволеності самих людей отриманою послугою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема соціально-адміністративних послуг (САП) здебільшого перебуває у науковому полі юридичних наук та державного управління. Проблеми аналізу сутності та змісту адміністративних послуг у сучасній державі, їхню класифікацію досліджували К. Афанасьєв, Б. Гук, Ю. Жук, О. Карпенко, Н. Козаченко, І. Коліушко, Є. Легеза, А. Ліпенцев, О. Музичук, В. Сороко, В. Телицька, В. Тимошук та ін.

Різні аспекти розроблення та реалізації соціальної політики в Україні, у тому числі розвитку вітчизняної системи соціального захисту населення та її складника – системи надання соціальних послуг, – проаналізовано у працях В. Бабаєва, Я. Белевцової, І. Гнибіденка, В. Дзюндзюка, Г. Дмитренка, К. Дубич, А. Колога, І. Курило, Е. Лібанової, У. Садової, Т. Семигіної, Л. Сідельник та ін.

Принципово новим підходом є вивчення соціально-адміністративних послуг із позицій рівня та якості задоволення об'єктивних потреб споживачів, що повинно містити ґрунтовний аналіз цих потреб населення, фактичний стан їхнього задоволення, моніторингу рівня та якості надаваних послуг, пошук шляхів оптимізації цього надання.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування місця та ролі соціально-адміністративних послуг в економічній системі соціальної держави, зокрема у забезпеченні належної якості життя населення.

Виклад основних результатів. Сучасні розвинені суспільства йдуть шляхом формування так званої сервісної держави [2, с. 70]. Відбувається процес усвідомлення українським суспільством того, що метою сучасної держави є не керування суспільством, а його обслуговування для задоволення потреб населення і захисту його інтересів. Саме з переорієнтуванням характеру управлінської діяльності з керування особою (чи суспільством) на надання послуг і пов'язане застосування категорії «адміністративні послуги».

Про зміну акцентів у визначенні ролі держави свідчать нові тенденції в сучасній економічній науці, які все частіше обґрунтовують необхідність упровадження людиноцентричного підходу у формуванні та реалізації державної та регіональної політики [3], що передбачає перехід від «управління суспільством (населенням, територією)» до «обслуговування населення». Рівень якості та доступності таких послуг є одним із головних безпосередніх критеріїв ефективності державного управління та діяльності органів місцевого самоврядування в регіонах.

У ст. 1 Конституції закріплено, що Україна є соціальною державою, що вимагає від усіх її державних інституцій ставлення до людини, її прав, свобод, законних інтересів як до найвищої соціальної цінності. Ст. 46 Конституції закріплює право громадян на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законодавством [4]. Ця загальна норма конкретизується в різних законодавчих актах, яких нараховується більше ста [5, с. 125]. Реалізація соціальних потреб та інтересів громадян здійснюється шляхом надання державою відповідних послуг.

Як зазначалося вище, сучасні дослідження системи адміністративних послуг (АП) держави зосе-

реджено в рамках науки державного управління та юридичній сфері. На даному етапі дослідження АП супроводжуються низкою термінологічних проблем, передусім це застосування різних термінів для означення таких послуг. Найчастіше вживаними є терміни «адміністративні послуги», «управлінські послуги», «публічні послуги». Така ж строкатість властива понятійному полю сервісної діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування. Як зауважують А. Ліпенцев і Ю. Жук [6, с. 141], воно «перенасичене дихотомічним різноманіттям дефініцій, які насправді є синонімічними, що призводить до одночасного використання різних категорій послуг: адміністративних, публічних, громадських, суспільних, державних, муніципальних тощо». Істотний внесок у розв'язання термінологічної проблеми зробили О. Карпенко [7], В. Тимощук, О. Музичук та ін. [8].

Оскільки надання адміністративних послуг в Україні регулюється Законом України «Про адміністративні послуги» [9] від 6 вересня 2012 р. № 5203-VI, для потреб нашого дослідження доцільно зупинитися на законодавчо визначеному понятті «адміністративна послуга»: адміністративна послуга – це результат здійснення владних повноважень суб'єктом надання адміністративних послуг за заявою фізичної та юридичної особи, спрямований на набуття, зміну чи припинення прав та/або обов'язків такої особи відповідно до закону (ст. 1).

Адміністративну послугу можна розглядати в двох аспектах:

а) як публічно-владну *діяльність* адміністративного органу, спрямовану на забезпечення (юридичне оформлення) умов для реалізації прав фізичної або юридичної особи, яка здійснюється за заявою цієї особи;

б) як *результат* публічно-владної діяльності адміністративного органу, спрямованої на забезпечення (юридичне оформлення) умов для реалізації суб'єктивних прав фізичної або юридичної особи, яка здійснювалася за заявою особи [8, с. 14].

Згідно зі ст. 3 Закону України «Про адміністративні послуги», до адміністративних послуг належить:

1) видача ліцензій, дозволів та інших документів дозвільного характеру: на діяльність певного виду, на окремі роботи і послуги, на певні об'єкти (земельну ділянку, споруду, будівлю, приміщення, устаткування, обладнання та механізми, що вводяться в експлуатацію або проектуються, та ін.) та операції з ними;

2) реєстрація фактів, суб'єктів, прав, об'єктів, у тому числі легалізація суб'єктів і актів (документів), нострифікація та верифікація;

3) акредитація, атестація і сертифікація;

4) інші види діяльності незалежно від назви, у результаті провадження яких заінтересованим фізичним та юридичним особам, а також об'єктам, що перебувають в їх власності, володінні чи корис-

туванні, надається або підтверджується певний юридичний статус.

Цим же Законом визначено суб'єктів надання АП. Вони поділяються на державні та муніципальні. *Державні* послуги надають органи виконавчої влади, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, міністерства і республіканські комітети Автономної Республіки Крим, інші бюджетні установи та їхні посадові чи службові особи, а також інші суб'єкти, які уповноважені виконувати владні (виконавчі та розпорядчі) функції держави, у тому числі зі здійснення делегованих повноважень. *Муніципальні* послуги надають органи місцевого самоврядування та їхні посадові чи службові особи, а також інші суб'єкти, уповноважені органами місцевого самоврядування, відповідно до Закону, від їхнього імені вирішувати питання або виконувати певні функції, у тому числі зі здійснення делегованих повноважень [8, с. 288].

Важливо зауважити, що до адміністративних послуг не належать контрольна діяльність (проведення перевірки, ревізії, інспектування тощо), освітні, медичні та господарські послуги, які надаються органами виконавчої влади, державними підприємствами, установами та організаціями та які не пов'язані з прийняттям владних рішень [8, с. 16–17].

Предметне поле економічної науки у вивченні адміністративних послуг загалом чи окремих їхніх видів охоплює багато сфер людського життя. Передусім воно торкається визначення вартості та особливостей надання АП, визначення їхнього економічного результату (ефекту), аналіз змін рівня життя населення, визначення ефектів економії робочого часу та ресурсів, що матимуть місце внаслідок упровадження нових стандартів обслуговування населення.

Враховуючи сучасний низький рівень життя населення, залежність значної частки населення від соціальних виплат та пов'язані із цим спекуляції стосовно їхнього призначення, одними з найважливіших адміністративних послуг є соціальні адміністративні послуги (САП). Для усунення розбіжностей у розумінні цього поняття варто чітко визначити, який саме спектр послуг належить до власне соціально-адміністративних. Для цього спочатку розкриємо зміст поняття «соціальні послуги» у його широкому та вузькому розумінні.

Широке розуміння соціальних послуг передбачає включення до їхнього складу всього спектру послуг, які стосуються забезпечення соціальних потреб населення (соціуму): охорони здоров'я, освіти, житлово-комунальної сфери та побутового обслуговування, культурно-мистецької сфери, пасажирського транспортного обслуговування, інформаційно-комунікаційної сфери, торгівлі, громадського харчування, спорту, соціального обслуговування і соціальної роботи, науки тощо.

Вузьке розуміння соціальних послуг згідно із ст. 5 Закону України «Про соціальні послуги» [10], містить такий їхній перелік: соціально-побутові, пси-

хологічні, соціально-педагогічні, соціально-медичні, соціально-економічні, юридичні, послуги з працевлаштування, послуги з професійної реабілітації осіб з обмеженими можливостями, інформаційні та інші соціальні послуги. Згідно із цим Законом, усі вони стосуються осіб чи окремих соціальних груп (сім'ї, дітей, молоді), які перебувають у складних життєвих обставинах і потребують сторонньої допомоги.

Отже, враховуючи розглянутий вище зміст адміністративних послуг, можна визначити, що до *соціальних адміністративних послуг* належить та частина соціальних послуг (у вузькому їхньому розумінні), яка надається органами публічної влади (державної, регіональної, місцевої чи уповноваженими владою іншими органами) і за своїми ознаками відповідає адміністративній послугі, тобто:

- 1) суб'єктом їхнього надання є держава;
- 2) послуги надаються за ініціативою громадян (тобто за їхнім зверненням) із приводу задоволення їхніх правомірних вимог;
- 3) наданню конкретної соціально-адміністративної послуги передуюче перевірка умов її подання, тобто даних про конкретну особу, та передбачає виконання особою певних вимог (наприклад, прибути у визначений час, надати відповідні документи тощо);
- 4) послуги безкоштовні в обсягах мінімальних державних гарантій (ст. 7 Закону України «Про соціальні послуги»);
- 5) зміст державних послуг має відповідати законодавчо встановленим соціальним гарантіям громадянами своїх прав і обов'язків;
- 6) надання цих послуг спрямоване на створення (дотримання) нормативно передбачуваних умов для реалізації приватними особами належних їм прав та виконання покладених на них обов'язків;
- 7) результатом соціально-адміністративних послуг у процедурному значенні є адміністративний акт – рішення або дія адміністративного органу [5, с. 126].

Отже, під *соціально-адміністративними послугами* необхідно розуміти публічно-владну діяльність, яка реалізується в межах повноважень певного органу (підрозділу, служби) виконавчої влади чи окремої її посадової особи та спрямована на створення соціальних умов життєдіяльності, гармонійного і різнобічного розвитку населення, задоволення його культурних та духовних потреб, забезпечення реалізації прав, свобод і законних інтересів населення у соціальній сфері [5, с. 126].

На сьогодні розроблено проект Закону України «Про перелік адміністративних послуг та плату (адміністративний збір) за їх надання» [11], який, однак, не було затверджено. Утім, положення цього Закону, до якого долучено два додатки, можна використовувати для систематизації та уніфікації наявних адміністративних послуг, у тому числі соціально-адміністративних. У першому додатку міститься перелік адміністративних послуг без урахування документів дозвільного характеру, який містить

842 послуги. У другому додатку міститься перелік документів дозвільного характеру, що належать до адміністративних послуг, який містить 148 адміністративних послуг.

В узагальненому вигляді номенклатура соціально-адміністративних послуг містить такі групи послуг [11; 8, с. 344–345]:

1. Призначення державних соціальних допомог (малозабезпеченим особам, по вагітності та пологах, при народженні дитини, по догляду за дитиною, малозабезпеченим сім'ям, на догляд інвалідам із дитинства та дітям-інвалідам, від нещасного випадку на виробництві, у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю тощо).

2. Призначення субсидій на оплату житлово-комунальних послуг.

3. Надання громадянам відповідних статусів (учасника війни, інваліда війни, жертви нацистських переслідувань, ветерана ОУН-УПА, дитини війни, особи, яка постраждала внаслідок Чорнобильської катастрофи).

4. Призначення та виплата компенсаційних виплат непрацюючим працездатним особам, які доглядають за інвалідом I групи або за особою, яка досягла 80-річного віку та потребує догляду.

5. Призначення одноразової винагороди жінкам, яким присвоєно почесне звання «Мати-героїня».

6. Прийняття рішення про надання путівок на оздоровлення дітей пільгових категорій; надання путівки на санаторно-курортне лікування інвалідів, ветеранів війни, ОУН-УПА, праці або призначення грошової компенсації замість санаторно-курортної путівки та вартості самостійного санаторно-курортного лікування.

7. Призначення компенсації на тверде паливо та скраплений газ ветеранам війни; на бензин, ремонт, технічне обслуговування автомобіля та на транспортне обслуговування.

8. Прийняття рішення про проведення (позачергового) безоплатного капітального ремонту жилих будинків (квартир) інвалідів війни, осіб, які мають особливі заслуги перед Батьківщиною, членів сімей загиблих військовослужбовців та прирівняних до них осіб.

9. Узяття інваліда на облік для забезпечення інвалідними колясками, іншими засобами реабілітації та їх видача для безкоштовного або пільгового забезпечення автомобілем.

Із правової точки зору інститут САП поєднує у собі нормативні джерела права соціального забезпечення та адміністративного права.

Головні завдання, які потрібно розв'язувати для забезпечення якісної реалізації законних прав та інтересів громадян у сфері надання соціально-адміністративних послуг:

1. Доступ до інформації про соціально-адміністративні послуги. Сюди варто включити як поінформованість про можливість отримання такої послуги, так і подальший інформаційний супровід

отримувача такої послуги (які необхідні для цього документи та дії повинні бути).

2. Забезпечення передбаченої в Законі України «Про адміністративні послуги» можливості надання адміністративних послуг в електронній формі та доступу суб'єктів звернення до інформації про адміністративні послуги з використанням мережі Інтернет (ст. 17 Закону); вдосконалення функціонування Єдиного державного порталу адміністративних послуг [12].

3. Забезпечення територіальної доступності відповідних адміністративних органів, у тому числі створення центрів надання послуг, відкриття порталів послуг, що покликані максимально пришвидшити і спростити їхнє надання.

4. Розроблення переліку соціально-адміністративних послуг органів виконавчої влади, у тому числі тих, які надаються через центри надання адміністративних послуг, та встановлення єдиних тарифів на них та строків їх надання.

5. Створення електронних баз даних отримувачів соціально-адміністративних послуг. Зі створенням електронних реєстрів пов'язане забезпечення належного рівня комунікації між різними органами влади та місцевого самоврядування.

6. Матеріально-технічне забезпечення надання САП. Маємо ситуацію, коли велика кількість роботи виконується вручну, а використання сучасних комунікаційних технологій не є поширеною практикою.

7. Кадрове забезпечення обслуговування населення. Це зумовлює необхідність навчання/перенавчання персоналу та загалом оновлення кадрової бази відповідних державних установ. Відповідним чином зростають запити на таких службовців, що повинно відобразитися на діяльності освітніх закладів різних рівнів акредитації.

8. Забезпечення безперебійним доступом до мережі Інтернет усіх місцевих органів влади та уповноважених органів, що надають САП.

Як зазначалося вище, загальним головним критерієм ефективності діяльності владних структур країни та її регіонів є підвищення рівня та якості життя населення.

Широкі тлумачення змісту понять «якість життя», «рівень життя», «людський розвиток» певною мірою передбачають урахування інституційно-правових та соціально-економічних чинників, що детермінують означені категорії. Зокрема, з-поміж загальнодержавних чинників якості життя регіону виокремлюють нормативно-правове забезпечення, економічну та соціальну політику, яка на рівні держави проявляє свій вплив у законодавчому забезпеченні та урядовому регулюванні соціальних прав та інтересів населення, а на регіональному та місцевому рівнях – у безпосередній їхній реалізації [13, с. 7].

Часткові індекси ЯЖН в інституційній, економічній чи соціальній сферах повинні включати показники якості та рівня надання послуг населенню органами державної влади та місцевого самоврядування.

Науковцями Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України спільно з Державною службою статистики та Міністерством економічного розвитку та торгівлі розроблено методику вимірювання регіонального людського розвитку [14]. За його допомогою відстежуються його головні тенденції в регіонах України. З-поміж використовуваних у методиці блоків показників містяться блоки «соціальне становище» та «комфортне життя». У блоці «соціальні послуги» вказано, що його складниками є стан суспільного здоров'я, соціальне самопочуття, соціальна напруга та безпека. Блок «комфортне життя» характеризується забезпеченістю населення житлом, розвитком соціальної інфраструктури та станом навколишнього природного середовища [14, с. 4–5].

Виходячи з того, що головною метою розвитку соціальної інфраструктури є надання максимальної кількості мешканцям регіону благ і послуг високої якості відповідно до науково обґрунтованих нормативів або фактичних потреб (відповідно до Закону України «Про державні соціальні стандарти та соціальні гарантії» [15]), логічним було б включення до згаданих блоків тих критеріїв, які характеризують рівень та якість надання соціально-адміністративних послуг, адже підвищення рівня життя населення в частині надання САП може ідентифікуватися зростанням рівня задоволеності отримувачів послуг їхньою якістю та швидкістю надання.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу окреслити сутність понять «адміністративна послуга» та «соціально-адміністративна послуга». Поступлюючи підвищення якості життя населення як одне з головних завдань органів державної влади та місце-

вого самоврядування, необхідність якісного та своєчасного надання САП населенню виступає важливим чинником людського розвитку в регіонах України.

Зважаючи на сучасний низький рівень життя населення, залежність значної частки населення від соціальних виплат та пов'язані із цим спекуляції стосовно їхнього призначення, одними з найважливіших з-поміж адміністративних послуг є соціальні адміністративні послуги (САП).

В узагальненому вигляді номенклатура САП містить такі групи послуг: призначення державних соціальних допомог; призначення субсидій; надання громадянам відповідних пільгових статусів; призначення та виплата компенсаційних виплат та одноразових винагород різним категоріям населення; прийняття рішення про надання путівок на оздоровлення та санаторно-курортне лікування та ін.

Головні завдання, які потрібно розв'язувати для забезпечення якісної реалізації законних прав та інтересів громадян у сфері надання САП: доступ до інформації про них; забезпечення можливості надання адміністративних послуг в електронній формі; забезпечення територіальної доступності відповідних адміністративних органів; затвердження переліку САП органів виконавчої влади, встановлення єдиних тарифів на них та строків їхнього надавання; створення електронних баз даних отримувачів САП; матеріально-технічне та кадрове забезпечення надання САП.

Наступні дослідження слід спрямувати в пошук механізмів якісного надання соціально-адміністративних послуг у регіонах, зокрема аналізування діяльності Центрів надання адміністративних послуг, та засобів моніторингу їхньої якості.

Список літератури:

1. Українцям підвищать зарплати і пенсії: кому і на скільки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.segodnya.ua/economics/enews/cherез-neskolko-dney-ukraїncam-povysyat-zarplaty-i-pensii-komu-i-naskolko--774389.html>.
2. Джига Т. Реформування сфери надання адміністративних послуг в контексті розбудови «сервісної» держави в Україні / Т. Джига // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. ОРІДУ; гол. ред. М.М. Іжа. – 2014. – Вип. 3 (59). – С. 70–73.
3. Людиноцентрична система державного управління в Україні: утопія чи шанс: [монографія] / За заг. ред. Г.А. Дмитренка. – К.: ДКС-Центр, 2014. – 350 с.
4. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
5. Музичук О.М. Соціально-адміністративні послуги в системі соціального забезпечення населення / О.М. Музичук // Право і безпека. – 2006. – № 5. – С. 124–127.
6. Ліпенцев А., Жук Ю. Адміністративні послуги в Україні: поняття та сутність / А. Ліпенцев, Ю. Жук // Ефективність державного управління. – 2015. – Вип. 42. – С. 140–148.
7. Карпенко О.В. Управлінські послуги в Україні: механізми надання органами влади / О.В. Карпенко. – К.: АМУ, 2014. – 408 с.
8. Центри надання адміністративних послуг: створення та організація діяльності: [практ. посіб.] / І.І. Бригілевич [та ін.]; за заг. ред. В.П. Тимошука; вид. 2-ге, доп. і доопр. – Київ: Москаленко О.М., 2011. – 432 с.
9. Закон України «Про адміністративні послуги» від 06.09.2012 № 5203-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5203-17>.
10. Закон України «Про соціальні послуги» від 19.06.2003 № 966-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/966-15>.
11. Про перелік адміністративних послуг та плату (адміністративний збір) за їх надання (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT0463.html.
12. Єдиний державний портал адміністративних послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://poslугy.gov.ua>.

13. Теслюк Р.Т. Суспільно-географічні аспекти якості життя населення регіону (на матеріалах Львівської області): автореф. дис. ... канд. геогр. наук: спец. 11.00.02 «Економічна та соціальна географія» / Р.Т. Теслюк. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2008. – 20 с.

14. Методика вимірювання регіонального людського розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.idss.org.ua/ukr_index/ Metodika_ua.pdf.

15. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 05.10.2000 № 2017-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>.

УДК 332.1.

Кирлик Н.Ю., к. е. н.,
доцент кафедри економічної теорії
Ужгородський національний університет

ЛОГІСТИЧНИЙ КЛАСТЕР ЯК ЗАСІБ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Кирлик Н.Ю. Логістичний кластер як засіб комунікаційної політики. У статті досліджено одну із сучасних форм економічної організації і соціального впливу – логістичний кластер. Установлено мету, структуру та особливості формування логістичного кластера. Проведений аналіз свідчить про те, що логістичний кластер може проявлятися в певних організаційних формах залежно від галузевої структури учасників визначеного кластера. Визначено, що з огляду на необхідність реструктуризації економіки в напрямі інтеграції до європейської спільноти, подальших досліджень потребують прикладні аспекти впровадження та функціонування логістичних кластерів.

Ключові слова: кластер, логістичний кластер, транспортний потік, логістика.

Кирлик Н.Ю. Логистический кластер как средство коммуникационной политики. В статье исследована одна из современных форм экономической организации и социального воздействия – логистический кластер. Установлены цель, структура и особенности формирования логистического кластера. Проведенный анализ свидетельствуют о том, что логистический кластер может проявляться в определенных организационных формах в зависимости от отраслевой структуры участников конкретного кластера. Определено, что с учетом необходимости реструктуризации экономики в направлении интеграции в европейское сообщество дальнейших исследований требуют прикладные аспекты внедрения и функционирования логистических кластеров.

Ключевые слова: кластер, логистический кластер, транспортный поток, логистика.

Kyrlyk N.Y. Logistics cluster, as a means of communication policy. In the article examines the one of modern forms of economic and social impact – a logistics cluster. The study established the purpose, structure and features of formation of a logistics cluster. The analysis suggests that the logistics cluster can occur in specific organizational forms depending on the sectoral structure of certain members of the cluster. It was determined that with the need to restructure the economy towards integration into the European community, require further research practical aspects of implementation and operation of logistics clusters.

Keywords: cluster, cluster logistics, traffic and logistics.

Постановка проблеми. У сучасному бізнесі проблемам використання кластерного підходу в стратегічному управлінні підприємством, галуззю чи регіоном приділяється значна увага. В основі будь-якого стратегічного управління лежить економічний кластер, котрий забезпечує економічний складник будь-якого підходу. Особливим інфраструктурним елементом економічного кластера є логістичний кластер, який формується на перетині основних транспортних потоків. А враховуючи зростаючі товаропотоки в напрямку Україна – ЄС, а також той факт, що український логістичний складник перебуває на стадії становлення, то виникає необхідність у дослідженні

структури, природи та форми логістичного транспорту. Дослідження теоретичного складника логістичного кластера сприятиме реалізації торговельних зв'язків України, її економічному розвитку та інтенсифікації зв'язків з Європейським Союзом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні розробки теоретичних аспектів сутності та формування економічних кластерів проводилися зарубіжними авторами: Е. Дахменом, Е. Лімер, М. Портером, М. Тодаро, І. Толенадо, П. Фішером, М. Фельдманом, Д. Якобсоном, А. Янгом, Я. Суомінен. Серед учених, які концентрують свою увагу на проблемі логістичних кластерів в Україні, слід наз-

вати таких, як М. Данько, Т. Маселко, С. Співаковський, І. Токмакова та ін.

Незважаючи на наявність низки праць із даної проблеми, в умовах сучасної економіки виникає необхідність уточнення поняття логістичного кластера, визначення його характерних особливостей, видів, а також виявлення закономірностей і принципів формування логістичної кластерної організації. Нині в Україні все більшу увагу приділяють дослідженню формування транспортно-логістичного кластера, нехтуючи дослідженнями, пов'язаними з іншими формами проявів логістичного кластера.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні теоретичних аспектів щодо змісту, форми та природи логістичного кластера як засобу комунікаційної політики.

Виклад основних результатів. До сучасних форм економічної організації і соціального впливу, що нині активно розвиваються, належать кластери. Кластер – це сукупність різних взаємозв'язаних елементів, об'єднаних в єдину організаційну структуру, ці елементи спільно функціонують для забезпечення виживання і розвитку власного потенціалу.

Виникнення, формування та розподіл кластерів є закономірними процесами в економіці, на підприємстві тощо. Утворення кластерних структур найчастіше має спільну наукову або виробничо-технологічну базу. Більше того, успішний розвиток кластерів може бути гарантований лише за умови, що наукова база дає змогу побудувати кластер не за спеціалізованим, а за диференційованим типом.

Поняття «логістичний кластер» розглядається в наукових дослідженнях стосовно певного виду діяльності. Наявні визначення, як правило, зводяться лише до перерахунку суб'єктів, які формують певний кластер. Такий підхід до розуміння суті та змісту кластера не дає змоги відокремити дану форму організації логістики від інших та ідентифікувати його серед інших видів кластерів.

Зважаючи на це, необхідним убачається визначення поняття логістичного кластера як стійкої взаємодії незалежних ринкових суб'єктів, що реалізують логістичні функції, зусилля яких спрямовані на підтримку повного циклу основних і супутніх потоків та наскрізну оптимізацію ресурсів від вихідних постачальників до кінцевих споживачів.

Метою формування логістичного кластера є використання конкурентних переваг певної території за допомогою спільного користування загальними ресурсами, спрощення доступу до інноваційних технологій, мобілізації матеріальних і нематеріальних активів та зниження трансакційних витрат.

Особливістю формування логістичного кластера є побудова відносин між його учасниками на організаційно-плановій основі та на засадах довіри.

Структура логістичного кластера утворюється організаціями, установами, підприємствами та компаніями, тобто суб'єктами, що пов'язані єдиними матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками (рис. 1).

Отже, як видно з рис. 1, логістичний кластер концентрує в собі:

- *споживачів* – тобто тих ринкових суб'єктів, які формують, перетворюють та споживають матеріальні потоки (виробники, споживачі, комерційні посередники);
- *транспортні компанії* (наземний, водний, повітряний види транспорту);
- *експедиторські компанії* (експедитори-кур'єри, експедитори-агенти (брокери), оператори перевезення вантажів та ін.);
- *складські комплекси* (у вигляді складів, розподільних центрів та терміналів);
- *інституційні органи* (Міністерство інфраструктури, Міністерство фінансів, Державну фіскальну службу, служби санітарного, екологічного, ветеринарного контролю тощо);
- *допоміжні установи та організації* (фінансові організації, страхові компанії, дослідницькі установи, навчальні центри підготовки і перепідготовки кадрів, консалтингово-аналітичні організації, маркетингові організації, підприємства з обслуговування та ремонту транспортних засобів, дорожньо-будівельні компанії, сервісні організації тощо).

Кластерна форма логістики дає змогу її учасникам досягти бажаних цілей, серед яких можна виділити:

- 1) задоволення вимог ринку, що потребує регулярних поставок товарів і послуг;
- 2) отримання додатного ефекту від масштабу закупівель сировини та матеріалів;
- 3) забезпечення навчання кадрів та персоналу;

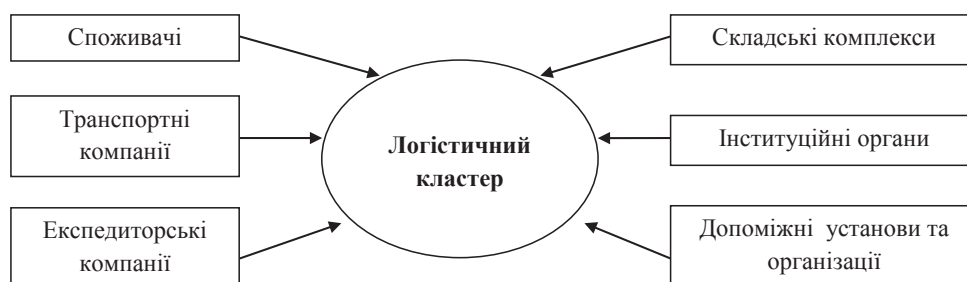


Рис. 1. Структура логістичного кластера

Джерело: складено автором за [1]

4) освоєння нових ринків збуту продукції на основі активної маркетингової діяльності та політики інновацій;

5) досягнення стійких контактів із фінансовими і кредитними установами на основі сформованого іміджу логістичного кластера;

6) моніторинг ринку, а також логістичні, технологічні та інші дослідження.

Особливістю логістичного кластера є його подвійна природа (рис. 2).

Подвійна природа логістичного кластера пояснюється можливістю його трактування як:

1. інфраструктурного елемента економічного кластера;

2. окрему та самостійну форму кластерної інтеграції.

У першому випадку логістичний кластер забезпечує перелив потокових процесів між виробниками товарів, його споживачами та іншими інфраструктурними учасниками. У цьому разі завданням логістичного кластера як інфраструктурного елемента є забезпечення взаємодії елементів кластерної організації для підвищення конкурентоспроможності кожного учасника кластера на основі використання переваг синергетичного ефекту.

Джерелами формування синергетичного ефекту під час створення логістичного кластера є:

- концентрація дослідницької роботи (ринкових, інноваційних, маркетингових досліджень і т. д.);
- фінансова економія за рахунок скорочення транзакційних витрат;
- економія, зумовлена масштабами діяльності;
- спільне використання матеріальних та нематеріальних ресурсів.

Будучи інфраструктурним елементом економічного кластера, логістичний протокластер сприяє вирішенню таких завдань:

1) забезпечує ефективну територіальну побудову транспортно-логістичного та термінально-складського комплексів кластера для обслуговування вантажопотоків;

2) оптимізує процес доставки вантажів за участю декількох видів транспорту;

3) створює систему оперативної взаємодії, планування та регулювання вантажопотоків задля оптимального сервісного обслуговування;

4) формує логістичну інформаційну систему, що забезпечує процес інформаційного обміну між учасниками кластера.

У другому випадку логістичний кластер як самостійна форма утворюється для управління технологічними ланцюжками – від постачальників сировини і виробничих компаній до споживачів, що взаємодіють один з одним у рамках єдиного ланцюжка створення вартості і підвищення логістичного потенціалу певної території, що сприяє її розвитку.

Логістичний кластер у даному разі сприяє вирішенню таких завдань:

1) дає змогу формувати і розвивати базові термінально-логістичні структурні елементи за допомогою створення вантажопереробних терміналів, термінально-складських комплексів багатопільового призначення, що надають весь набір складських, митних та супроводжуючих послуг;

2) підвищує конкурентоспроможність транспортних коридорів;

3) сприяє зниженню частки логістичних витрат у ВВП;



Рис. 2. Природа логістичного кластера

Джерело: складено автором за [2]

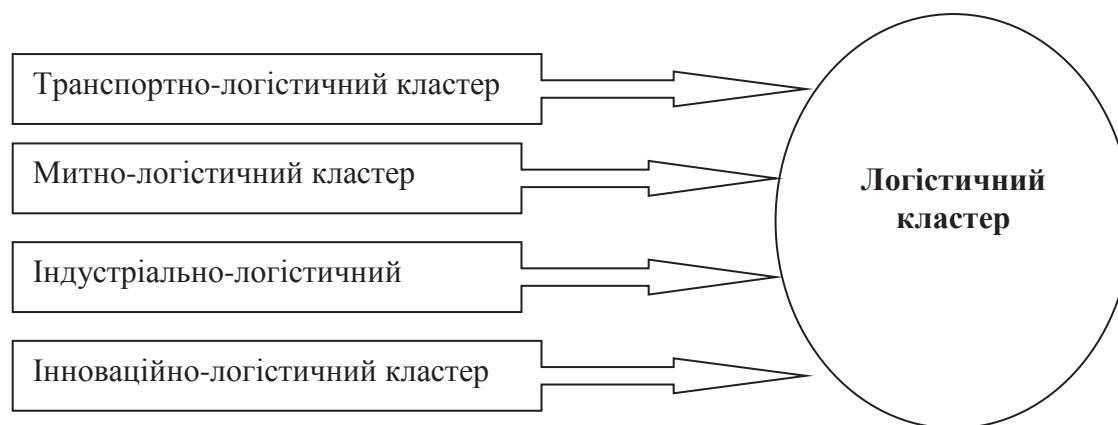


Рис. 3. Форми логістичного кластера

Джерело: складено автором за [7]

4) забезпечує кооперацію та інтеграцію малих і середніх логістичних організацій (транспортних, експедиторських, що надають послуги зберігання, транспортування, супроводження тощо) в загальну логістичну концепцію;

5) дає змогу оперативної та інноваційно адаптувати внутрішні структури і зовнішні взаємозв'язки до нестабільних ринкових умов.

Із точки зору формування структури в логістичному кластері можна виділити два типи взаємодій:

- горизонтальні взаємодії, які полягають у функціональній інтеграції різних учасників, що мають окрему форму власності, в єдине ціле;

- вертикальні взаємодії, що передбачають взаємодії компаній, які обслуговують суміжні етапи виробничого процесу. У даній сукупності елементів може бути передбачено наявність інфраструктурного, коопераційного й агломераційного ефекту.

Також логістичний кластер може проявлятися в певних організаційних формах залежно від галузевої структури учасників визначеного кластера (рис. 3).

Отже, згідно з рис. 3, чітко можна виокремити такі форми логістичного кластера:

1. *Транспортно-логістичний кластер*. Даний вид кластера спрямований на забезпечення транспортними послугами підприємства конкретного регіону. До складу цього кластера входять підприємства, установи та організації, що формують його інфраструктуру (транспортні підприємства, логістичні та складські комплекси тощо).

2. *Митно-логістичний кластер*. Даний вид кластера забезпечує організацію митного оформлення

вантажів, що надходять чи вибувають із території конкретної країни. До складу цього кластера входять підприємства, установи та організації, що надають послуги, пов'язані з митним оформленням товарів та вантажів (транспортні підприємства, логістичні та складські комплекси, митні органи тощо).

3. *Індустріально-логістичний кластер*. Даний вид кластера забезпечує партнерство та взаємозв'язок промислових та логістичних підприємств із моменту надходження сировини до часу реалізації готової продукції для оптимізації потоків сировини, товарів та витрат.

4. *Інноваційно-логістичний кластер*. Даний вид кластера забезпечує взаємодію підприємств, установ та організацій, які займаються розробленням, створенням та реалізацією інновацій та доведенням їх до безпосередніх споживачів. Особлива участь тут належить науково-дослідним організаціям та логістичним компаніям.

Висновки. Отже, у статті проведено деталізований аналіз трактування суті та змісту логістичного кластера, досліджено його структуру, природу та форми. Обґрунтовані теоретичні аспекти щодо змісту, форми та природи логістичного кластера будуть використані у подальших наукових дослідженнях, результатом яких має стати розроблення організаційно-економічного механізму формування та державної підтримки національних, регіональних та галузевих логістичних кластерів. З огляду на необхідність реструктуризації економіки в напрямі інтеграції до європейської спільноти, подальших досліджень потребують прикладні аспекти впровадження та функціонування логістичних кластерів.

Список літератури:

1. Глушаниця Р.В. Кластерний принцип формування міжнародних стратегічних альянсів / Р.В. Глушаниця // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 3. – С. 38–43.
2. Підвисоцький В.Г. Транскордонні кластери: європейський досвід створення та розвитку / В.Г. Підвисоцький, Т.В. Палпу // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 4. – С. 28–35.
3. Демченко В.В. Особливості формування транскордонних кластерів / В.В. Демченко // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 179–186.
4. Шарай С.М. Реалізація принципів логістики на автомобільному транспорті: [навч. посіб.] / С.М. Шарай // Автошляховик України. – 2010. – № 4. – С. 44–45.
5. Смирнов І.Г. Транспортна логістика: [навч. посіб.] / І.Г. Смирнов, Г.В. Косарева. – К.: ЦУЛ, 2011. – С. 24.
6. Якименко Н.В. Аспекти функціонування транспортно-логістичних кластерів в Україні та оптимізація управління їх потоковими процесами / Н.В. Якименко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 297–301.
7. Ковальська Л.Л. Процес формування регіонального логістичного кластера / Л.Л. Ковальська // Логістика: теорія та практика. – 2011. – № 1. – С. 70–78.

Купира М.І., аспірант кафедри фінансів
Луцький національний технічний університет

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Купира М.І. Оцінка соціально-економічного розвитку регіонів України. У статті визначено теоретико-методологічні засади оцінки соціально-економічного розвитку регіонів країни. Проаналізовано показники соціально-економічного розвитку регіону. Виділено причини, що зумовлюють низький рівень економічного та соціального розвитку регіонів.

Ключові слова: регіон, економічний розвиток, соціальний розвиток, депресивний регіон, диференціація.

Купира М.И. Оценка социально-экономического развития регионов Украины. В статье определены теоретико-методологические основы оценки социально-экономического развития регионов страны. Проанализированы показатели социально-экономического развития региона. Выделены причины, обуславливающие низкий уровень экономического и социального развития регионов.

Ключевые слова: регион, экономическое развитие, социальное развитие, депрессивный регион, дифференциация.

Купира М.И. Evaluation of socio-economic development of the regions of Ukraine. In the article the theoretical and methodological principles of assessment of socio-economic development of regions of the states. Analyzed indicators of socio-economic development. On the basis of the evaluation allocated the reasons that contribute to the low level of economic and social development of regions.

Keywords: region, economic development, social development, depressed region differentiation.

Постановка проблеми. Важливою передумовою формування та реалізації соціально-економічної політики розвитку регіонів та забезпечення стану безпеки є аналіз їх рівня депресивності, тобто визначення таких регіонів, які не можуть самостійно подолати соціально-економічні проблеми та потребують загальнодержавного вирішення.

Збільшення територіальної диференціації розвитку регіонів, вимагає пошуку основних причин її виникнення, тобто аналізу рівня депресивності в регіонах. Для виділення депресивних регіонів аналіз рівня депресивного стану проводимо на основі аналізу соціально-економічних показників розвитку регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі існує багато досліджень, присвячених оцінці соціально-економічного розвитку регіонів. Серед вітчизняних учених даного наукового напрямку найбільш обґрунтованими є праці таких, як: А.В. Бесчастний, І.М. Вахович, З.С. Варналій, З.В. Герасимчук, М.М. Єрмошенко, А.І. Магальяс, А.І. Сухоруков, Т.В. Сак, Г.А. Пастернак-Таранушенко, Л.С. Шевченко, П.І. Шевчук. Однак, незважаючи на достатньо глибокі та вагомні наукові здобутки, питання оцінки соціально-економічного розвитку регіонів потребує подальших досліджень та уточнень.

Постановка завдання. Метою даної наукової статті є оцінка соціально-економічного розвитку регіонів України.

Виклад основних результатів. Аналіз та оцінку соціально-економічного розвитку регіонів за економічним блоком здійснюватимемо в розрізі оцінки

виробництва та сфери послуг, зовнішньоекономічної діяльності та фінансового забезпечення в регіонах. Основним показником, що характеризує розвиток виробництва регіону, є валовий регіональний продукт. Аналізуючи величину виробництва валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу в розрізі регіонів України за період 2010–2015 рр., спостерігаємо ріст даного показника в середньому в 1,5 рази. Так, у 2015 р. найвищим він є у м. Києві (111 442 грн.), Дніпропетровській (49 699 грн.), Полтавській (43 038 грн.), Київській (40 188 грн.), та Донецькій (35 676 грн.) областях. Найнижче значення – у Чернівецькій (16 404 грн.), Тернопільській (17 169 грн.), Закарпатській (17 332 грн.), Рівненській (19 289 грн.), Хмельницькій (20 655 грн.) та Волинській (20 953 грн.) областях (рис. 1).

Рівень економічного розвитку регіону характеризує показник обсягу реалізованої продукції на одну особу. У 2010–2015 рр. найбільші обсяги реалізованої продукції були зосереджені у Дніпропетровській, Київській, Одеській, Запорізькій, Харківській областях, місті Києві. У 2015 р. найвищі обсяги були традиційно в місті Києві (32 209 грн.), у Київській (16 722 грн.), Дніпропетровській (14 780 грн.), Одеській (14 128 грн.) та Харківській (13 238 грн.) областях, найнижчий – у Луганській (3 251 грн.), Донецькій (3 813 грн.), Тернопільській (6 773 грн.), Вінницькій (7 046 грн.) та Сумській (7 211 грн.) областях.

Так, за результатами аналізу обсягу виробленого валового регіонального продукту в розрахунку на душу населення виявлено міжрегіональні відмінно-

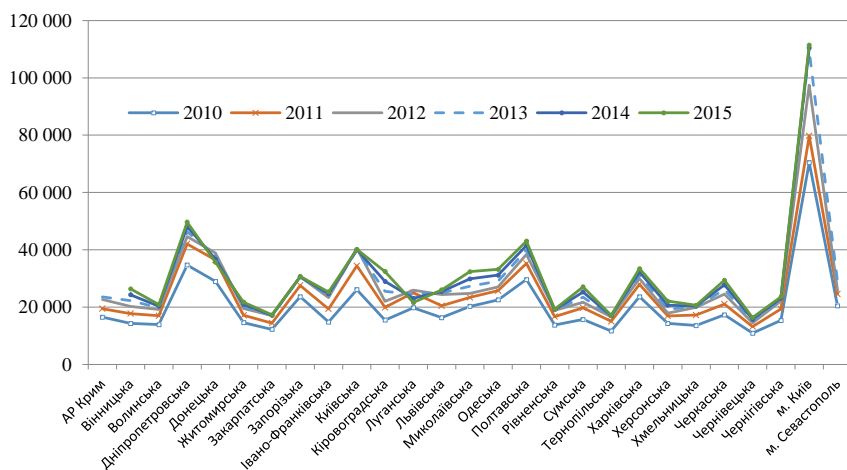


Рис. 1. Динаміка ВРП на душу населення за період 2010–2015 рр., грн.

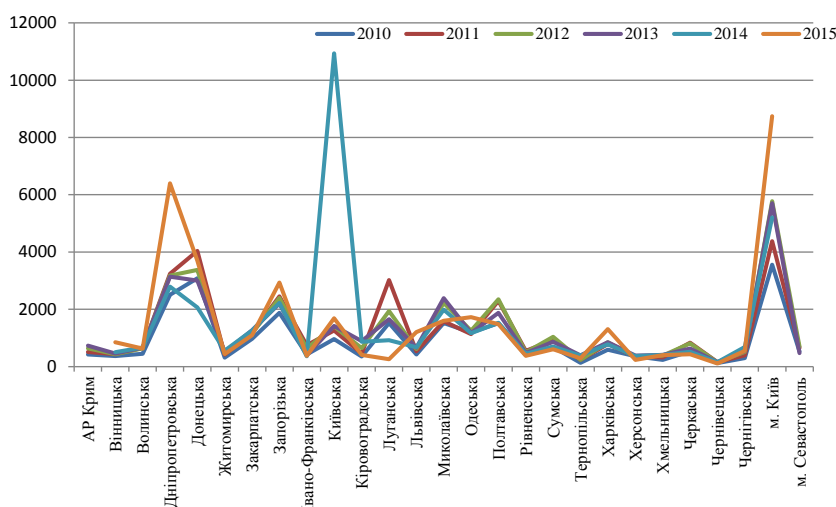


Рис. 2. Динаміка обсягу експорту товарів та послуг у розрахунку на одну особу за регіонами України у 2010–2015 рр., грн.

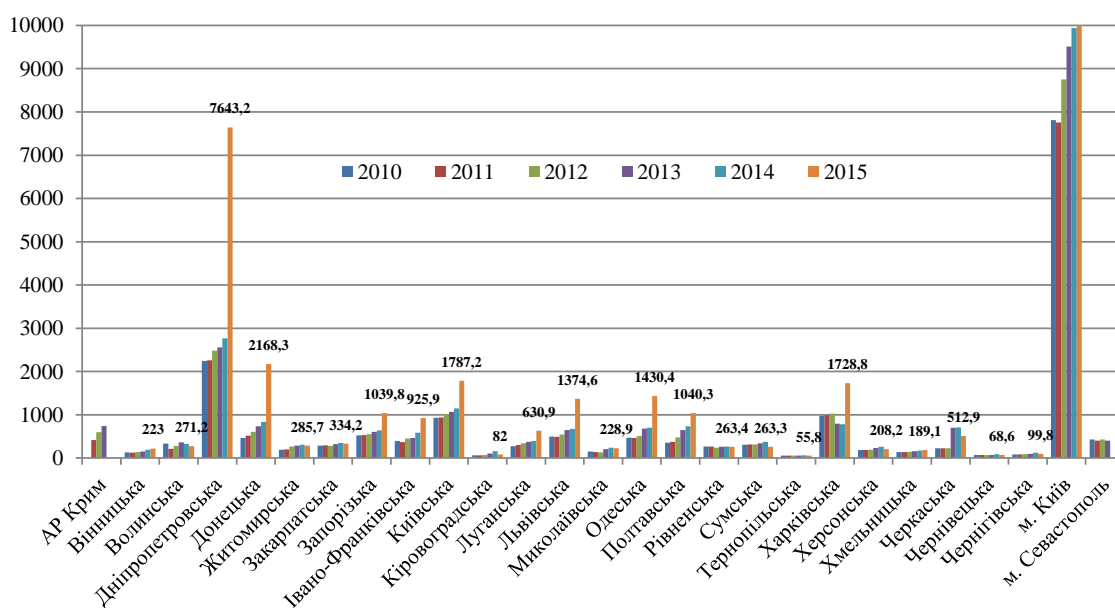


Рис. 3. Динаміка прямих іноземних інвестицій за регіонами України на одну особу в 2010–2015 рр., грн.

сті, які, своєю чергою, зумовлюють різну податкову базу регіонів і, відповідно, різний рівень доходів місцевих бюджетів.

Розрахунки показника обсягу роздрібного товарообороту підприємств на одну особу, дали змогу визначити, що найвище значення цього показника у місті Києві (34 980 грн.), Київській (18 338 грн.), Одеській (15 365 грн.), Дніпропетровській (14 612 грн.) та Харківській (13 508 грн.) областях. Значно нижчим цей показник був у Луганській (1 402 грн.), Донецькій (3 529 грн.), Тернопільській (6 887 грн.), Вінницькій (7 113 грн.), Сумській (7 275 грн.) та Івано-Франківській (7 647 грн.) областях. Перевищення максимального значення над мінімальним становило 25 разів.

Результати аналізу обсягів експорту товарів і послуг у розрахунку на одну особу за регіонами України свідчить про наявність значної диференціації між регіонами. Найбільший обсяг експорту спостерігається у таких регіонах, як Дніпропетровська (6 399 грн.), Донецька (3 695,3 грн.), Запорізька (2 931 грн.), Одеська (1 727 грн.), Київська (1 690,4) області та м. Київ (8 742,9 грн.) (рис. 2).

Найменший обсяг експорту спостерігається в Чернівецькій

(108,3 грн.), Херсонській (238,4 грн.), Луганській (257,8 грн.) Тернопільській (291 грн.), Івано-Франківській (373 грн.) та Рівненській (378,3 грн.) областях. Максимальне значення показника (Дніпропетровська область) перевищує мінімальне значення (Чернівецька область) у 59 разів.

Практично для всіх цих регіонів характерні найбільші обсяги імпорту товарів та послуг у розрахунку на одну особу. Проте імпорт може позитивно впливати на соціально-економічний розвиток регіону та його безпеку в результаті ефективної активізації інвестиційних проектів, нарощення обсягів містких виробництв.

Значення коефіцієнту покриття експортом імпорту в регіонах показує тенденцію до пере-

вищення експорту над імпортом, тобто відносна залежність регіонів від коливань кон'юнктури світового ринку, та характеризує експортоорієнтовану модель розвитку економіки регіону. Оцінка зовнішньоекономічної діяльності регіону показує, що регіони виступають у ролі постачальників ресурсів та сировини, а не готової продукції із високим рівнем валової доданої вартості, необхідної для нарощення дохідної бази державного та місцевих бюджетів, формування середовища соціально-економічної безпеки в депресивному регіоні.

Результати аналізу показали суттєві нерівності в надходженні прямих іноземних інвестицій на душу населення регіону. Так, у 2010–2015 рр. найбільші значення цього показника спостерігалися в м. Київ

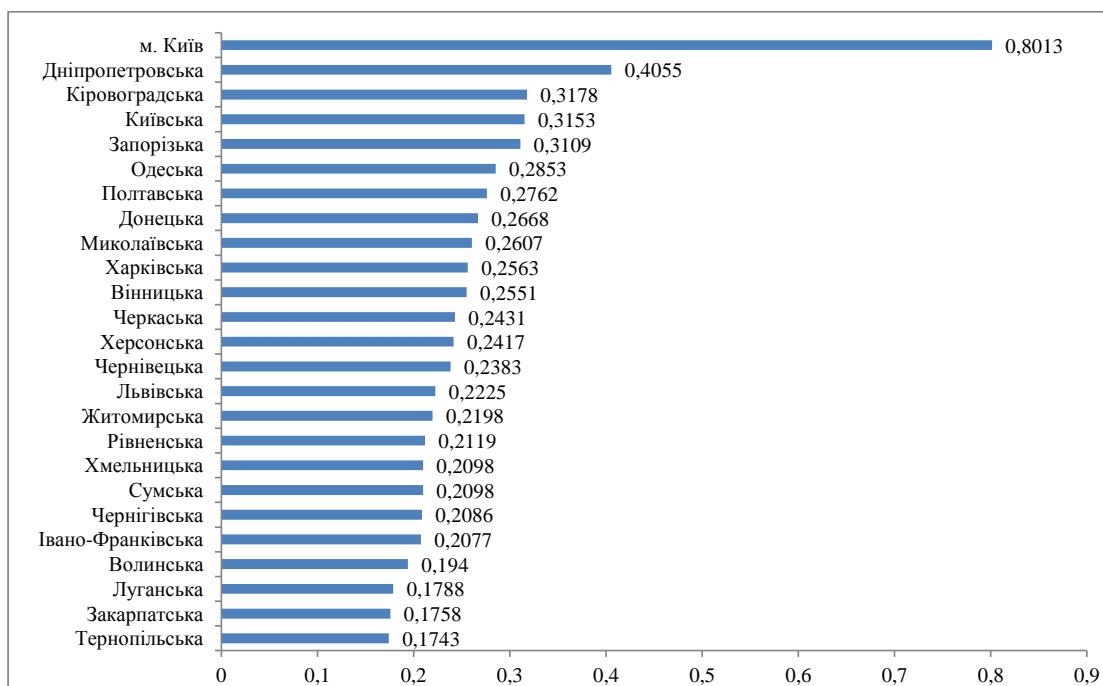


Рис. 4. Ранжування регіонів за індексом економічного складника рівня розвитку регіонів у 2015 р.

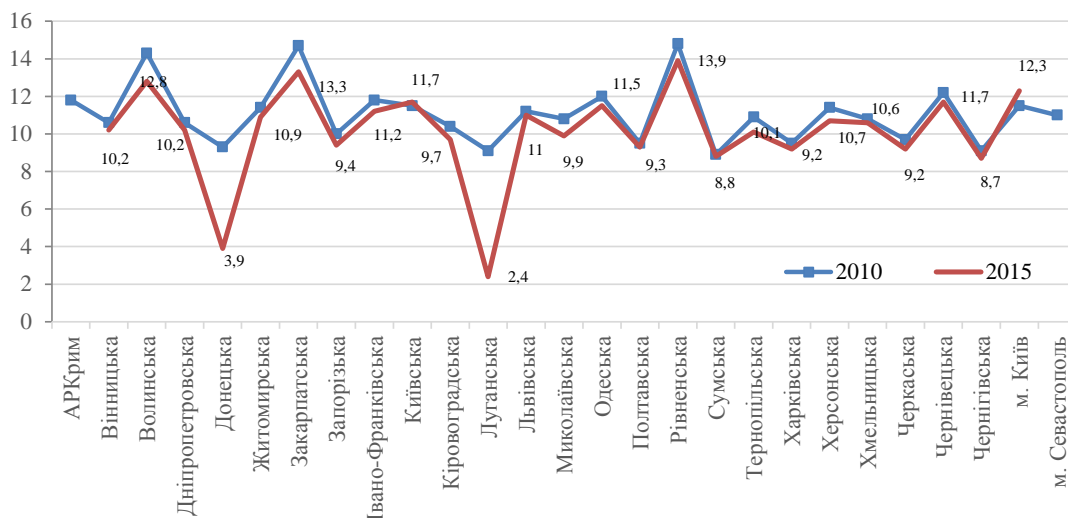


Рис. 5. Диференціація коефіцієнту народжуваності за регіонами України в 2010–2015 рр., %

(9 935,2 грн. на одну особу), Дніпропетровській (2 766,3 грн.), Київській (1 150 грн.) та Харківській (780,5 грн.) областях. Найнижчі значення спостерігаються у Тернопільській (64,4 грн. на одну особу), Чернівецькій (88,1 грн.), Чернігівській (121,6 грн.), Кіровоградській (161,6 грн.) та Хмельницькій (172,5 грн.) областях (рис. 3).

Отже, результати аналізу рівня економічного розвитку показали суттєву диференціацію регіонів України (рис. 4).

Найвищі значення показників економічного розвитку мають м. Київ, Дніпропетровська, Кіровоградська, Київська, Запорізька, Одеська, Полтавська, Донецька та Миколаївська області, де зосе-

реджена значна кількість інвестицій в основний капітал, високі показники розвитку промисловості за рахунок зосередження підприємств важкої індустрії, високі показники експорту продукції металургійного комплексу.

Найнижчий рівень економічного розвитку мають Тернопільська, Закарпатська, Луганська та Волинська області, які переважно спеціалізуються на розвитку сільського господарства, продукція якого має значно нижчий рівень валової доданої вартості порівняно з продукцією промисловості. Така нерівномірність економічного розвитку породжує депресивний стан у регіоні та посилює соціально-економічну небезпеку.

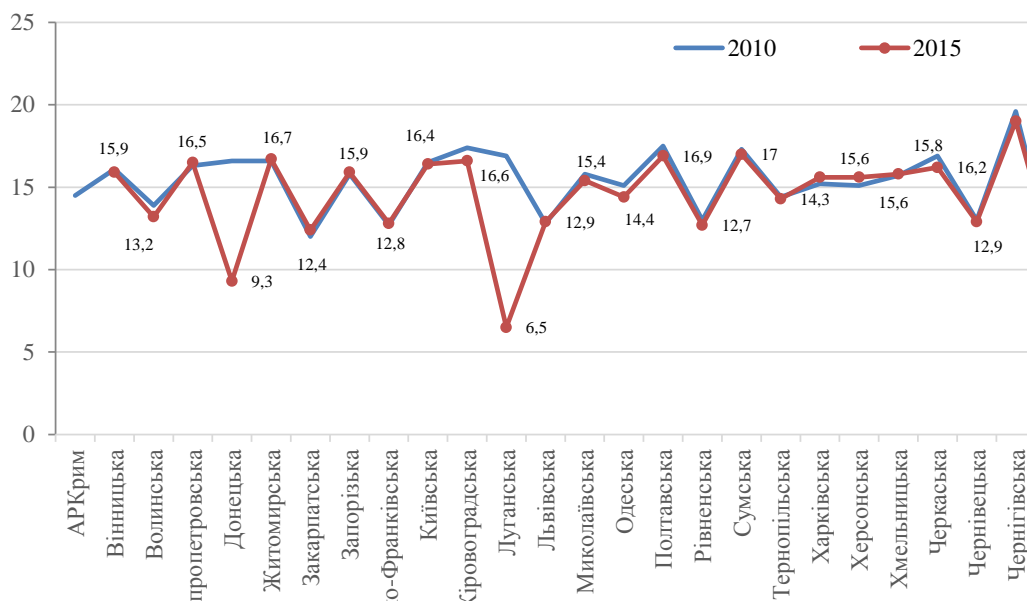


Рис. 6. Динаміка коефіцієнта смертності за регіонами України в 2010–2015 рр., %

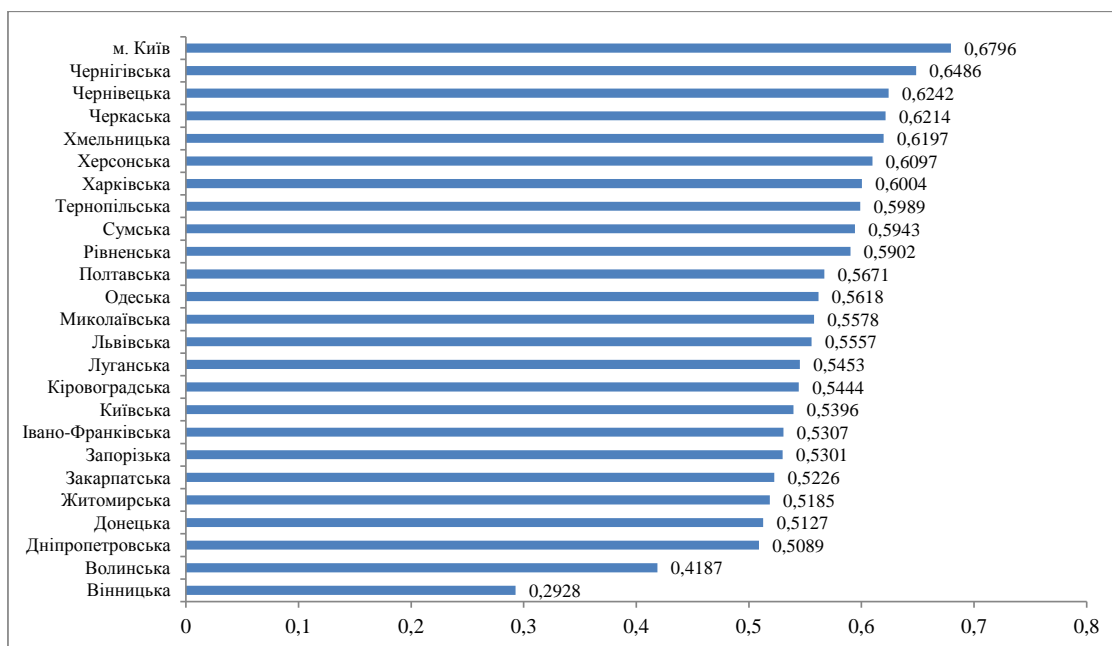


Рис. 7. Ранжування регіонів за індексом соціального складника рівня розвитку регіонів у 2015 р.

Результати проведеної оцінки дали змогу виділити причини, що зумовлюють низький рівень економічного розвитку регіонів:

- низька інвестиційна привабливість регіону, нерозвиненість внутрішнього ринку, низька конкурентоздатність вітчизняних товарів та послуг, відсутність визначеного механізму інвестиційної політики на державному та місцевому рівнях, що зумовлено передусім інертністю органів місцевої влади до залучення інвестицій та створення сприятливого інвестиційного клімату в регіоні;

- неефективність використання природно-ресурсного потенціалу регіону, про що свідчить негативна динаміка показників розвитку виробництва та сфери послуг регіону;

- порушення оптимальної структури операцій зовнішньоекономічної діяльності, в основі якої закладено експортносировинну орієнтацію економіки регіону, що, своєю чергою, стримує розвиток виробництва продукції та зниження валового регіонального продукту.

Аналіз рівня демографічного стану за регіонами України в 2010–2015 рр. проводився за часткою населення працездатного віку до загальної кількості населення, коефіцієнтом народжуваності та коефіцієнтом смертності (рис. 5, 6).

Найвищий коефіцієнт народжуваності прослідковується у Рівненській (13,9%), Закарпатській (13,3%), Волинській (12,8%) областях та м. Київ (12,3%). Із найнижчими показниками виступають Луганська (2,4%), Донецька (3,9%), Чернігівська (8,7%) та Сумська (8,8%) області.

Найнижчий рівень смертності зафіксовано в Луганській (9,3%) Луганській (6,5%), Закарпатській (12,4%), Рівненській (12,7%) областях та м. Київ (10,5%). Загальний коефіцієнт смертності перевищує коефіцієнт народжуваності, що є негативною тенденцією в поглибленні соціально-економічної безпеки в депресивному регіоні.

Визначення рівня стану здоров'я населення регіону потребує оцінки його складників рівня травматизму, пов'язаного з виробництвом, забезпеченості населення лікарями і середнім медичним персоналом, забезпеченості населення лікарняними ліжками. За індексом стану здоров'я населення найкращі показники у м. Київ (0,800), Львівській (0,652), Одеській (0,645), Харківській (0,644) областях. Найнижчі показники стану здоров'я в Луганській (0,096), Донецькій (0,183), Волинській (0,407), Кіровоградській (0,456) та Сумській (0,470) областях.

Результати ранжування регіонів за індексом соціального розвитку зображено на рис. 7.

Найвищий рівень соціального розвитку у відповідному періоді спостерігається у м. Києві (0,6796), Чернігівській (0,6486), Чернівецькій (0,6242), Черкаській (0,6214), Хмельницькій (0,6197), Херсонській (0,6097) областях. Водночас, найнижчі значення показників соціального розвитку мають Вінницька (0,2928), Волинська (0,4187), Дніпропетровська (0,5089) та Донецька (0,5127) області, що пояснюється відсутністю виваженої політики соціального розвитку регіонів, низькою ефективністю системи фінансового забезпечення соціальної сфери, що поглиблює соціальну небезпеку в депресивному регіоні.

Отже, низький рівень соціального розвитку регіону можна пояснити низькою причин:

- погіршенням демографічної ситуації в регіонах у результаті зменшення народжуваності, збільшення кількості осіб пенсійного віку, зменшення частки населення працездатного віку, що є джерелом формування та розвитку трудового потенціалу регіону та зниження соціально-економічного розвитку;

- підвищенням рівня криміногенності регіону, що зумовлено відсутністю ефективної регіональної політики залучення молоді до високопродуктивної професійної діяльності та високим рівнем безробіття;

- низьким рівнем здоров'я населення, що зумовлено нерозвиненістю соціальної інфраструктури (зокрема, закладів охорони здоров'я, побуту) та низьким рівнем матеріального забезпечення.

Проведена оцінка соціально-економічного розвитку регіонів країни засвідчила високий рівень і соціального, й економічного розвитку лише у м. Київ, інші ж регіони наближаються до вказаного регіону-лідера за соціальними параметрами розвитку, тоді як за економічними параметрами всі регіони відстають.

Висновки. Визначено, що високими показниками як соціального, так і економічного розвитку характеризуються лише два регіони України – місто Київ та Дніпропетровська область. Високим рівнем економічного розвитку та низьким рівнем соціального розвитку характеризуються лише два регіони України – Донецька область та місто Севастополь (дані до 2013 р. включно). Така ситуація зумовлена певними протиріччями соціально-економічної політики, яка проводилася в даних регіонах, з акцентом на економічне зростання без належної уваги до вирішення соціальних питань.

Список літератури:

1. Вахович І.М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: теоретико-методологічні та прикладні засади: [монографія] / І.М. Вахович. – Луцьк: ЛДТУ, 2007.
2. Вахович І.М. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації стратегії розвитку регіону: [монографія] / З.В. Герасимчук, І.М. Вахович. – Луцьк: ЛДТУ, 2002. – 248 с.

Мошак О.В., к. е. н.,
ст. викладач кафедри економіки підприємства
Ужгородський національний університет

Тромпак О.В., магістр
Ужгородський національний університет

Стан І.М., магістр
Ужгородський національний університет

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕГІОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Мошак О.В., Тромпак О.В., Стан І.М. Зарубіжний досвід регіонального менеджменту в аграрній сфері. У статті досліджено зарубіжний досвід аграрної сфери на регіональному рівні. Обґрунтовано необхідність державної підтримки розвитку аграрного сектора економіки країни, що повинна здійснюватися із бюджетних коштів, оскільки досліджувана сфера забезпечує продовольчу безпеку країни, враховує інтереси і потреби споживача у продовольчій продукції, необхідній для життєзабезпечення людини. Державна підтримка вітчизняного агровиробника повинна бути прозорою і відкритою незалежно від форм власності і форм господарювання, стосуватися багатограних напрямів забезпечення ефективного функціонування суб'єктів агропромислового виробництва.

Ключові слова: аграрне виробництво, суб'єкти аграрного господарювання, регіональний менеджмент, аграрна сфера.

Мошак О.В., Тромпак А.В., Стан І.М. Зарубежный опыт регионального менеджмента в аграрной сфере. В статье исследован зарубежный опыт аграрной сферы на региональном уровне. Обоснована необходимость государственной поддержки развития аграрного сектора экономики страны, которая должна осуществляться из бюджетных средств, поскольку исследуемая сфера обеспечивает продовольственную безопасность страны, учитывает интересы и потребности потребителя в продовольственной продукции необходимой для жизнеобеспечения человека. Государственная поддержка отечественного агропроизводителя должна быть прозрачной и открытой независимо от форм собственности и форм хозяйствования, касаться различных направлений обеспечения эффективного функционирования субъектов агропромышленного производства.

Ключевые слова: аграрное производство, субъекты аграрного хозяйствования, региональный менеджмент, аграрная сфера.

Moshak O.V., Trompak O.V., Stan I.M. Foreign experience of regional management in agriculture. The foreign experience in the agricultural sector at the regional level is investigated. The necessity of state support of the development of agricultural sector of the economy of the country is discussed that should be done from the budget costs, as the investigated sphere provides food security of the country, taking into account the interests and needs of consumers in food products which is necessary for human life support. State support of the domestic agricultural producer should be transparent and open, regardless of ownership and forms of management, refer to the multifaceted areas of the effective functioning of the agricultural production.

Keywords: agricultural production, the subjects of agrarian management, regional management, agriculture.

Постановка проблеми. Для аграрного ринку на регіональному рівні важливим є врахування і запровадження зарубіжного досвіду та розширення експорту продукції з метою не тільки виходу агровиробників на європейський ринок, але й формування сприятливого середовища для закріплення власних позицій на перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем регіонального менеджменту в аграрному секторі, діяльність суб'єктів аграрного господарювання висвітлено в публікаціях І. Баланюка, Л. Газуди, М. Газуди, Т. Дудара, М. Голубець, В. Дієсперова, М. Лендела, В. Месель-Веселяка, В. Мікловди, В. Прадуна, І. Прокопи.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження європейських підходів до забезпечення високих стандартів виробництва і реалізації продовольчої продукції.

Виклад основних результатів. Сусідство із чотирма країнами – членами Європейського Союзу дає можливість запозичення і впровадження зарубіжного досвіду у різних сферах і видах економічної діяльності господарства регіону. Багатогранністю відмічається співпраця регіону із суміжними країнами у сфері аграрного розвитку.

Необхідність урахування і запровадження зарубіжного досвіду зумовлюється: відсутністю реальної підтримки з боку держави, потребою вирішення

проблем погіршення соціально-економічних показників розвитку сільського господарства; низькою ефективністю сільськогосподарського виробництва в Україні порівняно з іншими країнами світу; зниженням рівня зайнятості на селі та відсутністю якісних робочих місць; виснаженням ґрунтів, погіршенням екології, еко- та агросистем, агротериторій та ін.

З огляду на зазначене вище, доцільним є врахування досвіду Польщі, де через сприяння розвитку сільського підприємництва надається можливість розширеного відтворення сфери аграрного виробництва та сільської місцевості в цілому. Сільське підприємництво Польщі поділяють на сільськогосподарське та несільськогосподарське. До сільськогосподарського належать виробництво лікарських трав і спецій; розведення худоби – кіз, кролів, коней; вирощування грибів; бджільництво; виробництво овочів і фруктів. Несільськогосподарське включає напрями підприємництва, пов'язані із сільським господарством та не пов'язані безпосередньо із сільським господарством [10]. Безпосередньо пов'язані із сільським господарством оптова та роздрібна торгівля сільськогосподарською продукцією (магазини, пункти продажу добрив, кормів, насіння); переробка сільськогосподарської продукції (млини, пекарні кондитерських виробів, бойні, молокозаводи, переробка фруктів); виробничі послуги (механізація, реконструкції та будівництво, засоби захисту); транспортна діяльність (послуги машин та тракторів); виробництво електроенергії (сільськогосподарські біогазові установки, малі гідроелектростанції).

Не пов'язані безпосередньо з сільським господарством: сільські промисли і ремесла (виготовлення плетених та ковальських виробів); транспортні послуги (вантажні автомобілі, автобуси); торгівля – універмаги; охорона навколишнього середовища; музеї під відкритим небом; сільський туризм (громадське харчування, розважальні заходи, торгівля, туристичні агентства). Однак розвиток відмічених видів діяльності сприяє формуванню середовища, яке тією чи іншою мірою забезпечує зайнятість на сільських територіях і позитивно впливає на розвиток аграрної сфери регіону.

Польський уряд докладает значних зусиль, запроваджуючи спеціальні механізми підтримки різних форм сільського підприємництва, передусім фермерських господарств, що покликано стати стимулом для розвитку цих господарств та підвищення їх рентабельності, а також для забезпечення професійної орієнтації сільського населення та сприяння створенню робочих місць сільськогосподарського та несільськогосподарського підприємництва в сільській місцевості. На додаток до прямої фінансової підтримки малих фермерських господарств підтримують також систему консультативних послуг.

Суб'єкти сільського підприємництва в Польщі можуть розраховувати на фінансову підтримку з кількох джерел, передусім із боку Агентства з рес-

структуризації і модернізації сільського господарства (Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR)). ARiMR виконує важливу роль у розвитку підприємництва країни в цілому і сільського зокрема. Агентство реалізує пільгові кредити для створення нових несільськогосподарських робочих місць, забезпечуючи зайнятість сільського населення в сільській місцевості. Допомогу в одержанні кредитів ARMA забезпечують місцеві сільськогосподарські консультаційні центри [1].

Наступне джерело – Програма розвитку села (Program Aktywizacji Obszarów Wiejskich). Розвиток сільського підприємництва є однією з основних цілей Програми розвитку сільських районів (RDP) і фінансується за рахунок кредиту Світового банку. Діяльність у сфері розвитку підприємництва та боротьбі з безробіттям у сільській місцевості здійснюється шляхом надання мікрокредитів на програми перепідготовки та освіти.

Агентство сільськогосподарської нерухомості (Agencja Nieruchomości Rolnych) пропонує кредитні лінії на реалізацію проектів малого бізнесу із зайнятості, передусім в аграрній сфері, надає стипендії для молодих людей із родин колишніх співробітників державно-власних сільськогосподарських підприємств.

Значну підтримку в реалізації проектів у галузі несільськогосподарської діяльності, створенні нових робочих місць у сільській місцевості надає Європейський фонд розвитку польських сільських територій (Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej (EFRWP)), а саме мікрокредити для несільськогосподарських видів економічної діяльності в сільських районах та кредити для інвестиційних проектів за різновидами туризму, зокрема агро-, еко-, сільського та зеленого, успішний розвиток яких здійснюється за рахунок виробництва органічної, екологічно чистої продовольчої продукції на сільських територіях.

Фонд розвитку села (Fundacja Wspomagania Wsi (FWW)) реалізує програми сприяння розвитку сільського господарства, сільської місцевості: мікрокредити для підтримки наявного та новоствореного малого бізнесу; навчальні програми з управління малим бізнесом; підготовка для роботи в галузі агротуризму; підтримка груп виробників.

Метою діяльності Фонду розвитку польського сільського господарства (Fundacja na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa (FDPA)) є створення нових несільськогосподарських робочих місць у сільській місцевості. У рамках проектів здійснюються заходи, спрямовані на надання послуги з навчання та консультаційні послуги, а також мікро- та інвестиційних грантів. FDPA разом із Міністерством економіки, праці та соціальної політики здійснює програму професійної активізації «Перше робоче місце» та є одним з ініціаторів проекту «Робота для випускників». Програма передбачає надання кредитів для започаткування бізнесу випускниками вищої школи [1].

Особливою увагою польського керівництва є сприяння розвитку невеликих селянських фермерських господарств, яких нині в Польщі налічується близько 1,5 млн. із площею більше 1 га. Середній розмір земельного фонду фермерського господарства – 11,2 га [7]. Річний обсяг виробництва сільськогосподарської продукції більш ніж половини (56%) усіх домогосподарств досягає близько 4 тис. євро. Лише 26% домогосподарств мають обсяг виробництва більш ніж 8 тис. євро. Критерієм для визначення малого фермерського господарства є річний обсяг виробництва у грошовому вимірі в розмірі від 2 тис. до 15 тис. євро [6].

Розвиток малих форм господарювання в Польщі залежить, головним чином, від зростання їх доходу. У більшій частині дрібних фермерських господарств є можливості для перспективного розвитку сільськогосподарського виробництва, особливо у напрямі збільшення обсягів вирощування органічної продукції.

Підтримка розвитку малих фермерських господарств здійснюється в інтересах усього суспільства, тому що належний розвиток об'єктів трудового, земельного, тваринницького господарства є однією з основних умов продовольчого самозабезпечення країни.

Нині Міністерство сільського господарства та розвитку сільських районів Польщі впроваджує в життя Програму розвитку сільських районів на 2014–2020 рр. (Program Rozwoju Obszarów Wiejskich w latach 2014–2020 (PROW)) і систему прямої підтримки (прямі платежі) [10]. Окрім того, за кошти Єдиної політики (Європейського фонду регіонального розвитку) також здійснюються заходи, спрямовані на розвиток сільського господарства, сільського підприємництва, освіти, зайнятості та розвитку технічної інфраструктури в сільській місцевості, а саме передбачено: реструктуризацію малих фермерських господарств; модернізацію сільськогосподарських землеволодінь; започаткування органічного сільського господарства та несільськогосподарських видів підприємницької діяльності в сільській місцевості; створення системи якості сільськогосподарської продукції та продовольства; передачу знань та інновацій.

Програма значною мірою спрямована на підтримку розвитку сільського підприємництва передусім в аграрній сфері, а також несільськогосподарських видів діяльності та зайнятості у сільській місцевості. Дія поширюється на фізичних, юридичних осіб і організації мікро- або малого підприємства, які функціонували принаймні два роки до звернення за допомогою. Значна увага приділяється підтримці інноваційних заходів у галузі використання поновлюваних джерел енергії, що до того ж сприятиме зростанню зайнятості в сільських районах та розвитку аграрної сфери, сільського підприємництва. Зокрема, компанія Mikrobiogaz, займається будівництвом малих біогазових установок на фермах [2].

Польща має значний потенціал для розвитку цього напрямку підприємництва, але нині він практично не використовується (у країні є всього лише близько тридцяти сільськогосподарських біогазових заводів). Найбільш перспективним є розвиток малих сільськогосподарських біогазових установок, розташованих у приватних господарствах, які можна побудувати на основі доступу до органічної речовини, тобто відходів від відгодівлі худоби.

Процес державного регулювання аграрної сфери є важливим фактором розвитку американського агробізнесу, оскільки формує сприятливе зовнішнє економічне середовище для ефективного функціонування фермерських господарств та агрофірм. Сутність його полягає в переході від державної підтримки національного сільськогосподарського виробництва до проведення політики дерегулювання, що найповніше відобразилося у прийнятті Farm Bill у 1996 р., тобто в переході від захисту фермерів до забезпечення інтересів споживачів продовольчої продукції [9, с. 221]. Політика держави щодо регулювання агропромислового виробництва в США сприяла формуванню високоефективної і конкурентоздатної сфери аграрного розвитку, яка нині є прикладом для запозичення і врахування під час розроблення регіональних програм розвитку сільського господарства багатьох країн світу. Така політика базується на виробленні правил, що вводяться державними органами для заохочення або обмеження економічної діяльності, шляхом встановлення цін, призначення стандартів продукції і встановлення умов, за яких нові фірми можуть увійти в галузь, а також комплексу заходів, що забезпечують їх виконання. Держава, впливаючи на економічні суб'єкти, заміщує тим самим координацію економіки за допомогою ринку координацією економіки за допомогою держави.

Однак в Україні негативною є тенденція щодо загального рівня державної підтримки аграрного сектору економіки та джерел її надання, оскільки [2, с. 57–58] трансферти від платників податків значно перевищують обсяг коштів, отримуваних як сільськогосподарськими виробниками, так і галуззю в цілому. Такі трансферти від платників податків перевищують загальний рівень підтримки сільського господарства у півтора рази, а агровиробники отримують лише 57% загальної суми коштів, решта витрачається на надання загальних послуг. Отже, підтримка аграрного сектору економіки країни має певні відмінності порівняно зі світовими тенденціями та характеризується неефективністю, нестабільністю і негативними аспектами щодо зростання, оскільки платники податків сплачують набагато більше, ніж отримує галузь загалом, і тим більше виробники агропродовольчої продукції. При цьому підтверджується той факт, що наявність прямої бюджетної підтримки, її зростання в динаміці не гарантує в результаті дієву підтримку аграрної сфери як національної, так і регіональної економіки.

Модель розвитку аграрної сфери європейського типу базується на трьох основних факторах впливу: розвитку аграрних господарств (фермерських господарств) сімейного типу, найпростішою формою яких є господарства населення; визнанні багатофункціональної ролі аграрного сектору й усебічному захисті товаровиробників від ринкової і природної стихії. Аграрна політика Євросоюзу формується на основі врахування особливої природи сільськогосподарської діяльності, поступового здійснення необхідних аграрних перетворень.

Досвід країн Центральної та Східної Європи свідчить про різноманітність форм власності у сфері аграрного господарювання, однак перевага надається колективній формі власності. Так, у колишній Східній Німеччині новостворені селянські господарства (середній розмір ділянок – до 140 га) разом з особистими підсобними господарствами використовували менше 20% сільськогосподарських угідь, нові кооперативи (середній розмір ділянок – близько 1 500 га) – майже 40%, товариства з обмеженою відповідальністю (до 950 га) – менше 25% угідь. У Чехії селянські господарства використовують менше 20% угідь, нові сільськогосподарські кооперативи – майже 50%, господарські товариства – 17%. Винятком є Польща (де на селянські господарства припадає майже 75% угідь), Албанія і Румунія [4; 5].

З огляду на те, що малі бізнесові структури не в змозі забезпечити технічне оснащення в процесі аграрного виробництва набуває поширення кооперація фермерських господарств, що об'єднуються у збутові, споживчі, кредитні союзи, у кооперативи із забезпечення виробничих послуг, спільного використання і ремонту техніки та ін. Важливим при цьому є державна підтримка сільського господарства, рівень якої до вартості продукції в Австрії становить 44%, у Фінляндії – 72%, у Швеції – 47%, у Швейцарії – 76%, у Канаді – 35%, в Японії – 72%, у США – від 27% до 40% (залежно від урожайності) [3, с. 393; 8, с. 179].

Оскільки у багатьох розвинених країнах світу розвиток аграрної сфери вважається стратегічно важливим напрямом функціонування національної економіки, з огляду на необхідність забезпечення продовольчої безпеки країни, її підтримка здійснюється за рахунок бюджету країни.

Для підтримки агротоваровиробників і ефективного функціонування суб'єктів господарювання у сфері аграрного виробництва доцільним є формування сервісних обслуговуючих центрів із ремонту сільськогосподарської техніки, про що свідчить досвід Німеччини, Швеції та інших скандинавських країн, де сервісне інженерно-технічне забезпечення ферм здійснюється через технічні центри, а можливо, й її прокат, як це практикується у Франції, Італії, Великобританії та інших країнах, через функціонування кооперативів із спільного використання сільськогосподарської техніки. Доцільним є вивчення досвіду, який стосується продажу сільськогосподарської техніки через надання кредиту або ж купівля сільськогосподарської техніки за схемою фінансового лізингу, коли придбання сільгосптехніки оплачується частинами за рахунок прибутку від її використання.

Висновки. Таким чином, вивчення зарубіжного досвіду підтверджує необхідність державної підтримки розвитку аграрного сектора економіки країни та її регіонів, оскільки вона є важливим складником сфери продовольчого забезпечення населення. При цьому відмічена підтримка повинна бути прозорою і відкритою незалежно від форм власності суб'єктів аграрного господарювання, стосуватися багатограних напрямів забезпечення ефективного функціонування господарюючих суб'єктів аграрного виробництва, зокрема формування сприятливого середовища для доступності сервісного обслуговування сільськогосподарської техніки, оподаткування, надання кредитів, інвестування, сприяння інноваційного оновлення ресурсного потенціалу аграрного виробництва.

Список літератури:

1. Висновок на проект Закону України «Про державний контроль у сфері забезпечення безпечності та якості харчових продуктів і кормів, благополуччя тварин» (реєстр. № 3424 від 14.10.2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/XG2N400A.html.
2. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК: [монографія] / М.Я. Дем'яненко, П.Т. Саблук, В.М. Скупий та ін.; за ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 372 с.
3. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 3 / Гол. ред. ради Б.Д. Гаврилишин; відп. ред. С.В. Мочерний [та ін.]. – Київ: Академія. 2002. – 952 с.
4. Організація аграрного виробництва і бізнесу: [підручник] / С.П. Азізов, П.Т. Саблук, П.К. Канінський. – К.: Ін-т аграр. економіки, 2006. – 790 с.
5. Політика України у сфері сільського господарства, біоенергетики та харчової промисловості – дослідження, висновки та рекомендації / Х. Штрубенхофф, В. Мовчан, І. Бурковський [та ін.]. – К.: Ін-т. екон. досл. та політ. конс-ій., 2009. – 383 с.
6. Прийнято Закон України «Про побічні продукти тваринного походження, що не призначені для споживання людиною» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vet.gov.ua/node/2782>.
7. Про державний контроль у сфері забезпечення безпечності та якості харчових продуктів і кормів, благополуччя тварин (реєстр. № 3424 від 14.10.2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=51169.
8. Царенко О.М. Основи екології та економіка природокористування. Курс лекцій. Практикум: [навч. посіб.] / О.М. Царенко, О.О. Несветов, М.О. Кадацький; 3-є вид., перероб. і доп. – Суми: Університетська книга, 2007. – 592 с.

9. Черевко Г.В. Державне регулювання економіки в АПК: [навч. посіб.] / Г.В. Черевко. – К.: Знання, 2006. – 339 с.
10. Makovska D. Rozwoj przedsiebiorczosci na obszarach wiejskich Danuta Makovska [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.granty.wup.torun.pl/pliki/prezentacje_gdansk/04_PODR.pdf.

УДК 332.14:338.24

Приходченко Т.А., к. е. н, доцент,
докторант кафедри регіоналістики і туризму
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

Приходченко Т.А. Основи управління сталим розвитком регіону. У статті сформовано теоретико-методичні засади комплексного управління збалансованим розвитком регіону в умовах динамічного зовнішнього середовища. Досліджено поняття та сутність сталого розвитку регіону. Обґрунтовано основні принципи управління збалансованим розвитком регіону. Виявлено роль та функції криз у регіональному розвитку, розроблено концепцію забезпечення стійкості регіональної економіки як господарської системи. Визначено основні переваги застосування АНР-методу для побудови ієрархії цілей управління збалансованим розвитком регіону.

Ключові слова: сталий розвиток, стійкість регіональної економіки, регіон, пріоритети розвитку регіону, управління збалансованим розвитком регіону.

Приходченко Т.А. Основы управления устойчивым развитием региона. В статье сформированы теоретико-методические основы комплексного управления сбалансированным развитием региона в условиях динамической внешней среды. Исследованы понятие и сущность устойчивого развития региона. Обоснованы основные принципы управления сбалансированным развитием региона. Выявлены роль и функции кризисов в региональном развитии, разработана концепция обеспечения устойчивости региональной экономики как хозяйственной системы. Определены основные преимущества применения АНР-метода для построения иерархии целей управления сбалансированным развитием региона.

Ключевые слова: устойчивое развитие, устойчивость региональной экономики, регион, приоритеты развития региона, управление сбалансированным развитием региона.

Prykhodchenko T.A. Fundamentals of management sustainable development in the region. The article considers theoretical-methodological framework for the integrated management of balanced development of the region in the conditions of dynamic external environment. Investigated the concept and essence of sustainable development in the region. The main management principles of the balanced development of the region. The role and functions of crises in regional development and the concept of sustainability of the regional economy as an economic system. The main advantages of the application of АНР-method for constructing a hierarchy of objectives management of balanced development of the region.

Keywords: sustainable development, the sustainability of the regional economy, region, development priorities of the region, management of a balanced development of the region.

Постановка проблеми. Реалізація принципів збалансованого управління економікою передбачає розроблення адекватної методології управління. Наявні підходи тяжіють до принципів сталого розвитку, який трактується як постійний економічний ріст. Дана концепція потребує суттєвого доопрацювання з урахуванням посилення циклічного характеру розвитку світової господарської системи та скорочення міжкризових циклів. В управлінні регіональною економікою необхідно спиратися на використання сучасних методів наукового менеджменту і державного управління. Таким чином, наукова проблема дослідження

полягає в розробленні системної концепції управління збалансованим розвитком регіону в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За значного обсягу наукових робіт, присвячених проблемам управління регіональною економікою, питання збалансованого розвитку регіонів відображено недостатньо, оскільки проблема є досить новою для української теорії і практики управління регіональною економікою.

Теоретичну і методологічну основи дослідження становлять наукові праці як відомих зарубіжних

і вітчизняних учених: П. Друкера, М. Портера, П. Самуельсона, А. Сміта, А. Томпсона, І. Фішера, Д. Хікса, Г. Штейнера, О. Амоши, В. Антонюк [1], В. Вакуленка [2], З. Варналія, Н. Гавкалової [3], С. Гріневської [4], Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Дроботенко, І. Заблодської [5], В. Заблодської [6], Ф. Заставного, В. Керецмана, В. Куйбіди [2], Н. Нижник, О. Новикової [1], М. Орлатого [2], В. Реутова [7], М. Чумаченка, О. Шаблія та ін.

Цілі та завдання управління збалансованим розвитком регіону та методи управління ним потребують подальшого дослідження, а також адаптації до сучасних українських умов. Отже, нерозробленість цієї проблеми за її важливості для забезпечення модернізації української економіки зумовлює актуальність даного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є формування теоретико-методичних засад комплексного управління сталим розвитком регіону в умовах динамічного зовнішнього середовища. Відповідно до поставленої мети, вирішено такі завдання: досліджено поняття та сутність сталого розвитку регіону; обґрунтовано принципи управління збалансованим розвитком регіону; виявлено роль та функції криз у регіональному розвитку; розроблено концепцію забезпечення стійкості регіональної економіки як господарської системи; визначено основні переваги застосування АНР-методу для побудови ієрархії цілей управління сталим (збалансованим) розвитком регіону.

Виклад основних результатів. Стратегічним напрямом інституційних перетворень в Україні є трансформація наявної системи публічної влади та регіонального управління для її наближення до стандартів європейських країн. Зазначені перетворення потребують обґрунтування напрямів та відповідного інструментарію забезпечення сталого розвитку регіонів як основної цілі сучасного регіонального управління [2, с. 3].

Сталий розвиток регіону є можливістю забезпечувати позитивну динаміку соціально-економічних показників регіону, рівня життя населення, використовувати в цих цілях інноваційні чинники й умови, у тому числі збалансоване відтворення соціального, економічного, природно-ресурсного потенціалу з необхідністю ефективного, але заощадливого використання всіх наявних ресурсів регіону, для того щоб у перспективі забезпечувати кращу якість життя [4, с. 72]. Збалансований розвиток регіонів полягає в ефективному використанні та накопиченні наявного економічного потенціалу території та формуванні визначених пропорцій системи господарювання [5]. В. Заблодська збалансований розвиток регіону розглядає як такий розвиток, коли економічний ріст, виробництво і споживання, а також інші види діяльності суспільства спрямовані на досягнення економічної безпеки [6].

Сьогодні все частіше порушується питання про необхідність переходу на сталий розвиток країни в

цілому та її регіонів зокрема. Так, А. Швецов вважає найважливішою ознакою сталості довгостроковість збереження умов для відтворення потенціалу регіону, його соціального, природно-ресурсного, екологічного, господарського та інших складників у режимі збалансованості та соціальної орієнтації [8]. Але, на думку багатьох авторів, зокрема В. Реутова [7], ідея сталого розвитку є певною мірою утопічною, адже досягнення постійної збалансованості інтересів у процесі розвитку можливе за соціально-економічного передбачення, що не може претендувати на точність у сучасних умовах невизначеності та нестабільності.

Отже, збалансований розвиток регіону розглядається з точки зору динаміки просторових зв'язків системи територіального розвитку у часі на основі нормативного підходу. Виходячи із цього, умовами збалансованості розвитку є оптимальна з точки зору еколого-економічної безпеки регіону комбінація елементів та факторів розвитку територіальної системи в кожний момент часу згідно з вимогами зовнішнього середовища. Комбінація факторів розвитку визначає базову величину економічного потенціалу території. Рациональність вибору факторів розвитку в часі є основою побудови адаптаційного механізму збалансованого розвитку регіону в довгостроковому періоді. Виходячи із цих міркувань, збалансований розвиток регіону – це якісно нові зміни структури економічного потенціалу територіальної системи в часі, які відображаються на траєкторії розвитку регіону та які збільшують чи хоча б залишають на сталому рівні величину економічного потенціалу регіону.

Сталий розвиток регіону передбачає економічно ефективний, соціально орієнтований та екологічно допустимий розвиток регіональної соціально-економічної системи, який може бути забезпечений тільки у разі дотримання низки принципів збалансованості. Таким чином, збалансований розвиток має розглядатися як ключова умова стійкості регіональної соціально-економічної системи. Із цієї позиції принципи управління збалансованим розвитком регіону повинні бути систематизовані згідно зі ступенем локалізації рішення, що приймається.

Загальні принципи носять системний характер і повинні прийматися під час підготовки та прийняття всіх без винятку управлінських рішень. До цієї групи належать такі принципи: *принцип системності і багатоваріантності розроблюваних рішень*, який вимагає дотримання вимог системного підходу в регіональному управлінні, у тому числі цілеспрямованості управлінських впливів, наявності контуру зворотного зв'язку; *принцип наукової обґрунтованості*, що вимагає під час підготовки та прийняття рішень використання сучасних науково обґрунтованих методів, моделей і підходів до управління; *принцип синергії*, згідно з яким кожне прийняте рішення повинно розглядатися в комплексі з іншими рішеннями і керуючими впливами для врахування

можливого синергічного ефекту та його наслідків; *принцип динамічності*, який передбачає гнучкість і адаптивність системи управління до динаміки соціально-економічної системи регіону та його макроекономічного оточення; *принцип ефективності*, що передбачає позитивні результати керуючого впливу як для суб'єкта, так і для об'єкта управління.

Стосовно до управлінських рішень, що приймаються в економічній сфері, повинні також застосовуватися такі принципи: *принцип економічної безпеки*, який передбачає дотримання вимог забезпечення безпеки (економічної, інвестиційної, виробничої, бюджетної тощо) під час прийняття управлінських рішень і здійснення управлінських впливів; *принцип економічного протекціонізму* щодо реалізації пріоритетних для господарської системи заходів, спрямованих на забезпечення її стійкості шляхом створення особливих умов (економічних режимів).

В особливу групу повинні бути виділені принципи, які безпосередньо забезпечують збалансований характер розвитку: *принцип сталого розвитку*, що передбачає врахування вимог сталого розвитку територій, в які входить дотримання балансу інтересів сучасного і майбутнього розвитку та ресурсозбереження; *принцип пріоритетності цілей*, які забезпечують збалансованість розвитку соціально-економічної системи регіону, згідно з яким необхідно чітко вибудувати ієрархію цілей регіонального розвитку та строго підкорятися системі обраних пріоритетів; *принцип екологічності*, що передбачає обов'язкову оцінку і мінімізацію негативних екологічних ефектів, пов'язаних із реалізацією управлін-

ських рішень, і підтримку заходів, спрямованих на підвищення екологічності функціонування регіону.

Розвиток будь-якої соціально-економічної системи неминуче проходить кризові стадії. Фактично будь-яка ситуація, в якій регіон не встигає підготуватися до змін, може вважатися кризовою. Очевидно, що прояв кризи в розвитку соціально-економічних систем мезорівня володіє вираженою специфікою і відрізняється від криз систем макро- і мікрорівня. Причини, що зумовлюють розвиток криз мезорівня, можна класифікувати на дві основні: макроекономічні умови, які не залежать від дій регіональних органів управління; мікроекономічні прояви кризи на підприємствах і в організаціях, розташованих на території регіону, що виникають у результаті прояву кризових макроекономічних тенденцій. Отже, власне регіональна економіка не генерує економічні кризи, а виступає в ролі своєрідного буфера між макро- і мікроекономічними рівнями. При цьому темпи відновлення економіки регіону залежать від господарського клімату регіону та ефективних заходів, прийнятих регіональними органами влади для пом'якшення наслідків криз.

Таким чином, слід визнати, що стійкість системи в довгостроковому періоді залежить від керованості кризи. Ймовірність настання кризи існує для будь-якої соціально-економічної системи макро-, мезо- і мікрорівня. Якщо соціально-економічне становище регіону та його підприємницький клімат у цілому несприятливі, кризи можуть приймати затяжний системний характер. Гостроту кризи можна знизити, якщо врахувати його особливості, вчасно розпізнати

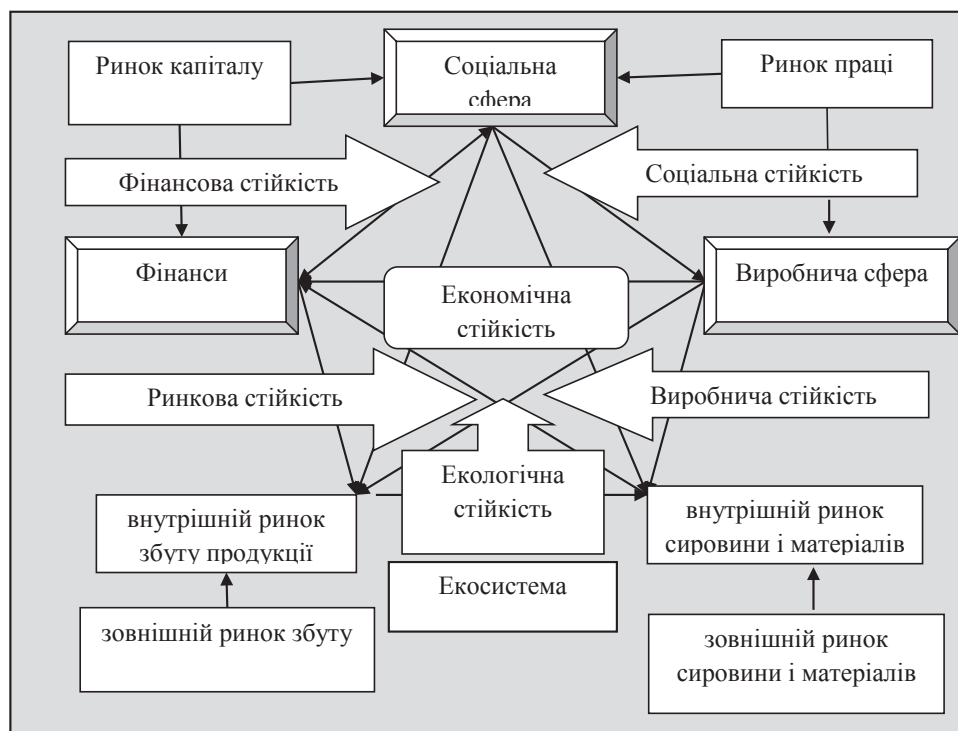


Рис. 1. Концепція забезпечення стійкості регіональної економіки як господарської системи

і побачити його наступ. У цьому разі будь-яке управління має бути антикризовим, тобто побудованим на врахуванні можливості і небезпеки кризи.

Згідно з трактуванням сутності стійкості як цілі збалансованого розвитку регіону (рис. 1), доцільно виділити стратегічний та оперативний рівні її забезпечення.

Головна проблема стратегічного рівня полягає в необхідності формування системи превентивного управління кризами. Превентивне управління кризами на регіональному рівні повинно, по-перше, передбачати постійний моніторинг макроекономічного оточення, основних внутрішньорегіональних індикаторів розвитку і процесів, що протікають на рівні окремих господарюючих суб'єктів; по-друге, забезпечити формування програми антикризових заходів і сценаріїв дій у разі розвитку криз. Повною мірою цей підхід застосовується тільки до факторів соціального і природного ризиків, для факторів економічного і ринкового ризиків превентивні заходи, як правило, не приймаються у зв'язку з низьким ступенем прогнозованості кризових процесів. Дана ситуація тягне за собою низький ступінь керованості протікання кризи.

В умовах збалансованого розвитку регіону необхідним є баланс між інтересами стратегічної стійкості та інтересами розвитку соціально-економічної системи. Певне протиріччя цих інтересів полягає в необхідності локальних криз для стимулювання прогресу окремих регіональних підсистем. Прикладами локальних криз є зміна структури управління

регіоном у відповідь на неефективне функціонування сформованої системи, прийняття регулюючих правових актів для нормалізації ситуації в окремих сферах діяльності та ін. Одним із принципів превентивного антикризового управління у збалансованому розвитку регіону є передбачений і керований характер локальних криз, які дають змогу здійснити коригування процесу розвитку регіональної соціально-економічної системи в цілому.

Центральною категорією, що пропонується застосовувати під час опису збалансованого розвитку регіону, є категорія *стійкості розвитку щодо поставлених цілей*, яка характеризує притаманну будь-якій системі властивість досягати поставлених цілей функціонування. Стійкість щодо поставленої мети, будучи прив'язаною до основних особливостей певного способу функціонування системи, є більш інформативною категорією, ніж стійкість у класичному сенсі, що розуміється як здатність системи повертатися у стан рівноваги за зовнішніх стимулів хоча б тому, що стійкість щодо поставленої мети може бути кількісно інтерпретована, тобто може бути вказана ступінь стійкості, тоді як стійкість у класичному розумінні не може бути описана кількісно: система або стійка, або нестійка – проміжних станів немає.

Основною проблемою цілепокладання в процесі управління збалансованим розвитком регіону є багаточільовий характер прийнятих стратегічних рішень. Із цієї причини вважаємо необхідним використання в практиці управління регіональною економікою моде-



Рис. 2. Процес застосування АНР-методу для побудови ієрархії цілей управління збалансованим розвитком регіону

лей і методів, придатних для аналізу проблем прийняття рішень за декількох цільових функцій.

Традиційно моделі і методи знаходження рішень за декількох цільових функцій (Multiple Criteria Decision Making або MCDM) можна розділити на дві групи: під час прийняття одиничних рішень мова йде про багатоцільові рішення (Multiple Attribute Decision Making або MADM); програмні рішення, що характеризуються як багатооб'єктні рішення або проблеми векторного максимуму (Multiple Objective Decision Making або MODM).

Очевидно, що проблеми регіонального управління належать до другого типу. При цьому рішення, прийняті під час формування регіональних цільових програм, є рішеннями першого типу. Пошук рішення за декількох цільових функцій стосується всіх етапів процесу планування, насамперед етапів формування мети, а також оцінки та прийняття рішень. Як правило, необхідне проведення комплексного аналізу для визначення цілей, значення цих цілей, конфліктів між ними (тільки у разі конфлікту цілей має місце справжня проблема множинності цілей), а також шляхів їх досягнення. При цьому особливе значення надається пріоритетам розвитку регіону.

Система пріоритетів формується на основі таких принципів:

- відповідності головній меті регіонального розвитку – підвищенню якості життя населення регіону;
- відповідності національним пріоритетам розвитку країни;
- відповідності специфіці економічної спеціалізації та ресурсного забезпечення регіону;
- відповідності принципам сталого розвитку.

Аналітичний процес визначення ієрархії цілей (АНР-метод) дає змогу зробити процес прийняття рішень максимально скоординованим та об'єктивним. Важливою характеристикою АНР-методу є дефрагментація системних проблем на складові частини, що служить кращому структуруванню проблем. Для кожної проблеми окремо складається ієрархія, що містить різні цілі та (або) рівні заходів. Під час вирішення багатоцільових проблем відбувається виділення головної мети. На підлеглих рівнях ієрархії враховуються альтернативи (програмні рішення), які підлягають оцінці.

Процес застосування АНР-методу показано на рис. 2.

Перевага даного методу полягає в тому, що під час його застосування можуть ураховуватися як якісні, так і кількісні критерії. Відносна значущість

різних критеріїв визначається окремо для кожного елемента вищого рівня за допомогою зіставлення пар. Подібно в модель інтегрується і фактор ефективності заходів. Для таких часткових цілей, як альтернативи, потім може бути визначений загальний показник, який відображає відносну значимість або ефективність альтернатив відносно сукупної ієрархії, тобто головної мети.

Таким чином, основною метою сталого розвитку регіону є забезпечення високої якості життя населення за умов стабільної соціально-економічної та екологічної ситуації. Основні складники сталого розвитку такі:

- економічна політика регіону: цілі – високі темпи економічного зростання, високий рівень зайнятості, стабільний рівень цін, зростання інвестицій та ін.;
- соціальна політика регіону: цілі – зростання реальних доходів усіх верств населення, забезпечення прожиткового мінімуму, розвиток соціальної інфраструктури, охорони здоров'я, освіти та ін.;
- екологічна політика регіону: цілі – раціональне природокористування, забезпечення стійкої екологічної ситуації та ін.

Першочерговими заходами з активізації регіонального управління комплексним розвитком економіки регіону повинні стати: розроблення комплексних програм стимулювання інвестиційного розвитку інноваційної діяльності; забезпечення пріоритетного розвитку виробничої сфери; системний підхід до формування політики соціально-економічного розвитку регіону.

Висновки. На підставі вивчення закономірностей та проблем регіонального розвитку проведено комплексне дослідження процесу управління збалансованим розвитком регіону та сформовано теоретико-методологічні основи управління збалансованим розвитком регіону. Зокрема:

1. розроблено теоретико-методологічні основи управління збалансованим розвитком регіону: розвинуту термінологічний апарат, зокрема уточнено поняття «збалансований розвиток регіону» та виявлено його сутнісні характеристики, включаючи цілі, принципи і методи комплексного управління збалансованим розвитком регіону;

2. обґрунтовано підхід до формування цілей регіональної економічної політики, що реалізує принципи збалансованого розвитку та необхідність ієрархічного структурування системи цілей управління збалансованим розвитком регіону.

Список літератури:

1. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: [монографія] / О.Ф. Новикова, О.І. Амоша, В.П. Антоноук [та ін.]; НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2012. – 534 с.
2. Основи регіонального управління в Україні: [підручник] / В.М. Вакуленко, М.К. Орлатий, В.С. Куйбіда [та ін.]; за заг. ред. В.М. Вакуленка, М.К. Орлатого. – К.: НАДУ, 2012. – 576 с.
3. Управління регіональним розвитком: проблеми та перспективи: [монографія] / Н.Л. Гавкалова, Л.Й. Аведян, Г.М. Шумська [та ін.]; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Н.Л. Гавкалової – Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2013. – 400 с.

4. Гринецька С.М. Теоретико-методологічні засади саморозвитку регіону як потенціалу сталого розвитку / С.М. Гринецька // Економіка промисловості. – 2013. – № 3(63). – С. 70–76.
5. Заблодська І.В., Дроботенко С.П. Моніторинг реалізації стратегії економічного та соціального розвитку регіону: [монографія] / І.В. Заблодська, С.П. Дроботенко та ін. – Луганськ: Ноулідж, 2012. – 157 с.
6. Заблодська В. Збалансований розвиток регіону як передумова його економічної безпеки / В. Заблодська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://masters.donntu.org/2013/iem/ermolaeva/library/Zabolocka.pdf>.
7. Реутов В.С. Закономірності і парадигми регіонального розвитку / В.С. Реутов // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=319>.
8. Швецов А.Н. Новая европейская региональная политика: принципиальные особенности / А.Н. Швецов // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2009. – № 2. – Т. 2. – С. 50.

УДК 332.146

Проданова Л.В., д. е. н., доцент,
професор кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування
Черкаський державний технологічний університет

Панкова Л.І., к. е. н., доцент,
доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування
Черкаський державний технологічний університет

Зайва Ю.О., студентка
Черкаський державний технологічний університет

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Проданова Л.В., Панкова Л.І., Зайва Ю.О. Проблемні аспекти розвитку ринку будівельної галузі України. У статті розглянуто проблемні аспекти ринку будівельної галузі України, окреслено основні фактори, що впливають на динаміку розвитку будівництва. Проведено SWOT-аналіз для підприємств будівельної галузі, за результатами якого виявлено сильні та слабкі сторони, можливості та загрози їх розвитку. Надано рекомендації щодо покращення ситуації в напрямі розвитку будівельної галузі та стану економіки будівельних підприємств, обґрунтовано необхідність кластеризації підприємств досліджуваної галузі.

Ключові слова: будівельна галузь, будівельні підприємства, показники ринку будівельної галузі, проблеми будівництва, інвестиції, кластери, кластеризація підприємств будівельної галузі

Проданова Л.В., Панкова Л.І., Зайва Ю.А. Проблемные аспекты развития рынка строительной отрасли Украины. В статье рассмотрены проблемные аспекты рынка строительной отрасли Украины, определены основные факторы, влияющие на динамику развития строительства. Проведен SWOT-анализ для предприятий строительной отрасли, по результатам которого выявлены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы их развития. Даны рекомендации по улучшению ситуации в направлении развития строительной отрасли и состояния экономики строительных предприятий, обоснована необходимость кластеризации предприятий исследуемой отрасли.

Ключевые слова: строительная отрасль, строительные предприятия, показатели рынка строительной отрасли, проблемы строительства, инвестиции, кластеры, кластеризация предприятий строительной отрасли.

Prodanova L.V, Pankova L.I., Zayva Yu.A. Problematic aspects of the construction industry in Ukraine market. The article deals with the problematic aspects of the construction industry in Ukraine market, the major factors affecting the dynamics of the construction. SWOT-analysis conducted for the construction industry in Ukraine, the results of which revealed strengths and weaknesses, opportunities and threats to their development. Recommendations for improving the situation in the direction of the construction industry and the economy of construction enterprises, the necessity of clustering the enterprises researched industry.

Keywords: construction industry, construction companies, construction industry market indicators, the problem of construction, investment, clusters, clustering the enterprises of the construction industry.

Постановка проблеми. Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей народного господарства, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання країни. Важливість цієї галузі для економіки будь-якої країни та її регіонів зумовлена тим, що капітальне будівництво створює велику кількість робочих місць та використовує продукцію багатьох галузей народ-

ного господарства. Із розвитком будівельної галузі розвиваються виробництво будівельних матеріалів і відповідного обладнання, машинобудівна галузь, металургія та металообробка, нафтохімія, виробництво скла, деревообробна і фарфоро-фаянсова промисловість, транспорт, енергетика тощо. Також будівництво сприяє розвитку підприємств малого та середнього бізнесу [1, с. 3–4]. Будівельна галузь України є стратегічно важливою в розвитку національної економіки, адже є однією з найбільш бюджетоутворюючих, а також визначальною в розвитку не лише інших галузей, а й соціальної інфраструктури країни. Будівництво житла в країні та регіонах залишається основним напрямом вирішення проблеми високого рівня забезпеченості населення житлом. Необхідність формування в регіонах стійкого процесу розвитку і стабільного економічного зростання з використанням інноваційних методів визнана урядом як найважливіше завдання стратегічного характеру. Реалізація поставленого завдання потребує ретельного аналізу проблемних аспектів ринку будівельної галузі, що надасть можливість прийняття ефективних стратегічних рішень щодо їх усунення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання, пов'язані з розвитком будівельної галузі, знайшли відображення в роботах Токаревої О., Крикуна К., Рогожина П., Гойко А. та ін. Проблематиці функціонування та розвитку підприємств будівельної галузі присвячено роботи Асаула А., Верхоглядової Н., Вечерова В., Дружиніна А., Залуніна В., Іванілова О., Калугіна Ю., Конащука В., Млодецького В., Опекунова В., Орловської Ю., Полякова І., Радкевича А., Симіонова Ю., Торкатюка В., Тяна Р., Цуцаєва О. Шутенка Л. та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення основних проблем функціонування ринку будівельної галузі України та розроблення пропозицій щодо її розвитку.

Виклад основних результатів. Будівельний комплекс являє собою складну міжгалузеву виробничо-господарську систему, елементами якої є підприємства, що здійснюють виробництво будівельних матеріалів, виробів та конструкцій, а також виконують роботи з проектування та будівництва будівель і споруд. В Україні є досить потужний потенціал з випуску будівельних матеріалів та будівництва. Зазначена галузь є однією з найважливіших галузей матеріального виробництва, будівництво значною мірою впливає на прискорення науково-технічного прогресу в усіх інших галузях економіки. Будівництво є найбільшим споживачем продукції інших галузей економіки регіону, які забезпечують його металом і металоконструкціями, цементом, лісоматеріалами, будівельними машинами, транспортними засобами, паливом, енергетичними та іншими ресурсами. Отже, значна частина проблем і завдань, пов'язаних із розвитком будівництва, носить міжгалузевий характер.

На сьогоднішній день вітчизняна будівельна галузь перебуває у стадії глибокої рецесії. Війна та девальвація зробили фінансово-економічну кризу особливо болючою для більшості підприємств будівельної галузі. Обсяги виконаних робіт на будівельному ринку скоротилися більш ніж у два рази. Згідно з даними офіційної статистики, у 2014 р. підприємствами України виконано будівельних робіт на суму 50,2 млрд. грн. Індекс будівельної продукції у 2015 р. порівняно з 2014 р. становив 85,1% (табл. 1).

У 2014 р. нове будівництво, реконструкція та технічне переозброєння становили 82,4% від загального обсягу виконаних будівельних робіт, капітальний і поточний ремонт – 10,2% та 7,4% відповідно [2]. Основною проблемою розвитку будівництва залишається збільшення собівартості робіт через подорожчання основних складників будівництва. Для підтримки рівня рентабельності будівельні компанії вимушені підвищувати вартість робіт та послуг, що в результаті негативно впливає на динаміку попиту з боку замовників (інвесторів). Збитковість будівництва зменшує його інвестиційну привабливість. У 2013 р. кількість збиткових компаній перевищувала 55% від загальної кількості підприємств галузі [2].

Повільне зростання довгострокового кредитування також обмежувало можливості для нарощування фінансування інвестиційних проектів. Скорочення обсягів наданих позик громадянам і нефінансовим корпораціям на придбання, будівництво та реконструкцію об'єктів істотно знижувало попит на них. Несприятлива сучасна економічна ситуація негативно позначилася на фінансовому стані підприємств і організацій будівельної галузі. Середнє значення частки збиткових підприємств у загальній кількості будівельних організацій за останні роки становило більше 35%, тобто більше третини всіх підприємств галузі є нерентабельними [2].

Така збитковість на сьогоднішній день пов'язана з високим рівнем витрат на будівельно-монтажні роботи, низькою окупністю техніки й інвестиційних проектів. Ще одним важливим фактором, який зумовив збитковість будівельної галузі, стало різке падіння інвестиційної активності в державі [4]. Загальна кількість будівельних підприємств України сьогодні становить 88,737 тис. одиниць, із них великі та середні – 3,6 тис., тобто будівельна галузь України представлена переважно малими підприємствами. Згідно з даними Державної служби статистики України, у державній формі власності перебувають лише 6,2% будівельних підприємств і організацій, більша ж їх частка функціонує на засадах організаційної самостійності. Можна сказати, що в будівельній галузі своєчасно та послідовно здійснено роздержавлення та розукрупнення підприємств-монополістів, що сприяло створенню конкурентного середовища, зміні принципів побудови взаємовідносин учасників інвестиційного процесу [5].

Оскільки на даний час будівельна галузь України має нестійку тенденцію розвитку, причиною цього є низка як внутрішніх, так і зовнішніх загроз, які виникають у підприємств галузі, але будівельна галузь є однією з найважливіших галузей промисловості будь-якої індустріально-розвинутої країни, тому потрібно проаналізувати найбільш важливі сильні, слабкі сторони, можливості та загрози розвитку будівельного комплексу, які притаманні більшості підприємствам даної сфери. Для цього слід провести SWOT-аналіз підприємств будівельної індустрії. Матрицю SWOT-аналізу наведено в табл. 2.

Більшість підприємств мають проблеми, пов'язані з утратою фінансової стійкості. Таким підприємствам потрібно збільшувати розмір обігових коштів, підвищувати свою інноваційну активність, що сприятиме додатковому залученню клієнтів та зростанню інвестиційної привабливості підприємства для кредиторів.

Таким чином, основні проблеми, що уповільнюють розвиток будівельного комплексу в Україні, такі:

1. Брак фінансування, відсутність у багатьох регіонах майданчиків із підготовленою інфраструктурою,

низький рівень менеджменту в будівництві, погана організація робіт, технологічна відсталість будівельного комплексу. Під браком фінансування розуміється низький платоспроможний попит населення, нестача коштів на етапі будівництва, відсутність підтримки будівництва соціальних та інфраструктурних об'єктів за рахунок бюджету. Фактор бюджетного фінансування житлового будівництва значущий лише в окремих регіонах: Києві та обласних центрах.

У решті регіонів фінансування галузі досить скромне та не покриває реальні потреби суспільства. Під час аналізу ситуації в галузі необхідно враховувати специфіку виробництва продукції. З моменту прийняття рішення про забудову до введення об'єкта в дію може пройти два роки і навіть більше. Очевидно, що для здійснення будівельних проектів потрібні «довгі» гроші. Як наслідок, найбільш конкурентоспроможними тут виявляються великі організації, які мають доступ до довгострокових джерел фінансування. У містах спостерігається нестача площ, готових для будівництва. У цьому разі інвестиційний цикл може тривати п'ять-шість років і вимагає великих вкладень. Як правило, при-

Таблиця 1

Основні показники результатів діяльності будівельної галузі України [2; 3]

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Зміни обсягів будівельних робіт (% до відповідного попереднього періоду)	94,6	111,1	86,2	85,5	78,3	85,1
Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції, млн. грн.	42918,1	61671,7	62937,2	58586,2	51108,7	57515,0
будівлі, у тому числі	19659,1	26745,4	28104,8	28257,3	24856,5	28907,5
житлові	6876,5	8137,1	8523,0	9953,1	11292,4	13908,8
нежитлові	12782,6	18608,3	19581,8	18304,2	13564,1	14998,7
інженерні споруди	23259,0	34926,3	34832,4	30328,9	26252,2	28607,5
Виробництво цегли керамічної, невогнетривкої будівельної, млн. шт. ум. цегли	910	1022	902	910	946	902
Виробництво блоків із ніздрюватих бетонів, млн. шт. ум. цегли	604	642	641	694	667	1006
Виробництво блоків та цегли з цементу, штучного каменю чи бетону для будівництва, млн. шт. ум. цегли	1108	1144	1299	1448	1552	1848
Виробництво елементів конструкцій збірних для будівництва з цементу, бетону чи штучного каменю, тис. т	4075	4756	4405	4328	3800	4291
Виробництво сумішей бетонних, готових для використання (товарних), тис. т	8914	11148	11438	13212	11099	10649
Виробництво сумішей будівельних та бетонів (сухих), окрім суміші бетонної готової, тис. т	1305	1453	1570	1462	1477	1366
Виробництво виробів із гіпсу для будівництва, тис. м ²	74163	77698	70589	64853	63173	47208
Виробництво плит та плиток керамічних, тис. м ²	51563	60428	62188	58713	50683	44871
Виробництво шлаковати, вати мінеральної силікатної та аналогічних мінеральних ват (включно суміші) в блоках, листах чи рулонах, тис. т	42,5	82,3	138,9	154,8	173,6	176,4
Виробництво блоків дверних і віконних із пластику, тис. шт.	777	829	910	1068	1104	1156

ватні інвестори не беруться за освоєння площ, де необхідно створювати інфраструктуру. Все це не виправдовує очікувань споживачів. Вищезазначене виключає можливість прискореного розвитку галузі в середньостроковій перспективі.

2. Наявність вхідних бар'єрів для підприємств з інших регіонів зменшують економічні стимули для учасників ринку і, як правило, свідчать про зниження інтересів бізнесу. Оптимальна організація регіонального будівництва – це невелика кількість великих організацій, які виступають у ролі генеральних підрядників, і можливість вільного входу для будівельників з інших регіонів.

3. Відсутність висококваліфікованих фахівців, які володіли б знанням інноваційних будівельних технологій і навичками менеджменту.

4. Зношеність основних фондів підприємств будівництва становить 30–60%. Оновлення фондів

необхідне практично всім будівельним компаніям, інакше зі збільшенням темпів будівництва завантаження місцевих підприємств так і залишиться на рівні 30–35% [2], усе інше будуть випускати більш конкурентоспроможні іноземні організації.

5. Низька якість матеріалів та дешевої робочої сили і, як наслідок, недостатня якість готової будівельної продукції та житла. У багатьох сегментах за напрямом «будівельні матеріали» є істотний дефіцит. На ринку матеріалів вітчизняного виробництва якість дуже низька, що пов'язано передусім із застосуванням морально і фізично застарілого обладнання, відсутністю широкого поширення сучасних технологій у виробництві. Ті нечисленні виробники, які займаються виготовленням дійсно якісного продукту, мають сильно завищені ціни (порівняно із середньоринковою), що значно знижує їх затребуваність серед будівельних організацій. На

Таблиця 2

Матриця SWOT-аналізу для підприємств будівельної галузі України

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Високий ступінь дотримання договірних зобов'язань відносно кінцевих споживачів. 2. Ефективна збутова політика на території всієї України. 3. Добре вивчений ринок та попит на ринку. 4. Ефективна політика ціноутворення. 5. Визнання будівельної сфери пріоритетним напрямом розвитку в Україні. 6. Інвестиційний потенціал з боку населення на ринку житла.	1. Низька частка підприємств галузі, які перебувають у державній формі власності. 2. Низька ефективність просування на закордонні ринки. 3. Недостатня кількість кваліфікованих кадрів, фахівців та робітників галузі. 4. Низька платоспроможність населення України. 5. Брак коштів та досить висока збитковість підприємств будівельної галузі. 6. Низький внесок будівельної галузі у ВВП країни. 7. Низька інноваційна активність. 8. Неконкурентоспроможна продукція та неякісно надані послуги порівняно з аналогічною продукцією розвинутих країн. 9. Використання неякісних матеріалів та дешевої робочої сили, що призводить до низької якості готової продукції. 10. Збільшення малих підприємств та зменшення великих і середніх підприємств
Можливості	Загрози
1. Наявність програми поліпшення якості будівництва. 2. Соціально-політична стабільність, що сприяє розвитку як економіки країни в цілому, так і розвитку окремих її галузей. 3. Відносно стабільний попит на ринку. 4. Високий потенціал ринку збуту в Україні та освоєння нових сегментів ринку. 5. Розширення галузі за рахунок об'єктів комерційної нерухомості. 6. Партнерство з банківською сферою для реалізації будівельних і фінансових проектів та вдосконалення механізму іпотечного кредитування і системи застави за квартиру для залучення населення середнього та нижче середнього класів. 7. Залучення закордонних інвесторів. 8. Зменшення кількості будівель та інженерних споруд незавершеного будівництва.	1. Нестабільна політична ситуація в країні та недосконале, часто змінюване законодавство. 2. Поява нових конкурентів на ринку. 3. Зменшення рентабельності будівництва типового житла. 4. Відсутність або недостатність державних заходів для розвитку будівельної галузі. 5. Нестабільність курсів світових валют. 6. Посилення податкового тиску на виробників будівельних матеріалів. 7. Інфляція. 8. Виникнення труднощів під час укладання договорів зі споживачами та постачальниками. 9. Зростання світової фінансової кризи. 10. Загроза збільшення відсоткових ставок та умов кредитування, що призводить до недоступності та нестачі фінансових ресурсів.

ринку не вистачає якісної цегли, дуже дефіцитними в багатьох регіонах залишаються продукти деревообробної галузі. Ситуація, що склалася, змушує будівельників віддавати перевагу імпортній продукції, яка, незважаючи на більш високі ціни, має набагато більш прийнятну якість.

Багато зазначених проблем будівельного комплексу можна вирішувати на регіональному рівні. Пріоритетними напрямами вбачаються: поліпшення роботи будівельних підприємств за рахунок оновлення основних фондів; упровадження інноваційних будівельних технологій; підвищення якості будівельної продукції; вдосконалення управління, розширення горизонту планування і більш точний облік вимог ринку; розроблення довгострокових програм розширення можливостей фінансування будівництва як органами державної, так і регіональної влади; сприяння розвитку кластерних утворень.

Важливим напрямом формування конкурентоспроможної будівельної галузі в Україні, стабілізації і послідовного розвитку будівельного ринку в регіонах є виявлення і стимулювання розвитку регіонального будівельного кластера. Зазначимо, що створення кластерів – це диверсифікація економіки України шляхом: формування та розвитку кластерів за визначеною заздалегідь методологією; налагодження діалогу між державою та приватним сектором; підвищення конкурентоспроможності регіональних підприємств; удосконалення менеджменту кластерів.

Формування кластерної моделі розвитку будівельної галузі надасть поштовх до розвитку не лише самої галузі, але й суміжних обслуговуючих галузей. Будівельна галузь набуде ознак інвестиційної привабливості, що, своєю чергою, створить позитивний ефект для всієї економіки України.

Висновки. Незважаючи на широке коло виявлених проблем у розвитку будівельної галузі, все ж є підстави для оптимізму. Якщо український галузевий комплекс має здатність функціонувати навіть у таких складних умовах, то вирішення хоча б деяких проблем сприятиме стабільному розвитку будівельної галузі.

За сучасних конкурентних умов розвитку ринку для регіонів необхідно визначити галузі, в яких можливо і доцільно формування потенційних кластерів. Для цього необхідна грамотна регіональна кластерна політика, яка дасть змогу безперешкодно сформувати кластер та сприятиме зростанню внутрішнього регіонального ринку і виходу на зовнішній, що дасть змогу підприємствам отримувати синергетичний ефект, знижувати витрати, раціонально використовувати регіональний ресурсний потенціал.

Усе це дасть змогу підняти продуктивність праці, рівень життя в регіоні, якість продукції, що випускається, і спрямувати інвестиції в ті галузі, які сприяють розвитку кластера. Саме регіональна кластеризація будівельної галузі може стати необхідним ефективним заходом взаємодії, кооперації, співпраці бізнесу і владних структур.

Список літератури:

1. Биба В.В. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України / В. Биба, В. Гаташ // Збірник наукових праць (галузеве машинобудування, будівництво) ПолтНТУ. – 2013. – Вип. 4(39). – Т. 2 – С. 3–9.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі у 2016 році (Інфографіка) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://budport.com.ua/articles/659-stan-ta-perspektivi-rozvitku-budivelnoj-galuzi-u-2016-roci-infografika>.
4. Крисько Ж. Аналіз середовища реструктуризації підприємств будівельної галузі / Ж. Крисько // Економічний аналіз. – 2012. – № 10(4). – С. 203–206.
5. Білега О.В. Базові засади стратегічного аналізу підприємств будівельної галузі / О.В. Білега // Аграрний вісник Причорномор'я. – 2010. – № 53. – С. 32–38.
6. Аналіз стану та тенденції розвитку будівельної галузі України / О.В. Оскома, А.Р. Колосова, К.О. Засікан // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-8-2015>.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 334.025

Курильців Р.М., к. е. н.,
доцент кафедри земельного кадастру
Львівський національний аграрний університет

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ НА РЕЄСТРАЦІЮ ПРАВ НА ЗЕМЛЮ ЯК КРИТЕРІЙ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯМ

Курильців Р.М. Трансакційні витрати на реєстрацію прав на землю як критерій оцінки ефективності управління землекористуванням. Статтю присвячено визначенню трансакційних витрат на реєстрацію прав на землю як критерію оцінки ефективності управління землекористуванням. Розглянуто реєстраційні процедури, їх вартість та терміни під час переходу прав на земельну ділянку. Обґрунтовано шляхи підвищення в загальному рейтингу Doing Business, що сприятиме підвищенню ефективності показника «реєстрація власності» до рівня високорозвинених країн.

Ключові слова: трансакційні витрати, реєстрація прав на землю, оцінка ефективності, послуги, управління землекористуванням.

Курыльцев Р.М. Трансакционные издержки на регистрацию прав на землю как критерий оценки эффективности управления землепользованием. Статья посвящена определению трансакционных издержек на регистрацию прав на землю в качестве критерия оценки эффективности управления землепользованием. Рассмотрены регистрационные процедуры, их стоимость и сроки при переходе прав на земельный участок. Обоснованы пути повышения в общем рейтинге Doing Business, что будет способствовать повышению эффективности показателя «регистрация собственности» до уровня высокоразвитых стран.

Ключевые слова: трансакционные издержки, регистрация прав на землю, оценка эффективности, услуги, управление землепользованием.

Kuryltsiv R.M. Transaction costs for the registration of land rights as a criterion for evaluating the efficiency of land governance. The article is devoted to the definition of transaction costs of land rights registration as a criterion for evaluating the efficiency of land governance. It is considered the registration procedures, their cost and timing of the transition of land rights in the article. The ways of its increasing in the overall ranking of «Doing Business» is justified. That will improve the efficiency index of «property registration» to the level of highly developed countries.

Keywords: transaction costs, registration of land rights, efficiency evaluation, services, land governance.

Постановка проблеми. Власність як інститут виконує економічні та соціальні функції. З економічного погляду ефективність форм власності оцінюється виходячи з того, наскільки вони забезпечують власнику можливість організувати вільне використання ресурсів, що йому належать [1].

Еволюція правових систем призвела до капіталізації прав, яка є підтвердженням того, що нематеріальні здобутки людської цивілізації перетворюються в мобільний економічний актив за наявності можливостей їх добровільного обміну на основі договірною ціноутворення. Сучасні реєстраційно-кадастрові системи не розглядають гарантування прав власності як своєї виняткової функції, зазначена проблема вирішується всім комплексом права більшості європейських

країн, заключним етапом якої є відображення об'єктів земельної власності в публічних реєстрах. Реєстраційно-кадастрові системи гарантують права власності опосередковано, шляхом публічного визнання державою факту набуття (переходу) прав власності (фіксації правочинів) [2, с. 315].

Сьогодні неефективне управління землекористуванням стоїть на заваді реалізації конкурентних переваг України та зменшує її привабливість для іноземних інвестицій у сільське господарство та інші галузі економіки. Повноцінна реалізація потенціалу сільськогосподарського сектору, особливо потенціалу малих та середніх виробників, можлива лише за умови, що довгострокові права на землю є захищеними та їх можна вільно передавати [3].

Інформація про земельну ділянку, нерухоме майно та їх власників є однією з умов, яка може сприяти вирішенню проблеми інвестицій, особливо в сільськогосподарське виробництво, оскільки інвестор повинен бути впевнений, що його капіталовкладення не будуть марними. Реєстрація земель та нерухомості якраз дасть змогу отримати повну і всебічну інформацію для цієї мети, зокрема розмір земельних ділянок, їх вартість, обтяження, обмеження та сервітути тощо [4, с. 6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження питань реєстрації прав на землю розглядалися в працях як зарубіжних, так і українських науковців, а саме Г. Ларсона [5], А.М. Третьака [6], П.Ф. Кулиничка [7], Р.П. Возянка, Д.І. Гнатковича, А.Я. Сохничка та А.М. Шворака [8] та ін. Однак значна увага в їхніх роботах приділена проблематиці правових аспектів державної реєстрації земельних ділянок. Сьогодні спеціальної уваги потребує дослідження розгляду реєстраційних процедур, їх вартості та термінів під час переходу прав на земельну ділянку як критерію оцінки ефективності управління землекористуванням.

Постановка завдання. Метою статті є визначення трансакційних витрат на реєстрацію прав на землю, що пов'язані з реєстраційними процедурами, їх вартістю та термінами під час переходу прав на земельну ділянку як критерію оцінки ефективності управління землекористуванням.

Виклад основних результатів. Нині розвиток національних економік важко уявити без зовнішніх інвестицій, тому боротьба за інвестора є чи не головним предметом міждержавної конкуренції і важливим стимулом для модернізації економічних систем. Проте бажаною влади ресурси в ту чи іншу країну роблять це далеко не інтуїтивно, а на основі

комплексного моніторингу, втіленого в авторитетних міжнародних рейтингах, індексах, прогнозах тощо. Одним із найбільш визнаних рейтингів, який визначає простоту ведення бізнесу в державі, а отже, її інвестиційну привабливість, є рейтинг Світового банку Doing Business. Починаючи з 2004 р. його складають для 189 країн світу.

Оцінюючи регуляторне середовище, яке завжди перебуває у фокусі уваги потенційних інвесторів, Doing Business не лише маркує точки підвищеної інвестиційної привабливості на мапі світової економіки, а й показує ефективність роботи уряду в проведенні реформ, тому просування в рейтингу – це водночас і об'єктивна необхідність, і питання іміджу влади будь-якої країни, що підвищує її авторитет як надійного партнера [9].

За середніми підрахунками експертів Світового банку, один пункт у рейтингу Doing Business приносить державі близько 500–600 млн. доларів інвестицій, а країни, які знаходяться в першій десятці цього рейтингу, отримують у 50 разів більше прямих іноземних інвестицій, ніж країни, що потрапляють до останньої десятки.

Цей рейтинг, окрім «реєстрації власності», охоплює такі напрями, як реєстрація підприємств, отримання дозволу на будівництво, підключення до електричних систем, отримання кредитів, захист міноритарних інвесторів, оподаткування, міжнародна торгівля, виконання контрактів, вирішення неплатоспроможності тощо. Специфіка оцінювання Doing Business полягає в тому, що дані рейтингу складаються не на поточний а на майбутній рік. Наприклад, дані 2017 р. охоплюють результати II півріччя 2015 р. – I півріччя 2016 р.

У рамках визначення ефективності процедури передачі прав власності на землю враховується вся

Процедурність реєстрації прав власності на землю

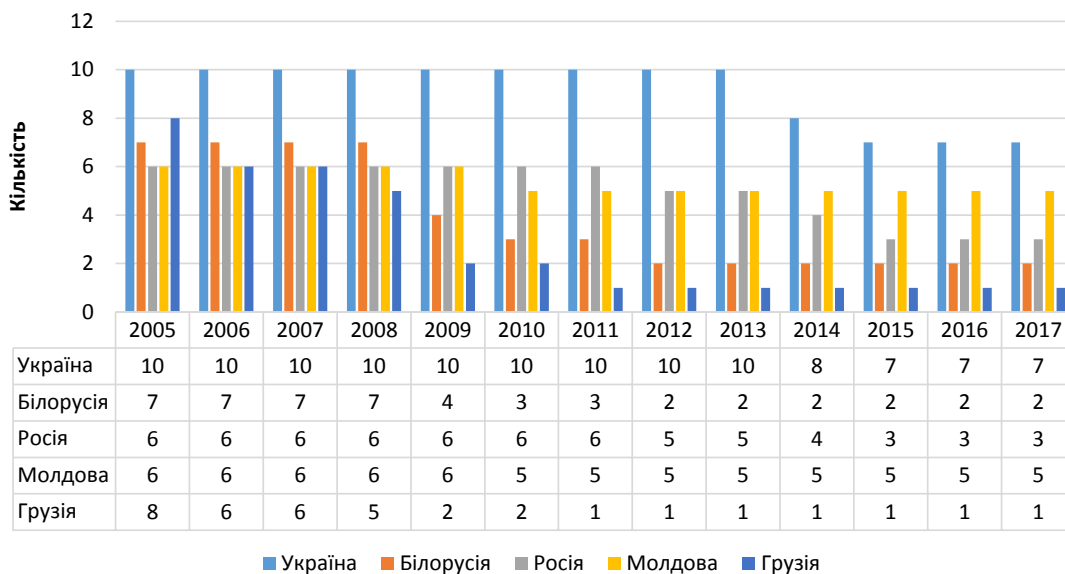


Рис. 1. Порівняльний аналіз кількості процедур для реєстрації прав власності на землю

послідовність процедур, які повинні бути виконані щодо її придбання, передачі права власності, а також можливості використовувати дане майно для отримання кредиту, або, за необхідності, для продажу іншій особі. Враховується кожна процедура, виконання якої передбачено законом або є практичною необхідністю незалежно від того, хто зобов'язаний пройти відповідну процедуру – продавець, покупець або третя сторона, яка діє від їх імені.

Рейтинг за ступенем сприятливості умов для реєстрації власності на землю визначається за трьома показниками: процедурою, часом та затратами.

Під процедурою мається на увазі будь-яка взаємодія покупця або продавця щодо земельної ділянки,

або їх агентів із третіми особами, у тому числі з державними установами, інспекторами, нотаріусами та юристами. Взаємодія між співробітниками і посадовими особами компанії не враховується. Враховуються всі процедури, які в законодавчому порядку або на практиці встановлені для реєстрації власності, у тому числі ті, які у виняткових випадках можна не проходити.

За цим показником ми провели порівняльний аналіз між країнами-сусідами, що вийшли з колишньої радянської правової системи та в яких проходять тотожні процеси переходу до ринкових земельних відносин (рис. 1). Такий підхід створює для всіх країн дослідження однакові стартові умови, що

Тривалість реєстрації прав власності на землю

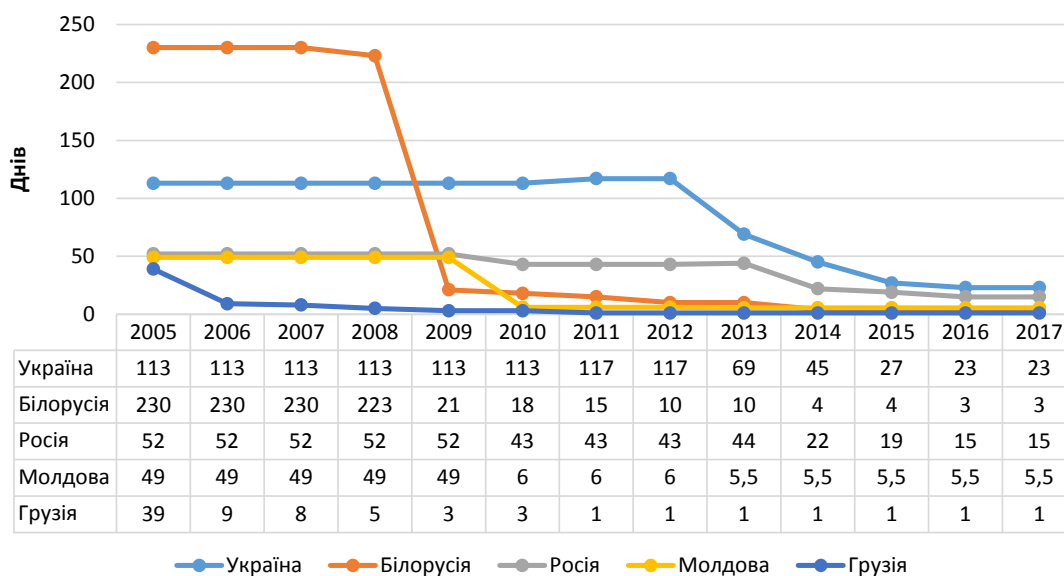


Рис. 2. Порівняльний аналіз тривалості реєстрації прав власності на землю

Витрати, пов'язані з реєстрацією прав власності на землю

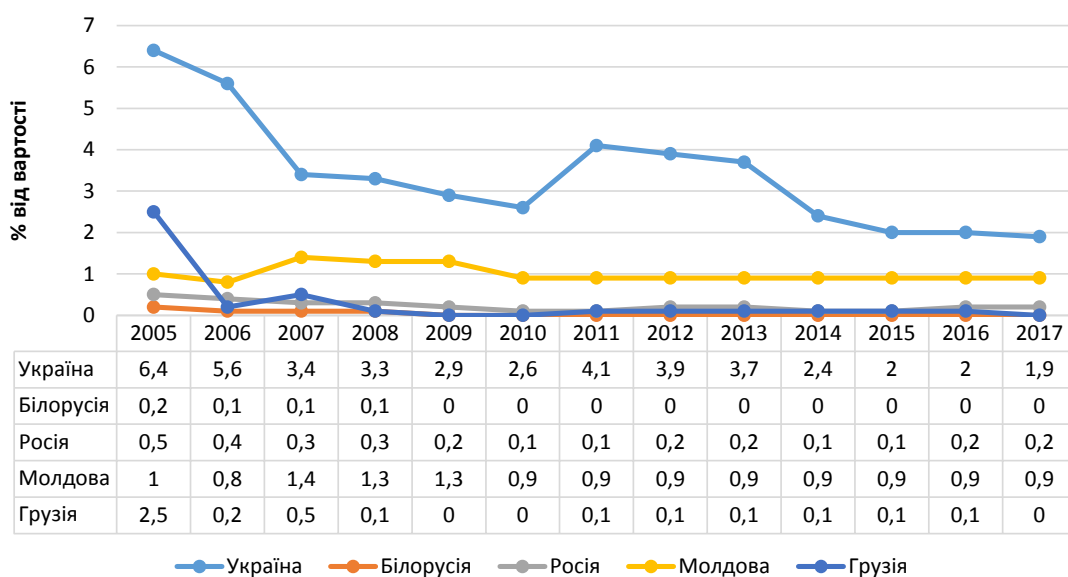


Рис. 3. Порівняльний аналіз витрат, пов'язаних із реєстрацією прав власності на землю

вкрай важливо для проведення порівняльної оцінки з позиції процесного підходу.

Як бачимо з рис. 1, в Україні серед країн-сусідів передбачається найбільша кількість процедур щодо реєстрації права власності на землю. Хоча за 2005–2017 рр. їхня кількість зменшилася з десяти до семи, однак порівняно з іншими державами вона є значно вищою. Найкращий результат за цим параметром належить Грузії, яка з восьми процедур реєстрації власності на землю в 2005 р. перейшла лише до однієї в 2017-му звітному році.

Другий показник ефективності реєстрації прав власності на землю пов'язаний із витраченим часом на її здійснення та обчислюється в календарних днях. Він відображає середній період часу, який необхідний для завершення процедури реєстрації юристами з питань власності, нотаріусами або посадовими особами, що її здійснюють.

У процесі визначення передбачається, що проходження кожної процедури займає як мінімум один день, за винятком дій, що можуть бути виконані в режимі он-лайн. Тривалість даних процедур прирівнюється до половини одного робочого дня. Якщо ж процедури можуть виконуватися одночасно, вони все одно розраховуються сумарно як розпочаті не в один день. Це правило не стосується процедур, що здійснюються в режимі он-лайн.

У процесі оцінки дотримуються положення, що покупець діє без уповільнень і має намір завершити всі процедури якомога швидше. Також може враховуватися варіант пришвидшеної процедури реєстрації прав власності на землю. Однак тут важ-

ливо, щоб ця процедура відбувалася у законний спосіб із можливістю офіційної додаткової платні за її здійснення та використовувалася переважною більшістю власників майна.

Своєю чергою, час на здійснення кожної процедури розраховується окремо, навіть якщо вони можуть виконуватися одночасно. Також передбачається, що зацікавлені сторони від початку обізнані з усіма вимогами і нормами, а також послідовністю процедур. А тому, час, витрачений на збір інформації, не враховується. Проведений нами аналіз порівняння за цим показником представлений на рис. 2.

Як бачимо з рис. 2, найтриваліша процедура реєстрації прав власності на землю в 2005 р. була у Білорусії – 230 днів та Україні – 113 днів. Найшвидша – у Грузії – 39 днів та Молдові – 49 днів. Слід сказати, що найбільший прогрес за показником швидкої реєстрації прав на землю за період 2005–2017 рр. відбувся у Білорусії – із 230 днів до трьох днів, або покращився на 98,7%, та в Грузії – із 39 днів до одного дня, або на 97,4%. Найменше покращення характерне для Росії – 71,2% та України – 79,6%. Молдова знаходиться в середньому діапазоні прогресу із показником 88,8%.

Третій показник ефективності реєстрації прав власності на землю пов'язаний із визначенням витрат під час її проведення та виражається у відсотках від вартості землі. При цьому враховуються тільки офіційні платежі, передбачені законом, включаючи мита і збори, податок під час переходу права власності, збори та інші платежі органу з реєстрації власності, нотаріусам, державним уста-

Таблиця 1

Реєстраційні процедури, їх вартість та терміни під час переходу прав на земельну ділянку станом на 01.05.2016

№ п/п	Послуга	Вартість	Термін
Адміністративні послуги в органах Держгеокадастру (11 днів)			
1	Отримання витягу про наявні обмеження (обтяження) на земельну ділянку	79,75 грн. (0,055 мінімальної заробітної плати)	10 днів
2.	Отримання витягу з Державного земельного кадастру на земельну ділянку	72,50 грн. (0,05 мінімальної заробітної плати)	1 день
Експертна грошова оцінка земельної ділянки (10 днів)			
3.	Визначення експертної грошової оцінки земельної ділянки (купівля-продаж земельної ділянки)	500–1000 грн. (за даними землевпорядних організацій)	10 днів*
Нотаріальні послуги під час укладення договору купівлі-продажу земельної ділянки (2 дні)			
4.	Складання договору купівлі-продажу. Посвідчення договору купівлі-продажу Послуги щодо реєстрації прав на земельну ділянку	від 1500–3000 грн. (за даними нотаріальних контор)	1 день
5.	Отримання інформаційної довідки з реєстру для Продавця	58 грн. (0,04 мінімальної заробітної плати)	1 день
6.	Проведення державної реєстрації права власності на земельну ділянку Продавця	145 грн. (0,1 мінімальної заробітної плати)	
7.	Проведення державної реєстрації права власності на земельну ділянку Покупця	145 грн. (0,1 мінімальної заробітної плати)	

*За даними [10]

Показники ефективності «реєстрації власності» в розрізі регіонів та країн

Регіони та країни	Процедури, (кількість)	Час (днів)	Затрати (% від вартості майна)
Східна Азія і Тихий океан	5,4	74,4	4,5
Європа і Центральна Азія	5,3	20,6	2,5
Латинська Америка і Карибський басейн	7,1	68,6	5,8
Близький Схід і Північна Африка	5,7	30,5	5,9
ОЕСР із високим рівнем доходу	4,7	22,4	4,2
Південна Азія	6,6	110,7	6,9
Країни Африки на південь від Сахари	6,2	59,7	8,0
Україна	7,0	23,0	1,9

Джерело: складено автором за даними [10]

новам або юристам. Важливим є також те, що під час оцінки беруться до уваги витрати, понесені як продавцем, так і покупцем. Аналіз витрат по Україні, Білорусії, Росії, Молдові та Грузії, що пов'язані з реєстрацією прав власності на землю, представлений на рис. 3.

Так, рис. 3 демонструє, що в 2017 р. найбільший відсоток витрат, пов'язаних із реєстрацією прав власності на землю, належить Україні – 1,9%. Цей показник не є критичним порівняно з високорозвиненими країнами, наприклад у США – 2,0%, Великій Британії – 4,8%, Німеччині – 6,7%, Франції – 7,3%.

Таким чином, розглянувши три показники реєстрації власності, ми склали узагальнюючу таблицю реєстраційних процедур, їх вартості та термінів під час переходу прав на земельну ділянку в Україні станом на 1 травня 2016 р. (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, серед вартості всіх процедур різко вирізняється вартість послуг нотаріуса. За мінімальної заробітної плати в Україні у розмірі 1 450 грн. (станом на 1 травня 2016 р.) оплачувати вартість нотаріальних послуг під час укладення договору купівлі-продажу земельної ділянки (складання, посвідчення договору купівлі-продажу та послуги щодо реєстрації прав на земельну ділянку) у сумі рівній або вищій майже у два рази від мінімальної заробітної плати є щонайменше соціально некоректно.

У цілому положення України у рейтингу показників реєстрації власності суттєво покращилося в 2017 р. порівняно з 2005 р. Особливо слід відмітити скорочення термінів реєстрації прав власності на землю. За цим параметром Україна наблизилася до

усереднених показників країн Європи та Центральної Азії та країн, що входять до Організації економічного співробітництва та розвитку (табл. 2).

Позитивним є також скорочення витрат, пов'язаних із реєстрацією прав власності на землю з 6,4% у 2005 р. до 1,9% у 2017 р., що вкрай важливо в сьогоденні складних соціально-економічних умовах. Однак тут потрібно рухатися до зменшення відсотку до рівня 0,1–0,2% шляхом зменшення вартості послуг нотаріусів.

Висновки. Отже, необхідно скоротити тривалість реєстрації власності. На нашу думку, одним із напрямів повинно стати скорочення термінів отримання витягу про наявні обмеження (обтяження) на земельну ділянку. Це дасть змогу пришвидшити процес реєстрації прав власності на землю, зменшити термін її проведення, що сприятиме підвищенню ефективності за показником «реєстрація власності» до рівня високорозвинених країн, що, безумовно, матиме позитивний вплив на загальний рівень інвестиційної привабливості нашої держави.

Для того щоб увійти у двадцятку кращих держав, в Україні потрібно скоротити кількість процедур із реєстрації прав власності на землю. Це можна зробити за рахунок надання витягу з Державного земельного кадастру на земельну ділянку, в якому буде міститися інформація про наявні обмеження (обтяження) на неї. Це дасть змогу суттєво скоротити тривалість реєстрації прав власності на землю. Також важливо зменшити вартість нотаріальних послуг приватних нотаріусів, урівнявши винагороду за їхні послуги із державними нотаріусами.

Список літератури:

1. Матвеев С.О. Економічна соціологія: [підручник] / С.О. Матвеев, Л.І. Лясота. – Суми: Університетська книга, 2006. – 184 с.
2. Заяць В.М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель: [монографія] / В.М. Заяць. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 390 с.
3. Klaus Deininger, World Bank; Denys Nizalov, Capacity Development for Evidence-Based Land & Agricultural Policy Making Project in Ukraine, Kyiv School of Economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://voxukraine.org/2016/10/07/26-years-of-land-reform-en/>.
4. Система державної реєстрації земельних ділянок, нерухомого майна та прав на них в Україні / За ред. А.Я. Сохничя. – Львів: Українські технології, 2004. – 176 с.

5. Larsson, G. (1991) Land Registration and Cadastral Systems: Tools for land information and management. Longman Scientific and Technical, Essex, England, 175 p.
6. Третяк А.М. Управління земельними ресурсами та реєстрація землі в Україні / А.М. Третяк. – Київ, 1998. – 224 с.
7. Кулинич П.Ф. Правові аспекти становлення державної реєстрації прав на нерухомість в Україні / П.Ф. Кулинич // Юридична газета. – 2006. – № 10.
8. Реєстрація землі та нерухомості: [навч. посіб.] / Р.П. Возняк, Д.І. Гнаткович, А.Я. Сохнич, А.М. Шворак. – Львів, 2001. – 216 с.
9. Гончарук О. Doing Business: видимість чи привід для реальних змін / О. Гончарук // Новое время [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nv.ua/ukr/opinion/goncharuk_o/doing-business-vidimist-chi-privid-dlja-real-nih-zmin-134117.html.
10. Doing Business 2017: Equal Opportunity for All. Ukraine Economy Profile [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/wbg/doingbusiness/documents/profiles/country/ukr.pdf>.

УДК 338

Скаковська С.С., старший викладач
кафедри фінансів і економіки природокористування
*Національний університет водного господарства
та природокористування*

УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ РЕГІОНУ

Скаковська С.С. Управління туристично-рекреаційним потенціалом регіону. У статті досліджено проблеми розвитку рекреації та територіальної організації рекреаційної діяльності. Здійснено оцінку рекреаційної ємності природно-рекреаційного потенціалу України в сучасних умовах. Проаналізовано розвиток туристично-рекреаційної галузі України. Виокремлено головні тенденції та перспективи розвитку цієї галузі. Сформульовано основні принципи управління туристично-рекреаційними процесами.

Ключові слова: природні ресурси, продуктивні сили, рекреація, туристичний бізнес, інфраструктура, рекреанти.

Скаковская С.С. Управление туристско-рекреационным потенциалом региона. В статье исследованы проблемы развития рекреации и территориальной организации рекреационной деятельности. Осуществлена оценка рекреационной емкости природно-рекреационного потенциала Украины в современных условиях. Проанализировано развитие туристско-рекреационной отрасли Украины. Выделены основные тенденции и перспективы развития этой отрасли. Сформулированы основные принципы управления туристско-рекреационными процессами.

Ключевые слова: природные ресурсы, производительные силы, рекреация, туристический бизнес, инфраструктура, рекреанты.

Skakov'ska S.S. Management of tourist and recreational potential region. In the article the problem of territorial organization of recreation and outdoor activities. The estimation of the recreational capacity of natural and recreational potential of Ukraine in modern conditions. The development of tourism and recreation industry in Ukraine. Thesis there is determined the main trends and prospects of the industry. The basic principles of tourism and recreational processes.

Keywords: natural resources, productive forces, recreation, tourism, infrastructure, tourists.

Постановка проблеми. В Україні існують всі передумови для розвитку рекреаційно-туристичної сфери. Зручне географічне розташування, сприятливий клімат, різноманітний рельєф, унікальне поєднання природно-рекреаційних ресурсів, культурно-історичної спадщини, розгалуження санітарно-курортної бази – усі фактори зумовлюють конкурентні переваги ринку рекреаційних послуг України в умовах інтеграційних процесів. Природні ресурси України значні і різноманітні, вони відносно добре вивчені, інтенсивно розробляються і використо-

вуються у господарській діяльності. Цьому сприяє значна територіальна концентрація виробництва й населення, високий рівень розвитку продуктивних сил, вигідне економіко-географічне положення, унікальність природних ресурсів, зокрема мінеральних, земельних, рекреаційних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми розвитку рекреації, територіальної організації рекреаційної діяльності, оцінки рекреаційної ємності природно-рекреаційного потенціалу територій присвячені праці таких провідних вче-

них, як, зокрема, М.І. Долішній, В.К. Євдокименко, В.С. Кравців, В.І. Павлов, Л.С. Гринів, О.Г. Морозов, С.В. Трохимчук, Л.Т. Шевчук, О.І. Шаблій, В.К. Мамутов, Б.І. Адамов, В.Н. Амітан, О.І. Амоша, В.М. Василенко, М.Д. Прокопенко, Н.Й. Коніщева, А.Г. Бобкова, Л.А. Савельєв, М.Г. Чумаченко.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття сутності управління туристично-рекреаційними процесами в регіоні з метою виділення основних передумов розвитку рекреаційного туризму в Україні та дослідження ринку туристичних послуг. Природно-ресурсний потенціал – важливий фактор розміщення продуктивних сил, який включає природні ресурси і природні умови. Відповідно до найбільш поширеного трактування під природними ресурсами розуміють тіла й сили природи, які за певного рівня розвитку продуктивних сил можуть бути використані для задоволення потреб людського суспільства [4].

Виклад основних результатів. Ми пропонуємо для вирішення питань, пов'язаних із ефективним використанням туристично-рекреаційного потенціалу та розвитком туристичної діяльності, використовувати системний підхід, адже він інтегрує інші підходи в єдиний комплексний підхід, за допомогою якого можливо вивчити особливості наявних природних та антропогенних ресурсів певної території, діяльність туристично-рекреаційних підприємств у конкурентному середовищі, рівень розвитку інфраструктури туризму, а також їх взаємодію з іншими системами, такими як політична, правова, економічна й соціальна. Цей підхід, виходячи з контексту дослідження, є найбільш прийнятним. Виходячи з системного підходу, можливо проаналізувати територію регіону, де утворився значний туристично-рекреаційний потенціал; вивчити проблеми та принципи регулювання туристично-рекреаційних процесів у регіоні; обґрунтувати необхідність запровадження нових організаційних форм і методів регулювання туристично-рекреаційної діяльності [3].

Рекреація – розширене відтворення сили людини (фізичних, інтелектуальних та емоційних) або діяльність, спрямована на відновлення продуктивних сил людини.

В Україні значну частину природного потенціалу складають рекреаційні ландшафти (лісові, приморські, гірські), оздоровчі ресурси (мінеральні води та лікувальні грязі), природно-заповідні об'єкти (національні природні та регіональні ландшафтні парки, біосферні заповідники, парки-пам'ятники, об'єкти садово-паркового мистецтва тощо), території історико-культурного призначення (пам'ятники архітектури та містобудування, історично-архітектурні заповідники тощо) [7].

Це унікальні ресурси для перспективного розвитку туризму, зон рекреації і курортів та найбільш збережена частина природного довкілля.

Рекреаційні ресурси – природні й антропогенні геосистеми, тіла та явища природи, які мають комфортні

властивості і споживчу вартість для рекреаційної діяльності і можуть бути використані з метою відпочинку та оздоровлення людей у певний час та за допомогою наявних технологій і матеріальних можливостей.

Природно-рекреаційні ресурси – природні та природно-технічні геосистеми, тіла, явища природи, які мають комфортні властивості для рекреаційної діяльності та можуть бути використані для її організації впродовж певного часу. Напрямок рекреаційної діяльності визначається рекреаційними і соціальними потребами суспільства, загальною культурою населення. Він пов'язаний з обсягом і характером відрізків вільного часу і потребує для реалізації особливих властивостей простору. Рекреаційна діяльність – невід'ємна частина сучасного способу життя. Залучаючи у сферу цієї діяльності природні об'єкти, культурні комплекси, технічні системи та інші складові рекреаційного потенціалу, людина знаходить або формує, а суспільство розвиває особливі територіальні рекреаційні системи.

Рекреаційні ліси становлять близько 10% усіх лісів державного лісового фонду. Фітолікувальні ресурси обмежуються параметрами рекреаційного використання лісів, їхніми водоохоронно-захисними властивостями, цілющим впливом на організм людини і сприятливим санітарно-гігієнічним фоном для лікування, відпочинку, туризму [8].

Найголовнішим у ефективному використанні рекреаційних ресурсів є наявність туристичної інфраструктури. Це готелі, мотелі, будинки відпочинку, пансіонати, санаторії, заклади харчування, транспортні засоби, заклади для розваг, атракціони тощо. Тут доцільно відзначити, що на початок 2009 р. в Україні налічувалося 1 258 підприємств готельного господарства загальною кількістю 100,67 тис. міс. За формою власності вони розподіляються таким чином: 40% перебувають у державній та комунальній власності, 57% – у колективній, 3% – у приватній. Рекреаційні можливості України характеризуються також наявністю 33,04 санаторно-курортних та оздоровчих закладів різної відомчої підпорядкованості та форм власності, зокрема: санаторії – 487, санаторії-профілакторії – 357, бази та інші заклади відпочинку – 2 015, пансіонати відпочинку – 235, будинки відпочинку – 38, пансіонати з лікуванням – 68, інші заклади – 104 [6].

Площа освоєних та потенційних рекреацій територій в Україні (без радіаційно забруднених) становить 12,8% території країни і розподіляється відносно до природних особливостей саме рекреаційних регіонів: Карпатський, Придністровський, Дніпровський, Донецько-Приазовський, Поліський, Причорноморський. Під час визначення цих регіонів враховувалися такі фактори: геополітичне положення (розташування території, наявність трудових ресурсів, транспортних комунікацій, джерел сировини, енергії, історія розвитку території, традиції тощо), наявність рекреаційних ресурсів, стан туристичної інфраструк-

тури, попит на рекреацію та туризм, туристично-рекреаційна політика регіону [5].

Рекреаційно-туристична діяльність – складний і динамічний процес, що має свої характерні особливості порівняно з іншими сферами господарської діяльності. Основою успішного розвитку туристського бізнесу є рекреаційно-туристські ресурси, які є сукупністю об'єктів та явищ природного, природно-антропогенного, соціального походження, що використовуються для туризму, лікування, оздоровлення та впливають на територіальну організацію рекреаційної діяльності, формування рекреаційних районів і центрів, їх спеціалізацію й економічну ефективність.

Основними нормативно-правовими актами, що регулюють розроблення принципів та реалізацію регіональної політики в Україні, сьогодні є перш за все Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 р., стратегії соціально-економічного розвитку областей, міст з особливим статусом, а також Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів України», Закон України «Про транскордонне співробітництво», Указ Президента України «Про Концепцію державної регіональної політики», Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо реалізації цієї Концепції державної регіональної політики» [1].

Україна має розвинуту мережу рекреаційно-туристичних закладів. В Україні нараховується 3 245 санаторіїв, пансіонатів з лікуванням, санаторіїв-профілакторіїв, будинків і пансіонатів відпочинку, баз відпочинку, курортних поліклінік, бальнеологічних курортів та грязелікарень, дитячих оздоровчих таборів та готелів загальною місткістю 482 тис. місць, які перебувають у державній і комунальній, приватній, колективній власності та власності міжнародних організацій і юридичних осіб інших держав [2].

Забезпеченість регіонів України територіальними рекреаційними ресурсами має значну нерівномірність розподілу територіальних рекреаційних ресурсів по регіонах України. Виділяються декілька освоєних рекреаційних регіонів, у яких сконцентрована основна частина зазначених ресурсів. Зокрема, щодо забезпеченості територіальними рекреаційними ресурсами перші позиції посідає Південь України, а саме Херсонська (7,29%) та Миколаївська (6,68%) області. Середні позиції за показником забезпеченості територіальними рекреаційними ресурсами займають західні регіони, такі як Волинська (5,83%), Рівненська (5,799%) області. У вищенаведених регіонах сконцентрована основна частина природних рекреаційних територій, зосереджена більшість курортів, санаторно-курортних та

туристичних установ. Щодо складових забезпеченості територіальними рекреаційними ресурсами, то найвищі показники ресурсної забезпеченості гідроресурсів спостерігаються у Львівській, Волинській, Одеській і Черкаській областях [4].

Щодо складових забезпеченості регіону природними рекреаційними компонентами, то найвищі показники забезпеченості лікувальними мінеральними водами спостерігаються у Закарпатській (9,23%), Львівській (9,01%), Івано-Франківській (6,79%) областях. Перше місце в Україні за кількістю і запасами лікувальних мінеральних вод посідає Закарпатська область. На її території є понад 350 водопунктів мінеральних вод, що складає 39%. Друге місце після Закарпаття за кількістю і запасами лікувальних мінеральних вод посідає Львівська область. Із майже 800 водопунктів мінеральних вод, які розвідані в Карпатському регіоні, понад 200, або 26%, розміщуються на території Львівщини.

Проаналізувавши показники інфраструктурної забезпеченості рекреаційної сфери регіонів, можна стверджувати, що Україна має значний потенціал для того, щоб стати туристичною державою світового рівня. Запорукою ділової активності у рекреаційній сфері, ефективного освоєння та використання наявного рекреаційного потенціалу нашої держави є наявність, розвиток та економічна діяльність мережі підприємств туристично-рекреаційного обслуговування, що складають матеріально-технічну базу та інфраструктуру рекреаційної сфери. Зазначена складова, по-перше, забезпечує життєдіяльність рекреантів (послуги розміщення, харчування, транспорту); по-друге, задовольняє специфічні туристично-рекреаційні потреби (послуги лікування, оздоровлення, екскурсійне, культурне, побутове обслуговування).

Висновки. Отже, реалізація наведених пріоритетів створить необхідні стартові умови для подальшого розвитку рекреаційної індустрії, що дасть змогу «відвернути» тенденцію до зниження попиту на лікувально-оздоровчі і туристські послуги, поступово розширити ринок їх збуту. Паралельно із цими процесами необхідно реалізувати ряд науково організованих засобів з метою забезпечення екологічно-допустимих масштабів, темпів і територіальних пропозицій розвитку рекреаційного комплексу.

Вирішення наявних проблем, названих у статті, та врахування наявних перспектив розвитку рекреаційно-туристичної сфери України стане запорукою модернізації наявного рекреаційного та туристичного потенціалу держави, динамічного розвитку рекреаційно-туристичної сфери, забезпечення її сталої конкурентної спроможності серед стратегічно пріоритетних секторів національної економіки.

Список літератури:

1. Ринкові механізми в сфері природокористування (концепція модернізації) / [В.С. Кравців, Ю.І. Стадницький, П.В. Жук та ін.]; за заг. ред. В.С. Кравців. – Львів: НАН України. Ін-т регіональних досліджень, 2010. – 119 с.
2. Скаковська С.С. Аналіз розвитку природно-рекреаційної сфери в регіонах України / С.С. Скаковська // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції: збірник наукових праць. – Вип. ХІХ. – № 3. – К.: СЕУ; Рівне, НУВГП, 2013. – 292 с.
3. Скаковська С.С. Світовий досвід управління рекреаційною сферою / С.С. Скаковська // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції: збірник наукових праць. – Вип. ХІХ. – № 3. – Рівне: НУВГП, 2014. – С. 287–294.
4. Скаковська С.С. Система управління рекреаційним потенціалом та проблеми його функціонування / С.С. Скаковська // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції: збірник наукових праць. – Вип. ХІХ. – № 4. – Рівне: НУВГП, 2014. – С. 194–201.
5. Іванух І.В. Природно-ресурсний потенціал України і шляхи підвищення його використання / І.В. Іванух, Б.М. Данилишин // Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 36–38.
6. Матеш В.А. Україна запрошує на відпочинок / В.А. Матеш // Вісті з України. – 2009. – № 4. – С. 54.
7. Стеченко Д.М. Наукові аспекти економічної діагностики природно-рекреаційного потенціалу регіону / Д.М. Стеченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 1. – С. 136–139.
8. Уварова Г.М. Рекреаційно-туристичний потенціал України / Г.М. Уварова // Географія та основи економіки в школі. – 2008. – № 2. – С. 29.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 316.334.3:316.3

Башинський Т.В., здобувач
кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницький національний університет

ЕЛЕМЕНТИ ТА ФУНКЦІЇ СИСТЕМИ МЕХАНІЗМІВ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Башинський Т.В. Елементи та функції системи механізмів функціонування та реалізації соціальної політики держави. У статті розглянуто процедуру побудови та основні елементи системи механізмів формування та реалізації соціальної політики (МФРСП) держави. Використовуючи рекомендації теорії систем та системного аналізу, запропоновано основні етапи побудови й основні елементи системи. Враховуючи рівень розвитку соціальної сфери в Україні та соціально-економічні тенденції, визначено основні зовнішні та внутрішні функції МФРСП.

Ключові слова: механізм, соціальна політика, соціальні проблеми, державна політика, Україна.

Башинский Т.В. Элементы и функции системы механизмов формирования и реализации социальной политики государства. В статье рассмотрены процедура построения и основные элементы системы механизмов формирования и реализации социальной политики (МФРСП) государства. Используя рекомендации теории систем и системного анализа, предложены основные этапы построения системы и её основных элементов. Учитывая уровень развития социальной сферы в Украине и основные социально-экономические тенденции, определены основные внешние и внутренние функции МФРСП.

Ключевые слова: механизм, социальная политика, социальные проблемы, государственная политика, Украина.

Bashynskyy. T.V. Elements and functions of a system of mechanisms of development and implementation of state social policy. The article analyzes the procedure of construction and the basic elements of a system of mechanisms of development and implementation of social policy (MDISP) of the state. Using the recommendations of systems theory and systems analysis, the author proposes the main stages of construction of the system and its basic elements. Given the level of development of the social sphere in Ukraine and the main socio-economic trends, identifies the major internal and external functions of mechanisms of realization of social policy.

Keywords: mechanism, social policy, social problems, public policy, Ukraine.

Вступ. Соціальні проблеми є ключовими питаннями, над якими працюють уряди всіх країн світу. Всі ці проблеми можна розділити умовно на дві групи: типові для будь-якої країни, а також такі проблеми, що притаманні лише окремій країні. Останні можуть потребувати індивідуального нетипового підходу до їх вирішення, саме тому практично неможливо сліпо скопіювати досвід інших країн світу. Для кожної окремої країни виникає необхідність у створенні індивідуальної системи механізмів розробки та реалізації соціальної політики (МФРСП), який би враховував особливості саме цієї країни.

Завдання є важливим на державному, регіональному та місцевому рівнях, воно не втрачає своєї актуальності в будь-які часи і серед науковців через постійні зміни на глобальному і національному рівнях. Тим більше актуальною є ця проблема для Укра-

їни в часи реформ і змін, які сьогодні відбуваються в соціальній, політичній та економічній сферах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В українській науковій літературі доволі багато праць присвячено різним проблемам соціальної сфери країни. О. Амоша, О.Ф. Новікова, Е.М. Лібанова [1; 2] досліджують проблему визначення стратегічних пріоритетів соціальної політики в Україні, включаючи соціально-трудові відносини, людський розвиток на регіональному рівні, проблеми соціальної нерівності тощо. Окремі науковці досліджують різні типи соціальної держави. Проблеми побудови МФРСП розглядаються переважно в дисертаційних роботах і монографіях через складність досліджуваного питання і неможливість розкриття всіх його аспектів в одній науковій статті. Власне бачення механізму реалізації соціальної політики представлене в роботі О.О. Бендасюк [3]; В.І. Когут [4] ана-

лізує основні моделі соціальної політики. Водночас через швидкі зміни в соціально-економічному житті країни питання побудови МФРСП залишається актуальним і потребує подальшого вивчення.

Постановка завдання. Базуючись на літературі з системного аналізу, а також на дослідженнях у сфері соціальної політики, у цій статті представлений підхід до побудови системи МФРСП і запропонована спрощена система МФРСП України.

Виклад основних результатів. Під час побудови механізму формування та реалізації соціальної політики (МФРСП) як теоретико-методичну основу пропонуємо використати рекомендації системного аналізу [5; 6] та результати попередніх досліджень за напрямом розроблення МФРСП. Своєю чергою, практичною основою побудови МФРСП мають стати результати оцінки поточного стану соціальної сфери в Україні, аналіз діючих стратегій та програм розвитку соціально-економічної сфери на державному та регіональному рівнях. Такий підхід дасть змогу поєднати описовий та нормативний підходи [5] до побудови МФРСП.

Відповідно до нормативного підходу, етапи включатимуть:

1. Визначення головної мети, якої мають досягти МФРСП.
2. Визначення однієї або декількох функцій, які забезпечують досягнення поставленої мети.
3. Підбір або створення структури, яка забезпечує виконання визначених функцій.

Описовий підхід включає два ключових моменти: на першому етапі виділяються основні елементи системи та взаємозв'язки між ними, тоді як на другому етапі виділяються функції даної системи.

Етапи застосування описового підходу включають [5, с. 57–58]:

1. Виділення елементів, які мають певну просторово-часову визначеність.
2. Визначення зв'язків між елементами.
3. Визначення системоутворюючих властивостей.
4. Визначення структур, тобто законів композиції.
5. Аналіз функцій системи.

Узагальнено систему МФРСП держави можна визначити як систему політичних, правових, організаційних, фінансово-економічних засобів, за допомогою яких здійснюється вплив суб'єктів на об'єкти соціальної політики для підтримки досягнутого рівня соціально-економічного розвитку та реалізації змін, спрямованих на покращення рівня життя населення країни.

Формування цілей системи МФРСП пропонуємо здійснювати на основі досліджень інших авторів, виділених напрямів соціальної політики, а також ураховуючи результати аналізу стану соціальної сфери в країні. Можна запропонувати модель ієрархії цілей соціальної політики (рис. 1). Ця ієрархія може модифікуватися залежно від ситуації. Водночас варто наголосити на тому, що цілі кожного

наступного рівня мають бути більш конкретні, ніж цілі попереднього рівня. Таким чином, спочатку формулюється загальна головна мета механізму реалізації соціальної політики. На наступному етапі визначаються узагальнені цілі за кожним із напрямів соціальної політики, які включають: ринок праці та зайнятість, соціальний захист населення, освіту, охорону здоров'я, культуру, відпочинок, фізичну культуру та спорт, житлово-комунальне господарство, міграцію, соціальні меншини та екологію.

Своєю чергою, за кожним із цих напрямів можуть бути визначено більш конкретні цілі нижчих рівнів з урахуванням поточної ситуації в країні та її геополітичних намірів. Зокрема, у випадку з Україною під час розроблення цілей необхідно брати до уваги євроінтеграційні процеси і необхідність досягнення Україною певних вимог європейських країн щодо соціально-економічної ситуації в цілому та в окремих сферах соціально-економічного життя зокрема. Для цього пропонуємо найнижчий рівень цілей будувати у формі матриці з групуванням цілей не лише за сферами впливу, але й за складниками одного чи декількох міжнародних індексів (наприклад, Індексу соціального прогресу).

Наприклад, головною метою державної соціальної політики може бути вирішення соціальних проблем шляхом проведення позитивних змін у соціальному просторі з урахуванням досвіду провідних країн світу. Цілями нижчого рівня, наприклад стосовно ринку праці, може бути «стабілізація ситуації на ринку праці», тоді як на найнижчому рівні цілями може бути «зниження рівня безробіття на 3%» тощо.

Крім цілей, необхідним є визначення функцій механізму формування та реалізації соціальної політики держави. Формулювання функцій доцільно проводити від загального до часткового, використовуючи наявні підходи до системного аналізу для визначення загальних груп функцій систем, а також результати проведеного в попередніх розділах аналізу і напрацювання інших науковців для формулювання конкретних функцій механізму формування та реалізації соціальної політики в Україні.

Ю.П. Сурмін поділяє всі функції будь-якої системи на зовнішні та внутрішні [5, с. 134]. До зовнішніх функцій будь-якої системи науковець відносить:

1. Перетворюючі функції. Цю функцію виконують усі системи, метою яких є створення чогось нового. Ця функція притаманна для багатьох соціальних систем.
2. Пасивні функції. У цьому разі система існує пасивно як необхідність для існування інших систем або функціонує на рівні виживання без виконання інших функцій.
3. Споживчі функції. Ця функція, як зазначає Ю.П. Сурмін, притаманна системам, які отримують із зовнішнього середовища певні ресурси.
4. Функції поглинання. Ці функції виконують системи, які поглинають інші системи.

Головна мета соціальної політики	
Вирішення соціальних проблем шляхом проведення позитивних змін у соціальному просторі з урахуванням досвіду провідних країн світу	
Цілі 2-го рівня узагальнені за сферами впливу	
Ринок праці	Ціль 2.1
Соціальний захист населення	Ціль 2.2.
Освіта	Ціль 2.3.
Охорона здоров'я	Ціль 2.4.
Культура	Ціль 2.5.
Фізична культура і спорт	Ціль 2.6.
Відпочинок	Ціль 2.7.
ЖКТ	Ціль 2.8.
Інформація та зв'язок	Ціль 2.9.
Міграція	Ціль 2.10.
Соціальні меншини	Ціль 2.11.
Екологія	Ціль 2.12.
Цілі 3-го рівня за сферами впливу і складниками міжнародних індексів соціального розвитку	
Ціль А.1.1	...
Ціль А.1.N	...
Ціль В. Основні людські потреби	...
Ціль С. Основи благополуччя	...
Ціль Д. Можливості	...
Ціль Е. Інше	Ціль Е.12. X

Рис. 1. Структура системи цілей соціальної політики (побудовано автором)

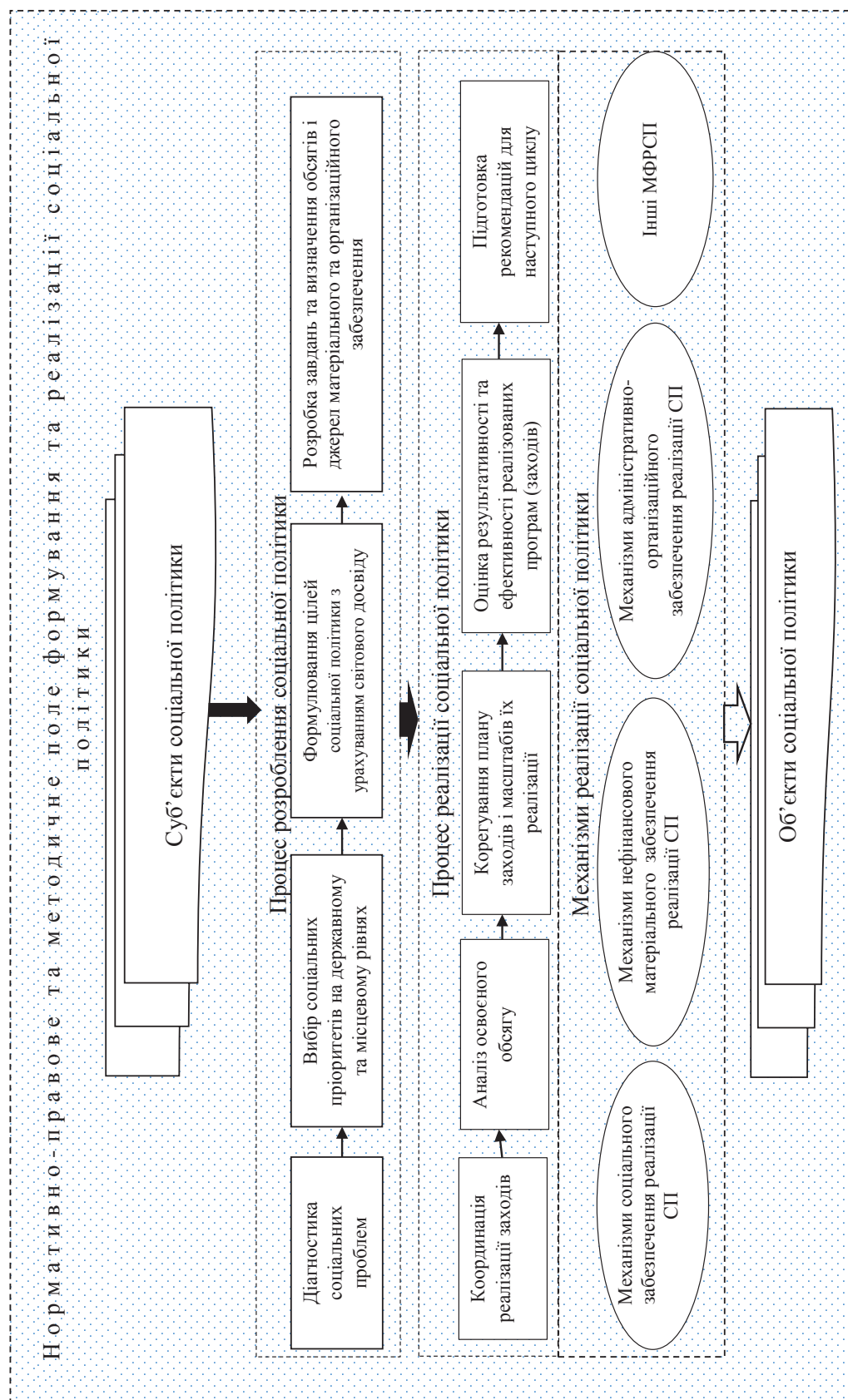


Рис. 2. Узагальнена система формування та реалізації державної соціальної політики (розроблено автором)

5. Адаптивні функції. Ці функції характерні для всіх систем, що мають здатність пристосовуватися. Реалізація функцій цієї групи дає системі змогу адаптуватися до зовнішнього середовища.

6. Обслуговуючі функції. Реалізація функцій цієї групи дає змогу обслуговувати системи більш високого рівня.

Окрім зовнішніх функцій, МФРСП мають виконувати і внутрішні функції:

- розпорядчу функцію, відповідно до якої за елементами окремого механізму закріплюються/перерозподіляються певні дії;

- функцію координації та узгодження, реалізація якої дає змогу забезпечити злагоджену роботу всіх елементів механізму;

- контролюючу функцію, відповідно до якої проводиться перевірка відповідності дій окремих елементів та їх сукупності визначеним нормам;

- функцію цілепокладання, яка дає змогу визначити основну та другорядні цілі функціонування механізму.

Останнім етапом є розроблення структури системи МФРСП. Основними складниками такої системи є (рис. 2): державні та недержавні суб'єкти реалізації соціальної політики; об'єкти соціальної політики; нормативно-правова база; нормативно-методична база; методи та механізми формування та реалізації соціальної політики.

Держава залишається головним суб'єктом соціальної політики, забезпечуючи певний рівень соціальної безпеки та зниження соціальних ризиків. Водночас світова практика продемонструвала необхідність розширення кола суб'єктів реалізації соціальної політики, включивши туди суб'єктів недержавної сфери. Це дасть змогу акумулювати більше ресурсів для успішної реалізації важливих програм соціального розвитку і, таким чином, знизити навантаження на державний та місцеві бюджети. Крім того, такий підхід дає змогу підвищити рівень свідомості громадян щодо широкого кола соціальних проблем.

Об'єктами соціальної політики можуть бути окремі групи населення (діти, жінки, молодь, особи похилого віку тощо) по всій території України або в окремих місцевостях, які є споживачами послуг чи зацікавленими групами в одній чи декількох сферах впливу (освіті, культурі, ринку праці тощо).

Доцільно визначати одночасно і групу населення, якої стосується захід, її територіальне розміщення і сферу впливу, що дасть змогу зосередити зусилля і ресурси саме там, де в цьому є найбільша потреба.

Ключовим у процесі впливу суб'єктів соціальної політики на об'єкти соціальної політики є нормативно-правова база. Правові методи передбачають застосування норм Конституції України, законів та підзаконних актів, постанов та розпоряджень, відомчих підзаконних нормативних актів, розпоряджень, що видаються місцевими органами державного управління та органами місцевого самовряду-

вання. Правове поле визначає права та обов'язки, межі повноважень та відповідальності окремих суб'єктів соціальної політики, взаємозв'язок між цими суб'єктами.

Окрім того, важливим є методичне забезпечення розроблення та реалізації соціальної політики. Так, до документів методичного характеру можуть належати рекомендації щодо порядку розроблення регіональних стратегій соціально-економічного розвитку, рекомендації щодо порядку розроблення програм соціального розвитку, рекомендації/інструкції щодо визначення розмірів тих чи інших виплат, субсидій, пільг тощо. Методичне забезпечення також пропонується винести на загальний план, оскільки методичне забезпечення повинне супроводжувати як процес формування, так і процес реалізації соціальної політики. Крім цього, окремі документи методичного характеру можуть бути розроблені для окремих суб'єктів чи об'єктів соціальної політики.

Процес розроблення та процес реалізації соціальної політики хоча і пов'язані, але представляють собою два окремих процеси. Так, розроблення соціальної політики пропонується розпочинати з діагностики поточного рівня розвитку соціально-економічної сфери країни та окремих територій. Це дає змогу визначити основні проблеми, розставити пріоритети щодо послідовності вирішення наявних проблем та визначитися із цілями соціальної політики на основі пріоритетів. При цьому під час формулювання цілей соціальної політики важливим є врахування як попереднього досвіду і досягнутих результатів, так і досвіду інших країн світу та діючих там соціальних норм та стандартів.

На сьогоднішній день пріоритетними є вирішення найгостріших проблем у сфері охорони здоров'я, освіти та соціального захисту населення з урахуванням процесів євроінтеграції. Україна вже досягла значних успіхів у покращенні законодавства у сфері соціального захисту та соціального забезпечення. Водночас залишається низка невирішених проблем, зокрема формування соціальних гарантій та стандартів, наближених до європейських. Важливими є й інші сфери, водночас за нестачі фінансових ресурсів основна увага фокусується на згаданих трьох галузях.

Після визначення пріоритетів визначаються цілі за кожним з обраних напрямів. Після формулювання цілей відбувається розроблення планів, програм, окремих заходів. Водночас необхідно прийняти рішення щодо джерел фінансового, матеріального та організаційного забезпечення, що є запорукою успішної реалізації запланованих заходів. Після того як стратегії, плани і програми соціальної політики сформовано та затверджено, відбувається перехід до наступної фази – фази реалізації соціальної політики через окремі її механізми.

Висновки. Побудова МФРСП держави є складним завданням, оскільки соціальна сфера включає в себе декілька галузей, які можуть відрізнятися між

собою рівнем розвитку і специфікою управління. Водночас процес побудови МФРСП для всіх сфер можна узагальнити. При цьому пропонуємо використовувати правила, що відповідають прийнятим у науковій літературі принципам та етапам побудови складних систем. Після цього узагальнена система механізмів підлаштовується під вимоги окремої держави, регіону, спільноти. Особлива увага при-

діляється функціям МФРСП, які доцільно групувати на зовнішні та внутрішні; а також елементам, серед яких особливої уваги потребують суб'єкти розробки та реалізації соціальної політики. З огляду на проблеми сьогодення, до складу суб'єктів рекомендується включити і недержавні установи, підприємства та організації, що дасть змогу швидше й ефективніше досягти поставлених цілей.

Список літератури:

1. Амоша І.О. Соціальна відповідальність в контексті розвитку людського потенціалу / І.О. Амоша, О.Ф. Новікова // Публічне управління: теорія та практика. – 2011. – Вип. 1(5). – С. 122–127.
2. Лібанова Е.М. Соціальні проблеми модернізації української економіки / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1. – С. 5–22.
3. Бендасюк О.О. Формування механізмів реалізації соціальної політики на засадах гарантування соціальної безпеки: автореф. дис. ... доктора екон. наук.: спец. 08.00.07 / О.О. Бендасюк; Донецький державний університет управління. – Донецьк, 2011.
4. Когут В.І. Чинники формування моделей соціальної політики в контексті проблеми взаємодії державних і недержавних організацій соціальної сфери / В.І. Когут // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2015. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://el-zbirn-du.at.ua/2015_1/9.pdf.
5. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ / Ю.П. Сурмин. – МАУП: Киев, 2003. – 364 с.
6. Чернышов В.Н. Теория систем и системный анализ / В.Н. Чернышов, А.В. Чернышов. – Тамбов: ТГТУ, 2008.

Пріхно І.М., к. е. н.,
доцент кафедри фінансів
Черкаський державний технологічний університет

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

Пріхно І.М. Тенденції розвитку та забезпечення соціальної сфери в Україні. У статті здійснено аналітичний огляд фінансування соціальної сфери в Україні за останні роки, зокрема динаміку та структуру видатків соціального спрямування у зведеному бюджеті, у тому числі на соціальний захист та соціальне забезпечення та на інноваційні технології в освіті в контексті сталого розвитку. Наведено порівняльну характеристику окремих рис систем соціального забезпечення України і деяких іноземних держав. Визначено переваги і недоліки в регулюванні вітчизняної системи соціального забезпечення 90-х років. Проаналізовано особливості фінансування соціальної сфери в сучасних умовах децентралізації управління.

Ключові слова: соціальна сфера, інновація, фінансування соціальної сфери, бюджетне фінансування, позабюджетне фінансування.

Прихно И.М. Тенденции развития и обеспечения социальной сферы в Украине. В статье осуществлен аналитический обзор финансирования социальной сферы в Украине за последние годы, в частности динамику и структуру расходов социальной направленности в сводном бюджете, в том числе на социальную защиту и социальное обеспечение и на инновационные технологии в образовании в контексте устойчивого развития. Приведена сравнительная характеристика отдельных черт систем социального обеспечения Украины и некоторых иностранных государств. Определены преимущества и недостатки в регулировании отечественной системы социального обеспечения 90-х годов. Проанализированы особенности финансирования социальной сферы в современных условиях децентрализации управления.

Ключевые слова: социальная сфера, инновация, финансирование социальной сферы, бюджетное финансирование, внебюджетное финансирование.

Prihno I.M. Trends in the development and support of social sphere in Ukraine. The article presents an analytical overview of the financing of the social sphere in Ukraine over the last number of years, in particular the dynamics and structure of expenses of a social orientation in the consolidated budget, including for social protection and social security and on innovative technologies in education in the context of sustainable development. The comparative analysis of specific features of social security systems of Ukraine and some foreign countries. The advantages and disadvantages in the regulation of the national system of social security for 90 years. Analyzed the features of financing of social sphere in the modern conditions of decentralization of management.

Keywords: social sphere, innovation, social sphere financing, government funding, extrabudgetary funding.

Постановка проблеми. Однією з ознак цивілізованого суспільства є належний розвиток соціальної сфери, рівень розвитку якої свідчить про рівень розвитку економіки країни в цілому. Таким чином, виникає замкнене коло: багата країна може фінансувати соціальну сферу і здійснювати значні видатки на соціальні потреби, а бідна країна не в змозі підтримувати навіть мінімальні соціальні стандарти. Крім того, коли мова йде про недофінансування соціальних зобов'язань державою через обмеженість бюджету, то зазвичай скорочуються або відмінюються соціальні програми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами фінансового забезпечення займалися В. Андрущенко, Л. Антошкіна, О. Василик, О. Величко, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Карлін, С. Львовчкін, Г. Ляхович, В. Опарін, А. Ставицький, В. Федосов та ін. Проте, незважаючи на значну кількість досліджень проблематики фінансування соціальної сфери, все ж таки залишається необхід-

ність удосконалення діючого механізму фінансового забезпечення соціальної сфери.

Постановка завдання. Для усвідомлення реалій української економіки та прийняття рішень щодо здійснення реформ у соціальній сфері необхідне проведення аналізу фактичного її стану, особливо в частині бюджетного фінансування соціальної сфери за останні роки, що й є метою цієї статті.

Виклад основних результатів. Традиційно склалися, що основними джерелами фінансування соціальної сфери є бюджетні та позабюджетні фінансові ресурси. Бюджетними фінансовими ресурсами, які забезпечують фінансування соціальної сфери, є кошти державного та місцевих бюджетів.

Основним джерелом фінансування соціальної сфери в Україні є бюджетне фінансування. Держава відіграє надзвичайну роль у фінансуванні соціальної сфери, що зумовлено низьким рівнем доходів переважної більшості населення в Україні.

Саме тому проаналізуємо видатки державного та місцевих бюджетів України на соціальну сферу в 2013–2014 рр. [1, с. 41, 46–47, 65].

Видатки зведеного бюджету України протягом 2013–2015 рр. зросли з 505,8 млрд. грн. до 679,8 млрд. грн. відповідно, тобто на 173,9 млрд. грн. (на 34,4%). Видатки державного бюджету України зросли з 287,6 млрд. грн. у 2013 р. до 402,9 млрд. грн. у 2015 р., тобто на 115,3 млрд. грн. (на 40,1%). Рівень виконання річного плану також має тенденцію до зростання: з 92,5% у 2013 р. до 95,2% у 2015 р., що на 2,7 в. п. вище. Видатки місцевих бюджетів зросли з 218,2 млрд. грн. у 2013 р. до 276,9 млрд. грн. у 2015 р., тобто на 58,7 млрд. грн. (на 26,9%). Рівень виконання планових показників, затверджених місцевими радами на 2015 р., становив 94,0%.

Видатки на соціальну сферу зведеного бюджету України протягом 2013–2015 рр. збільшилися з 333,4 млрд. грн. до 488,0 млрд. грн. відповідно, тобто на 154,6 млрд. грн. (на 46,4%). При цьому частка видатків на соціальну сферу у видатках зведеного бюджету України також збільшилася з 65,9% у 2013 р. до 71,8% у 2015 р. (на 5,9 в. п.). Водночас обсяг видатків зведеного бюджету України на соціальну сферу є значно нижчим, ніж відповідний показник у країнах Європейського Союзу. Наприклад, Швеція, Франція та Німеччина витрачають на соціальні виплати до третини ВВП, Ірландія – 14%, а Україна – лише 6,8% [2].

Місцеві бюджети спрямовують у соціальну сферу значно більшу частку видатків, ніж державний бюджет України. Це пояснюється структурою витрат місцевих бюджетів згідно з Бюджетним кодексом України. Так, частка видатків на соціальну сферу у видатках державного бюджету становила 47,8% у 2013 р. і 61,3% у 2015 р., а у видатках місцевих бюджетів 89,7% і 87,1% відповідно.

Проаналізуємо структуру видатків державного бюджету України на соціальну сферу [1, с. 46–47]. У структурі видатків державного бюджету України на соціальну сферу значна частка належить видаткам на соціальний захист і соціальне забезпечення. Так, видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення з державного бюджету України збільшилися з 88,5 млрд. грн. у 2013 р. до 103,7 млрд. грн. у 2015 р., тобто на 15,2 млрд. грн. (на 17,2%), а їхня частка зменшилася з 64,4% до 42,0% відповідно, тобто на 22,4 в. п. Варто зазначити, що значна частина цієї групи видатків (більше 90%) належить видаткам на соціальний захист пенсіонерів: 83,2 млрд. грн. у 2013 р. та 94,8 млрд. грн. у 2015 р. Значно зменшилися видатки державного бюджету на освіту: з 30,9 млрд. грн. (22,5%) у 2013 р. до 30,2 млрд. грн. (12,2%) у 2015 р. Фінансування охорони здоров'я також значно скоротилося: з 12,9 млрд. грн. (9,4%) у 2013 р. до 11,5 млрд. грн. (4,6%) у 2015 р.

Також варто зазначити, що мали місце суттєві темпи зменшення видатків на житлово-кому-

нальне господарство. У 2015 р. їх обсяг становив 21,5 млрд. грн., що на 75,4 млрд. грн. менше, ніж у 2013 р. (на 77,8%). Частка видатків на житлово-комунальне господарство становить менше 0,1% від загального обсягу видатків державного бюджету на соціальну сферу.

Деякою іншою є структура видатків на соціальну сферу із місцевих бюджетів. Традиційно більшість видатків місцевих бюджетів спрямовується на соціальну сферу (освіту, охорону здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення та ін.). У 2015 р. сукупна частка цих видатків у структурі видатків місцевих бюджетів становила 87,1%, що на 2,6 в. п. менше від рівня 2013 р.

Проаналізуємо структуру видатків місцевих бюджетів на соціальну сферу в 2013–2015 рр. [1, с. 65]. Частка різних статей видатків на соціальну сферу протягом 2013–2015 рр. розподілена так: видатки на освіту: 74,6 млрд. грн. (38,1%) у 2013 р. і 84,0 млрд. грн. (34,8%) у 2015 р.; видатки на охорону здоров'я: 48,7 млрд. грн. (24,9%) у 2013 р. і 59,5 млрд. грн. (24,7%) у 2015 р.; видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення: 56,6 млрд. грн. (28,9%) у 2013 р. і 72,6 млрд. грн. (30,1%) у 2015 р.

Таким чином, можна констатувати, що фінансування соціальної сфери за допомогою бюджетних коштів становить близько п'ятої частини державного та місцевих бюджетів України. Але, незважаючи на таку вагому питому вагу обсягу видатків бюджетів на соціальний захист і соціальне забезпечення, рівень соціального захисту в Україні залишається вкрай низьким.

Позабюджетне фінансування представлено різноманітними фондами, зокрема: Пенсійним фондом України; Фондом загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття; Фондом соціального страхування з тимчасової втрати працездатності; Фондом соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань; Фондом соціального захисту інвалідів; фондами підприємств, установ, організацій.

За рахунок фондів підприємств, організацій, установ здійснюється фінансування перших п'яти днів тимчасової непрацездатності працівників; витрат, пов'язаних з облаштуванням робочих місць інвалідів; утримання відомчих соціальних закладів (поліклінік, дитячих садків тощо).

За розрахунками Н.Г. Пігуль, О.В. Лютої та А.О. Бойка, обсяг позабюджетного фінансування в 2011–2012 рр. становив 771,3 і 946,1 млрд. грн. відповідно [3]. Отже, обсяг позабюджетного фінансування соціальної сфери нині значно перевищує обсяг бюджетного фінансування (майже в три рази). Таким чином, можна зробити висновок про недостатність бюджетних коштів для покриття потреб соціальної сфери та зростання обсягів залучення фінансових ресурсів за рахунок самофінансування, кредитування та інших джерел.

Уважаємо, що основною причиною виникнення проблеми недофінансування соціальної сфери є те, що в сучасних умовах розвитку суспільства вичерпалися традиційні джерела фінансового забезпечення соціальної сфери, тому гостро стоїть питання про пошук нових підходів до фінансування соціального розвитку – нетрадиційних, інноваційних.

Альтернативними джерелами фінансування соціальної сфери можуть стати інструменти страхового ринку, банківського ринку та ринку цінних паперів.

Сучасний етап розвитку освіти в Україні характеризується відходом від тоталітарної уніфікації і стандартизації педагогічного процесу, інтенсивним переосмисленням цінностей, пошуками нового в теорії та практиці навчання і виховання. Основне завдання стратегії розвитку освіти – системне підвищення якості освіти на інноваційній основі.

Стосовно педагогічного процесу інновація означає введення нового в цілі, зміст, форми і методи навчання та виховання; в організацію спільної діяльності вчителя і учня, викладача і студента. Інновації самі по собі не виникають, вони є результатом наукових пошуків, передового педагогічного досвіду окремих учителів і викладачів та їхніх колективів. Таким чином, інноваційні технології в освіті можна поділити на такі види: новітні методики навчання; сучасні технічні засоби навчання. Ефективність використання методів навчання в сучасній освіті значною мірою зумовлена наявністю матеріально-технічних засобів. До технічних засобів навчання належать: друковані засоби – таблиці, демонстраційні картки, картини, роздатковий матеріал; екранні засоби – транспаранти, діапозитиви, діафільми, дидактичні матеріали; засоби слухової наочності – компакт-диски, аудіокасети; аудіовізуальні засоби – мультимедійна презентація, навчальне кіно, вебінари, телебачення, телеконференція, відеочати.

Згідно з виконаними дослідженнями, лише 31% викладачів (учителів) використовує у навчанні аудіовізуальні засоби [4].

Використання аудіовізуальних засобів навчання дає змогу: підвищити інформативність лекції, практичного заняття, семінару, уроку; стимулювати мотивацію навчання; підвищити наочність навчання за рахунок структурної надмірності; здійснити повтор найбільш складних моментів заняття (тривіальна надмірність); реалізувати доступність і сприйняття інформації за рахунок паралельного представлення інформації в різних модульностях – візуальної і слухової (перманентна надмірність); організувати увагу аудиторії у фазі її біологічного зниження (25–30 хвилин після початку заняття та останні хвилини заняття) за рахунок художньо-естетичного виконання слайдів-заставок або за рахунок доцільно застосованої анімації та звукового ефекту; здійснити повтор (перегляд, коротке відтворення) матеріалу попереднього заняття; створити викладачу (вчителю) комфортні умови роботи на занятті.

Проте поряд з очевидними перевагами даних технологій існують проблемні питання їх використання: для створення і використання мультимедійного матеріалу необхідне знання персонального комп'ютера та навик роботи зі спеціальним програмним забезпеченням, яке є не у кожного викладача (вчителя) або студента (учня); створення мультимедійних продуктів – процес, який вимагає серйозних часових затрат і знань із різноманітних сфер; зловживання спецефектами і надмірні об'єми інформації, які представлені мультимедійними засобами, можуть відволікати увагу в процесі навчання; рівень інтерактивної взаємодії користувача з мультимедіа-програмою все ще дуже далекий від рівня спілкування між людьми; вимагається відповідність між апаратними засобами та мультимедійними програмами, оскільки останні мають високу ресурсоємність; часто під час розроблення мультимедійних засобів навчання акцент робиться не на навчання, не на допомогу студенту, а на технологію програмної реалізації; для запровадження новітніх технологій в освіті необхідні значні фінансові ресурси, зокрема на підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників та для оснащення аудиторій сучасними технічними засобами.

Ураховуючи, що бюджетне фінансування є пріоритетним у фінансуванні освіти, доцільно проаналізувати стан та тенденції фінансування освіти в Україні за рахунок бюджетних коштів [5, с. 125].

В Україні на початку 90-х років ХХ ст. частка державних видатків на освіту у ВВП становила 5,6% (281 млрд. крб. у 1992 р.). За роки незалежності цей показник у середньому становив 5,8%. У цілому цей показник має тенденцію до зростання з 4,3% у 1999 р. до 8,4% (близько 80 млрд. грн.) у 2010 р. Зауважимо, що згідно із законами України «Про освіту» та «Про науково-технічну діяльність», частка видатків на освіту у ВВП має становити 10%.

Частка видатків на освіту у зведеному бюджеті України також має тенденцію до зростання: видатки зросли з 15,4% у 1999 р. до 21,5% у 2010 р.

Відповідно до функціональної класифікації, переважна частка бюджетних коштів спрямовується на фінансування загальної середньої освіти – 41,5% бюджетних асигнувань на освіту), вищої освіти – 30,9%, дошкільної освіти – 11,7% та професійної технічної освіти – 9,7%. Решта коштів (9,7%) витрачається на фінансування післядипломної освіти, позашкільної освіти та заходів із позашкільної роботи з дітьми, програмами матеріального забезпечення навчальних закладів, дослідження і розробки у сфері освіти та інші заклади та заходи у сфері освіти [5, с. 126].

Отже, система фінансування освіти в Україні не є оптимальною, а отже, є неефективною. Насамперед це проявляється у централізації, розпорощенні видатків на освіту, недостатньому бюджетному стимулюванні якості освіти, економічній дезінтеграції професійної освіти.

За відсутності фінансування у навчальних закладах окремих підсистем освіти не вистачає сучасного навчального обладнання і приладдя, зокрема інформаційно-комунікаційних засобів, припиняється будівництво закладів та розвиток важливих галузей освіти.

Для розроблення ефективних механізмів фінансування освіти нині актуальним є дослідження шляхів залучення додаткових джерел фінансування.

Дієвими напрямками фінансування інноваційних технологій в освіті можуть бути: створення юридичних і фінансових умов для ефективної взаємодії вищих та професійно-технічних навчальних закладів із роботодавцями; запровадження укладання договорів між структурними підрозділами навчальних закладів із питань працевлаштування студентів і випускників та організаціями, підприємствами, установами (роботодавцями) щодо подальшого працевлаштування; запровадження фінансування вищих навчальних закладів по контрактах із чітким визначенням конкретних результатів діяльності після закінчення терміну фінансування; багатоканальне фінансування освіти через запровадження систем субсидій, грантів, кредитів, їхнього поєднання та диференціації у розрізі категорій отримувачів цих коштів (їх соціальний стан, стан здоров'я, згода на відпрацювання після закінчення навчання тощо); фінансування дослідницьких університетів за рахунок грантів із визначеними кінцевими результатами, відповідальністю за якість виконання; забезпечення розвитку державного і приватного партнерства у сфері освіти, спрямованих на розширення та вдосконалення навчальної, лабораторної, матеріальної бази університетів.

Сучасний стан фінансування інноваційних технологій в освіті знаходиться на низькому рівні, що пояснюється відсутністю достатньої кількості фінансових ресурсів у державі. Але впровадження запропонованих напрямів сприятиме підвищенню рівня фінансового забезпечення освіти в Україні, що, своєю чергою, допоможе розвиватися інноваційним технологіям в освіті.

Виконаний аналіз свідчить, що держава нині не в змозі на належному рівні здійснювати фінансування соціальної сфери, саме тому необхідно докорінно реформувати соціальну політику шляхом роздержавлення соціальної сфери і створення некомерційних структур (так званих соціальних організацій), які б надавали соціальні послуги громадянам. Таким чином, на ринку соціальних послуг з'явиться реальна конкуренція між надавачами таких послуг, що, своєю чергою, сприятиме підвищенню якості соціальних послуг і зниженню витрат на виробництво цих послуг.

Держава у реформованій соціальній сфері повинна перейти до системи соціального замовлення. Сутність соціального замовлення зводиться до використання бюджетних та позабюджетних коштів, призначених для соціальних потреб, на фінансування цільових соціальних програм і про-

ектів, а не на фінансування відомств і бюджетних установ. Такий механізм державного фінансування соціальної сфери поширений у багатьох цивілізованих країнах, зокрема у Великобританії, Німеччині, Угорщині, Болгарії, Польщі, Литві та ін.

Аналіз соціального замовлення у цих країнах доводить, що такий механізм порівняно з іншими дає змогу надавати населенню соціальні послуги більш якісно та з меншою втратою бюджетних коштів. У вказаних вище країнах держава залишила за собою виконання тільки тих соціальних функцій, які з об'єктивних причин не можуть бути передоручені громадським організаціям і приватним підприємствам. Соціальні послуги й є такою сферою, в якій держава може делегувати ресурси і повноваження щодо їх надання прибутковим і неприбутковим організаціям. Для цього держава визначає, які конкретно соціальні послуги будуть надавати недержавні організації, на яких умовах, та залишає за собою тільки функцію фінансування цих послуг і здійснення контролю над використанням виділених коштів [6, с. 7].

Згідно із Законом України «Про соціальні послуги» від 19.06.2003 № 966-IV (редакція від 21.02.2016), соціальне замовлення – це засіб регулювання діяльності у сфері надання соціальних послуг шляхом залучення на договірній основі суб'єктів господарювання для задоволення потреб у соціальних послугах, визначених місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування.

Уважаємо, що зазначене визначення необхідно уточнити – розширити замовників соціальних послуг, а саме ввести державні органи виконавчої влади та позабюджетні фонди.

Етапи здійснення соціального замовлення в Україні визначені Порядком здійснення соціального замовлення за рахунок бюджетних коштів, затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України від 29.04.2013 № 324. Згідно із цим Порядком, виділено три етапи: формування соціального замовлення; виконання соціального замовлення; здійснення контролю над виконанням соціального замовлення.

Низька активність соціального замовлення пов'язана передусім із низкою проблем, а саме: відсутністю дієвого нормативно-правового забезпечення механізму соціального замовлення; неготовністю державних органів влади до взаємодії з соціальними організаціями, несприйняттям їх як рівноправного партнера та небажанням «ділитися» бюджетними коштами; відсутністю традицій соціального партнерства між органами державної влади та недержавними організаціями, які можуть надавати соціальні послуги.

Висновки. Підсумовуючи результати дослідження, варто зазначити, що сучасна соціально орієнтована ринкова економіка потребує докорінної зміни в системі фінансового забезпечення соціальної сфери. Реалії сьогодення вимагають зменшення ролі держави у соціальному процесі та посилення

ролі приватного сектора із використанням інструментів фінансового ринку. Пріоритетним напрямом державної соціальної політики повинно стати встановлення мінімальних соціальних стандартів, які будуть зафіксовані і не будуть знижуватися, а також гарантуватимуть населенню достатній рівень нормального існування. Також роль держави у соціальному процесі зводиться до забезпечення відповідних

умов розвитку недержавних джерел фінансування соціальної сфери, у першу чергу – нормативно-правового забезпечення.

Уважаємо, що саме комбінування різних джерел фінансування соціальної сфери сприятиме виведенню населення України на якісно новий рівень отримання соціальних послуг та належний рівень існування.

Список літератури:

1. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик [та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2016. – 80 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Quarter%202015/KV_IV_2015_Monitoring_ukr.pdf.
2. Давидюк О.О. Світовий досвід фінансування соціальних виплат / О.О. Давидюк; Центр перспективних соціальних досліджень Міністерства соціальної політики України Національної академії України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=9:2010-06-10-20-27.
3. Пігуль Н.Г. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні / Н.Г. Пігуль, О.В. Люта, А.О. Бойко // Інституційний репозитарій Української академії банківської справи Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/13339/2/Statya_Boyko_Lyuta_Pigul_v_2-1_doc.pdf.
4. Калачова Л.В. Використання аудіовізуальних засобів навчання педагогічними працівниками / Л.В. Калачова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://distance-education-umo.blogspot.com>.
5. Комарова І.В. Фінансування освіти в Україні з бюджетів різних рівнів / І.В. Комарова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу – 2011. – № 2(14). – С. 125–130.
6. Дубич К.В. Соціальне замовлення – ефективний механізм надання соціальних послуг в Україні / К.В. Дубич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej17/PDF/14.pdf>.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.012.23

Abdulla Alrashdi, Postgraduate Student
at Department of Finance and credit
Taras Shevchenko National University of Kyiv

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT RESEARCH.

Alrashdi A. Theoretical and methodological basis of foreign direct investment research. This paper deals with theoretical basis for the research of foreign direct investment. The author investigated the current situation of foreign direct investment in the UAE. Determined exogenous and endogenous factors of foreign direct investment increasing. Analyzed the correlation of FDI with the processes of economic growth. Reasoned their direct and indirect impact.

Keywords: foreign direct investment, economic growth, determinants of economic growth, direct relationship, indirect relationship.

Альрашді А. Теоретико-методологічні основи досліджень прямих іноземних інвестицій. В статті розглянуті теоретико-методологічні аспекти дослідження прямих іноземних інвестицій. Автор дослідив поточну ситуацію з прямими іноземними інвестиціями в ОАЕ. Визначив екзогенні та ендогенні фактори зростання прямих іноземних інвестицій. Проаналізував взаємозв'язок прямих іноземних інвестицій з процесами економічного зростання. Обґрунтував прямий та опосередкований їх вплив.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, економічне зростання, детермінанти економічного зростання, прямий взаємозв'язок, опосередкований взаємозв'язок.

Альрашди А. Теоретико-методологические основы исследования прямих иностранных инвестиций. В статье рассмотрены теоретико-методологические аспекты исследования прямих иностранных инвестиций. Автор исследовал текущую ситуацию с прямыми иностранными инвестициями в ОАЭ. Определил экзогенные и эндогенные факторы роста прямих иностранных инвестиций. Проанализировал взаимосвязь прямих иностранных инвестиций с процессами экономического роста. Обосновал прямое и опосредованное их влияние.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, экономический рост, детерминанты экономического роста, прямая взаимосвязь, опосредованная взаимосвязь.

Introduction. Foreign direct investments play a critical role in the economic openness, and also facilitate the commercial transactions between countries. This type of investment has emerged in recent times and is increasingly due to many factors such as the globalization, which has contributed to open new horizons for nations to cooperate and improve their financial and economic conditions. And this was a big motivation for the developed countries to encourage the foreign direct investment, and they have conducted several studies to measure the effect of the FDI in the economic growth and development and its role in creating links between the local firms, Albert Hirschman (1958). And from the results they have found that not all of the sectors are influenced by the same level of the FDI. That is why many countries are paying attention these days to know and discover more about the FDI, so the researchers focus on FDI and deal with it as an important issue to be discussed and to know its long term effects.

The research. FDI is different from the traditional investment as it is about someone, which is the investor who investing in a foreign country, enabling him to get the power to manage and control that business or investment; moreover the FDI is popular in the multinational corporations in which the investors can make this type of investment by acquiring a foreign company or by starting a new foreign project. From the most important characteristics of the FDI is giving the opportunity for the investors to have a control and make decisions that affect these foreign companies, Zekos [20]. FDI are commonly used in regions that enjoying an open economy as it gives the investors many advantages such as improve the using of technology and having qualified workers. There are many ways in which FDI can be made or established such as by engaging in joint venture or by acquiring an existing company, Hennart [12]. Moreover, the FDI has more than one type in terms of the operations that are performed. Firstly, the horizontal FDI, which means that the investors are investing in a

businesses that are similar to businesses they perform in their home country. Secondly, the vertical FDI, which means that the business in the home country is somehow related or linked to the new business in the foreign country. Thirdly, the conglomerate FDI, which means that the investors businesses in their country are totally different than the businesses they are establishing in the foreign country, like investing in a new sector that is new for them and they have no experience or enough knowledge about it such as, a beverage company who acquire or make a joint venture with a perfume company, Wei and Liu [19].

Foreign direct investment in UAE. The UAE considered one of the most Arab countries and even in the world that have an open economy, and this was the result of many factors such as the great development in all fields, political and financial stability, purchasing power in which individuals have the ability to purchase more goods and services compared to other countries and the economic prosperity that it is enjoyed. The UAE has attracted lots of FDI because of the tremendous economic growth that they achieved compared to other countries in the world, as well as it contributed significantly to ease the ban and restrictions on business transactions which have made it easier for the investors and gave them an opportunity to invest there. As the great benefits that the FDI provides and achieved, many countries have become seriously considering the importance of attracting such investments to improve and revitalize their economic condition, Kurtishi [14]. And from the most countries that pay attention to this issue is the UAE. The FDI could help in improving and developing the level of performance and productivity for the local firms, in which it bring new technologies and techniques that were not used or existed in their firms. In addition, it brings skilled and experienced labours, in which they have, teach other workers some important skills and techniques, which have contributed to improve the business process and the job practices. Moreover, the FDI are in a lot of times started to manufacture a new and unique products and services, which provides an opportunity for diversity in the market, as it also gives the local companies a chance to apply these ideas or even develop them in a better way. Furthermore, it will create new job opportunities, which will help to reduce unemployment rate and thus improving the social and economic condition in the country. However, it is possible that these new and modern technologies can eliminate the number of employees who have a limited experience and can be replaced by these technologies, or make local firm lose against the foreign firms because of the competition principle. The FDI in UAE has achieved a high amount of profits that reached 38200 million in 2015 and it is still in a continuous improvement, as it have been ranked 11th in the world as it attracts a huge number of FDI, and this is because of the facilities that the UAE provided such as the low tax rate in which foreign investors feel satisfied about investing in this

country. Also it has worked in providing a suitable environment for the investors to establish their businesses and thus increase the productivity and economic conditions. UAE have enacted special laws to regulate the FDI, which can protect the owners right, and because of the global trade agreements that they have engaged in. There are many examples of the FDI that have been established in the UAE such as, the large clothes and accessories shops that have a well-known brands like Mango, also the foreign restaurants that have applying franchising from different countries such as Chillies restaurant. Moreover, putting future foreign investment plans such as the Abu Dhabi economic vision in 2030, which aims to reduce dependence on oil as a main source of income and focus on how to use the knowledge and investments as an alternative source of income and to encourage the companies in the private sector to have a controlling role in the economy. In addition, Dubai is considered among the most cities that attract investors around the world, because of the huge development in all aspects, the good infrastructure and the diversity, in which people from different backgrounds and cultures living there [10]. Expo 2020 that will be held in Dubai is expected to significantly improve the economic situation, in which many companies and investors bring their unique investments and products from different parts of the world to promote and market these products in one exhibition. Added to that, Dubai has created a responsible party about regulating the foreign investments there. Dubai FDI contains specialists' people in the investment field, and its aims to create a good environment for establishing the investments, also to remove constraints and restrictions and to facilitate the business operations, in which it provides the necessary support for the foreign investors and it gives them needed information that helps them in their businesses. All the previous factors have attracted the owners and investors around the world to join and make a good experience there.

As the report of the Ministry of Economy in UAE (2015), the FDI inflow and accumulation was as the below table, which gives an indication that FDI inflows stable, and the UAE still attractive to the FDI.

Exogenous and endogenous growth theories. FDI have significantly affected the host countries of these investments, and from the most important effects it is the effect on their economic growth. They have made a studies and experiments in order to find out the main factors that are playing a major role in affecting the growth, which will help them to determine the difference between the developed and underdeveloped countries in order to create a chance for them to be developed [8].

There are several types of growth that explains the development of the economic growth.

Firstly, the exogenous growth which was first applied and used in 1956 by Solow. And it relies on the assumption that the economic growth is achieved and increased by external factors such as, capital situation like the accumulation of capital, in which they invest-

tigate that there is a positive relationship between the accumulation of capital and economic growth, Barro and Sala-I-Martin [5]. they have found that the economic growth is affected in the short term, because they discover that investment accumulation have affected the economic growth by increasing it while other factors such as technology stayed the same. However, in the long run the economic growth is being affected by the development of technology, in which introducing new technologies will play an important role in increasing and boosting the performance of workers [8]. And this will lead to improve and increase the economic growth and income of the countries. But this theory, which is the Exogenous Growth Theory, have some constraints, in which its focus on providing information and details about the expected short run effects, while its not providing that for the long run effect. In addition, it did not give an explanation of how these technologies will be spreading more widely [13].

Secondly, the endogenous growth theory, which was discovered in 1986 by Romer as a result that the first growth theory failed to provide enough information about economic growth in the long run, and it means that growth of an internal cause and origin, which is opposite to the first theory. This theory has focused on two different factors which are the labour or human resource factor and the technological development factor. They have found that increasing the labour will be a result of increasing the percentage of population; however, the economic growth in this situation is determined by how these labours increase or add benefits to the new technological changes [8]. And it is considered as one of the important theories, because it clarifies the return on investments on their capital and investments in the long term. It considers that research and development has increase the level of knowledge and innovation that a countries will have, which will lead to achieve

high growth rate and improve their economic situation. Added to that, the FDI is working on offering new technologies and techniques, establish useful training programs for the staff and improve the ways of doing job by the organization. It also leads to create a spirit of competition in the market, which contribute to increased productivity and performance level. However, there is a limitation to this theory in which it cannot predict how multiple and different economies will grow on the same level [13]. That is why they reach to a result which shows that the FDI can affect the economic growth in more than the way. Firstly, by providing and entering new types of products to the market, this is considered as an exogenous factor. Secondly, by bringing new technologies and knowledge to the countries that are hosting the FDI and this is considered as an endogenous factor.

Direct impact of the FDI on economic growth. The researchers have found in their studies that FDI and multinational corporations have a positive impact in boosting economic growth for the host countries. And they have done that by increasing saving of the countries and their amount of capital. So, the FDI improve the economic condition of the country by their capital accumulation, and this can be done by several ways such as bringing new and unique products to the market that can attract a large number of customers, hiring of new and developed technologies that are imported from foreign countries, which has improved their production technologies and process. They also have benefited from using and accessing to low cost raw material and labour. Moreover, they have noticed that the accumulation of capital affected the level of the economic growth in the short term by the exogenous factors, while in the long run they have noticed that the advanced technology provided by the FDI is the main important factor that affected the economic growth. The FDI is considered as a very important factor in strengthening the host

Table No. (8) Foreign Direct Investment Inflows in the United Arab Emirates for the period 2010-2014 (in billion dollars)

Year	Annual Foreign Direct Investment Inflows	Total Cumulative Foreign Direct Investment Inflows
2010	5.5	77.7
2011	7.7	85.4
2012	9.6	95.0
2013	10.5	105.5
2014	10.1	115.6
Growth %	16.4%	10.4%

countries abilities in various fields, especially their economic situation compared to the domestic investments, and this is because of the unique and new skills they have got, resources they have accessed and the knowledge they have improved. That is why the host countries should encourage and attract the FDI, because it will help them significantly to develop and improve their economy more than their traditional investments as it have a wider knowledge, more efficient and effective techniques and many special skills. However, some researchers have done a hypothesis which shows that it is not necessary that the foreign investments have a higher performance than the domestic firms. In which they assumed that not only the skills and knowledge makes the foreign investment better than the domestic ones, but there are other factors that can make them to perform better such as their financial situation. And this is the reason that attracts them to invest in other countries to enjoy lower cost of resources and entering a new market [7]. Some researchers claim that the real impact of the FDI on the economic growth is not defined in accurate way. Therefore, they have designed two different studies to measure that effect on the economic growth. The first one is by focusing on issues such as the GDP, which is the macro level. And the second one is by focusing on the relationship between FDI and level of productivity.

According to macro-economic level studies shows that FDI can impact and effect on the economic growth. FDI inflows effect the economic growth positively in the host economy, for example FDI is expected to be higher in export promoting than in import substituting countries. This is relying on many factors such as the level of income, financial development, human capital development, infrastructure development, the degree of openness, and institution development. They tested the hypothesis for 46 developing countries. They found out that since the openness is crucial for measuring the effect of FDI on the economic growth as the countries are more honest the benefit will increase. Countries that have excellently developed financial markets will be more favourable to be affected by the FDI [2].

FDI can positively affect the economic growth of the manufacturing sector while the primary sector is affected negatively and the service sector is unclearly affected. However, high-income developing countries used to have more beneficial FDI rather than low-income developing countries. Due to these studies the host country should have a certain level of development to reach higher level of benefit. There are different types of studies applied to determine the FDI, one of them is cross-country techniques that can result in different effects of FDI on economic growth between the studies, and this due to the different production function as technological techniques can vary from one country to another. However, traditional panel techniques are the other type of studies that was applied and used to solve the problems associated with cross-country stud-

ies. In addition to the studies noted that the economic growth has no direct effect by the FDI and the private investment, while state-owned investment has a direct effect on economic growth. The total factor productivity (TFP) can be increased significantly by the FDI, but this has no impact on the private or state-owned investment. FDI has indirect positive effect by affecting technological progress and DI on the economic growth not through direct effects. Moreover, panel integration techniques are used to avoid the criticisms of traditional panel data estimators [17].

At the microeconomic level the researchers have focused to analyze the data according to the industry level, which focused on testing the hypothesis of assuming that the foreign investments and companies have better characteristics such as the level of technology compared to the domestic or local firms. In a study that was conducted in Venezuela to test their plants, they have found that foreign investment in that field has increased the productivity [1]. In addition, some studies reached to results that considered the foreign direct investments firms more effective and efficient in performing their functions than the local firms and this is because of multiple reasons such as higher levels of technology, advanced managerial skills and their financial condition. Another study done by [18], it was conducted in Lithuania and shows that there is a positive relationship between the level of performance and productivity of the domestic companies and their dealing with diversified customers. However, they have found that there is no relationship between the existing of FDI companies in their sector and their level of productivity. Furthermore, Gorg and Greenaway [11] found that existence of FDI companies could have a negative impact on the domestic firms, in which creating a competition between domestic and FDI firms made some of the domestic firms to lose its capital and reduce its manufacturing and producing level as the FDI firms will have more superior elements and power over the domestic firms. Another study that has been done in Indonesia found that the foreign investments in host countries are having a high level of advanced technology that can help them to gain a competitive advantage over the domestic firms.

Indirect impact of FDI on economic growth. Different developing economies have been given specific treatment by conducting foreign projects. Understanding the desire to import technologies that are not manufactured by local firms is made by the countries; they try to attract Multinational Corporations MNC's, so they can earn new technologies and employees skills from the MNC's [6]. The characteristics of FDI differ between the sectors, so it is not earning and provides benefits at the same level to all sectors, organizations and domestic societies (OECD 2002). FDI in particular include a combination of tangible as well as intangible assets [9]. This package of asset will not only increase the output and development in the new entrants of

MNC's, in addition it may also overflow to other companies in the country that is hosting. The significant influencing force which attracts MNC's and associated FDI on the economy of the hosting country is the boost of the local company's productivity. Two people which are Blostorn and Kokko had an argument that when the affiliates set up by MNC's out of the home country it is distinct from those companies in the host economy for two main reasons. First, MNC's gives to the host economy some total of their proprietary technology, which shape their company's specific feature allowing them to compete against other local companies. Second the MNC's entry and being present annoys the existing equilibrium in the market as well as this will enforce the local companies to protect their market shares by taking serious actions. Markusen argued that the horizontal FDI means the foreign manufacturing of goods and services approximately same to those the company manufacture for the local market. Also Soreide mentioned that the horizontal FDI is supposed to produce more positive spillovers than vertical FDI, especially when MNCs supply a domestic market in the host economy.

Rodriguez said that MNCs has a great influence on the host economy through three different ways, which are transferring technology, training given to workers and generation of linkages.

Many researchers were interested in studying the indirect effects of the FDI to the local businesses through the use of horizontal productivity. For example, Gorg and Greenway [8] have done a study to test some factors like salaries and productivity, and they have collected their information based on 40 studies that was conducted and focused on the horizontal indirect effect over productivity. And they have found that a half of these studies confirmed that the FDI has a positive impact on the domestic companies. An example of a study that have emphasize the accuracy of this theory, is the one that was done by Caves, in which he collect data from multiple companies in Canada and Australia, and he found that foreign direct investments brings new and unique technologies, resources and techniques that have increase the level of competency of the domestic firms. Moreover, the researchers have found that using panel data in their studies is providing more accurate information and results than using the cross sectional data. However, some studies in multiple countries like Morocco, Haddad and Harrison, found that the FDI do not have a positive indirect impact on the domestic companies, because they discover that high level of performance enjoyed by the foreign investors will reduce the opportunities of the local firms to increase their productivity and thus increase their profits. Furthermore, a study that was done by Smarzynska [18], in which he collects information from some companies in Lithuania, he have found that there is a vertical positive impact from FDI on the domestic firms, in which it was observed that the FDI helps the local companies to adapt with new techniques and skills that can helped them to

be more developed and improve their performance and reputation in the market.

Economic growth and attracting FDI. Stability, economic growth and development have played a major role in attracting foreign investments to host countries, as investors aspire to maximize the level of return on their investment, in which the FDI can help them access lower cost material and labour. Also, it gives them a chance to enter new markets. The multinational corporations can make a foreign direct investment in other countries by different ways such as, the vertical foreign direct investment, which primary goal is to get an access to excellent quality raw materials at lower prices, as well as hiring of low-cost labour compared to another regions in the world, which can contribute to increased productivity, which will allow them to reduce their cost of manufacturing and therefore increase their profits and return on investment. The second one is the horizontal foreign direct investment, which aims to get the opportunity to enter new markets and compete with new rivals. And this has given them chances to diversify and access to large number of consumers in different places [17]. Moreover, researchers like Lean [16] discuss the relationship between the amount that the GDP is growing and the attraction of the host countries to FDI, in which GDP affect can influence on the decisions of the foreign investors to establish their business in other host countries. In addition, their economic growth will result in increasing the demand of foreign direct investments because they will be requiring more capital, so this will give opportunities for foreign investors to achieve their goal to reach a maximum amount of customers to serve and make the things they are producing accessible globally.

Factors affecting FDI. There are many factors that show how the FDI is affecting the economic growth; perhaps one of the most important factors is the technology. Many of countries think that attracting and facilitating FDI will help them to develop and improve their technological knowledge, in which they may gain a useful experience in applying new technologies and techniques and being more strong in term of development, and this will help them also to reduce the gap of the technology level between them and the more developed nations (UNCTAD 2006). Some researchers show the important role of introducing new goods and services and using the new technologies in affecting the long term economic growth of the countries. They have observed that copying of these new technologies will be easier and cheaper than inventing new ideas for improving productivity and economic growth, and this will lead the developing countries in the future to compete with the developed and innovative countries. However, there is another important factor that is greatly affecting the relationship between FDI and economic growth, which is the culture differences. Culture differences mean how foreign and hosting countries are different in many terms that are related to culture. Some researchers have found that the more culture differences are between the foreign investors and the host countries,

the more difficulties they will have in managing and controlling their businesses, which mean that there is a negative relationship between them, that is why they have to be more aware of these differences because they will be dealing with local employees and firms. And this will help to reduce the negative impact, but it will help them to adjust with it.

Conclusions and further research perspective. At the end we can conclude that many countries are greatly affected by foreign direct investment. Host countries have effectively taken part in the process by giving a great environment to business and outside venture. They additionally have widened their imports and fare market with an expansion in the quantity of nations. This additionally helped them being developed of framework of the nation. Some monetary methods like outsourcing, insourcing and offshoring helped them to grow great business relations with different nations which by implication are impacted by the FDI. Foreign

direct investment likewise prompts openness of nation which can have a negative effect as far as society and custom. Governments need to deal with the stream of remote interest to have a financial steadiness (Impact of Globalization on Joined Middle Easterner Emirates Market). From 1990 to 2003 the volume of exchange has been expanded and high and centre wage nations had made their offer in world exchange, this got to be conceivable simply because of the globalization. The low pay nations need a worldwide help and backing to partake in FDI. It requests the aggregate activity of the considerable number of nations on the planet. As should be obvious FDI has had an extraordinary effect on the host countries particularly on the training framework. In spite of the fact that FDI has enhanced the norms of instruction and in addition built up all the more extensive variety of colleges, it has however brought down its quality and hyper-aggressiveness in the HE advertise has driven high-class colleges to shut down.

References:

1. Aitken, B., & Harrison, A. (1999). Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela. *American Economic Review*, 89, 605-618.
2. Alfaro, L. (2003). Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter? Harvard Business School Working Papers.
3. Barro R. (1990), «Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth, *Journal of Political Economy* 98, S103-S125
4. Barro R. (1991), «Economic Growth in a Cross Section of Countries.» *Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 407-43.
5. Barro R. and Sala-i-Martin X. (1995), «Economic Growth», New York, McGraw-Hill.
6. Blomstrom, M. and Kokko, A. (1998). «Multinational Corporations and Spillovers.» *Journal of Economic Surveys* 12(2): 1-31.
7. Borensztein, E., De Gregorio, J. and Lee, J-W. (1998). «How does foreign direct investment affect economic growth?» *Journal of International Economics* 45: 115-135.
8. De Jager, J. (2004). Exogenous and Endogenous Growth, University of Pretoria ETD.
9. De Mello, J. (1997). «Foreign direct investment in developing countries and growth:
10. DeNICOLA, C. (2005). Dubai's Political and Economic Development. An Oasis in the Desert?
11. Görg, H., & Greenaway, D. (2001). Foreign direct investment and intra-industry spillovers: A review of the literature. (Research Paper Series No. 37). University of Nottingham.
12. Hennart, J. F. (1991). The transaction costs theory of joint ventures: An empirical study of Japanese subsidiaries in the United States. *Management science*, 37(4), 483-497.
13. Ho, S., Kauffman, R. and Liang, T. (2007). «A growth theory perspective on B2C e-commerce growth in Europe: An Exploratory study.» *Electronic Commerce Research*
14. Kurtishi-Kastrati, S. (2013). Impact of FDI on economic growth: An overview of the main theories of FDI and empirical research. *European Scientific Journal*, 9(7).
15. Kurtishi-Kastrati, S. (2013). The effects of foreign direct investments for host country's economy. *European Journal of Interdisciplinary Studies*, 5(1), 26.
16. Lean, H. (2008). «The Impact of Foreign Direct Investment on the Growth of the Manufacturing Sector in Malaysia.» *International Applied Economics and Management Letters* 1(1): 41-45.
17. Maddala, G. S. (1999). On the use of panel data methods with cross-country data. *Annales d'Economie et de Statistique*, 429-448.
18. Smarzynska, B. J. (2004). «Does foreign direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages.» *The American Economic Review* 94(3): 605-627.
19. Wei, Y., & Liu, X. (2001). Foreign direct investment in China: Determinants and impact. Edward Elgar Publishing.
20. Zekos, G. (2005). Foreign direct investment in a digital economy. *European Business Review*, 17(1), 52-68.

Гудзовата О.О., к. е. н., доцент,
доцент кафедри інформаційних систем у бізнесі
Львівський торговельно-економічний університет

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Гудзовата О.О. Зарубіжний досвід державної грошово-кредитної політики та зміцнення фінансової безпеки. У статті розглянуто досвід державної грошово-кредитної політики країн світу за напрямками: ефективності застосовуваного монетарного інструментарію, дієздатності банківської системи, ефективності валютної політики. Окреслено основні інструменти монетарної політики (бюджетне фінансування, кредитування реального сектору економіки, управління відсотковою ставкою), використувані в різних країнах світу. Проаналізовано зарубіжний досвід реструктуризації банківських кредитів та реалізації валютної політики. Визначено особливості державної підтримки ефективного банківського кредитування для забезпечення фінансової безпеки. Узагальнено світову практику застосування інструментів та засобів державної грошово-кредитної політики та їх результативність.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, фінансова безпека, банківська система, інструменти монетарної політики, валютна політика.

Гудзоватая О.О. Зарубежный опыт государственной денежно-кредитной политики и укрепления финансовой безопасности. В статье рассмотрен опыт государственной денежно-кредитной политики стран мира по направлениям: эффективности применяемого монетарного инструментария, дееспособности банковской системы, эффективности валютной политики. Очерчены основные инструменты монетарной политики (бюджетное финансирование, кредитование реального сектора экономики, управление процентной ставкой), используемые в разных странах мира. Проанализирован зарубежный опыт реструктуризации банковских кредитов и реализации валютной политики. Определены особенности государственной поддержки эффективного банковского кредитования для обеспечения финансовой безопасности. Обобщена мировая практика применения инструментов и средств государственной денежно-кредитной политики и их результативность.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, финансовая безопасность, банковская система, инструменты монетарной политики, валютная политика.

Gudzovata O.O. Foreign experience of state monetary policy and strengthen financial security. In the article the experience of the state of monetary policy in of the world is considered by the range: the effectiveness of the applied monetary instruments, the capacity of the banking system, the effectiveness of monetary policy. The basic instruments of monetary policy (budgetary financing, lending to the real economy, the interest rate) used in different countries are outlined. The foreign experience of restructuring of bank loans and implementation of monetary policy are analyzed. The features of effective state support bank lending to ensure financial security are identified. Global practice of using the tools and means of state monetary policies and their effectiveness is generalized.

Keywords: monetary policy, financial security, banking, monetary policy instruments, exchange rate policy.

Постановка проблеми. Поглиблення економічної кризи та фінансова нестабільність в Україні зумовлені певною мірою відсутністю ефективної державної політики, науково обґрунтованої концепції та методів і механізмів реформування всієї грошово-фінансової системи в умовах перехідного періоду. Подолання соціально-економічних труднощів становлення економіки ринкового типу в Україні з урахуванням комплексного розвитку її регіонів вимагає суттєвих змін у діючій системі регулювання грошово-кредитної сфери та приведення її у відповідність до вимог нинішнього етапу розвитку суспільства. Світовою практикою напрацьовано доволі вагомий досвід державного регулювання

функціонування грошово-кредитної сфери, який суттєво доповнює теоретико-методологічні положення ефективного її розвитку та використання можливостей, функцій і завдань у формуванні системи фінансової безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу дослідження грошового обігу становлять праці класиків світової економічної думки: Д. Рікардо, Дж.С. Мілля, А. Маршалла, І. Фішера, М. Тугана-Барановського, Дж. Кейнса, М. Фрідмена, Р. Манделла та ін. Проблеми грошового обігу та можливостей використання його інструментів у державному регулюванні економікою стали особливо актуальними для вітчизняної економічної науки з

початку 90-х років XX ст. Ці питання досліджуються в роботах В. Бурлачкова, А. Гальчинського, В. Геєця, А. Гриценка, М. Головіна, Б. Кваснюка, І. Лукінова, І. Лютого, О. Мельника, Б. Панасюка, М. Савлука, В. Стельмаха, А. Чухно, В. Ющенко та ін.

Проте вивчення особливостей регулювання грошово-кредитної сфери у світовому масштабі залишає низку невирішених завдань, що зумовлено складністю та багатофакторністю всієї системи грошово-кредитних відносин, яка має враховувати особливості й умови національних ринків.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз досвіду застосування інструментарію грошово-кредитної політики та зміцнення фінансової безпеки в різних країнах світу.

Виклад основних результатів. Грошово-кредитна політика держави, по суті, являє собою комплекс заходів держави щодо регулювання грошового ринку для забезпечення економіки грошовою масою і підтримання стабільності грошової одиниці як необхідної передумови досягнення макроекономічних цілей.

У межах грошово-кредитної політики провідних країн світу реалізується низка заходів, із переліку яких варто виокремити найбільш дієві і дотичні до покращення параметрів фінансової безпеки, а також згрупувати їх за напрямками: ефективності застосовуваного монетарного інструментарію, дієздатності банківської системи, ефективності валютної політики.

Головним завданням монетарної політики є контроль із боку держави (через Національний банк) обсягів попиту та пропозиції грошей, забезпечення, таким чином, цінової стабільності, економічного зростання, стримування безробіття. Світовим досвідом напрацьовано дві базові стратегії монетарної політики: експансивну (супроводжується пом'якшенням монетарних умов, зниженням відсоткових ставок, збільшенням пропозиції грошей); рестриктивну (передбачає дестимулюючу політику, уповільнення інфляції, стримування економічного зростання).

Так, експансивний тип грошово-кредитної політики набув поширення в країнах Північної Америки, де вплив прямих інструментів центрального банку зведений до мінімуму. Натомість в ЄС досить широко використовуватися рестриктивний тип політики. Існує можливість застосування і змішаного підходу до реалізації ефективної державної грошово-кредитної політики шляхом комбінування прямих і непрямих грошово-кредитних інструментів, але це потребує належного становлення і поступу внутрішнього ринку цінних паперів, що стабільно функціонує. А це вже вимагає достатньої довіри до уряду як емітента цінних паперів із боку як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів.

Фінансові системи розвинутих країн мають певні регіональні особливості. Науковці виокремлюють «американську модель» фінансового ринку та «банківську модель». Американська модель притаманна

таким країнам, як США, Канада, Австралія тощо. Дана модель, яку також називають «ринково орієнтованою» або «з широкою участю», передбачає домінування на фінансовому ринку небанківських посередників, високий рівень розвитку фондового ринку. Банківська, або ж «континентальна», модель характерна для Європи, Японії. За такої моделі саме банки надають основний обсяг фінансових послуг і характеризуються високим рівнем універсалізації. При цьому фондовий ринок є менш розвинутим [1, с. 79].

Слід зазначити, що у кризовий та посткризовий періоди відбулася суттєва трансформація функцій центральних банків держав. Для розуміння значних негативних наслідків, практичної відсутності стримувальних інструментів та значної неконтрольованості зародження і розвитку глобальних фінансово-економічних криз уряди багатьох країн значно розширили функції центральних банків та змістили пріоритети їх діяльності із цінової стабільності до сприяння економічному зростанню і забезпеченню фінансової стійкості на фоні досягнення повної зайнятості (Австралія, Ізраїль, США, Словаччина, Швеція), сприяння стійкому економічному зростанню та економічній політиці уряду (Австралія, Грузія, Ізраїль, Швейцарія, Швеція, Словаччина, Туреччина, Угорщина, Чехія, Україна), досягнення стабільності банківсько-фінансової системи (Білорусь, Бразилія, Англія, Грузія, Вірменія, Польща, Ізраїль, Ісландія, Німеччина, Норвегія, Росія, Мексика, США, Швеція, Чехія, Україна), забезпечення ефективного функціонування платіжних систем (Білорусь, Німеччина, Росія, США, Вірменія, Чилі, Японія, Мексика, Польща, Швеція) [2]. Звичайно, що на практиці повною мірою забезпечити зміщення можливостей і завдань центробанків, а також реалізувати зазначені глобальні фінансово-економічні інтереси в різних державах удалося не всюди, що засвідчує залежність грошово-кредитної політики уряду й від впливу низки інших чинників, а також дієздатність альтернативних застосовуваних чи, навпаки, невикористовуваних інструментів.

Як свідчить зарубіжний досвід, державою можуть застосовуватися так звані непрямі підходи до реалізації інструментарію монетарної політики. За результатами аналізу зарубіжної практики стимулювання зовнішньоекономічної діяльності можна стверджувати про ефективність державної підтримки національного експорту через офіційні експортні кредитні агентства, які створені більш ніж у 70 країнах світу і регулюються правилами Бернського союзу і нормами «Угоди про уніфікацію експортних кредитів, які користуються державною підтримкою» [3]. Таким чином, держава може підтримувати експортний потенціал власного реального сектору економіки, а також збільшувати обсяги монетизації економіки.

Зазначимо, що вагомість бюджетного фінансування як інструмента монетарної політики незна-

чна, але зростає у міру збільшення його обсягів, адже позначається на раціональному використанні бюджетного фінансового ресурсу, зміні структури бюджетних видатків, підвищенні їх продуктивності, але, що головне, – збільшує частку коштів, які обертається в реальному секторі економіки на противагу заощадженням та видаткам зі значно нижчим інвестиційним характером.

Хоча, звичайно, кредитування реального сектору економіки є більшою мірою прерогативою безпосередньо банківського сектору. Втім, це можливо за розвинутої і фінансово спроможної банківської системи. Для країн, що розвиваються, особливо важливим і актуальним є вивчення досвіду монетарної політики держав, які вивели банківський сектор із кризи чи слабого фінансового положення. Так, Аргентина, Бразилія і Швеція замінили проблемні активи банків цінними паперами інвестиційного фонду. Завдяки такій операції банківські структури отримали можливість вивільнити значні фінансові ресурси з резервування та переспрямувати їх на цілі кредитування. Важливим та особливим аспектом цього досвіду було те, що інвестиційний фонд на відміну від банку має більше можливостей щодо стягнення боргів. Подібна операція дає змогу розтягнути реструктуризацію проблемних кредитів на більш тривалий термін, покращуючи тим самим поточну ліквідність та кредитоспроможність банківської системи [4, с. 22].

В економічно розвинутих країнах під час регулювання грошово-кредитної сфери через банківську систему часто застосовується такий інструмент, як управління відсотковою ставкою. Так, в Австралії розміри пільгової ставки кредиту та бюджетної компенсації перебувають у прямій залежності від процентної ставки банку, у Франції – пільгова ставка фіксована, а ставка банку впливає лише на обсяг бюджетної компенсації [5, с. 139].

В Японії існує практика застосування стратегії заниженого рівня відсоткових ставок і створення так званих погоджувальних рад із-поміж представників влади, банківського бізнесу та суб'єктів господарювання, які координують умови кредитування за спеціально виділеними кредитними програмами. Роль інституцій банківсько-кредитної координації полягає не лише у зниженні ризиків та стимулюванні збільшення обсягів банківського кредитування, але й скерування останнього у найбільш бажаному руслі. До таких належать інвестиційні кредити та позики, кредити на розвиток інноваційної та науково-дослідної діяльності, впровадження важливих для соціально-економічного розвитку територій програм.

Наглядним є й французький досвід застосування сучасних банківських інструментів у системі грошово-кредитної політики та зміцнення окремих важливих аспектів фінансової безпеки держави, зокрема щодо підтримки і стимулювання розвитку інноваційної діяльності та активності, трансферу

технологій шляхом надання кредитів «честі», які передбачають надання безвідсоткової позики на створення суб'єкта малого підприємництва особі, що зарекомендувала себе як чесна та з організаторськими здібностями. Зрозуміло, що зростання ділової активності населення є запорукою формування і розширення середнього класу, що позитивно позначається на зміцненні фінансової безпеки домогосподарств. Водночас розширюється місткість внутрішнього ринку, покращується платоспроможний попит та активізується соціально-економічний розвиток територій, збільшуються обсяги надходжень до місцевих бюджетів, що є позитивним чинником для посилення фінансової безпеки місцевих громад.

Звернімо увагу, що у Франції умовою повернення позики є успішна реалізація проекту, та за весь період реалізації відповідної практики 90% суб'єктів малого бізнесу, що були підтримані цим інструментом банківського кредитування, продовжували діяльність і успішно функціонували більше п'яти років [6, с. 11–13].

Попри високу привабливість банківського бізнесу, безпосередню причетність до фінансових ресурсів і грошових потоків його суб'єкти, як і в будь-якій іншій сфері, потребують виваженого державного регулювання, підтримки і стимулювання раціонального та ефективного розвитку. Отже, широкий комплекс заходів із державної підтримки банківської системи об'єктивно необхідний і позитивно позначається на створенні грошей і регулюванні грошової маси, мобілізації вільних коштів суб'єктів господарювання і переміщенні їх у сектор, де створюється додана вартість, забезпеченні сталості банківської діяльності та грошового ринку.

Державна підтримка банківського кредитування об'єктивно позитивно позначається на переміщенні фінансових ресурсів у часі, через кордони, між галузями, на якісному управлінні ризиками, об'єднанні фінансових ресурсів та їх розподілі між суб'єктами господарювання, забезпеченні безперебійного функціонування платіжних систем (зокрема, клірингу та торговельних розрахунків), насиченні ринку важливою фінансовою інформацією.

Потрібно визнати, що в умовах кризових явищ, коли необхідна суттєва фінансова підтримка (із боку банківської системи) реального сектору економіки чи не найбільш важливим аспектом стає ефективна реструктуризація банківських кредитів. Важливою тут є і роль держави. Узагальнення окремих практик світового досвіду щодо реструктуризації банківських кредитів наведено в табл. 1.

Хоча банківська система часто потерпає від недостатньо виважених управлінських рішень у частині формування і використання капіталу, змінах в його структурі і співвідношеннях. Зокрема, негативним наслідком тут може стати погіршення фінансового стану і ліквідності, спроможності суб'єктів банківського бізнесу до кредитування та виконання інсти-

туційно-правових умов і регулюючих норм центрального банку.

Для недопущення подальшого негативного розвитку ситуації органи законодавчої та виконавчої влади, відповідальні за грошово-кредитну політику держави, мають не зволікати із ситуацією, а активно діяти і скеровувати зусилля на підтримку банківського сектору, виправлення ситуації та покращення структури активів і капіталу банківських установ. Найбільш часто застосовуваними інструментами є запровадження спеціальних адміністрацій, створення комісій з управління активами банків, викуп «неякісної» чи неліквідної заборгованості, створення відповідних інституцій із компетенціями акумулювання і перерозподілу активів банківської системи та ін. Реалізація таких заходів спрямована на покращення структури активів у банківській системі. Таким чином, забезпечуються їх вища фінансова стійкість та ліквідність, що загалом позитивно позначається на функціонуванні банківської

та фінансової систем держави, реалізації базових функцій і завдань суб'єктів банківського бізнесу.

Охарактеризований досвід має особливо важливе значення для органів державного управління щодо виведення банківської системи з кризи в умовах доволі суттєвого та системного спаду в економіці, наявності гострих кризових явищ у системі національного господарства, різкої зміни зовнішніх і внутрішніх умов діяльності банківської системи, коли вона неспроможна стабільно функціонувати та виконувати свої основні функції, характеризується різким зниженням ліквідності і платоспроможності, кризою платежів, невиконанням банками своїх зобов'язань перед кредиторами та вкладниками, збільшенням частки проблемних кредитів, зниженням дохідності банківських операцій, а інколи й банкрутством банків.

Зауважимо, що важливе прикладне значення має і світовий досвід реалізації грошово-кредитної політики у валютній сфері. Так, до кризи 2008 р. в Укра-

Таблиця 1

**Узагальнена характеристика світового досвіду
щодо реструктуризації банківських кредитів [7, с. 14; 8, с. 212–213]**

Реалізовані інструменти	Країни, роки	Характеристика заходів
Зниження процентних ставок	США, 2008 р.	Реалізація Федеральною корпорацією страхування депозитів США програми реструктуризації іпотечних кредитів, наданих одним із федеральних банків; програма поширюється на позичальників «першої іпотеки» (першого місця проживання) і передбачає зниження процентних ставок за іпотечними кредитами, відношення боргу до доходів яких становить 38%
	Аргентина, 1995 р.	Зниження процентних ставок за наданими кредитами
Пролонгація строків кредитування	Великобританія, 2008 р.	Запровадження казначейством програми підтримки іпотек домовласників, а саме пролонгації частини платежів позичальників строком до двох років
	США, 2008 р.	Пролонгація одним із банків строків сплати за іпотечними кредитами, за якими відношення боргу до доходів перевищує 40%
	Мексика, 1995 р.	Запровадження урядом програми реструктуризації іпотечної і комерційної заборгованості, зокрема пролонгації строків кредитування до 20 років
	Уругвай, 2000 р.	Реструктуризація невеликих за обсягами кредитів (до 50 тис. дол. США)
	Угорщина, 2008 р.	Досягнення домовленості між міністерством фінансів і 9 найбільшими банками щодо реалізації програми реструктуризації (пролонгації) кредитів
Зменшення основної суми боргу	США, 2008 р.	Зменшення одним із банків сум боргу за іпотечними кредитами
	Мексика, 1998 р.	Реалізація державної програми (Punta final) списання боргів шляхом субсидування (до 60% суми кредиту) боржників; розподіл, таким чином, тягаря витрат між урядом і банками
Конвертація валютних кредитів	Аргентина, 2002 р.	Проведення «асиметричної песифікації» примусового характеру: банки здійснювали конвертацію депозитів у песо за новим курсом (1,4 песо за 1 дол. США), тоді як зобов'язання за кредитами конвертувалися за старим курсом (1 песо за 1 дол. США)
	Угорщина, 2008 р.	Досягнення домовленості між міністерством фінансів і 9 найбільшими банками щодо реалізації програми реструктуризації кредитів (конвертації кредитів в іноземній валюті в кредити, деноміновані у форинтах)

іні застосовувався фіксований курс першого виду, і де-юре діяв режим плаваючого керованого обмінного курсу, а де-факто (із невеликими відхиленнями у часі) спостерігалася прив'язка до долара США.

Прикладом іншого підходу є так званий режим currency board (валютне бюро), за якого здійснюється особливий устрій обмінного курсу, коли

країна фіксує обмінний курс до певної так званої резервної валюти і здійснює стопроцентне забезпечення внутрішньої грошової пропозиції іноземною валютою. Такий режим був запроваджений у Гонконзі та Аргентині (у 1990 р.), Естонії (у 1992 р.), Литві (у 1994 р.), Болгарії (1996 р.) та інших країнах [9, с. 2–8].

Таблиця 2

Результати узагальнення зарубіжного досвіду регулювання розвитку грошово-кредитної сфери та забезпечення фінансової безпеки держави (узагальнено автором)

Напрями політики	Реалізовані інструменти та заходи	Результати політики
Рациональне використання монетарного інструментарію	– зниження відсоткових ставок, збільшення темпу пропозиції грошей (т. зв. експансійна монетарна політика); – підвищення відсоткових ставок, обмеження грошової пропозиції (т. зв. рестриктивна політика)	– стимулювання сукупного попиту та економічного зростання, зниження безробіття; позитивний вплив на фінансову систему через розвиток внутрішнього ринку та реального сектора; – стримування інфляції та забезпечення фінансової стабілізації
	– активна реалізація принципів гнучкості, прозорості та підзвітності Національного банку	– забезпечення інфляційного таргетування
	– розширення функцій центрального банку та зміщення їх пріоритетів із цінової стабільності до сприяння економічному зростанню та фінансовій стабілізації	– підвищення рівня зайнятості, забезпечення економічного зростання, стабільності банківсько-фінансової системи, ефективного функціонування платіжних систем
	– зміни відсоткових ставок	– поживлення або стримування темпів економічного зростання та фінансових можливостей держави
Ефективне функціонування банківської системи	– надання бюджетної фінансово-кредитної підтримки суб'єктам внутрішнього ринку та реального сектору економіки	– покращення фінансового забезпечення економічних агентів, зростання монетизації економіки
	– створення інвестиційних фондів фінансування резервів комерційних банків	– вивільнення фінансового ресурсу на цілі кредитування, покращення фінансових можливостей суб'єктів бізнесу та домогосподарств
	– формування трастових фондів та розвиток інфраструктури співробітництва влади, банківського сектору та суб'єктів бізнесу	– зниження фінансових ризиків і підвищення ефективності розподілу фінансових можливостей банківського кредитування
	– реалізація банківських програм кредитування розвитку малого бізнесу	– становлення середнього класу, розвиток внутрішнього ринку, зміцнення фінансової безпеки домогосподарств та територіальних громад
Стабільність валютної політики	– входження банківського капіталу до капіталу суб'єктів господарювання	– оздоровлення фінансового стану і зміцнення кредитоспроможності суб'єктів реального сектору
	– фінансування державою частини капіталу банків, надання гарантій і порук, реалізація інвестиційної політики у банківській системі, комплексна організаційно-економічна, інституційна та фінансово-ресурсна підтримка банків	– реалізація функцій і завдань банківського сектору у фінансовій системі держави, підвищення ефективності регулювання грошової маси, мобілізації та розподілу фінансового ресурсу, забезпечення сталості банківської діяльності та грошового ринку
Стабільність валютної політики	– вплив на економічну мотивацію і поведінку суб'єктів валютних відносин; юридичне оформлення валютної політики; організаційні заходи державних інституцій із реалізації валютної політики	– забезпечення сприятливих зовнішньоекономічних умов для відтворювальних процесів, формування ефективного механізму функціонування і розвитку внутрішнього валютного ринку, уникнення фінансових криз, забезпечення макроекономічної та фінансової стабільності в країні як основи зростання економіки

Зразком третього типу режиму можна вважати режим, запроваджений в європейських країнах, які ввели спільну валюту – євро, а також у Панамі та Еквадорі, де відмовилися від власних валют і використовують як законний засіб платежу долар США.

За результатами вивчення світового досвіду реалізації валютної політики можна сформулювати низку важливих висновків, але загалом вони зводяться до необхідності державного регулювання валютних відносин для забезпечення сприятливих зовнішньоекономічних умов для відтворювальних процесів у країні, оптимізації участі суб'єктів господарювання в міжнародному розподілі праці, формування ефективного механізму функціонування і розвитку внутрішнього валютного ринку, недопущення недобросовісної конкуренції його суб'єктів та уникнення фінансових криз, гарантування безпеки господарської діяльності і захисту економічного суверенітету та інтересів держави на зовнішніх (зокрема, валютних) ринках, забезпечення макроекономічної та фінансової стабільності в країні як основи зростання економіки.

Узагальнимо результати вивчення зарубіжного досвіду регулювання грошово-кредитної сфери та забезпечення фінансової безпеки держави (табл. 2).

Більшість із визначених інструментів і заходів має всі необхідні передумови, щоб бути реалізованими на відповідному етапі соціально-економічного розвитку держави для забезпечення раціонального використання монетарного інструментарію, ефективного функціонування банківської системи та стабілізації валютної політики.

Висновки. Важливість узагальнення світового досвіду реалізації інструментів грошово-кредитної політики полягає також у можливості комплексного осмислення та формування більш системної державної політики регулювання розвитку і підтримки грошово-кредитного сектору в системі фінансової безпеки держави, а також може слугувати орієнтирами щодо оцінювання ефективності політики в аналізованій сфері, яку реалізує держава, що є предметом наступного дослідження.

Список літератури:

1. Грошово-кредитні засоби регулювання економіки: [монографія] / За заг. ред. д-ра екон. наук Л.В. Кривенко. – Суми: УАБС НБУ, 2010. – 210 с.
2. Сомик А.В. Підходи та проблеми оцінки ефективності грошово-кредитної політики національного банку України / А.В. Сомик // Ефективна економіка. – 2014. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3697>.
3. Лічак Д.В. Ефективне використання бюджетних коштів при пільговому кредитуванні суб'єктів господарювання / Д.В. Лічак // Экономико-правовые исследования в XXI веке: материалы Международной научно-практической Интернет-конференции [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hozpravo.com.ua/conferences/arhiv/uchastnik.php?ELEMENT_ID=470&ID=491.
4. Герасименко Р.А. Снижение проблемной ссудной задолженности как условие выхода банковской системы Украины из кризиса / Р.А. Герасименко, М.С. Дегтярева // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ. – 2009. – Вип. 2(7). – С. 14–23.
5. Ніщимна С. Правове регулювання державного кредитування сільського господарства: зарубіжний досвід / С. Ніщимна // Право України. – 2006. – № 10. – С. 138–141.
6. Леонтьев Л.И. Опыт стимулирования инновационной деятельности за рубежом / Л.И. Леонтьев // Инновации. – 2003. – № 4(61). – С. 11–13.
7. Міщенко В. Реструктуризація кредитів в умовах кризи: світовий досвід і можливості застосування в Україні / В. Міщенко, В. Крилова, М. Ніконова // Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С. 12–17.
8. Москвічова О.С. Державне регулювання кредитних послуг в умовах банківської кризи: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / О.С. Москвічова; Львівський національний університет ім. І.Я. Франка. – Львів, 2014. – 292 с.
9. Стельмах В. Модель монетарного устрою «Currency board»: «за» чи «проти» / В. Стельмах, О. Петрик // Вісник НБУ. – 2000. – № 3. – С. 2–6.

Донець О.Б., аспірант
Національний університет
Державної податкової служби України

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ КРЕДИТІВ МАЛИМ ТА СЕРЕДНІМ ПІДПРИЄМСТВАМ

Донець О.Б. Формування системи гарантування кредитів малим та середнім підприємствам. У статті висвітлено питання державного кредитного гарантування. Розроблено організаційну модель підтримки малих і середніх підприємств за участю гарантійних установ. Визначено обсяг покриття, що надається фондом гарантій. Вивчено пріоритетні категорії підприємств малого та середнього бізнесу. Проведено оцінку ефективності функціонування гарантійних установ.

Ключові слова: малі та середні підприємства, кредитування, кредитне гарантування, гарантійні установи, державне кредитне гарантування.

Донець А.Б. Формирование системы гарантирования кредитов малым и средним предприятиям. В статье рассмотрены вопросы государственного кредитного обеспечения. Разработана организационная модель поддержки малых и средних предприятий с участием гарантийных учреждений. Определен объем покрытия, предоставляемого фондом гарантий. Изучены приоритетные категории предприятий малого и среднего бизнеса. Проведена оценка эффективности функционирования гарантийных учреждений.

Ключевые слова: малые и средние предприятия, кредитование, кредитное обеспечение, гарантийные учреждения, государственное кредитное обеспечение.

Donets O.B. Formation of credit guarantees to small and medium enterprises. The article highlights the issues of state credit guarantee. The organizational model of small and medium enterprises support with guarantee institutions was developed. The amount of coverage provided by the guarantee fund was determined. The priority category of small and medium business were studied and the efficiency of the guarantee institutions was assessed.

Keywords: small and medium enterprises, loans, credit guarantee, guarantee institutions, government loan guarantee.

Постановка проблеми. Світовий досвід переконує, що важливою умовою активізації кредитування малих та середніх підприємств (МСБ) є розвиток системи гарантій. Нині механізм гарантування в Україні фактично не функціонує. Наданням гарантій та поруки за кредитами суб'єктів малого та середнього підприємництва займається переважно Український фонд підтримки підприємництва, тому в Україні питання про створення і розвиток мережі гарантійних установ, що надаватимуть гарантії під кредити МСБ, залишається остаточно не розв'язаним та потребує подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні гарантійні схеми у різних країнах існують уже багато років. У середньому обсяг наданої гарантії в різних схемах гарантування коливається від 25 до 200 тис. євро, а головним адресатом гарантійних схем є саме малі та середні підприємства, з яких 10% активно користуються гарантійними схемами, особливо новостворені підприємства [1]. Саме гарантії надають можливість малим та середнім підприємствам витримати конкуренцію з великими підприємствами та отримати кредит за доступними процентами.

Як приклади діяльності гарантійних установ, що розвивають спеціальні програми для стимулювання кредитування інноваційної діяльності малих та середніх підприємств, можна навести таке [2]:

1. Програми «Фонд гарантій у сфері інновацій», «Гарантії у сфері біотехнологій» (Garantie Biotech) державної установи OSEO, метою діяльності якого є фінансування і підтримка малих і середніх підприємств у Франції. Максимальний обсяг гарантійного покриття в рамках вищезазначених програм становить відповідно 60% і 70%.

2. Програма австрійського банку «Австрійське товариство економічних послуг» (Austria Wirtschaftsservice GmbH, AWS) орієнтована на стимулювання інвестицій у виробництво і високі технології; максимальний розмір покриття становить 80%, рівень гарантійної премії – від 0,5% до 1,5% залежно від ступеня ризику [3].

3. Гарантії державного фонду «Рішення по кредитних гарантіях для МСП» (BesluitBorgstellingkredieten MKB, ВВМКВ) під патронатом Міністерства економічних справ Нідерландів надаються підприємствам, що займаються інноваційною діяльністю, на особливих умовах (ступінь покриття збіль-

шена зі стандартних 50% до 66%, термін надання гарантій подовжується до 12 років із можливістю надання пільгового періоду на три роки [4]).

На сьогодні питання кредитного гарантування для суб'єктів МСП в Україні залишається нерозв'язаним та вимагає поглибленого вивчення, розроблення практичних рекомендацій та впровадження їх у практику, що і зумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження доцільності розвитку системи гарантій кредитування МСБ та формування рекомендацій щодо дворівневої системи гарантійної підтримки кредитування малих і середніх підприємств. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі основні завдання: розглянуто форми державного кредитного гарантування; розроблено організаційну модель підтримки малих і середніх підприємств за участю гарантійних установ; визначено обсяг покриття, що надається фондом гарантій; вивчено пріоритетні категорії підприємств МСБ та проведено оцінку ефективності функціонування гарантійних установ.

Виклад основних результатів. Нині під час створення гарантійних фондів за участю держави нагальним завданням є розроблення відповідної нормативно-законодавчої бази, що регламентує правила управління гарантійними схемами, зокрема визначення максимального обсягу зобов'язань, який можуть на себе брати гарантійні установи, параметри їх ліквідності та порядок контролю їх виконання. У цілому втручання державних органів влади може приймати різні форми і здійснюватися на різних рівнях: регіональному, національному та наднаціональному (як в Європейському Союзі). У Німеччині торгово-промислові та ремісничі палати можуть брати участь в оцінці економічної обґрунтованості інвестиційного проєкту МСБ, що лежить в основі заявки, а в Іспанії регіональні уряди і торгові палати мають частки в асоціаціях взаємного гарантування.

З урахуванням зарубіжного досвіду перспективною формою організації процесу надання гарантій по кредитах МСБ нам представляється дворівнева система гарантійної підтримки кредитування малих і середніх підприємств (рис. 1).

Контргарантійною установою (фондом) у даному разі виступає Державний фонд надання гарантій, який компенсував би певну частину збитків гарантійної установи у разі невиконання своїх зобов'язань позичальником – малим чи середнім підприємством. Наприклад, спираючись на зарубіжний досвід, обсяг покриття, що надається Державним фондом гарантій, може становити:

- мінімум 50% від величини гарантії для розподілу ризику між Державним фондом гарантування і місцевою гарантійною установою;
- 75% у разі кредитування МСБ на стартовому етапі діяльності (по кредитах стартап);
- 85% у разі кредитування МСБ, що функціонують у пріоритетних із точки зору економічного розвитку країни (наукомістких) галузях.

Зважаючи на реформу місцевого самоврядування і розширення повноважень місцевих органів влади щодо підтримки МСБ, нам видається можливим створення в Україні гарантійних установ другого рівня – на місцевому рівні. Для цього слід створити законодавчу базу для створення такої форми установ, як товариства взаємного гарантування вкладів (за прикладом, зокрема, США, Німеччини). Для цього слід законодавчо затвердити можливість використання джерел для формування капіталу гарантійних установ, а саме:

- коштів із державних і муніципальних бюджетних джерел;
- інвестицій приватного сектора;
- кредитів банків;
- доходу від розміщення коштів гарантійних установ на депозитах і в цінних паперах;
- придбання часток у статутному капіталі малими і середніми підприємствами (для отримання взаємного гарантування).

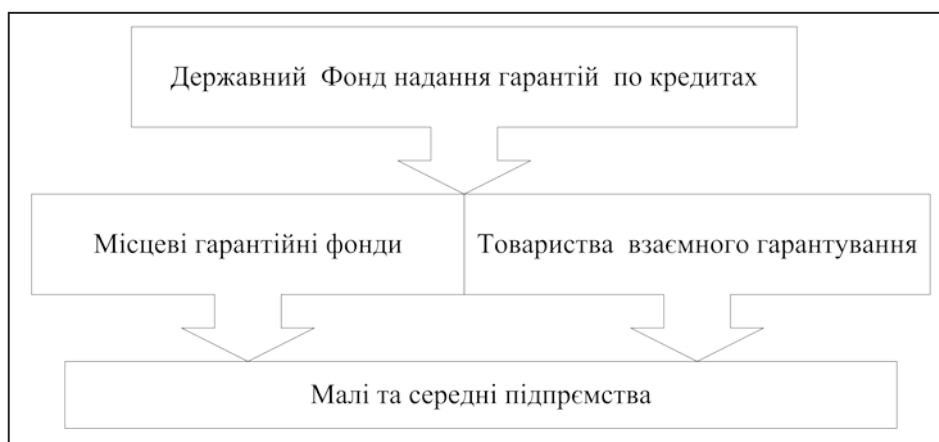


Рис. 1. Організаційна модель підтримки малих і середніх підприємств за участю гарантійних установ

Джерело: складено автором

Щоб уникнути дублювання у процесі прийняття рішень із надання гарантій, функції аналізу заявки на отримання позики доцільно передати кредитним експертам банків-партнерів, так само як і делегування банку низки повноважень щодо моніторингу за виконанням зобов'язань, стягнення боргу в разі неплатежу тощо. При цьому гарантійна установа може доповнити проведений аналіз своєю оцінкою якісних факторів і специфічних факторів зовнішнього середовища.

Така схема співпраці банків і гарантійних установ забезпечує прийняття обґрунтованого рішення про надання гарантій на місцях тими установами, які спроможні оцінити заявку на кредит з урахуванням специфіки місцевого середовища, а покриття з боку Державного фонду гарантій буде сприяти зниженню ступеня ризику.

Під час надання гарантій доцільно визначити пріоритетні категорії підприємств МСБ, які будуть

Таблиця 1

Диверсифікація умов надання гарантійного поручительства залежно від категорій суб'єктів МСБ

Умови надання гарантії	Категорії суб'єктів МСБ	Порогові значення параметру	
Обсяг гарантії	МСБ на початкових етапах діяльності	До 75% від величини банківського кредиту	
	МСБ, що потребують мікrokредиту	До 80% від суми кредиту	
	МСБ у виробництві		До 80% від суми кредиту
			До 85% від суми кредиту, якщо це кредит на модернізацію основних засобів
	МСБ наукоємних галузях, що фінансують інноваційні проекти	Від 60% до 85% від суми кредиту	
Інші МСБ	50% від величини кредиту		
Термін надання гарантії	МСБ що беруть кредит на модернізацію основних засобів	До 15 років	
	МСБ у високотехнологічних галузях, що здійснюють інновації	До 10 років	
	Інші МСБ на початкових етапах діяльності	До 10 років	

Джерело: складено на основі [5, с. 99]

Таблиця 2

Показники діяльності гарантійних установ і кредитних кооперативів у сфері підтримки МСБ

Показники, що характеризують розвиток сфери МСБ	Показники, що характеризують зміну кредитів, наданих МСБ	Показники діяльності гарантійних установ	Фінансові показники діяльності кредитних кооперативів
Загальна кількість малих і середніх підприємств, створених за підтримки надання кредитування /гарантування і без нього	Приріст кредитів, які надано без застави особистих активів власників бізнесу	Відношення загального обсягу наданих кредитів до власного капіталу гарантійної установи	Співвідношення загального обсягу наданих кредитів до власного капіталу кредитного кооперативу
Відсоток банкрутств у перші п'ять років після створення порівняно з тим же показником для малих і середніх підприємств, що користувалися підтримкою банків/ гарантійних фондів/кооперативів	Зростання числа наданих мікrokредитів	Загальний обсяг нагромаджених гарантійних зобов'язань	Число і загальний обсяг наданих за рік кредитів, у тому числі мікrokредитів
Число робочих місць, створених на малих і середніх підприємствах, які користувалися підтримкою гарантійних фондів/ кооперативів	Зниження процентної ставки	Рентабельність (співвідношення витрат і доходів гарантійної установи)	
Темпи приросту обсягу інвестицій у пріоритетні сфери економіки	Збільшення термінів кредитування	Кількість і обсяг наданих за рік гарантій	Загальний обсяг кредитного портфелю
Зростання обсягів продажу МСБ		Загальний обсяг кредитів, за якими були надані гарантії	

Джерело: складено автором

отримувати підтримку на більш вигідних умовах. До таких категорій повинні належати суб'єкти МСБ:

- реального сектору економіки (особливо в наукоємних галузях);
- які мають проблеми з доступом до мікрокредитів, довгострокових кредитів для інвестицій в основний капітал, кредитів-стартап для початку здійснення діяльності.

Для цих категорій підприємств та видів кредитів можливо розробити спеціальні умови поруки. Відповідні рекомендації за обсягом і термінами надання гарантії представлено в табл. 1.

Базова величина гарантійної премії може становити 1–2% річних від розміру покриття залежно від ступеня ризику по кредиту. Для забезпечення інтересів пріоритетних і найбільш уразливих груп МСБ доцільно розробити і використовувати механізм субсидування вартості поруки. Це дасть змогу знизити величину комісії для даних категорій підприємств до менше ніж 1% річних від суми поручительства.

Заважаючи на досить значні витрати на створення і функціонування гарантійних установ велику увагу слід приділити оцінці ефективності їх функціонування. Під час оцінки результатів діяльності гарантійних установ слід урахувувати дві групи критеріїв: фінансові показники та показниками розвитку МСБ (табл. 2), а також оцінювати ефективність роботи гарантійних організацій слід, урахуовуючи той факт, що хоча вони є фінансовими організаціями, отримання прибутку не є їх основною метою, адже підтримка МСБ має потужний соціальний ефект, що визначає макроекономічну роль гарантійних установ.

Для ефективного функціонування гарантійних програм необхідно забезпечити їх інформаційну підтримку в рамках програми інформаційного забезпечення кредитування МСБ за рахунок розповсюдження інформації про діяльність гарантійних установ у засобах масової інформації, а також через банки, спеціалізовані органи підтримки підприємств малого і середнього бізнесу, їх асоціації та інші об'єднання. Це дасть змогу охопити послугами гарантування максимально велике число малих і середніх підприємств.

Також для успішного функціонування гарантійної установи необхідними умовами є:

- достатній обсяг власного капіталу;
- формування збалансованого портфеля гарантій, ризики якого будуть диверсифікованими за видами економічної діяльності позичальників та розмірами останніх;
- ефективна організація процесу роботи та ретельна перевірка документів, що надходять від потенційних позичальників;
- набір кваліфікованих працівників;
- налагодження взаємодії з банками (особливо у разі неспроможності позичальника погасити кредит).

Загалом до найбільш позитивних інституційних факторів, що забезпечать ефективну діяльність гарантійної установи, ми відносимо підтримку з боку дер-

жави, вдосконалення національної судової системи, процедур банкрутства і стягнення боргу. Перешкодами на шляху діяльності гарантійних установ є бюрократія, високі витрати і труднощі, пов'язані з процедурою банкрутства, проблеми правового захисту прав кредиторів.

Державне сприяння створенню гарантійних установ матиме низку позитивних наслідків, а саме:

- спрощення доступу до кредиту МСБ, які не завжди відповідають критеріям банку, зі збереженням фінансової відповідальності позичальника;
- скорочення ризиків непогашення кредиту завдяки комплексному аналізу кількісних та якісних факторів ризиків;
- надання консультативної підтримки МСБ;
- можливість залучення додаткових кредитних ресурсів під нові інвестиційні проекти для компаній, активи яких уже знаходяться в заставі за раніше отриманими кредитами;
- стимулювання економічного розвитку в регіонах, підтримка кредитної активності банків в умовах економічного спаду;
- стимулювання розвитку МСБ.

Проте гарантійні схеми не позбавлені недоліків, а саме:

- гарантійні установи покривають лише частину ризику;
- гарантійні схеми можуть знизити ступінь жорсткості банківської перевірки майбутніх позичальників через зниження ризиків кредитування;
- досить високі трансакційні витрати надання гарантій.

Ці недоліки визначають напрями вдосконалення функціонування роботи гарантійних установ у частині покращання банківського ризик-менеджменту, оптимізації адміністративної роботи персоналу в гарантійних установах, підвищення кваліфікації їх працівників. Вирішення зазначених проблем та ефективна робота гарантійних установ спроможна сприяти активізації банківського кредитування МСБ в Україні завдяки зниженню ризиків.

Висновки. Таким чином, з урахуванням зарубіжного досвіду обґрунтовано доцільність розвитку системи гарантій кредитування МСБ. Рекомендовано сформувати дворівневу систему гарантійної підтримки кредитування малих і середніх підприємств. Контргарантійною установою має стати Державний фонд надання гарантій, який шляхом надання контргарантій компенсував би певну частину збитків гарантійної установи у разі невиконання своїх зобов'язань позичальником – малим чи середнім підприємством. Другим рівнем гарантійних установ можуть бути товариства взаємного гарантування вкладів та гарантійні установи місцевого рівня, що створюються за підтримки органів місцевого самоврядування в рамках реформи місцевого самоврядування. Формування такої організаційної системи гарантування кредитів для МСБ сприятиме зниженню ризиків кредитування МСБ та його активізації.

Список літератури:

1. Access to finance for innovative SMEs since the financial crisis. Research Policy/ Lee, Neil, Sameen, Hiba and Cowling, Marc. – 2015. – V. 44(2). – P. 370–380.
2. Commission Notice on the application of Articles 87 and 88 of the EC Treaty to State aid in the form of guarantees 05.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/reform/guarantee_notice_en.pdf.
3. Guarantees and Mutual Guarantees / BEST Report. – 2006. – № 3. – P. 58.
4. SMEs and Access to Finance. Observatory of European SMEs. – 2009. – № 2. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2009.
5. Шпынова А.И. Кредитование малых и средних предприятий: зарубежный и российский опыт / А.И. Шпынова. – М.: ПОЛПРЕД Справочники, 2009. – 156 с.

УДК 336.71:330.131.7(477)

Жердецька Л.В., к. е. н., доцент,
доцент кафедри банківської справи
Одеський національний економічний університет
Федоришина К.О., студентка кредитно-економічного факультету
Одеський національний економічний університет

РОЗВИТОК МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ

Жердецька Л.В., Федоришина К.О. Розвиток методичних підходів до визначення системно важливих банків. У статті розкрито економічний зміст поняття «системно важливий фінансовий інститут», досліджено підходи до ідентифікації системно важливих банків відповідно до міжнародної практики та вітчизняного законодавства. Проведено оцінку методів визначення системної важливості банку. Використовуючи методіку НБУ, представлено, які банки набувають статусу системних. На основі кореляційного аналізу показано масштаб взаємозалежності діяльності системно важливих банків.

Ключові слова: банк, системний банк, системно значущий фінансовий інститут, умовна вартість під ризиком, граничний очікуваний дефіцит, системний очікуваний дефіцит.

Жердецкая Л.В., Федоришина Е.О. Развитие методических подходов к определению системно значимых банков. В статье раскрыто экономическое содержание понятия «системно важный финансовый институт», исследованы подходы к идентификации системно важных банков в соответствии с международной практикой и отечественным законодательством. Проведена оценка методов определения системной важности банка. Используя методіку НБУ, представлены банки, которые получают статус системных. На основе корреляционного анализа показан масштаб взаимозависимости деятельности системно важных банков.

Ключевые слова: банк, системный банк, системно значимый финансовый институт, условная стоимость под риском, предельный ожидаемый дефицит, системный ожидаемый дефицит.

Zherdetska L.V., Fedoryshyna K.O. Development of methodological approaches to identifying systemically important banks. Economic concept of «systemically important financial institution» was developed in the article. Approaches to identifying systemically important banks according to international practice and domestic legislation were investigated. Methods to identifying the systemic importance of the bank were analysed. Using the methodology of NBU systemic banks in Ukrainian Banking System were identified. Based on correlation analysis interconnections of systemically important banks were showed.

Keywords: bank, bank system, systemically important financial institution, Conditional Value at Risk (CoVaR), Marginal Expected Shortfall (MES), Systemic Expected Shortfall (SES).

Постановка проблеми. З огляду на негативні наслідки світової фінансової кризи, що почалася в 2007 р., поняття «системно важливі фінансові інститути» (SIFI) та їх вплив на функціонування економічної системи набули особливої актуальності. Такі фінансові структури є системно важ-

ливими фінансовими інститутами, діяльність яких характеризується значними обсягами, ринковими зв'язками, а їх банкрутство може призвести до краху всієї системи (виникнення системної кризи). Саме тому системно важливі фінансові установи потребують особливого нагляду за вико-

нанням додаткових вимог до їх здатності поглинати збитки.

Системно важливі банки концентрують значні обсяги капіталу, активів та зобов'язань, характеризуються великим обсягом і складністю операцій, системною пов'язаністю та складною заміненістю, а порушення чи диспропорції в їх діяльності можуть викликати негативні структурні зрушення всієї банківської системи та фінансової системи в цілому. У даному дослідженні розглянуто аналітичну основу для визначення та оцінки впливу системно значущих фінансових інститутів саме в банківському секторі.

Найвні підходи до визначення системно важливих банків та показників їх системної значимості демонструють різноманітність методів, вибір яких залежить від специфіки банківської діяльності та стратегічних цілей головного регулятора стабільності банківської системи. Нині існують досить різноманітні підходи до виміру системної важливості банків, показника, який має повною мірою пояснювати вплив функціонування системно значимого банку. Важливим питанням є об'єктивність вибору критеріїв оцінювання значимості банків. Необхідно зазначити, що для України ця тема особливо актуальна, оскільки банківська система володіє найбільшою часткою на фінансовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день для визначення системно важливих банків розроблено багато методик, теорій та підходів. Вивченням питання ідентифікації системно важливих банків займалися такі автори, як Ф. Алескеро, Г. Пенікас [1], М. Еспіноза-Вега, Х. Вейстроффер [2], Ц. Чжу, К. Хуана [3], М. Дрехман, Н. Тарашев [4], М. Лабонт [5]. Методи визначення показника системної важливості розглядалися у працях М. Анохіна [6], К. Сорамакі [7], С. Баттістон, М. Пуліга, Р. Каушик [8], Т. Адріана, Я. Анвара, К.Ц. Фурфіне, А. Кияка, Г. Карчевої, В. Міщенко, С. Науменкової, В. Новикової, М. Новикової, Г. Пенікаса, О. Примостки, Р. Набока та ін. Однак низка питань, пов'язаних із визначенням та кількісною оцінкою системних банків, які б відповідали особливостям розвитку вітчизняного банківського сектора у сучасних умовах, залишаються недостатньо розробленими. Це визначило мету дослідження та його логічну структуру.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є систематизація підходів до ідентифікації системно важливих банків відповідно до міжнародної банківської практики, оцінка методів їх визначення в розрізі оцінки впливу діяльності системно важливого банку.

Виклад основних результатів. У сучасній економічній літературі немає загальновизнаного визначення системно значимого фінансового інституту (SIFI). Учені розглядають такі установи як ті, що не можуть покинути ринок, не викликаючи серйозних збоїв у фінансовій системі [1; 3]. Згідно із цим визначенням, системна значимість залежить від потенці-

алу організації до створення негативних системних наслідків. Чим більш руйнівними є наслідки банкрутства фінансового інституту, тим сильнішими є ринкові взаємозв'язки, а інститут – більш інтегрованим у систему. Альтернативна точка зору [7; 10] визначає системну значимість як позитивне явище: фінансові інститути є системно значущими, якщо їх життєздатність має вирішальне значення для нормального функціонування більш широкої фінансової системи. Це визначення підкреслює позитивний внесок інституту в загальне благополуччя системи. Варто додати, що в міжнародній банківській практиці існують різні підходи до характеристики великих фінансових інститутів, діяльність яких пов'язана з можливістю виникнення системних ризиків. Зокрема, важливість ідентифікації системно важливих банків у межах банківської системи країни, застосування особливих підходів до регулювання їх діяльності (у тому числі щодо встановлення підвищених вимог до капіталу для зменшення системних ризиків) визначено в документах Базельського комітету з банківського нагляду, ЄС, Ради з фінансової стабільності, провідних консалтингових агенцій. Водночас загальноприйнятими вважаються фактори, що було визначено Базельським комітетом для оцінки того, чи є фінансова установа системно важливою: її розмір, складність, взаємопов'язаність, відсутність легкодоступних замінників фінансової інфраструктури, які вона надає, і глобальна (міжнародна) діяльність. Фінансовий інститут (банк, страхова компанія або інший фінансовий інститут) можуть як набувати, так і втрачати статус системної важливості (SIFI-статус) [9].

Базельським комітетом із банківського нагляду в 2011 р. було розроблено методичний документ «Глобальні системно важливі банки: методологія оцінки і вимоги щодо додаткового покриття збитків» [9], що були доопрацьовані в 2013 р., де описано загальні фундаментальні положення ідентифікації системно важливих банків. Базельський комітет визначає системно важливі банки як фінансові інститути банкрутство або можливі проблеми яких призвели б до значних збитків усій фінансовій системі та для економіки в цілому через їх величину, складність та системну взаємопов'язаність. Системно важливі банки поділяються Базельським комітетом на глобальні системно важливі банки (G-SIB) (діяльність яких значною мірою впливає на світову банківську систему) та національні системно важливі банки (N-SIB) (діяльність яких значною мірою впливає на банківську систему окремої країни).

Необхідно зазначити, що теоретичні та практичні дослідження питання СВБ в Україні не набули значного розповсюдження. До 2014 р. в Україні виділяли два терміни, які наближено характеризували поняття «системно важливий банк», а саме:

1) «системний банк», відповідно до Постанови Правління НБУ «Про затвердження Положення про

забезпечення безперервного функціонування інформаційних систем Національного банку України та банків України»;

2) «системоутворюючий банк», що раніше був представлений у Законі України «Про банки та банківську діяльність» до імплементації змін до Закону від 04.07.2014 № 1586-VII та у глосарії банківської термінології НБУ.

Під системним банком розуміють банк, неможливість функціонування якого спричиняє значний вплив на функціонування банківської системи України в цілому внаслідок великого обсягу його операцій, розгалуженої мережі філій та інших факторів [10]. Системоутворюючим банком вважається банк, зобов'язання якого становлять не менше 10% від загальних зобов'язань банківської системи. Термін «системоутворюючий банк» є занадто вузьким і зводиться лише до аналізу частки зобов'язань у банківській системі.

Авторський підхід до класифікації методик, які дають змогу визначити системну важливість будь-якого фінансового інституту, відображено на рис. 1.

Відповідно до досліджень представника Дойче-банку Х.Вейстроффера [2], учені-економісти використовують методи регресії для отримання інформації з ринкових цін, що засновані на досить складних фінансових моделях. Водночас основними регуля-

торами застосовується більш простий підхід – індикаторний метод.

Індикаторний метод як один із найбільш простих у застосуванні для визначення системно важливих банків, набув поширення як на рівні світової фінансової системи (покладений в основу Методології визначення глобальних системно важливих банків, розробленої Базельським комітетом [9]), так і рівні національних фінансових систем (США, Австралія, країни ЄС, Україна).

Проте до найбільш використовуваних належать: метод умовної вартості під ризиком (Conditional Value at Risk – CoVaR), який належить до неадитивних методів; метод граничних очікуваних утрат (Marginal Expected Shortfall – MES) та метод вектору Шеплі (Shapley Value), які належать до адитивних моделей. Ці підходи є більш складними з точки зору практичної реалізації, проте дають змогу нівелювати недоліки індикаторного методу.

У роботах учених Адріана і Бруннермейера для виявлення системно важливих банків пропонується використовувати міру умовної вартості під ризиком (Conditional Value of Risk – CoVar). За визначенням, яке пропонується в даній роботі, CoVar – це оцінка границі втрат ризику всієї банківської системи за умови банкрутства певного банку [12]. Пропонується оцінювати CoVaR за допомогою квантильної

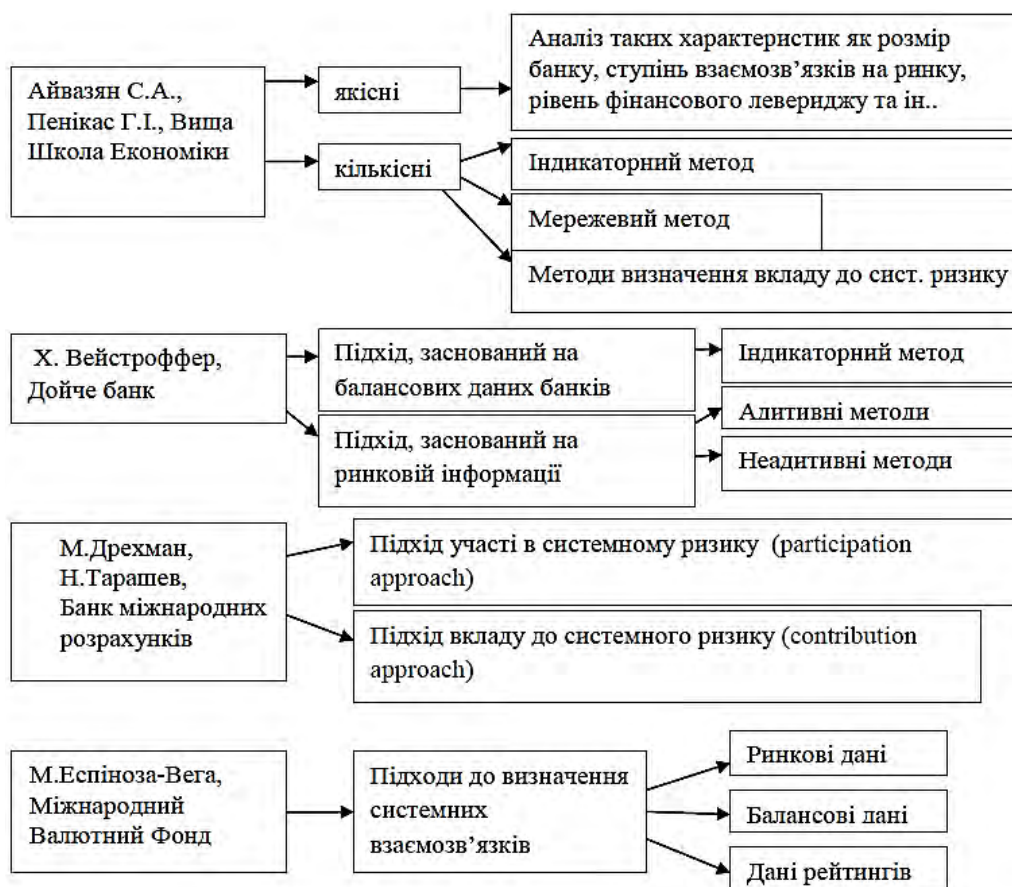


Рис. 1. Класифікації методичних підходів до визначення системно важливих банків
Джерело: власна розробка за даними [2; 4; 6; 11]

регресії. Аналізуючи детермінанти негативного внеску банку в системний ризик, як основні показники виділяють рівень позичкових коштів, величину розриву активів і пасивів за строками і величину активів організації. Науковцями вводилася міра, яка відображала ймовірність дефолту банку через його лінійну та нелінійну взаємопов'язаність з іншими банками системи. Даний метод називають ефектом «знизу-вгору», тобто визначення впливу кожного окремого фінансового інституту на процес виникнення системного ризику на ринку. Використання підходу CoVar вимагає високорозвиненого фінансового ринку, однак не враховує структуру і взаємопов'язаність фінансових компонентів.

Метод граничних очікуваних утрат MES визначається як очікуваний збиток, з яким стикається кожний банк, коли обсяг сукупних утрат є досить значним, а ринкові показники набувають значень нижче визначеного порогу (рівня) протягом заданого проміжку часу. Беручи до уваги леверидж (кредитне плече), системний очікуваний дефіцит (Systemic Expected Shortfall – SES) можна оцінити, коли він починає зростати разом із левериджем та граничними очікуваними втратами. Базовий момент полягає у тому, що установи з найвищим MES є основними «вкладниками» у падіння ринку. Отже, банки з найвищими MES є головними рушійними силами системного ризику.

Окремо серед методів оцінки системного ризику варто виділити вектор Шеплі. Це підхід, що використовується у теорії корпоративних ігор та дає можливість оцінити вплив банку на загальносистемний ризик і тим самим визначити його важливість у банківській системі [4]. Варто зауважити, що вектор Шеплі – це теоретико-ігрова концепція, яка оцінює, наскільки важливий кожний гравець для всієї системи та на яку частину ринку він може розраховувати. В основі побудови вектора Шеплі лежить саме оцінка системного ризику, генератором та каналом передачі (посилення) якого виступають системно важливі банки. Розуміння природи системного ризику дасть змогу краще зрозуміти процедуру побудови вектора Шеплі. Метод Шеплі характеризується складністю розрахунку через велику кількість учасників ринку, використанням різних мір вимірювання системного ризику.

Досягнення цілей дослідження потребує визначення системної важливості банків України відповідно до підходів, розроблених Національним банком. НБУ для віднесення банку до системно важливих визначає показник системної важливості банку. Банк є системно важливим, якщо цей показник вищий, ніж розмір середньоарифметичного показника системної важливості банків.

Середньоарифметичний показник системної важливості банків розраховується як співвідно-

Таблиця 1

Динаміка значень показників системної важливості банків України в 2008, 2013 – I півріччі 2016 рр.

Банки	Звітні дати									
	01.01.2009		01.01.2014		01.01.2015		01.01.2016		01.07.2016.	
	I-SIFI	A-SIFI	I-SIFI	A-SIFI	I-SIFI	A-SIFI	I-SIFI	A-SIFI	I-SIFI	A-SIFI
ПАТ «КБ «ПриватБанк»	9,98	2,5	15,86	2,01	16,17	3,22	20,48	5,76	19,81	7,69
АТ «Ощадбанк»	5,25	2,5	8,04	2,01	3,69	3,22	10,98	5,76	12,76	7,69
АТ «Укрек-сімбанк»	5,34	2,5	6,38	2,01	15,18	3,22	11,5	5,76	11,58	7,69
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	6,65	2,5	3,09	2,01	3,22	3,22	4,66	5,76	4,77	7,69
АБ «Укргазбанк»	1,77	2,5	1,71	2,01	1,80	3,22	4,17	5,76	4,72	7,69
ПАТ «Укрсоц-банк»	4,41	2,5	2,97	2,01	3,17	3,22	3,89	5,76	3,48	7,69
ПАТ «Сбербанк»	0,52	2,5	2,83	2,01	3,40	3,22	5,19	5,76	5,05	7,69
АТ «УкрСиббанк»	4,93	2,5	1,69	2,01	1,71	3,22	4,38	5,76	4,35	7,69
ПАТ «Альфа-Банк»	3,91	2,5	2,07	2,01	2,78	3,22	3,37	5,76	3,16	7,69
ПАТ «ПУМБ»	2,16	2,5	2,63	2,01	2,83	3,22	3,45	5,76	3,75	7,69
ОТП Банк	4,16	2,5	1,19	2,01	2,03	3,22	1,88	5,76	2,11	7,69
Банк «Надра»	3,05	2,5	2,37	2,01	2,30	3,22	x	5,76	x	7,69
ВТБ Банк	2,79	2,5	1,88	2,01	2,49	3,22	2,16	5,76	1,84	7,69
Промінвестбанк	3,11	2,5	3,23	2,01	4,18	3,22	4,24	5,76	2,83	7,69
Фінанси і кредит	2,06	2,5	2,02	2,01	2,68	3,22	x	5,76	x	7,69
Усього системних	13		12		6		3		3	

Умовні позначення:

I-SIFI – інтегральний показник системної важливості окремого банку;

A-SIFI – середньоарифметичний показник системної важливості банків.

Сірим кольором виділено системно важливі банки

Джерело: розраховано автором за даними [14]

шення суми показників системної важливості банків до кількості банків, загальна сума показників системної важливості яких становить не менше 80% показників у банківській системі.

Розрахунок показника системної важливості банку здійснюється за такою формулою [13]:

$$CB = \sum_{j=1}^5 P_j * W_j * 100\%, \quad (1)$$

де СВ – показник системної важливості банку; P_j – частка j-го показника банку (РА, РВфю, ВКрб, ВКб, ДКрю), розраховується як співвідношення розміру показника банку до розміру відповідного показника за банківською системою; W_j – коефіцієнти зважування j-х показників (РА, РВфю, ВКрб, ВКб, ДКрю).

Варто зауважити, що до 2014 р. системно важливі банки в Україні не визначалися, тоді як наявні методичні підходи частково відповідають вимогам Базельського комітету щодо визначення національного системно важливого банку (Н-СВБ). Однак порівняно з 12-ма показниками, що запропоновані методикою Базельського комітету, НБУ пропонує розглядати лише п'ять. Таку ситуацію можна пояснити тим, що в українській фінансовій системі основою є суто банківська без активного застосування інвестиційних операцій за відносно нерозвинутого фондового ринку.

Результати розрахунку показника системної важливості банків до кризи та в сучасний період розвитку банківської системи України викладено в табл. 1.

Як свідчать дані табл. 1, кількість системних банків в Україні постійно скорочується. Причому варто зауважити, що банкрутства фінансових інститутів, які були віднесені до системно важливих (банки «Надра» та «Фінанси і кредит»), не призвели до реалізації системного ризику в банківській системі України. Скорочення кількості банків призвело до підвищення рівня концентрації у банківській системі України та, відповідно, до скорочення кількості системних банків. Отже, нині в Україні, відповідно до методики НБУ, є три системно важливі банки: «ПриватБанк», «Ощадбанк» та «Укрексімбанк».

Варто зауважити, що частка «ПриватБанку» на всіх сегментах ринку, крім міжбанківського, перевищує 20%, а на міжбанківському – близько 2,6%. Таким чином, «ПриватБанк» є системним із точки зору соціальної важливості, однак розповсюдження кризи через міжбанківський ринок унаслідок погіршення фінансового стану банку матиме незначний негативний ефект. «Укрексімбанк» та «Ощадбанк» мають більш рівномірний розподіл часток за окремими напрямками системності, на ринку залучення міжбанківських ресурсів мають 6,03% та 8,5%, на ринку розміщення – 25,8% та 0,23% відповідно.

Із точки зору можливості практичної реалізації з урахуванням наявної оприлюдненої інформації у дослідженні для оцінки взаємозалежності найбільших банків України проведено кореляційний аналіз (рис. 2).

У результаті проведеного аналізу можна зробити висновок, що на сучасному етапі системно важливі банки є значно пов'язаними, взаємозалежними, ніж у докризовий період, що є передумовою нарощення системного ризику в банківській системі та високої ймовірності реалізації «ефекту доміно», коли розповсюдження деструктивних наслідків накопичення ризиків дестабілізує функціонування більшості структурних елементів фінансової системи та виникає негативний синергетичний ефект. Дані вказують на те, що функціонування системно важливих банків має посилено контролюватися наглядовими органами, зокрема Радою з питань фінансової стабільності.

Висновки. За результатами критичного аналізу наукових робіт вітчизняних та зарубіжних учених було виявлено основні підходи до оцінки системної важливості фінансових інститутів, зокрема в банківському секторі економіки. Системність окремих банків залежить від сформованого економічного та ринкового середовища. Той факт, що системний ризик не накопичується лінійним чином, ускладнює виявлення системоутворюючих інститутів.

Дослідження також підкреслює різницю між методами виявлення системно важливих банків. Використання того чи іншого методу диктується ступенем розвитку економіки держави, кількістю учас-

Банки	ПриватБанк	Укрексімбанк	Ощадбанк
ПриватБанк	1		
Укрексімбанк	0,5888	1	
Ощадбанк	0,1325	-0,3544	1

А) Віддача активів (докризовий період)

Банки	ПриватБанк	Укрексімбанк	Ощадбанк
ПриватБанк	1		
Укрексімбанк	0,9186	1	
Ощадбанк	-0,1775	-0,3544	1

Б) Ризик активів (докризовий період)

Банки	ПриватБанк	Укрексімбанк	Ощадбанк
ПриватБанк	1		
Укрексімбанк	0,9902	1	
Ощадбанк	0,9616	0,9656	1

В) Віддача активів (сучасний стан)

Банки	ПриватБанк	Укрексімбанк	Ощадбанк
ПриватБанк	1		
Укрексімбанк	0,3399	1	
Ощадбанк	0,6252	0,8578	1

Г) Ризик активів (сучасний стан)

Рис. 2. Кореляційні матриці взаємозалежності показників прибутковості та ризику найбільших банків системи у докризовий та сучасний періоди розвитку

Джерело: власна розробка за даними [14]

ників на ринку. Найоптимальнішим методом, який можна використати на даному етапі розвитку українського банківського сектору, є індикаторний метод. Він дає змогу більш комплексно підійти до оцінки системно важливого фінансового інституту, характеризується використанням різних мір вимірювання системного ризику, розглядає фінансову систему як портфель установ, з його допомогою можлива об'єктивна диференціація банків за показником системної важливості. Однак для більш ефективного процесу

оцінки системно важливих банків методика НБУ з п'яти індикаторів мусить бути доповнена якісними факторами, яких порівняно з Базельською методикою недостатньо. Вдосконалення процесу ідентифікації системно важливих банків необхідно провести найближчим часом, оскільки діяльність системних банків, які мають здатність впливати на всю систему через значну концентрацію коштів, взаємопов'язаність з іншими фінансовими інститутами, повинна підлягати більш жорсткому регулюванню.

Список літератури:

1. Анализ предложенный по регулированию глобальных системно значимых банков / Ф.Т. Алескеров и др. // Банковское дело. – 2011. – № 11. – С. 26–29.
2. Weistroffer C. Identifying systemically important financial institutions (SIFIs) / C. Weistroffer // De Nederlandsche Bank Working Paper. – 2012. – № 347. – P. 612–642.
3. Hee Su Roh, Sun Young Park «Too-Important-To-Fail (TITF) Implicit Guarantee with a Limited Fiscal Backstop May» / Roh Su Hee, Park Young Sun // Social Science Research Network. – 2015. – 46 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2614258.
4. Measuring the systemic importance of interconnected banks by Mathias Drehmann and Nikola Tarashev [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org>.
5. Labonte M. Systemically Important or «Too Big to Fail» Financial Institutions / M. Labonte // CRS Report. – 2014. – 61 p.
6. Пеникас Г., Анохина М. Исследование факторов системной значимости глобальных банков / Г. Пеникас, М. Анохина // Банковское дело: Регулирование и надзор. – 2014. – № 10.
7. Soramäki K., Cook S. Algorithm for Identifying Systemically Important Banks in Payment Systems / Economics Discussion Papers. – 2012. – № 42. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/62120/1/723776571.pdf>.
8. Stefano Battiston, Michelangelo Pu l iga, Rahul Kaushik, Paolo Tasca & Gui do Caldarelli. DebtRank: Too Central to Fail? Financial Networks, the FED and Systemic Risk// ScientificReports. – 2012. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nature.com/srep/2012/120802/srep00541/pdf/srep00541.pdf>.
9. Globally systemically important banks: updated assessment methodology and the additional loss absorbency requirement [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs255.pdf>.
10. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III, ред. від 19.11.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
11. Espinosa-Vega M.A. Systemic Risk and the Network Approach [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aisel.aisnet.org/misq/vol36/iss4/20>.
12. Adrian T., Brunnermeier M. CoVaR / T. Adrian, M. Brunnermeier // Federal Reserve Bank of New York Staff Reports. – 2010. – 348 p.
13. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про порядок визначення системно важливих банків» від 25.12.2014 р. № 863 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=13264040>.
14. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693080.

Завадська Д.В., к. е. н., доцент,
доцент кафедри банківської справи
Одеський національний економічний університет

Хархардіна Д.Ю., студентка
кредитно-економічного факультету
Одеський національний економічний університет

АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Завадська Д.В. Хархардіна Д.Ю. Аналіз регіональної банківської системи Одеського регіону. У статті розглянуто поняття «регіональний банк», його суть та доцільність у сучасних умовах збиткової діяльності банківської системи України. Проаналізовано необхідність створення і діяльності регіональних банків. Досліджено забезпечення Одеського регіону банківською інфраструктурою, проаналізовано діяльність зареєстрованих у регіоні банків. Проведено кластерний аналіз регіональних банків різними методами та надано характеристику кожного з кластерів.

Ключові слова: регіональний банк, ефективність, банківська інфраструктура, кластерний аналіз, метод k-середніх.

Завадская Д.В., Хархардина Д.Ю. Анализ региональной банковской системы Одесского региона. В статье рассмотрено понятие «региональный банк», его суть и целесообразность в современных условиях убыточной деятельности банковской системы Украины. Проанализирована необходимость создания и деятельности региональных банков. Исследовано обеспечение Одесского региона банковской инфраструктурой, проанализирована деятельность зарегистрированных в регионе банков. Проведен кластерный анализ региональных банков различными методами и предоставлена характеристика каждого из кластеров.

Ключевые слова: региональный банк, эффективность, банковская инфраструктура, кластерный анализ, метод k-средних.

Zavadzka D.V., Kharkhardina D.Y. Analysis of regional banking system of Odessa region. In the article the concept of «regional bank» was considered, it's essence and feasibility in current conditions of the unprofitable activity of Ukrainian banking system. A necessity of the establishment and activities was analyzed. Providing of banking infrastructure in Odessa region was investigated, activities of banks which are registered in the area were analyzed. Cluster analysis of regional banks by various methods was conducted and the characteristics of each cluster were provided.

Keywords: regional bank, efficiency, banking infrastructure, cluster analysis, k-means method.

Постановка проблеми. У процесі становлення ринкових засад економічних систем одне з провідних місць займає створення і розвиток фінансових установ, оскільки банківська система є інститутом, який забезпечує загальну стабільність розвитку економіки. На макроекономічному рівні стабільність функціонування банківської системи в цілому забезпечують системні банки, проте роль середніх і малих регіональних комерційних банків є значущою в забезпеченні ефективного розвитку окремих регіонів держави. В умовах кризи банківської системи та економіки взагалі актуальним постає питання підвищення показників діяльності регіональних банків задля стимулювання розвитку регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний розвиток регіональної банківської системи має бути спрямований на ефективні позитивні зміни банківської системи, які включають використання внутрішнього потенціалу кожного регіону як конкурентну перевагу, підтримку місцевої економіки,

збалансований розвиток територій, які реалізуються на рівні банку та регіону в рамках виконання політики регіонального розвитку банку, області, держави. Вивченням та дослідженням цієї проблеми займалися такі провідні українські економісти, як Я. Грудзевич, Л. Гуляєва, О. Кірєєв, В. Матвієнко, С. Мочерний, Ю. Селезньов, О. Гірна, О. Іщенко, О. Копилук.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та оцінка діяльності банків на ринку банківських послуг Одеського регіону в умовах загального кризового стану банківської системи. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі основні завдання: характеристика діяльності регіональних банків у цілому, оцінка забезпечення регіону банківською інфраструктурою, проведення кластерного аналізу серед банків, що присутні в Одеському регіоні.

Виклад основних результатів. На сучасному етапі розвитку системи комерційних банків України існує об'єктивна необхідність їх структурування та спеціалізації. На сьогодні можна констатувати

низький рівень забезпеченості регіонів України банківськими установами (філіями, відділеннями), не кажучи вже про власні регіональні банки. Має місце ситуація, коли в регіонах діють філії системних банків або невеликі «кишенькові» банки, які не задовольняють попит на банківські послуги. Водночас мережа відділень великих банків сконцентрована переважно в містах та районних центрах, тому доступ, зокрема, сільського населення до банківських послуг є обмеженим. Відповідно до Закону «Про банки та банківську діяльність» банк – юридична особа, яка на підставі банківської ліцензії має виняткове право надавати банківські послуги, відомості про яку внесені до Державного реєстру банків. Поняття регіонального банку в українському законодавстві не наводиться, проте вживається як складова частина класифікації банків за територіальним охопленням, що включає в себе також міжнародні банки та міжрегіональні, що діють на території однієї країни.

У світовій практиці регіональний банк визначають як депозитну установу, тобто банк, що займається вкладками і кредитами, або кредитну спілку, яка більше, ніж звичайний комерційний банк, який здійснює свою діяльність на державному рівні, але менше, ніж центральний банк, який здійснює свою діяльність на національному або міжнародному рівні.

Як правило, вони забезпечують, із деякими обмеженнями, одні і ті ж послуги, як і великі банки: депозити; кредити, лізинг, іпотека і кредитні карти; мережі банкоматів; брокерські послуги щодо цінних паперів; інвестиційно-банківські послуги; продаж страхових послуг; управління пенсійними фондами. Цей термін часто використовується в біржовій торгівлі, коли мова йде про інвестування в різні типи банків, як правило, регіональні банки називають «біржові фонди».

Розвиток економічного потенціалу регіонів та підвищення їхньої конкурентоспроможності потребує належної банківської підтримки. З іншого боку, рівень розвитку регіональних банківських систем значною мірою залежить від соціально-економічного розвитку регіонів, чисельності населення, розвитку ринкової і транспортної інфраструктури, мережі зв'язку тощо. Банки спрямовують свої капітали на розвиток тих регіонів, які мають хороші економічні перспективи, де висока концентрація ділової активності [1].

Формування регіональної мережі комерційного банку здійснюється для досягнення цим банком певних цілей: збільшення обсягу продажу банківських послуг, нарощування своєї присутності на даному регіональному ринку, банківського обслуговування своїх клієнтів у даному регіоні тощо.

Суспільна ефективність діяльності регіональних банків забезпечується тим, що вони:

- зацікавлені у розвитку економіки адміністративно-територіальної одиниці, в яку вкладаються банків-

ські ресурси, що пояснюється економічною залежністю таких банків від регіонального потенціалу;

- знають специфіку регіону та особливості місцевої економіки, можуть реагувати на потреби місцевих клієнтів, діяти швидко й оперативного;

- фінансують регіональні інвестиційні проекти, виступаючи інституційними інвесторами;

- характеризуються інституціональною відповідальністю (хоча й частковою) за рахунок присутності коштів органів регіональної та місцевої влади в капіталі;

- як правило, не здійснюють спекулятивних операцій, що позитивно впливає на підвищення довіри до регіональних банків [7].

Передусім необхідно оцінити забезпечення регіону банківськими установами, що можна зробити за допомогою індексу забезпечення банківською інфраструктурою (Із):

$$Iz = \frac{N}{\sqrt{S \cdot \text{Чean}}}$$

де N – кількість банків та їх філій у регіоні;

S – площа регіону;

Чean – чисельність економічно активного населення [2].

Для Одеського регіону [3; 4; 8] цей показник становитиме:

$$Iz = \frac{778}{\sqrt{33\,310 \cdot 1086,3}} = 0,13$$

Значення індексу не є високим через посилення ролі Інтернет-технологій у сфері обслуговування клієнтів та велику кількість банкоматів, терміналів самообслуговування, у тому числі небанківських.

В Одеському регіоні станом на 22.12.2016 зареєстровано чотири діючі банки – юридичні особи: ПАТ «МАРФІНБАНК» (м. Чорноморськ), ПАТ «ФІНБАНК», АТ «Місто Банк», АБ «Південний». Від 16 грудня 2016 р. ПАТ «КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК «ІНВЕСТБАНК» було визнано неплатоспроможним та введено тимчасову адміністрацію строком на один місяць, до 17 січня 2017 р., тому дані зі звітності цього банку для подальших розрахунків враховуватися не будуть.

Передусім увагу слід приділити тому, що обрані банки знаходяться в різних групах відповідно до нововведеної класифікації від Національного банку України. Так, ПАТ «МАРФІН БАНК» належить до групи банків іноземних банківських груп; Акціонерний банк «Південний» – до I групи (банки, частка активів яких більше 0,5% активів банківської системи), ПАТ «ФІНБАНК» та АТ «Місто Банк» – до II групи (банки, частка активів яких менше 0,5% активів банківської системи), що можна помітити у розрахунках. ПАТ «КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК «ІНВЕСТБАНК» раніше також належав до II групи.

Сумарний обсяг власного капіталу цих банків становить 2 843 604 тис. грн., причому 72,82% цього показника становить власний капітал АБ «Південний». Слід зауважити, що найбільший показник

нерозподіленого збитку має «Місто Банк», що негативно вплинуло на розмір власного капіталу.

Щодо ефективності діяльності банків, то станом на 01.10.2016 два з чотирьох банків виявилися збитковими. АБ «Південний» мав прибуток у розмірі 51 101 тис. грн., що є досить високим показником в умовах загальної збитковості банківської системи України.

Взагалі в Одеському регіоні присутні 54 банки, враховуючи зареєстровані, тобто наявні філії та регіональні відділення українських та іноземних банків. Для того щоб охарактеризувати конкретно розвиток банківської системи регіону, необхідно виключити банки з державною часткою та банки іноземних груп, тому що присутність їх на ринку має певну мету, тоді як регіональні комерційні банки

повинні забезпечувати розвиток фінансової системи регіону та сприяти підвищенню його інвестиційної привабливості. Банки, що зареєстровані в певному регіоні, можуть виходити на більш широкі ринки, не обмежуючись територією однієї області, тому актуальним постає питання про управління філіями банку в інших регіонах. Коли банк діє з великим географічним охопленням, то в основу його організації може бути покладений принцип регіональної організаційної структури, що припускає побудову діяльності через мережу відділень, що пропонують послуги в різних регіонах.

Формою підрозділу, що забезпечує управління філіями, є постійний штатний структурний підрозділ – Дирекція регіональної мережі. Створення такого підрозділу дає змогу тримати роботу філій

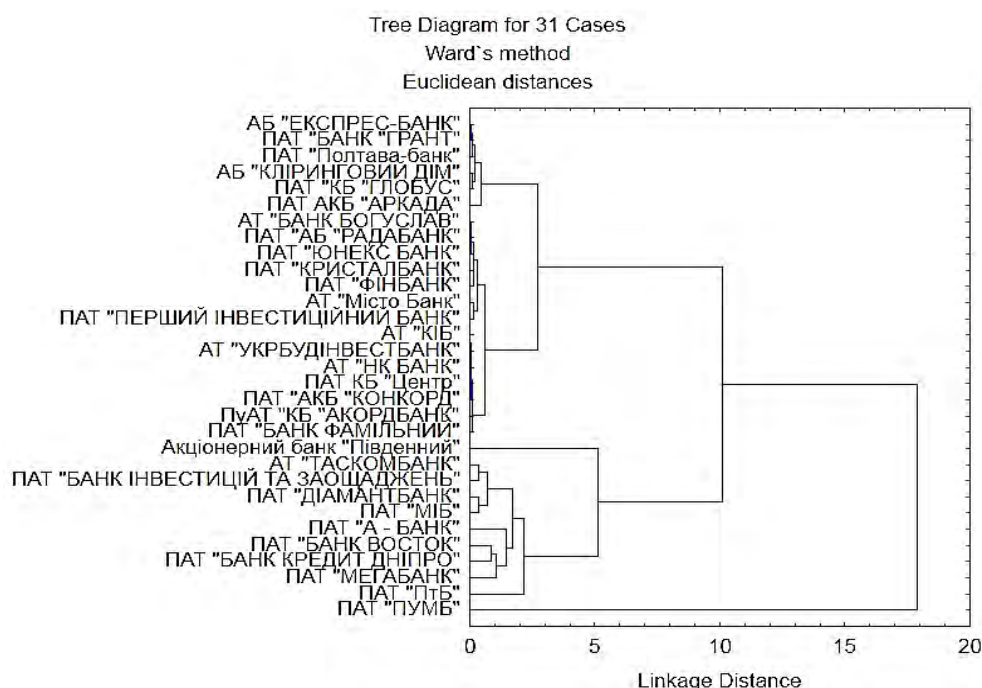


Рис. 1. Кластеризація банків Одеського регіону методом Уорда

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Назва банку	Показники станом на 01.10.2016					
	Кількість відділень у регіоні, всього	Власний капітал		Активи		Фінансовий результат
		тис. грн.	% до показника по всій банківській системі	тис. грн.	% до показника по всій банківській системі	тис. грн.
ПАТ «МАРФІН БАНК»	31 / 41	404 713	0,27	3 178 487	0,25	15 917
АБ «Південний»	72 / 138	2 070 824	1,37	20 449 711	1,60	51 101
ПАТ «ФІНБАНК»	1 / 1	195 154	0,13	672 983	0,05	-52 886
АТ «Місто Банк»	0 / 11	172 913	0,11	1 684 532	0,13	-296 878
Усього по банківській системі	151 048 404	100,00	1 274 220 485	100,00	-11 625 487	

Джерело: розроблено автором на основі [2]

під постійним контролем, цілеспрямовано передавати необхідну інформацію, створювати відповідні банки даних тощо. Основне призначення такого підрозділу – інтегрувати роботу всіх підрозділів Головного банку у вирішенні завдань ефективного функціонування і розвитку регіональних підрозділів [5].

Щоб проаналізувати банківську інфраструктуру Одеського регіону, проведемо кластерний аналіз банків, що у ньому представлені. Таким чином, до списку потрапив 31 банк. Зазначимо, що кластерний аналіз – це багатовимірна статистична процедура, яка виконує збір даних, що містять інформацію про вибірку об'єктів і потім упорядковує об'єкти в порівняно однорідні групи – кластери. Процедура кластеризації об'єктів на основі методу k-середніх реалізована в пакеті прикладних обчислювальних програм STATISTICA в модулі «Кластерний аналіз» (Cluster Analysis). Кластеризація за такими ознаками: обсяги власного капіталу, коштів в інших банках, обсяги кредитування юридичних осіб та вкладів фізичних осіб, оскільки ці показники є пов'язаними. Такий вибір можна пояснити тим, що метою створення регіональних банків є акумулювання коштів населення та спрямування їх в інвестиції в реальний сектор економіки. Фінансовий результат є підсумком цієї діяльності, проте зараз цей показник є збитковим взагалі по всій банківській системі. Мірою схожості була обрана евклідова відстань, яка враховує однаковою мірою внесок кожної з ознак, як алгоритм об'єднання кластерів був використаний метод Уорда. Теоретично в даному разі можна виді-

лити три кластери, винятком стали ПАТ «ПУМБ» і Акціонерний банк «Південний» унаслідок того, що вони мають найкращі показники серед проаналізованих даних. Перший кластер включає в себе шість банків II групи, що мають невисокі показники і є збитковими. У другому кластері зібрані 14 банків також із II групи, проте вони мають більш позитивні тенденції у своєму функціонуванні і наслідком їх діяльності на ринку банківських послуг Одеської області є прибуток. До третього кластеру увійшли 11 банків із I та II груп, що є найбільш ефективними та успішними серед наявних, результатом їх діяльності є прибуток. Така класифікація запропонована автором і є суб'єктивним баченням отриманих результатів. Далі був проведений кластерний аналіз методом k-середніх.

Метод кластеризації k-середніх (k-means) – це неієрархічний метод, що дає змогу розділити об'єкти на задане число кластерів згідно з досить «тонким» критерієм, що представляє собою статистику Фішера: ставлення міжкластерної дисперсії до внутрікластерної. У результаті поділ здійснюється так, щоб мінливість змінних усередині кластерів була малою, а між кластерами – великою. Це те ж саме, коли об'єкти, що входять в один і той же кластер, розташовані в просторі змінних близько, а ті, що входять у різні кластери, – далеко один від одного. Метод кластеризації k-середніх є більш об'єктивним, проте має суттєві недоліки:

1) результат класифікації сильно залежить від випадкових початкових позицій кластерних центрів;

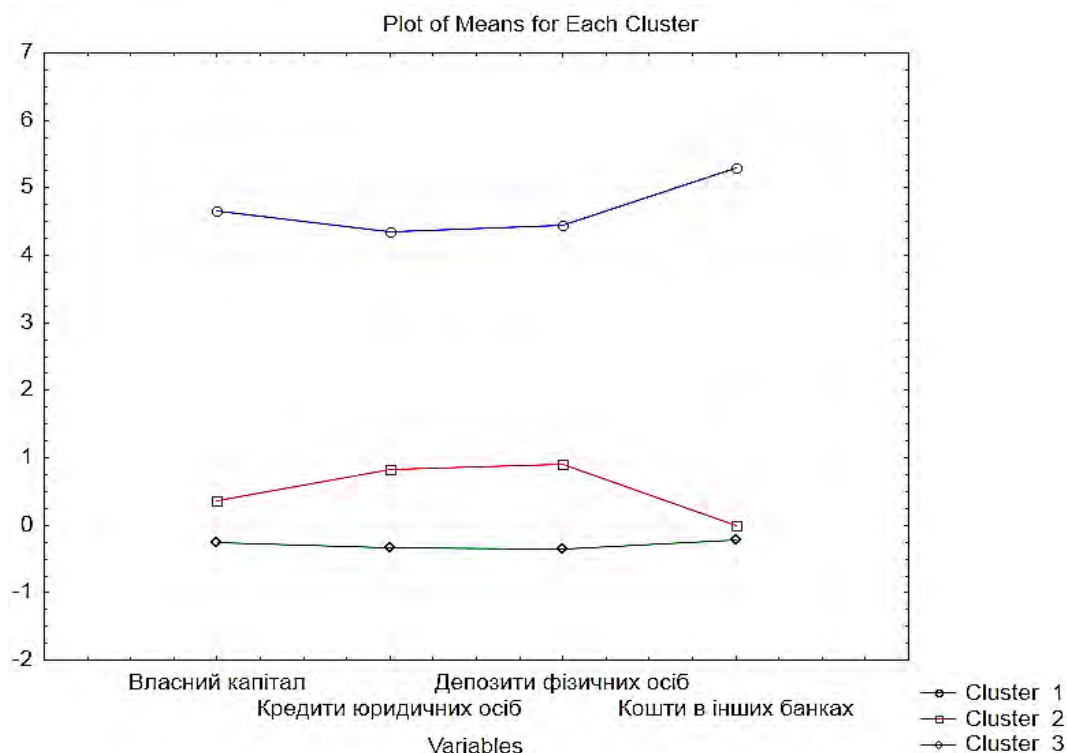


Рис. 2. Кластеризація банків Одеського регіону методом k-середніх

Джерело: розроблено автором

2) алгоритм чутливий до викидів, які можуть викривлювати середнє;

3) кількість кластерів повинна бути заздалегідь визначена дослідником [6].

Для розглянутих банків було сформовано два класичних кластери і один – винятковий, до якого увійшов лише ПАТ «ПУМБ» як абсолютний лідер. До другого кластеру увійшли п'ять банків I групи як ті, що мають високі обсяги залучених коштів та кредитування; до третього кластеру увійшли 25 банків II групи та збитковий ПАТ «ДІАМАНТБАНК» з I групи, що показали відносно неефективні результати своєї діяльності.

Отже, було розглянуто регіональну банківську систему Одеського регіону, яка характеризується багатогранністю та привабливістю для входження іноземних банків. На території області на даний момент зареєстровано чотири банки – юридичні особи, що є високим показником серед інших облас-

тей України, а також на ринку присутні 54 банки, що забезпечують економічну стабільність регіону та його фінансову підтримку. Дослідження банківської інфраструктури показало, що забезпечення Одеського регіону банківськими установами зараз є на допустимому рівні у зв'язку зі структурною перебудовою банківської системи України. За результатами проведеного кластерного аналізу серед українських банків I і II групи було виділено три кластери, один з яких складається лише з одного банку-лідера, а два інші характеризуються відповідно прибутковим і збитковим характером діяльності на ринку банківських послуг. У кризових умовах банківської системи відбувається скорочення філій і структурних підрозділів банків, ліквідація неплатоспроможних банків, тому регіональним банкам необхідно підвищувати ефективність своєї діяльності різними шляхами, оскільки їх присутність у регіоні є визначальною для його розвитку.

Список літератури:

1. Гірна О.Й. Показники та класифікації банківської концентрації на регіональному рівні / О.Й. Гірна // Регіональна економіка. – 2012. – № 1. – С. 138–148.
2. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
3. Довідник банківських установ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/bankdict/search>.
4. Економічно активне населення за регіонами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/.
5. Іщенко О.О. Аналіз рівня розвитку регіональної банківської мережі / О.О. Іщенко // Економіка. Фінанси. Право. – 2012. – № 7. – С. 20–26.
6. Кластеризація методом k-середніх [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Кластеризація_методом_k-середніх.
7. Копилюк О.І. Принципи побудови, функції та завдання регіональної банківської системи / О.І. Копилюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 3. – С. 176–181.
8. Список областей України за площею [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Список_областей_України_за_площею.

Зайцев О.В., к. е. н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Сумський державний університет

ВЗАЄМОДІЯ МОНЕТАРНОЇ ІНФЛЯЦІЇ З ІНДЕКСОМ ЦІН У ГАЛУЗЯХ ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ

Зайцев О.В. Взаємодія монетарної інфляції з індексом цін у галузях транспорту і зв'язку. У статті йде мова про цінову інфляцію стосовно послуг та продукції галузей транспорту і зв'язку, а також про теоретичні засади інфляції. Запропоновано новий (інноваційний) механізм чисельної оцінки інфляції, що ґрунтується на оцінці грошей витратами праці. Оцінка грошей, що формують показник ціни таким показником, як витрати людської праці, або вартісна оцінка ринкових цін, показує кількість грошових знаків, що обслуговує або що припадає на одиницю людської праці. Актуальність цього питання зумовлена відсутністю єдності поглядів щодо механізму кількісного обчислення інфляції. Таким чином, мета даної статті полягає в тому, щоб обґрунтувати механізм кількісної оцінки рівня інфляції з використанням показника витрат людської праці.

Ключові слова: сутність інфляції, цінова інфляція, монетарна інфляція, ціни на продукцію галузей транспорту і зв'язку, фонд робочого часу, ВВП, витрати людської праці, індекс монетарної інфляції.

Зайцев А.В. Взаимодействие монетарной инфляции с индексом цен в отраслях транспорта и связи. В статье идёт речь о ценовой инфляции на услуги и продукцию отраслей транспорта и связи, а также о теоретических основах инфляции. Предложен новый (инновационный) механизм численной оценки показателя инфляции, который основывается на оценке денег затратами труда. Оценка денег, формирующих показатель цены таким показателем, как затраты человеческого труда или стоимостная оценка рыночных цен, показывает количество денежных знаков, которые обслуживает или сумма которых приходится на единицу человеческого труда. Актуальность этого вопроса обусловлена отсутствием единства взглядов относительно механизма количественного исчисления инфляции. Таким образом, цель данной статьи заключается в том, чтобы обосновать механизм количественной оценки уровня инфляции с помощью показателя затрат человеческого труда.

Ключевые слова: сущность инфляции, ценовая инфляция, монетарная инфляция, цены на продукцию отраслей транспорта и связи, фонд рабочего времени, ВВП, затраты человеческого труда, индекс монетарной инфляции.

Zaitsev O.V. The interaction of monetary inflation with the price index in the transport and communications sectors. This article about inflation in prices for the transport and communications products and as the theory of inflation. The article is offered a new (innovative) mechanism numerical assessment of inflation based on an assessment of the labor cost. Estimation of the money up prices index, an indicator such as the cost of human labor, or – valuation of market prices, – shows the number of banknotes that «serves» or «accounts» per unit of human labor. The relevance of this issue is due to the lack of a reasonable mechanism for inflation quantifying. Therefore, the purpose of this article is to describe the scheme for the numerical evaluation of the inflation rate, based on the money estimation by labor costs.

Keywords: the nature of inflation, price inflation, monetary inflation, prices of the transport and communications products, fund of working time, GDP, human labor costs, monetary inflation index.

Постановка проблеми. Дана стаття є тематичним продовженням статті під назвою «Вимірювання цінності грошей» в якій було обґрунтовано та оприлюднено показник вимірювання монетарної вартості (цінності) грошей [1]. Також у згаданій статті на умовних прикладах було показано можливі варіанти взаємодії цінової (традиційний розрахунок) та монетарної (інноваційний метод) показників інфляції. Якщо статтю [1], а також роботи [2–5] можна вважати теоретичним підґрунтям обраної проблематики, то дана стаття є прикладом практичного застосування теоретичних принципів, а саме розрахунку

монетарної вартості грошей. Нагадуємо, що монетарна оцінка грошей – це оцінка грошей, яка відмінна від їх субстанціональної оцінки, де основою виступає золото, та від оцінки за допомогою їх купівельної спроможності з огляду на окремих товар або групи товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. «Інфляція як специфічна властивість економіки відома вже декілька століть. Однак попри це в економічній теорії не існує єдиного погляду на суть цього надзвичайно складного економічного явища...» [6, с. 232], – так починає вести мову про інфляцію

А.С. Гальчинський, який під час видання книги [2] був радником Президента України з питань макро-економічної політики. Не менш поважний український науковець М.І. Савлук зазначає: «Незважаючи на очевидність зв'язку інфляції зі знеціненням грошей, сутність цього явища не знайшла однозначного трактування в економічній літературі» [7, с. 193]. Відомий український науковець з політичної економії А.А. Чухно наголошував: «У найзагальнішому визначенні інфляцію можна визначити як підвищення загального рівня цін. Однак інфляційний процес набагато складніший» [8, с. 501]. На загальнотеоретичну неопрацьованість та практичну багатогранність визначення такого явища як інфляція звертали увагу й інші фахівці. Наприклад, К.С. Базилевич у підручнику «Макроекономіка» зазначив: «...інфляція – багатофакторний, багатовимірний і складний соціально-економічний процес, властивий ринковій економіці, який може бути спричинений різними подіями...» [9, с. 399]. Перелік дефініцій стосовно сутності інфляції та протиріч у її визначенні можна продовжити [1].

Серед економістів та фінансистів різних наукових шкіл та напрямів досі немає єдності поглядів щодо якісного визначення явища інфляції, особливо не існує обґрунтованого механізму кількісного обчислення інфляції. Після всіх теоретичних викладок у практичній площині всі розрахунки інфляції замінюються (саме замінюються) таким показником, як індекс зростання цін. Наприклад, у статистичних щорічниках, виданих Державним комітетом статистики України, у розділі «Ціни і тарифи» читаємо визначення: «Індекс споживчих цін (індекс інфляції) є...». Тобто з тексту такого визначення випливає, що «індекс споживчих цін» та «індекс інфляції» – це терміни-синоніми. Таке ж розуміння показника інфляції надається і в провідних підручниках [7, с. 199; 4 с. 502]. До речі, індекс споживчих цін на товари та послуги (ІСЦ) показує середній рівень цін на зазначений державою перелік товарів і послуг, так званий «споживчий кошик», за певний період, як правило, за календарний рік. У вітчизняних і зарубіжних наукових та навчальних джерелах він (індекс споживчих цін) найбільш часто використовується як синонім слова «інфляція».

Отже, виникає питання, чи є інфляція самостійним процесом, відмінним від зростання цін, чи зростання цін і є безпосередньо процесом інфляції.

Повертаючись до визначень індексів цін, що надані у статистичних щорічниках (розділ 4 «Ціни і тарифи»), звертаємо увагу на те, що всі інші індекси цін, окрім індексу споживчих цін, а саме «Індекс цін виробників промислової продукції», «Індекс цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами», «Індекс цін на будівельно-монтажні роботи», «Індекс тарифів на послуги пошти та зв'язку», «Індекс тарифів на вантажні перевезення», «Індекс цін інвестицій в основний капітал», не зазначені як

індекси інфляції. Тобто, за визначеннями статистичних щорічників індекс споживчих цін – це водночас і індекс інфляції, а всі інші індекси цін і тарифів – не індекси інфляції, а лише індекси цін.

Заглянемо в ще більш вагомий документ, згідно з яким повинні формуватися загальнодержавні статистичні показники. Мова йде про міжнародний документ «Система національних рахунків 2008». У передмові цього документа говориться: «СНС-2008 призначена для використання всіма країнами і розроблена з урахуванням потреб країн, що знаходяться на різних стадіях економічного розвитку. Вона також є першоосновою для стандартів в інших сферах економічної статистики, сприяючи інтеграції цих статистичних систем і приведення їх у відповідність з національними рахунками» [10, с. 3]. Так ось, у тексті цього документу в багатьох місцях йде мова про інфляцію, але визначення інфляції відсутнє.

На нашу думку, індекс зростання цін не є показником інфляції, це, можливо, лише тільки показник росту цін, який за певних умов може бути спровокований як інфляцією, так і неінфляційними чинниками. Як теоретично доведено, наявність монетарної інфляції не завжди викликає підвищення цін [1]. Навіть можливі випадки, коли за наявності монетарної інфляції зростання цін може й не бути, мало того, ціни можуть навіть падати. На нашу думку, показником інфляції виступає монетарний чинник, який вимірюється за допомогою та з використанням показника витрат людської праці, тобто застосовується безпосередня оцінка грошей витратами праці, яка й є показником монетарної інфляції.

Постановка завдання. Мета статті – показати можливість фінансово-економічних розрахунків показників монетарної інфляції на підставі та з використанням наявних офіційних статистичних даних для України за останні п'ятнадцять років; проаналізувати результати та знайти можливі механізми взаємодії та взаємовпливу процесу монетарної інфляції та процесу зростання цін.

Виклад основних результатів. У дослідженні використовуємо статистичні показники Держкомстату України з 2000 р., тому що тоді у статистичній звітності був уперше представлений новий показник, який до цього не надавався статистикою, а саме «Використання фонду робочого часу працівників, зайнятих у галузях економіки». Отже, з'явився показник, що відображає по галузях економіки фактично (!) відпрацьований час працівниками, що є вкрай важливим для нашого методу економічно-монетарних досліджень. Отже, будемо вважати 2000 р. відправним пунктом, від якого почнемо вести порівняння грошових показників. Розрахунок ведемо табличним способом (табл. 1, 3–5).

Пояснення. Коефіцієнт кількості годин праці у розрахунку на одну астрономічну годину робочого часу (коефіцієнт вартості) показує кількість годин праці (тобто трудову вартість), яку вміщує в собі

одна астрономічна година роботи працівника. Підготовчий фактичний матеріал для розуміння та розрахунку такого коефіцієнта існує понад півстоліття.

Із 70-х років XX ст. у спорті кількість виконаної спортсменом роботи вимірюють сумарною кількістю биття пульсу. Показник сумарної пульсової активності визначає суму ударів пульсу людини протягом часу її спортивної роботи. За початок відліку беруть частоту серцевих скорочень від 60 до 80 ударів за хвилину. Показник биття пульсу, наприклад «80 ударів за хвилину», означає 80 ударів пульсу (серця), які дорівнюють одній астрономічній хвилині. Такий механізм вимірювання кількості праці цілком можливо і доречно застосувати і до людської праці на виробництві. Тим більше що вже накопичено багатий фактичний матеріал стосовно досліджень зв'язку праці та серцебиття.

Конкретні види праці вже давно розподіляють на групи залежно від навантаження, використовуючи як показник частоту пульсу. У 1963 р. в Англії Brown and Growden досліджували промислових робітників, пов'язаних з Slough Industrial Health Service і опублікували в Slough Scales такі дані: залежність пульсу (в ударах за хвилину) від робочого навантаження: легка робота – 60–100, помірна – 100–125, важка – 125–150, дуже важка – 150–175 ударів за хвилину [12, с. 156]. Групою вчених Франції, Швейцарії та Бельгії в 1967 р. була видана книга Physiologie du travail (ergonomie) [13], де Н. Monod і М. Pottier

дають таку класифікацію робіт по частоті ударів серця: дуже легка робота – до 75, легка – 75–100, помірна – 100–125, важка – 125–150, дуже важка – 150–175, украй важка робота – більше 175 ударів за хвилину [12, с. 204]. Прикладів таких досліджень можна навести багато.

Отже, якщо взяти кількість ударів пульсу за базу показника легкої роботи у 80 уд./хв., то помірна робота буде мати коефіцієнт від 1,25 (100 уд./хв.: 80 уд./хв.) до 1,56 (125 уд./хв.: 80 уд./хв.), важка робота – від 1,57 до 1,87 (125 уд./хв.: 80 уд./хв.) до (150 уд./хв.: 80 уд./хв.), дуже важка – від 1,88 до 2,19 (150 уд./хв.: 80 уд./хв.) до (175 уд./хв.: 80 уд./хв.) і т. д. Ці коефіцієнти й є коефіцієнтами перерахунку фактичного робочого часу в години витрат праці.

Проведені дослідження дають можливість для 2000 р. взяти коефіцієнт кількості годин праці у розрахунку на одну астрономічну годину робочого часу у розмірі 1,25 (табл. 1, рядок 5). Звісно, такий коефіцієнт треба розрахувати на підставі натурних вимірювань безпосередньо на виробництві, але такі вимірювання – справа недалекого майбутнього. Для 2001 р. і для наступних років, до 2014 р. включно, проведемо розрахунки коефіцієнтів вартості, пов'язуючи їх із наявними статистичними даними. Звісно, фактичних даних для такого розрахунку ще ніхто ніколи не збирав, але статистика дає показник використання фонду робочого часу працівниками транспорту і зв'язку в середньому на одного праців-

Таблиця 1

**Оцінка фактичних (ринкових) цін витратами праці
в галузях транспорту і зв'язку в Україні, 2000–2003 рр.**

№ з/п	Показник	2000	2001	2002	2003
1	Випуск товарів і послуг у галузях транспорту і зв'язку у фактичних цінах, млн. грн.	34719*	41295 [15, с. 29]	46946 [15, с. 29]	59995 [15, с. 29]
2	Середньооблікова кількість найманих працівників у галузях транспорту і зв'язку, усього, тис.	1110 [16, с. 370]	1048 [20, с. 401]	1014 [20, с. 401]	994 [16, с. 370]
3	Використання фонду робочого часу працівниками в галузях транспорту і зв'язку в середньому на одного працівника (всього відпрацьовано), годин	1602**	1640 [14, с. 395]	1664 [19, с. 443]	1674 [20, с. 413]
4	Фонд відпрацьованого робочого часу працівниками в галузях транспорту і зв'язку, тис. астрономічних годин (рядок 2 × рядок 3)	1778220	1718720	1687296	1663956
5	Коефіцієнт кількості годин праці у розрахунку на одну астрономічну годину робочого часу ***	1,250000	1,333373	1,382477	1,483981
6	Кількість праці, що витрачена працівниками в галузях транспорту і зв'язку, усього, години витрат праці (рядок 4 × рядок 5)	2222775	2291695	2332648	2469279
7	Оцінка грошей витратами людської праці (або, що одне й те ж саме, вартісна оцінка ринкових цін у галузях транспорту і зв'язку), грн. / на годину витрат праці, (рядок 1 / рядок 6)	15,62	18,02	20,13	24,30

* Розраховано нами за умов складного нарахування за середньою ставкою 20%, що корелюється з даними у наступні три роки.

** Розраховано як середньозважене від показників фонду робочого часу та середньої кількості працівників галузей транспорту і зв'язку [11, с. 374, с. 363].

*** Дивись далі по тексту – Пояснення.

ника (всього відпрацьовано) в астрономічних годинах (рядок 3 в табл. 1 та той же рядок 3 в табл. 3–5). Якщо перемножити цей показник на коефіцієнт вартості, то й будемо мати показник витрат праці (тобто трудову вартість), витрачену за один рік одним середньостатистичним робітником промисловості.

На підставі наявних статистичних даних ще не маємо можливостей розрахувати коефіцієнт вартості безпосередньо, але можемо підійти до його чисельної характеристики опосередковано. Можемо чисельно розрахувати не коефіцієнт вартості, а його змінність відносно попереднього року, а саме індекс коефіцієнта вартості відносно попереднього року, який, по суті, відображає зміни коефіцієнта вартості також, як відображає, наприклад, зміни цін індекс цін. Механізм розрахунку такий. Цілоком природним є взаємозв'язок індексу вартості з індексом фізичного обсягу валового внутрішнього продукту. За початок відліку беремо 2000 р. Тоді індекс фізичного обсягу ВВП у 2000 р. дорівнює 100,0%, а індекс вартості – 1,0 (табл. 2). Добуток індексу вартості та показника фактично відпрацьованого робочого часу за незмінності всіх інших факторів впливає прямо пропорційно на фізичний обсяг ВВП. Отже, можемо записати, що для 2000 р. $1602 \cdot 1,0 = 100,0\%$, а для 2001 р. – $1640 \cdot I_v = 109,2\%$. Якщо порівняти ці показники один відносно іншого, будемо мати пропорцію: $1640 \cdot I_v / 1602 \cdot 1,0 = 109,2 / 100,0$, звідки й випливає, що $I_v = 1,066698$. Нагадуємо, знайшли

не коефіцієнт вартості, а індекс вартості (I_v) 2001 р. відносно 2000 р., взятого за 100%, або за 1,0. Для розрахунку коефіцієнта вартості в 2001 р. треба I_v для 2001 р. помножити на коефіцієнт вартості попереднього 2000 р.: $1,066698 \cdot 1,250000 = 1,333373$ (результат в табл. 2).

Наступний розрахунок. Для 2001 р. (тепер він базовий) $1640 \cdot 1,0 = 100,0\%$, а для 2002 р. $1664 \cdot I_v = 105,2\%$. Якщо порівняти ці показники один відносно іншого, будемо мати: $1664 \cdot I_v / 1640 \cdot 1,0 = 105,2 / 100,0$, звідки $I_v = 1,036827$. І далі, для розрахунку коефіцієнта вартості в 2002 р. треба I_v для 2002 р. помножити на коефіцієнт вартості 2001 р.: $1,036827 \cdot 1,333373 = 1,382477$ (результат заносимо в табл. 2). За таким механізмом розраховуються й інші показники відповідно для кожного року (табл. 2).

Далі в табл. 3–5 представлено такі ж розрахунки, за тим же розрахунковим алгоритмом, що й у табл. 1.

Підсумовуючи результати розрахунку показників вартісної оцінки цін реалізації послуг та продукції галузей транспорту та зв'язку (колонка 2 в табл. 6), можемо виконати розрахунок щорічних індексів монетарної інфляції продукції цих галузей (колонка 3 в табл. 6) та провести їх порівняння з офіційним оприлюдненим державною статистикою індексом цін на послуги (продукцію), що реалізують підприємства транспорту та зв'язку (колонка 4 в табл. 6).

Висновки. У статті розглянуто інфляційні процеси стосовно цін на послуги та продукцію галузей

Таблиця 2

Розрахунок коефіцієнта вартості, що перераховує астрономічні години робочого часу в години вартості

Рік	Індекси фізичного обсягу валового внутрішнього продукту (у порівнянних цінах), % до попереднього року	Використання фонду робочого часу працівниками галузі транспорту і зв'язку в середньому на одного працівника (всього фактично відпрацьовано) (рядок 3 у табл. 1, 3, 4, 5), годин	Індекс коефіцієнта перерахунку астрономічних годин робочого часу у години вартості відносно попереднього року (індекс вартості) (I_v)	Коефіцієнт перерахунку астрономічних годин робочого часу в години вартості (у вартісні години) відносно попереднього року (коефіцієнт вартості)
2000	100,0	1602	1,0	1,250000
2001	109,2 [15, с. 29]	1640	1,066698	1,333373
2002	105,2 [15, с. 29]	1664	1,036827	1,382477
2003	109,6 [15, с. 29]	1674	1,073422	1,483981
2004	112,1 [15, с. 29]	1699	1,104505	1,639064
2005	102,7 [15, с. 29]	1701	1,025792	1,681339
2006	107,3 [16, с. 30]	1703	1,071740	1,801958
2007	107,9 [16, с. 30]	1717	1,070202	1,928459
2008	102,3 [16, с. 30]	1707	1,028993	1,984371
2009	85,2 [16, с. 30]	1619	0,898310	1,782580
2010	104,1 [17, с. 31]	1677	1,004996	1,791487
2011	105,4 [17, с. 31]	1704	1,037299	1,858308
2012	100,2 [17, с. 31]	1699	1,004949	1,867504
2013	100,0 [17, с. 31]	1671	1,016756	1,898797
2014	89,9 [18, с. 11]	1614	0,930749	1,767304

транспорту і зв'язку, тому висновки є коректними саме для цін транспортного сектору разом із підприємствами зв'язку за умов, що склалися впродовж 2000–2014 рр.

Починаючи з 2000 р. і до 2014 р., тобто за п'ятнадцять років, монетарна інфляція показує збільшення цінового навантаження на одиницю праці для послуг і продукції транспортного сектору більше ніж

Таблиця 3

**Оцінка фактичних (ринкових) цін витратами праці
в галузях транспорту і зв'язку в Україні, 2004–2007 рр.**

№ з/п	Показник	2004	2005	2006	2007
1	Випуск товарів і послуг у галузях транспорту і зв'язку у фактичних цінах, млн. грн.	75233 [16, с. 32]	91219 [16, с. 32]	107638 [16, с. 32]	135074 [16, с. 32]
2	Середньооблікова кількість найманих працівників у галузях транспорту і зв'язку, усього, тис.	981 [16, с. 370]	992 [16, с. 370]	991 [16, с. 370]	977 [16, с. 370]
3	Використання фонду робочого часу працівниками в галузях транспорту і зв'язку в середньому на одного працівника (всього відпрацьовано), годин	1699 [22, с. 414]	1701 [23, с. 399]	1703 [15, с. 382]	1717 [24, с. 396]
4	Фонд відпрацьованого робочого часу працівниками у галузях транспорту і зв'язку; тис. астрономічних годин (рядок 2 × рядок 3)	1666719	1687392	1687673	1677509
5	Коефіцієнт кількості годин праці у розрахунку на одну астрономічну годину робочого часу ***	1,639064	1,681339	1,801958	1,928459
6	Кількість праці, що витрачена працівниками в галузях транспорту і зв'язку, усього, години витрат праці (рядок 4 × рядок 5)	2731859	2837078	3041115	3235007
7	Оцінка грошей витратами людської праці (або, що одне й те ж саме, вартісна оцінка ринкових цін у галузях транспорту і зв'язку), грн. / на годину витрат праці (рядок 1 / рядок 6)	27,54	32,15	35,39	41,75

***Див. вище Пояснення (після табл. 1)

Таблиця 4

**Оцінка фактичних (ринкових) цін витратами праці
в галузях транспорту і зв'язку в Україні, 2008–2011 рр.**

№ з/п	Показник	2008	2009	2010	2011
1	Випуск товарів і послуг у галузях транспорту і зв'язку у фактичних цінах, млн. грн.	172314 [16, с. 32]	182914 [16, с. 32]	169526 [25, с. 30]	215666 [25, с. 30]
2	Середньооблікова кількість найманих працівників у галузях транспорту і зв'язку, усього, тис.	974 [16, с. 370]	945 [25, с. 343]	824 [25, с. 343]	814 [25, с. 343]
3	Використання фонду робочого часу працівниками в галузях транспорту і зв'язку в середньому на одного працівника (всього відпрацьовано), годин	1707 [26, с. 390]	1619 [27, с. 386]	1677 [16, с. 379]	1704 [28, с. 378]
4	Фонд відпрацьованого робочого часу працівниками у галузях транспорту і зв'язку; тис. астрономічних годин (рядок 2 × рядок 3)	1662618	1529955	1381848	1370016
5	Коефіцієнт кількості годин праці у розрахунку на одну астрономічну годину робочого часу ***	1,984371	1,782580	1,791487	1,858308
6	Кількість праці, що витрачена працівниками в галузях транспорту і зв'язку, усього, години витрат праці (рядок 4 × рядок 5)	3299251	2727267	2420289	2545912
7	Оцінка грошей витратами людської праці (або, що одне й те ж саме, вартісна оцінка ринкових цін у галузях транспорту і зв'язку), грн. / на годину витрат праці (рядок 1 / рядок 6)	52,23	67,07	70,04	84,71

***Див. вище Пояснення (після табл. 1)

у 6,5 разів (у 6,6716 – колонка 2, табл. 6). За той же період ринкове зростання цін на продукцію галузей транспорту і зв'язку відбулося майже у 5,5 разів (у

5,3724 – колонка 4, табл. 6). Зважаючи на результативні дані, що зібрані в табл. 6 та проілюстровані графіком (рис. 1), можемо запропонувати такі висновки.

Таблиця 5

Оцінка фактичних (ринкових) цін витратами праці в галузях транспорту і зв'язку в Україні, 2012–2014 рр.

№ з/п	Показник	2012	2013	2014
1	Випуск товарів і послуг у галузях транспорту і зв'язку у фактичних цінах, млн. грн.	222425 [25, с. 30]	231003 [30, с. 75]	217287 [30, с. 75]
2	Середньооблікова кількість найманих працівників у галузях транспорту і зв'язку, усього, тис.	826 [25, с. 343]	809 [25, с. 343]	731 [17, с. 355]
3	Використання фонду робочого часу працівниками у галузях транспорту і зв'язку в середньому на одного працівника (всього відпрацьовано), годин	1699 [21, с. 369]	1671 [25, с. 352]	1614 [17, с. 362]
4	Фонд відпрацьованого робочого часу працівниками у галузях транспорту і зв'язку, тис. астрономічних годин (рядок 2 × рядок 3)	1403374	1351839	1179834
5	Коефіцієнт кількості годин праці у розрахунку на одну астрономічну годину робочого часу ***	1,867504	1,898797	1,767304
6	Кількість праці, що витрачена працівниками в галузях транспорту і зв'язку, усього, години витрат праці (рядок 4 × рядок 5)	2620807	2566868	2085125
7	Оцінка грошей витратами людської праці (або, що одне й те ж саме, вартісна оцінка ринкових цін у галузях транспорту і зв'язку), грн. / на годину витрат праці (рядок 1 / рядок 6)	84,87	89,99	104,21

***Див. вище Пояснення (після табл. 1)

Таблиця 6

Розрахунок індексу монетарної інфляції продукції галузей транспорту і зв'язку

Рік	Оцінка грошей витратами людської праці (або, що одне й те ж саме, вартісна оцінка ринкових цін у галузях транспорту і зв'язку), грн. на годину витрат праці	Індекс (річний) монетарної інфляції грошей, які залучалися до процесу формування ціни на продукцію та послуги в галузях транспорту і зв'язку, % до попереднього року (розраховано нами)	Індекс цін на послуги та продукцію галузей транспорту і зв'язку – річний, % до попереднього року (експертна оцінка на підставі даних статистичних щорічників України)
2000	15,62	100,00	99,5 [14, с. 31]
2001	18,02	115,36	103,3 [14, с. 31]
2002	20,13	111,71	100,6 [22, с. 80]
2003	24,30	120,72	111,3 [15 с. 78]
2004	27,54	133,33	112,0 [15, с. 78]
2005	32,15	116,74	139,3 [17, с. 63]
2006	35,39	110,08	107,4 [16, с. 81]
2007	41,75	117,97	109,3 [16, с. 81]
2008	52,23	125,10	149,0 [16, с. 81]
2009	67,07	128,41	113,5 [16, с. 81]
2010	70,04	104,43	102,2 [17, с. 63]
2011	84,71	120,95	113,3 [25, с. 69]
2012	84,87	100,19	109,8 [17, с. 63]
2013	89,99	106,03	105,6 [17, с. 63]
2014	104,21	115,80	111,7 [17, с. 63]
У підсумку з 2000 р. по 2014 р.	-	667,16	537,24

Темпи зростання монетарної інфляції не співпадають із темпами росту цін. Темпи зростання монетарної інфляції є вищими за темпи зростання цін. Явний незбіг темпів наглядно спостерігається на графіку (рис. 1).

Спостерігається прямо пропорційний зв'язок між монетарною інфляцією та індексом цін (принаймні для цін на послуги та продукцію галузей транспорту і зв'язку 2000–2014 рр. в Україні), тобто за умови зростання вартісної оцінки грошей, що формували фактичні (ринкові) ціни на послуги та продукцію галузей транспорту і зв'язку, індекс цін також зростає.

Також спостерігається випереджуюча тенденція росту індексу монетарної інфляції стосовно до індексу цін: спочатку зростає монетарний індекс, а вже після нього фіксується зростання індексу цін. Випереджувальна тенденція росту індексу монетарної інфляції щодо індексу цін має випереджувальний термін (лаг, проміжок часу) від півроку до двох років.

На нашу думку, індекс зростання цін не є показником інфляції, це лише показник росту цін, який за певних умов може бути спровокований як інфляцією, так і неінфляційними чинниками.

Усі наведені вище висновки є попередніми і потребують подальшої перевірки, але один висновок можемо зробити як узагальнюючий уже тепер.

Показники монетарної інфляції та показники зростання цін (індекс цін, рівень цін) – це різні показники, які є самостійними за механізмами їх виникнення, але є взаємопов'язаними за механізмами їх прояву.

Взаємозв'язок та взаємовплив цих показників потребує подальшого дослідження. Отже, цілком доцільними є подальші дослідження для накопичення матеріалів у напрямі щодо взаємозалежності або ж її відсутності між монетарною інфляцією та зростанням або падінням цін.

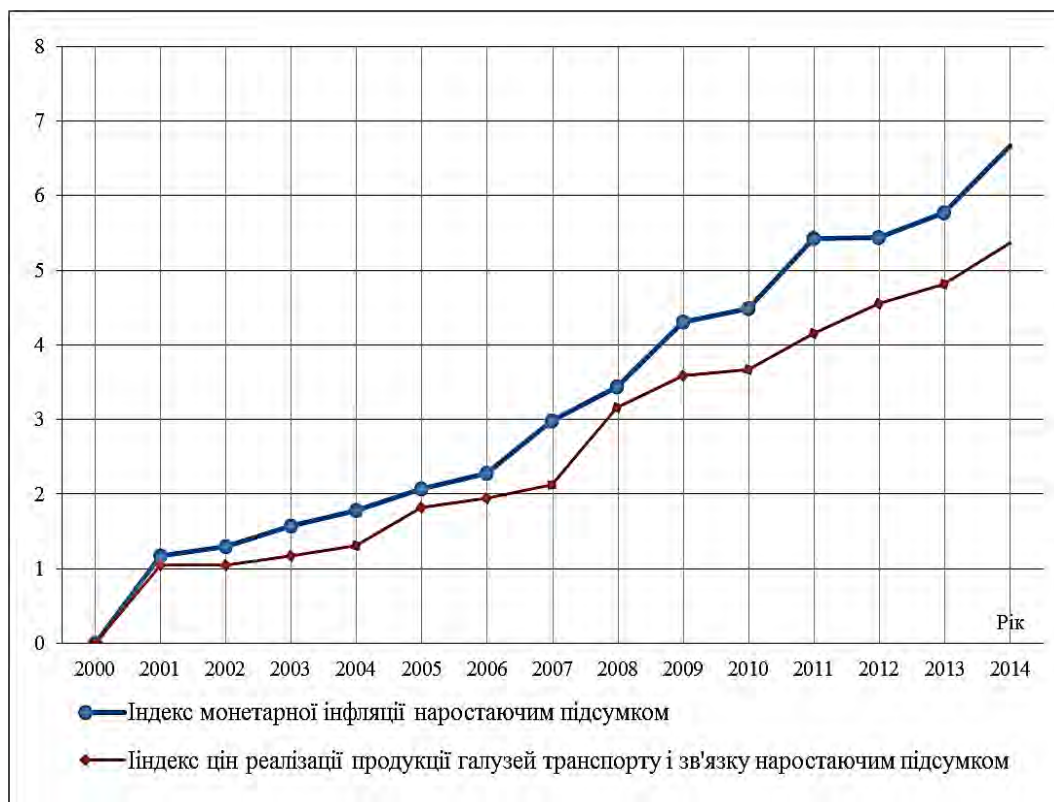


Рис. 1. Графік порівнювання темпів росту індексів монетарної інфляції та індексів цін на послуги та продукцію галузей транспорту і зв'язку в Україні

Список літератури:

1. Зайцев О.В. Вимірювання цінності грошей / О.В. Зайцев // Вісник Української академії банківської справи. – 2015. – № 2(39). – С. 46–52.
2. Зайцев А.В. Исчисление величины стоимости продукта труда / А.В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2004. – № 6(65). – С. 159–165.
3. Зайцев А.В. Развитие принципов экономической науки / А.В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 5–21.
4. Zaitsev O. Objective value of commodities, its definition and measurement / O. Zaitsev // Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky, Košice, Slovakia. – 2016. – Volume 4. – № 6. – P. 184–186.
5. Zaitsev O.V. Monetary Inflation and its Connection with Rising Prices / O.V. Zaitsev // Journal of Advanced Research in Law and Economics. – 2016. – Vol. 7. – № 3. – С. 698–707.

6. Гальчинський А. Теорія грошей: [навч. посіб.] / А. Гальчинський; 3-є вид. – К.: Основи, 1998. – 415 с.
7. Гроші та кредит: [підручник] / М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко [та ін.]; за заг. ред. М.І. Савлука; 4-те вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.
8. Основи економічної теорії: [підручник] / А.А. Чухно, П.С. Єщенко, Г.М. Климко [та ін.]; за ред. А.А. Чухна. – К.: Вища шк., 2001. – 606 с.
9. Макроекономіка: [підручник] / За ред. В.Д. Базилевича; 4-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 743 с.
10. Система национальных счетов 2008. (СНС 2008) // Европейская комиссия. Международный валютный фонд. Организация экономического сотрудничества и развития. Организация Объединенных Наций. Всемирный банк. – Нью-Йорк, 2012. – 827 с.
11. Статистичний щорічник за 2000 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2001. – 600 с.
12. Руководство по физиологии труда / Под ред. проф. М.И. Виноградова. – М.: Медицина, 1969. – С. 408.
13. Шеррер Ж. Физиология труда. Эргономия / Ж. Шеррер; пер. с фр. под ред. З.М. Золиной. – М.: Медицина, 1973. – С. 496.
14. Статистичний щорічник за 2001 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2002. – 646 с.
15. Статистичний щорічник за 2006 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2007. – 552 с.
16. Статистичний щорічник за 2010 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Август Трейд, 2011. – 560 с.
17. Статистичний щорічник за 2014 рік / За ред. І.М. Жук. – К.: Консультант, 2015. – 586 с.
18. Збірник «Україна – 2014» / Відп. за вип. О.А. Вишневська. – К.: Держаналітінформ, 2015. – 28 с.
19. Статистичний щорічник за 2002 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2003. – 664 с.
20. Статистичний щорічник за 2003 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2004. – 632 с.
21. Статистичний щорічник за 2012 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Август Трейд, 2013. – 552 с.
22. Статистичний щорічник за 2004 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2005. – 592 с.
23. Статистичний щорічник за 2005 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2006. – 575 с.
24. Статистичний щорічник за 2007 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2008. – 572 с.
25. Статистичний щорічник за 2013 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2014. – 534 с.
26. Статистичний щорічник за 2008 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2009. – 571 с.
27. Статистичний щорічник за 2009 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2010. – 566 с.
28. Статистичний щорічник за 2011 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Август Трейд, 2012. – 559 с.
29. Статистичний бюлетень за 2015 рік / Відп. за вип. О.А. Вишневська. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 101с.
30. Статистичний збірник. Україна у цифрах 2015 / За ред. І.М. Жук; відп. за вип. О.А. Вишневська. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 239 с.

Заїка А.М., головний спеціаліст
відділу цивільного захисту населення
управління з питань надзвичайних ситуацій
та цивільного захисту населення
Кам'янська міська рада

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ФОРМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

Заїка А.М. Аналіз сучасних форм функціонування домогосподарств в Україні. У статті висвітлено сучасні форми функціонування домогосподарств в Україні, подано авторську класифікацію форм домогосподарств. Здійснено оцінку доходів населення, що характеризують стан людського капіталу сучасного українського суспільства. Розглянуто зміни у фінансах домогосподарств в умовах світової фінансової кризи. Визначено тенденції у доходах та видатках домогосподарств. Здійснено поділ домогосподарств за формами, що дасть змогу в подальших дослідженнях розкрити особливості формування їх фінансів.

Ключові слова: домогосподарство, заощадження, дохід, людський капітал, форма господарювання.

Заїка А.Н. Анализ современных форм функционирования домохозяйств в Украине. В статье освещены современные формы функционирования домашних хозяйств в Украине, представлена авторская классификация форм домохозяйств. Осуществлена оценка доходов населения, которая характеризует состояние человеческого капитала современного украинского общества. Рассмотрены изменения в финансах домохозяйств в условиях мирового финансового кризиса. Определены тенденции в доходах и расходах домохозяйств. Осуществлено разделение домохозяйств по форме, что позволит в дальнейших исследованиях раскрыть особенности формирования их финансов.

Ключевые слова: домохозяйство, сбережения, доход, человеческий капитал, форма хозяйствования.

Zaika A.M. The analysis of contemporary forms functioning of households in Ukraine. The article describes modern forms functioning of households in Ukraine, presented the author's classification forms of households. The estimation of incomes of the population that explaining the state human capital of modern Ukrainian society. The article describes the changes in the finances of household in conditions of the global financial crisis. Detected trends in income and expenditure of households. Observed over-dependence on family budgets of state social transfers. The article presents the division of households on the forms that will allow in further research to reveal the features of formation of their finances.

Keywords: household savings, income, human capital, a form of functioning.

Постановка проблеми. В умовах сучасних викликів та загроз, пов'язаних із подоланням кризових фінансових явищ та інфляційних процесів, великою кількістю тимчасово внутрішньо переміщених осіб, дослідження фінансів домогосподарств як складного системного явища, яке поєднує не лише фінансові, а й правові, соціологічні, психологічні, продовольчі, культурні та інші аспекти життєдіяльності індивідів, набуває великої практичної значимості, оскільки значною мірою детермінує політичну, соціальну та фінансову стабільність у державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади функціонування домогосподарств в умовах сучасних викликів досліджували З. Варналій, М. Зверяков, О. Марець, О. Мироненко, М. Муслова та ін. Фінансові аспекти домогосподарств стали об'єктом ґрунтовного дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних науковців: С. Белозьорова, Н. Героніної, В. Глухова, Т. Кізіми, Д. Нехайчука, М. Тарасюка, І. Санько, В. Суркіна, С. Юрія та ін.

Постановка завдання. Фінансові взаємини держави та громадян слугують підґрунтям розбудови інституційного сектору фінансів домогосподарств. Розкриття механізмів та шляхів підвищення добробуту населення, зниження безробіття, забезпечення належного соціального захисту населення є важливою проблемою сучасної фінансової думки.

Метою статті є аналіз сучасних форм функціонування домогосподарств в Україні, подання авторської класифікації форм домогосподарств та оцінка доходів населення, що характеризують стан людського капіталу сучасного українського суспільства.

Виклад основних результатів. Система фінансів домогосподарств розвивається завдяки набуттю домогосподарствами особливих форм господарювання.

В.В. Глушенко наводить таку схему форм домогосподарства (рис. 1). Дещо інший поділ форм домогосподарства ми знаходимо у С.І. Юрія. Дослідник називає їх підсекторами та виокремлює роботодавців, самостійно зайнятих працівників, отримувачів доходу від власності та трансфертів [1, с. 342].

Ми погоджуємося з названими вище дослідниками в тому, що необхідно розкривати систему форм домогосподарства та досліджувати функціонування та розвиток кожної з них окремо.

На розвиток форм домогосподарства впливає нормативно-правове середовище, яке визначає можливість існування тієї чи іншої форми.

Домогосподарства як суб'єкти економічної системи можуть утворювати різноманітні форми та їх сполучення.

Слід зазначити, що визначення монастирського господарства як форми є доволі дискусійним питанням. Автор погоджується з тим, що спільність зумовлена духовною єдністю релігійних поглядів і створює достатньо підстав для формування особливої форми господарювання, проте ця форма господарювання не є домогосподарством.

Аргументів на користь висунутого положення декілька:

– по-перше, усі монастирські господарства належать до відповідної Церкви, тобто вони є системними утвореннями більшого соціального інституту – Церкви;

– по-друге, особливий устрій відносин між членами монастирського господарства. Устрій будь-якого монастирського господарства ґрунтується на суворій ієрархії між його членами. Ще однією відмінністю монастирського господарства від домогосподарства є мотиви, керуючись якими люди приходять до монастиря: індивідуальні, релігійні, вони стосуються не активного суспільного життя, а навпаки, уходу від світу, соціуму. Домогосподарство та його члени не залишають суспільство, вони є осередком та невід'ємною частиною суспільного життя;

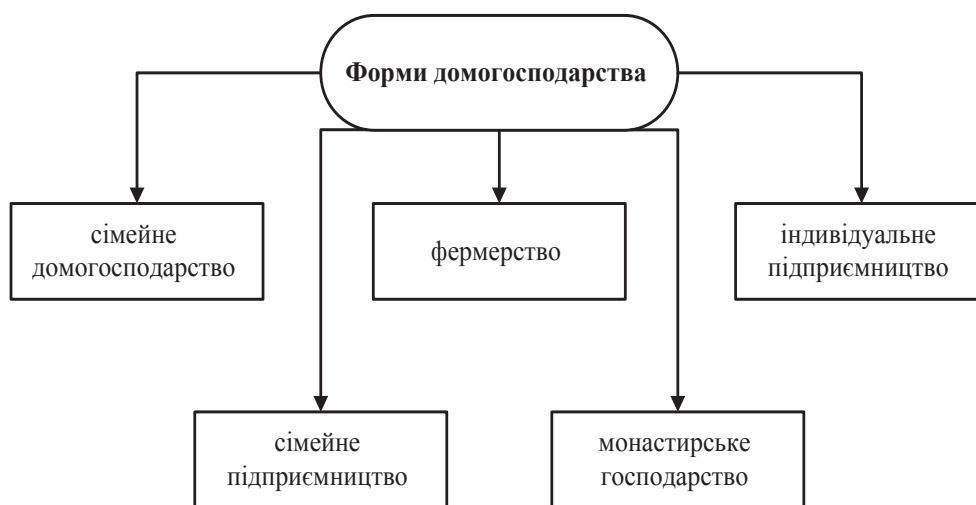


Рис. 1. Форми домогосподарств [2, с. 200]



Рис. 2. Форми домогосподарств (складено автором)

– по-третє, відмінність монастирського господарства від домогосподарства полягає у тому, що метою домогосподарства є відтворення всебічно розвинутої особистості, гармонійної у своїх біосоціодуховних проявах. Метою монастирського господарства є розвиток лише духовного складника людини, присвячення себе служінню Богу, жорстке обмеження соціальних стосунків, пригнічення біологічних потреб людини. Зазначене не свідчить про відтворення у межах монастирського господарства всебічно розвинутої особистості.

Можемо зробити висновок, що монастирське господарство є особливою формою господарювання, проте не є домогосподарством.

Сучасні форми функціонування домогосподарств, що зумовлені нормами права, передбачають існування таких форм домашніх господарств (рис. 2).

Для дослідження конкретних форм домогосподарств необхідно поділити всі форми на два сектори – підприємницький та непідприємницький.

До непідприємницького сектору належать два типи домогосподарств: домогосподарства, основним статком яких є заробітна плата, та отримувачі доходів від власності та трансфертів.

До підприємницького сектору належать: самозайняті особи, фермерські господарства, особисті селянські господарства та індивідуальні (сімейні) підприємства.

Запропонована авторська класифікація форм домогосподарств дає змогу досліджувати кожну з форм домогосподарства як окреме явище, що створює підстави для подальшого дослідження. Таким чином, ми можемо розглянути такі форми домогосподарств, як самозайняті особи, фермерські господарства та особисті селянські господарства – ті форми, що рідко досліджуються у сучасних умовах, але є важливими для розвитку всієї системи форм домогосподарств.

В умовах фінансової кризи змінюються динаміка доходів населення та основні показники, що характеризують стан людського капіталу сучасного українського суспільства (табл. 1).

Із даних табл. 1 можемо спостерігати зростання рівня життя домогосподарств у період з 2005 по 2008 р., як наслідок, кількість домогосподарств, які змушені були відмовлятися від найнеобхіднішого, скоротилася за цей же період на 16%.

Майже вдвічі скоротилася кількість домогосподарств, яким не вдавалося забезпечити навіть достатнє харчування. Проте після фінансової кризи 2008 р. із року в рік зменшується кількість домогосподарств, які робили заощадження, і в 2015 р. порівняно з 2008 р. ця сума зменшилася вдвічі. Зростає кількість домогосподарств, які не мали змоги робити заощадження, водночас зростає кількість домогосподарств, які змушені відмовлятися навіть від достатнього харчування.

Визначення векторів руху людського капіталу у кризовому та посткризовому періодах дасть змогу зменшити та подолати негативні прояви фінансової нестабільності у соціальній політиці України. Проблема бідності притаманна Україні, як і всім країнам, що зазнали різких та радикальних трансформацій. Ефективне зростання доходів населення, зменшення безробіття є вірними шляхами подолання соціальних негараздів. Удосконалення системи соціального забезпечення ґрунтується не тільки на фінансових можливостях держави, її бюджетному потенціалі, а й на здатності громадян використовувати соціальні ефекти на користь розвитку людського капіталу.

Одним зі шляхів збереження й розвитку людського капіталу є розбудова ефективної, розгалуженої системи самозайнятих осіб. Згідно з чинним законодавством, самозайнята особа – платник податку, який є фізичною особою – підприємцем або проводить незалежну професійну діяльність, зокрема участь фізичної особи у науковій, літературній, артистичній, художній, освітній або викладацькій діяльності, діяльність лікарів, приватних нотаріусів, адвокатів, аудиторів, бухгалтерів, оцінювачів, інженерів чи архітекторів, особи, зайнятої релігійною (місіонерською) діяльністю, іншою діяльністю за умови, що така особа не є працівником або фізичною особою – підприємцем та використовує найману працю не більш як чотирьох фізичних осіб [3].

Удосконалення нормативно-правового забезпечення регулювання діяльності самозайнятих осіб повинно найти вираз у зростанні доходів цієї категорії осіб порівняно з іншими типами доходів у складі сукупних ресурсів домогосподарств.

Важливим елементом нормативно-правового забезпечення є побудова системи державного обліку самозайнятих осіб. Облік платників податків та

Таблиця 1

Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів у 2005–2015 рр., %

Оцінка власних доходів	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2013 р.	2015 р.
Коштів достатньо, робили заощадження	6,6	12,7	11,1	11,6	10,4	6,2
Коштів достатньо, але заощаджень не робили	49,4	51,8	45,3	47,8	50,5	45,7
Відмовлялися від найнеобхіднішого, крім харчування	39,0	32,9	40,2	37,5	35,8	43,2
Не вдалося забезпечити навіть достатнє харчування	5,0	2,6	3,4	3,1	3,3	4,9

Джерело: складено автором за [4]

зборів осіб, які здійснюють незалежну професійну діяльність, до цього часу регламентувався Наказом Державної податкової адміністрації України, відповідно до якого взяття на облік здійснювалося у порядку, встановленому для фізичних осіб – підприємців, тобто за місцем проживання такої особи, відповідним органом Державної податкової служби чи за місцезнаходженням робочого місця окремих самозайнятих осіб [4].

Важливою особливістю формування фінансів домогосподарств самозайнятих осіб є сфера нематеріального виробництва – сфера послуг та духовного виробництва, що є інтелектуально насиченим сектором суспільного виробництва. Високий ступінь суспільної інтеграції самозайнятих осіб зумовлює формування взаємозв'язків з елементами фінансової системи України: бюджетним, грошово-кредитним та страховим. Позитивним моментом у розвитку фінансів домогосподарств самозайнятих осіб є активне формування нормативно-правового механізму, який регулює їх діяльність.

Зовсім інший ракурс дослідження інституційних форм фінансів домогосподарств набуває під час розгляду фермерських господарств та особистих селянських господарств. Зазначимо, що нормативно-правові форми регулювання є сприятливими для їх функціонування. Для сталого розвитку фермерських та особистих селянських господарств важливим є не тільки родинні стосунки та стосунки між членами зазначених господарств, а й державна підтримка, забезпечення їх земельними ділянками, необхідними засобами виробництва та належна фінансово-кредитна підтримка. Чинне законодавство так визначає фермерське господарство: фермерське господарство може бути створене одним громадянином України або кількома громадянами України, які є родичами або членами сім'ї, є формою підприємницької діяльності громадян зі створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства [5].

Наявність відповідної правової норми створює інституційні передумови розвитку фінансів фермерських господарств. У їх визначенні зроблено наголос на наявності родинних стосунків між членами фермерського господарства.

Державою створено Український державний фонд підтримки фермерських господарств для виконання функції з реалізації державної політики щодо фінансової підтримки становлення і розвитку фермерських господарств. Український державний фонд підтримки фермерських господарств є державною бюджетною установою.

Новоствореним фермерським господарствам та фермерським господарствам із відокремленими фермерськими садибами, фермерським госпо-

дарствам, які провадять господарську діяльність та розташовані у гірських населених пунктах, на поліських територіях, визначених в установленому порядку Кабінетом Міністрів України, на безповоротній основі кошти надаються на: відшкодування вартості розробки проектів відведення земельних ділянок для ведення фермерського господарства; відшкодування частини витрат, пов'язаних зі сплатою відсотків за користування кредитами банків, та часткову компенсацію витрат на придбання одного трактора, комбайна, вантажного автомобіля, будівництво та реконструкцію тваринницьких приміщень, включаючи вартість проектно-кошторисних документів, страхування фермерських господарств; підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації кадрів фермерських господарств у сільськогосподарських навчальних закладах; розширення досліджень із проблем організації і ведення виробництва у фермерських господарствах; видання рекомендацій із питань використання досягнень науково-технічного прогресу в діяльності фермерських господарств. На поворотній основі допомога надається для виробництва, переробки і збуту виробленої продукції, на здійснення виробничої діяльності та інші передбачені статутом Українського державного фонду підтримки фермерських господарств цілі під гарантію повернення строком від трьох до п'яти років [5].

Іншим фермерським господарствам надається допомога за рахунок державного бюджету України і місцевих бюджетів, у тому числі через Український державний фонд підтримки фермерських господарств, на поворотній основі строком до п'яти років на такі цілі: придбання техніки, обладнання, поновлення обігових коштів, на виробництво та переробку сільськогосподарської продукції, будівництво та реконструкцію виробничих і невиробничих приміщень, у тому числі житлових, закладення багаторічних насаджень, розвиток кредитної та обслуговуючої кооперації, зрошення та меліорацію земель [5].

З аналізу чинного законодавства можемо зробити висновок, що створено всі передумови для сталого розвитку фермерських господарств, проте виникає питання про дієвість та ефективність застосування нормативно-правового забезпечення їх діяльності.

Продовжуючи дослідження реалізації фінансів домогосподарств в усталених правових нормах, необхідно розглянути особисті селянські домогосподарства – ще одну конкретну форму їх вияву в сучасній економічній системі України.

Згідно з нормами чинного законодавства, особисте селянське господарство – це господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, із метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг із використан-

ням майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму. Для ведення особистого селянського господарства використовують земельні ділянки розміром не більше 2,0 га, передані фізичним особам у власність або оренду [6].

Важливо зазначити, що діяльність, пов'язана з веденням особистого селянського господарства, не належить до підприємницької діяльності [6].

Функціонування особливих форм реалізації фінансів домогосподарств дає змогу зробити такі висновки та визначити перспективи подальших розвідок у даному напрямі.

Важливим чинником розвитку домогосподарств є законодавче забезпечення їх функціонування. Шляхом урегулювання правовідносин між державою та домогосподарствами відбувається формування інституційно-правового простору, в якому реалізуються правовідносини фінансів домогосподарств.

Нормативно-правове забезпечення фінансової діяльності як суб'єктів господарювання та домогосподарств нині перебуває у стані реформування. Із прийняттям Податкового кодексу набули інституційного правовідносини між суб'єктами господарювання та державою в особі податкових органів.

Реформування системи пенсійного забезпечення змінює принципи формування фінансових ресурсів, що спрямовуються для соціального та пенсійного забезпечення.

Домогосподарства України перебувають у складних умовах зміни системних елементів нормативно-правового механізму, але у дослідженні нами визначено низку тенденцій щодо вдосконалення законодавчого забезпечення їх діяльності.

Стимулювання інноваційної активності домогосподарств шляхом створення належного нормативно-правового механізму регулювання їх діяльності – вагомий чинник формування інноваційної моделі розвитку економічної системи України.

Нормативно-правове забезпечення інституціональних форм реалізації фінансів домогосподарств дає змогу здійснювати їм свою діяльність,

створюючи належний правовий простір для їх подальшого розвитку.

Висновки. Досліджені форми домогосподарств функціонують як у реальному секторі (фермерські господарства та особисті селянські господарства), так і в секторі нематеріального та духовного виробництва (самозайняті особи), що дає змогу встановити великі можливості здійснення фінансової діяльності домогосподарствами.

Джерелом розвитку фінансів домогосподарств є розвиток самих домогосподарств, забезпечення їх життєвих потреб, відтворення людського капіталу їх членів.

Важливим напрямом подальших наукових розвідок є встановлення причин неефективності правових норм, які регулюють діяльність фермерських господарств та особистих селянських господарств, та пошук шляхів щодо усунення цих причин.

Домогосподарство як система соціальних стосунків людей утворюється як економічними, так і позаекономічними зв'язками. У підґрунті домогосподарства лежать мережеві зв'язки між його членами, формою реалізації яких виступає укладення соціального контракту між його членами стосовно економічних та позаекономічних відносин між ними. Основною метою домогосподарства є відтворення гармонійної всебічно розвиненої особистості.

Домогосподарства у соціально орієнтованій економіці представляють собою систему економічних відносин, що безпосередньо зв'язані з розподілом та перерозподілом ВВП та національного багатства. Одним з основних чинників розуміння соціальної природи домогосподарства є розкриття сумісно-розділеного способу господарювання. Це дає змогу досліджувати процеси формування, розподілу, перерозподілу і використання фінансових ресурсів домогосподарствами.

Домогосподарства у ринковій економіці функціонують у вигляді конкретних форм. У статті здійснено поділ домогосподарств за формами, що дасть змогу у подальших дослідженнях розкрити особливості формування їх фінансів.

Список літератури:

1. Фінанси: [підручник] / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
2. Глушенко В.В. Фінанси у рисунках схемах і таблицях: [навч. посіб.] / В.В. Глушенко, А.С. Глушенко, О.В. Глушенко. – Львів, Магнолія 2006, 2012. – 344 с.
3. Податковий кодекс України від 02 груд. 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Про фермерське господарство: Закон України від 19 черв. 2003 р. № 973-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=973-15>.
6. Про особисте селянське господарство: Закон України від 15 трав. 2003 р. № 742-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=742-15>.

Маслій Н.Д., к. э. н., доцент кафедры экономики и моделирования рыночных отношений
Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова
Мальченко А.В., студентка
Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ

Маслій Н.Д., Мальченко А.В. Исследование современного состояния банковского сектора Украины. В статье рассмотрены основные тенденции и проблемы функционирования современного банковского сектора Украины. Проанализированы действия по обеспечению стабильности банковского сектора в экономике Украины. Приведены рекомендации по улучшению и стабилизации, что является главной целью в обеспечении устойчивого экономического развития Украины. Обоснована необходимость формирования и реализации приоритетных направлений развития банковского сектора. На основе этого разработан ряд предложений по оптимизации управления ликвидностью отечественной банковской системы.

Ключевые слова: банк, банковский сектор, Национальный банк Украины, финансовый кризис, анализ банковского сектора.

Маслій Н.Д., Мальченко Г.В. Дослідження сучасного стану банківського сектору України. У статті розглянуто основні тенденції та проблеми функціонування сучасного банківського сектору України. Проаналізовано дії щодо забезпечення стабільності банківського сектора в економіці України. Наведено рекомендації щодо поліпшення і стабілізації банківського сектора України, що є головною метою в забезпеченні сталого економічного розвитку України. Обґрунтовано необхідність формування та реалізації пріоритетних напрямів розвитку банківського сектора. На основі цього розроблено низку пропозицій щодо оптимізації управління ліквідністю вітчизняної банківської системи.

Ключові слова: банк, банківський сектор, Національний банк України, фінансова криза, аналіз банківського сектору.

Maslii N.D., Malchenko A.V. Research the current state of the banking sector of Ukraine. This article describes the main trends and problems in the functioning of a modern banking sector of Ukraine. Analysed actions to ensure the stability of the banking sector in the economy of Ukraine. Recommendations for the improvement and stabilization of the banking sector of Ukraine, which is the main objective in the sustainable economic development of Ukraine. The conclusion about necessity of formation and realization of priority directions of development of the banking sector. Based on this, developed a number of proposals for optimizing the management of liquidity of the domestic banking system.

Keywords: bank, banking sector, The national Bank of Ukraine, financial crisis, analysis of the banking sector.

Постановка проблеми. Банковский сектор жизненно важен для экономики страны, он служит объектом тщательного надзора и регулирования как со стороны Национального банка Украины (НБУ), так и со стороны высших органов государственной власти и управления.

Вопросы устойчивого развития банковского сектора в современных реалиях украинской экономики достаточно актуальны. Обусловлено это в первую очередь повышением эффективности государственного регулирования денежно-кредитных отношений в условиях финансово-экономического кризиса и негативных тенденций в международных отношениях, в том числе и в банковской сфере.

Мировой финансовый кризис оказал разрушительное влияние на финансовые организации и

рынки Украины и привел к потере их платежеспособности и уменьшению ликвидности.

Чрезвычайно важным вопросом в современных экономико-политических условиях является обеспечение стабильности национальной валюты, общие условия достижения устойчивого развития банковского сектора страны.

Банковский сектор Украины выступает важнейшим элементом в структуре экономики нашей страны. К сожалению, на сегодняшний день в стране сложилась нестабильная экономико-политическая ситуация. Она отразилась на банковском секторе, и в частности на потребительском поведении, финансовых стратегиях компаний и прочих сферах. Основной причиной столь плачевного состояния этой сферы украинской экономики являются невозвратные кредиты.

Огромную роль в банковском кризисе также сыграли экономический кризис в стране, события на Донбассе и в Крыму, значительная девальвация гривны, а также ликвидация большого количества финансовых учреждений. Банки потеряли огромное количество клиентов и столкнулись с массовыми невыплатами кредитов. Общее обнищание населения и кризис производства привели к тому, что доля просроченных кредитов выросла с 22,1% в начале года до 24,3% на 01.06.2016 [1].

Анализ последних исследований и публикаций. За последние годы проблемам банковского сектора в Украине посвящены научные разработки многих отечественных и зарубежных ученых, в частности И. Качур, В. Лепушинского, Р. Заммит, О. Береславской, Ю. Василенко, Д. Покидина и др. Основное внимание уделяется усовершенствованию банковского сектора Украины.

Исследования, проведенные в последние годы отечественными учеными, позволили выявить, что банковский сектор Украины проходит путь реформирования аналогично другим странам, которые сделали существенный переход от режима фиксированного обменного курса к режиму инфляционного таргетирования (например, Чехия, Польша и Израиль).

Так, И. Качур акцентирует внимание на том, что кризис 2014 г. побудил органы власти к проведению реформ с целью восстановления доверия в экономике и оздоровления банковского сектора Украины. В связи с этим произошли изменения и в балансе Национального банка Украины. Основные факторы, которые повлияли на баланс НБУ:

1. переход к режиму плавающего валютного курса, что привело к уменьшению дефицита текущего счета и уменьшению давления на международные резервы НБУ;
2. финансовая поддержка международного сообщества;

3. спрос на наличные средства, что привело к изъятию депозитов населения с украинских банков. Однако в 2015 г. ситуация стабилизировалась. В результате влияния инфляции упал спрос на изъятие наличных средств населения в украинских банках;

4. поддержка НБУ банковского сектора. После кризиса поддержка НБУ банковского сектора начала снижаться. Банковский сектор стал активно выкупать депозитные сертификаты НБУ [2, с. 12].

Привлечение вышеуказанных факторов будет гарантировать, что НБУ достигнет своих целей без необходимости обращаться за финансированием к правительству в случае кризисных ситуаций.

Проанализировав статью О. Береславской, можно сделать вывод, что девальвация гривны еще больше обострила проблемы, которые годами накапливались в отечественной экономике и не решались. Сейчас необходимо сосредоточиться на решении таких острейших проблем финансово-банковского сектора, как: низкий уровень ликвидности национальных денег; недостаток развитых финансовых рынков; проблемы координации взаимодействия НБУ и правительства; значительный дефицит государственного бюджета и платежного баланса; противоречие мер поддержки банковского сектора в условиях кризиса; неконтролируемое использование кредитов рефинансирования на валютном рынке; отсутствие механизмов привлечения долгосрочных гривневых ресурсов; значительный дефицит доверия к отечественному банковскому сектору; недостаточность объемов золотовалютных резервов; высокий уровень коррупции [3; 4].

Это может стать основой для разработки и внедрения антикризисного плана действий, оздоровления и эффективного функционирования банковского сектора Украины.

Постановка задания. Целью статьи является исследование теоретических аспектов современ-

Таблица 1

Активы и обязательства отдельных банков Украины по состоянию на 01.11.2016 (млн. грн.)

Банк	Город	Дата регистрации	Активы	Балансовый капитал	Обязательства
ПРИВАТБАНК	Днепр	19.03.1992	271 025,27	30 531,71	240 493,56
РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	Киев	27.03.1992	52 409,89	9 043,73	43 366,16
УКРСОЦБАНК	Киев	27.09.1991	49 669,63	19 487,79	30 181,83
СБЕРБАНК РОССИИ	Киев	15.06.2001	47 397,69	3 620,82	43 776,87
АЛЬФА-БАНК	Киев	24.03.1993	41 187,78	5 927,80	35 259,98
ОТП БАНК	Киев	02.03.1998	24 297,22	2 549,72	21 747,50
ПВДЕННИЙ	Одесса	03.12.1993	19 564,38	2 072,34	17 492,04
ІНГ БАНК УКРАЇНА	Киев	15.12.1997	17 826,86	3 680,73	14 146,13
ПРОКРЕДИТ БАНК	Киев	28.12.2000	10 763,49	1 230,38	9 533,11
КРЕДОБАНК	Львов	31.03.1992	10 083,07	1 085,80	8 997,26

Источник: разработано на основе [7]

ного состояния банковского сектора Украины и обоснование рекомендаций для его эффективного функционирования.

Изложение основных результатов. Сегодня как никогда нужны общая концепция развития банковского сектора Украины и ряд мер со стороны государства, направленных не только на финансовую стабилизацию, но и на комплексное развитие экономики страны, ведь без финансовой индустрии и без стабильной общенациональной платежной платформы невозможно достичь устойчивого экономического роста и развития. Для этого необходимы действенные меры по урегулированию кризиса и стабилизации банковского сектора Украины:

1. Повышение роста доверия к банкам.
2. Стабилизация валютных рынков.
3. Закрепление национальной денежной единицы.
4. Привлечение инвестиций.

Национальный банк один за другим ликвидирует неплатежеспособные банки. На конец 2015 г. было ликвидировано 50 банков [1]. На 01.12.2016 в Украине функционирует 98 банков. В табл. 1 представлены основные показатели деятельности банков Украины на 01.11.2016.

Рост активов банка возможен за счет активной работы банка в сфере кредитования населения, инвестиций и прочих прибыльных операций. Качество активов каждого банка возрастает от привлеченной прибыли, а уровень надёжности банка напрямую зависит от суммы капитала, вкладов и активов. При вычитании из суммы активов банка величины его обязательств можно узнать, сколько в гривневом эквиваленте составляют чистые активы банка. Этот показатель является фактически основой платежеспособности банка.

НБУ и в дальнейшем будет продолжать выводить неплатежеспособные банки с рынка Украины, так как многие банки не уделяли должного внимания управлению кредитным риском и риском ликвидности, что привело к росту проблемной задолженности в кредитном портфеле и невозможности выполнять свои обязательства в срок. Динамика ликвидации неплатежеспособных банков в 2014–2016 гг. показана на рис. 1.

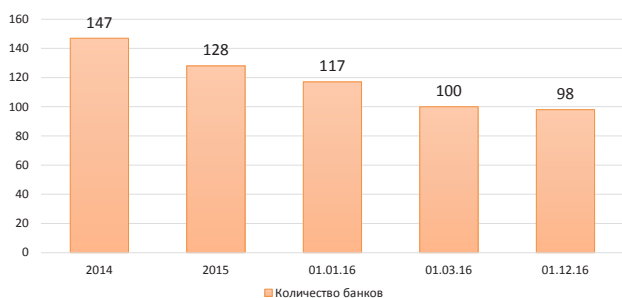


Рис. 1. Динамика количества банков Украины за 2014–2016 гг.

Источник: разработано на основе [1]

Развитый банковский сектор является необходимым условием нормального функционирования экономики любой страны. Только через эффективность работы банковского сектора можно осуществить реструктуризацию экономики, в которой нуждается Украина в период экономического кризиса.

1. В стране должно быть достаточное количество действующих банков с надежной банковской системой, которые должны быть обеспечены собственным капиталом и качеством их кредитного портфеля. Следует рассматривать сектор как такой, что систематически развивается и постоянно качественно и количественно меняется.

2. Должны отсутствовать банковские учреждения, которые не приступили к выполнению банковских операций в установленные сроки, или банки с отозванной лицензией на осуществление банковских операций.

Так, в 2016 г. одним из неплатежеспособных банков был объявлен АО «Дельта Банк» – один из крупнейших финансовых учреждений Украины. На данный момент АО «Дельта Банк» находится в стадии ликвидации, и Национальным банком Украины была отозвана лицензия на осуществление банковских операций.

3. В Украине должен функционировать центральный банк, который выступает основным координатором кредитных институтов и эффективно выполняет функции управления денежно-кредитными и финансовыми процессами в экономике.

4. Наряду с центральным банком должны действовать коммерческие банки, которые охватывают все сферы национальной экономики и внешнеэкономические связи, осуществляют широкий диапазон банковских операций и финансовых услуг для юридических и физических лиц.

Коммерческие банки являются основным звеном кредитной системы страны, в которую входят кредитные учреждения, осуществляющие разнообразные банковские операции для своих клиентов на началах коммерческого расчета.

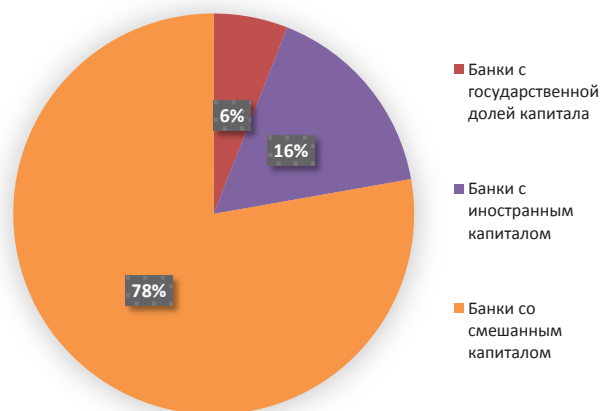


Рис. 2. Анализ банковского сектора Украины по капиталу банков за 2016 г.

Источник: разработано на основе [1]

С точки зрения устойчивости банковского сектора важно, чтобы сохранялся здоровый баланс между государственным и иностранным капиталом. Отсутствие такого баланса может привести к нестабильности в банковском секторе. На рис. 2 приведен анализ банковского сектора Украины по капиталу банков за 2016 г.

На сегодняшний день реальная доля банков с иностранным капиталом в активах банковского сектора составляет 19 банков, что пока не позволяет говорить об их доминировании на украинском рынке.

Банковский сектор Украины является одним из наиболее слабых в мире. Деятельность украинских банков сопряжена с высокими рисками и ведется в сложных макроэкономических условиях. По международным стандартам уровень рисков в банковском секторе Украины довольно высок. По уровню рисков банковского сектора Украина относится к самой последней группе надежности – десятой [8]. Исходя из оценки рисков, которые отражают сильные и слабые стороны банковского сектора каждой страны в сравнении с другими государствами, мы относим банковский сектор Украины к последней, самой слабой. В результате этого мы имеем:

1. Недоверие населения к банкам.

Проблема недоверия к банкам спровоцирована тяжелой экономической ситуацией в Украине, а также действиями Национального банка, который не выполнял свои функции. Банковский сектор Украины с 2014 г. столкнулся с серьезной проблемой, угрожающей его ликвидности и нормальному функционированию всей финансовой системы, – массовым оттоком депозитов.

В течение 2014–2015 гг. банки Украины потеряли 15,6 млрд. грн. депозитов в национальной валюте, или 3,9%. Надо отметить, что отток депозитов в национальной валюте физических лиц имеет более негативную динамику и составляет 64,6 млрд. грн., или 25,5%. Однако такой большой объем снижения депозитов в национальной валюте физических лиц частично компенсировался приростом депозитов в национальной валюте юридических лиц (на 49 млрд. грн.) за счет роста средств на текущих счетах [1].

2. Ликвидация банковских учреждений на неподконтрольных Украине территориях.

Аннексия Крыма, военные действия в Луганской и Донецкой областях, общественные настроения, подогреваемые этими событиями, вызвали панику среди населения, что привело к резкому изъятию депозитов из банковских учреждений, в первую очередь физическими лицами.

Что касается коммерческих банков, то «Приват-Банк» прекратил работу 337 своих крымских отделений, в других банках также сообщили о закрытии нескольких отделений на юго-востоке страны. В частности, у банка «Финансы и Кредит» с 15 апреля не работает отделение № 18 в Славянске; «УкрСиббанк»

закрыв отделения № 692 в Славянске и № 277 в Краматорске; отделения «ОТП Банка» в регионе работают в стандартном режиме, а временные ограничения коснулись только кредитования [9].

3. Девальвация национальной денежной единицы.

За 2014–2016 гг. гривна девальвировала по отношению к доллару США на 163% (в 2,6 раза). Такая резкая девальвация привела к росту проблемной задолженности клиентов перед банками (обслуживание валютных ипотечных кредитов стало невозможным для большинства заемщиков). Еще одним последствием девальвации является рост валютных активов и обязательств и необходимость докапитализации большинства банков. Именно кризис и убыточная клиентура выгоняют иностранные банки из Украины.

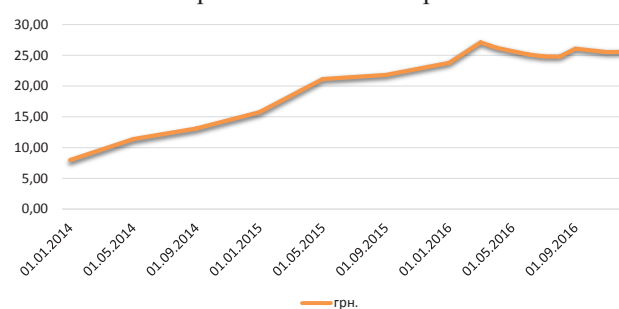


Рис. 3. Официальный курс гривны к доллару США за 01.01.2014–01.11.2016

Источник: разработано на основе [1]

4. Удорожание кредитных ресурсов в Украине.

С 04.03.2015 Национальный банк поднял учетную ставку до 30% для сдерживания инфляции в стране. По состоянию на 28.10.2016 учетная ставка составляет 14%. Такие действия не дают банкам выполнять одну из основных своих функций – кредитовать экономику, что еще больше усугубляет экономический кризис в Украине. То есть развивать бизнес в условиях таких дорогих кредитных ресурсов невозможно [1].

5. Удорожание учетной ставки Украины (ставки рефинансирования).

По состоянию на 28.10.2016 ставка рефинансирования составляет 14%. По сравнению с 2014 г. Она увеличилась на 115,4% (в 2,2 раза) [1].

По таким данным можно сделать вывод, что банковский сектор Украины находится в состоянии кризиса.

Необходимы действенные меры по урегулированию финансового кризиса, которые будут направлены на построение сбалансированной инфраструктуры финансового рынка и укреплению её по отношению к внешним факторам.

Несмотря на все негативные процессы в экономике, банковский сектор Украины необходимо выводить из кризисного состояния. Для стабилизации банковского сектора необходимо:

1. вывести с рынка неплатежеспособные финансовые учреждения;

2. постепенно отменять валютные ограничения;
3. докапитализировать банки;
4. снижать учетную ставку для удешевления кредитных ресурсов;
5. возобновит доверие населения к банковскому сектору Украины через стабилизацию ситуации на валютном рынке;
6. иметь возможность прогнозировать цену на кредитные ресурсы;
7. снижать ставку рефинансирования;
8. выявлять и немедленно выводить с рынка слабые и неплатежеспособные банки.

Меры должны быть приняты как можно быстрее, но требования должны быть упорядоченными и четко определенными. Это пойдет на благо всех вкладчиков и должно приветствоваться рынком.

Выводы. Таким образом, при всей слабости банковского сектора и многих накопившихся и своевременно нерешенных внутренних проблем экономический кризис 2014–2016 гг. рожден не самим банковским сектором, а некачественной экономической политикой правительства и монетарной политикой НБУ.

От качества и успеха в реформировании банковского и всего финансового сектора зависит успех реформирования страны в целом.

Но возобновление экономической активности, стабильный валютный курс, снижение процентных ставок по депозитам, возврат средств населения в систему, стабилизация уровня проблемной задолженности дают возможность смотреть на развитие банковского сектора с оптимизмом.

Список литературы:

1. Официальный сайт НБУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>.
2. Баланс Национального банка Украины: до, во время и после кризиса / Р. Заммит, И. Качур, В. Лепушинский // Вестник Национального банка Украины. – 2016. – № 237. – С. 6–19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2016_237_3.
3. Береславская Е. Девальвация гривны и вызванные ею вызовы для Украины / Е. Береславская // Вестник Национального банка Украины. – 2015. – № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2015_2_10.
4. Василенко Ю. Прогноз развития экономики Украины / Ю. Василенко // Вестник Национального банка Украины. – 2014. – № 12. – С. 6–12.
5. Кучеренко С.Ю. Основные тенденции развития банковской системы Украины / С.Ю. Кучеренко // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2014/03/31643>.
6. Официальный сайт Ассоциации украинских банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://aub.org.ua/>.
7. Украинский банковский портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://banker.ua/>.
8. Финансы в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finance.ua/>.

Мунтян В.В., аспірант кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
*Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету*

ДЕРЖАВНІ ЦІЛЬОВІ ПРОГРАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ МОЛОДІЖНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Мунтян В.В. Державні цільові програми як інструмент фінансування молодіжної політики в Україні. У статті досліджено законодавчу та нормативну базу фінансування заходів молодіжної політики в Україні за допомогою державних цільових програм, проаналізовано державні цільові програми «Молодь України» на 2009–2015 та 2016–2020 рр. Приділено увагу детальному аналізу фінансування завдань програми в розрізі бюджетів, учасників, стану фактичного виконання програм. Розкрито недоліки теперішнього стану фінансування за допомогою державних соціальних програм та надано рекомендації змін у розробленні, впровадженні та реалізації даних програм.

Ключові слова: державна цільова програма, фінансування молодіжної політики, молодіжна політика, бюджет, фінансова підтримка, витрати.

Мунтян В.В. Государственные целевые программы как инструмент финансирования молодежной политики в Украине. В статье исследованы законодательная и нормативная база финансирования мероприятий молодежной политики в Украине с помощью государственных целевых программ, проанализированы государственные целевые программы «Молодежь Украины» на 2009–2015 и 2016–2020 гг. Уделено внимание детальному анализу финансирования задач программы в разрезе бюджетов, участников, состояния фактического выполнения программы. Раскрыты недостатки нынешнего состояния финансирования за счет государственных социальных программ и даны рекомендации изменений в разработке, внедрении и реализации данных программ.

Ключевые слова: государственная целевая программа, финансирование молодежной политики, молодежная политика, бюджет, финансовая поддержка, расходы.

Muntian V.V. The government target programs as a tool for youth policy instrument in Ukraine. In the article have been researched the legal and regulatory framework for financing of youth policy in Ukraine through the government target programs, analyzed the state target programs «Youth of Ukraine» for 2009-2015 and 2016-2020 years. The authors paid attention to the detailed analysis of the financing of program objectives in the context of budgets, participants, and the actual program status. In the article presented the disadvantages of the financing current status by government social programs and given recommendations of changes in the designing and implementation of these programs.

Keywords: government target program, youth policy financing, youth policy, budget, financial support, costs.

Постановка проблеми. Сьогодні Україна переживає трансформаційний період, в якому чималу роль необхідно віддати молодому поколінню українців. Євроінтеграційний вектор розвитку країни стає можливим завдяки здатності молоді імплементувати європейські цінності в українські реалії і робити відповідні зміни на місцевому та державному рівнях. Розвиток молодих українців можливий у разі впровадження державою повноцінної та всебічної молодіжної політики, що потребує відповідного фінансування. На даний момент в Україні діє державна цільова соціальна програма «Молодь України», однак низка факторів робить дію цієї програми неефективною, частково нівелюючи потенціал молоді країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ефективності державних цільових програм,

у тому числі спрямованих на роботу з молоддю, висвітлена низкою вітчизняних науковців. До їх числа можна віднести Є. Бородіна [1], Т. Тарасенко [2], І. Хохрякову [3], А. Фартушну [4]. Однак питання дієвості та ефективності фінансування завдань із розвитку молодіжної політики в Україні досі розкрито не повною мірою. Українськими науковцями не проводився аналіз сучасного стану цільової програми «Молодь України», відповідно, постає питання ефективності та результативності даної програми.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз державної цільової соціальної програми «Молодь України» та надання рекомендацій щодо покращення стану фінансування завдань молодіжної політики. Виходячи з цього, автор ставить перед собою такі завдання:

- дослідити нормативну та законодавчу базу щодо фінансування молодіжної політики;
- порівняти державні соціальні цільові програми «Молодь України»;
- проаналізувати показники державної цільової програми «Молодь України» у розрізі напрямів роботи, завдань, бюджетів тощо;
- розробити пропозиції щодо покращення механізму фінансового забезпечення ІГС.

Виклад основних результатів. Після здобуття незалежності Україна поставила одним із пріоритетних завдань побудову якісної молодіжної політики на державному рівні. Першими основоположними нормативними актами стали Декларація «Про загальні засади державної молодіжної політики в Україні», яка прийнята Верховною Радою України 15 грудня 1992 р., та Закон України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» від 5 лютого 1993 р., в якому було визначено загальні засади створення організаційних, соціально-економічних, політико-правових умов соціального становлення та розвитку молодих громадян України в інтересах особистості, суспільства та держави, основні напрями реалізації державної молодіжної політики в Україні щодо соціального становлення та розвитку молоді [5].

Для реалізації молодіжної політики органами державної влади розроблюються молодіжні програми у напрямках розвитку та становлення молоді, громадянського суспільства, забезпечення молоді роботою та житлом тощо. Серед найбільш вагомих програм щодо реалізації молодіжної політики в Україні стала дер-

жавна програма «Молодь України», що носила різні назви у різні періоди її існування.

Перша загальнодержавна молодіжна програма під назвою «Про комплексні заходи Кабінету Міністрів України щодо реалізації державної молодіжної політики в Україні («Молодь України»)» була прийнята Постановою Кабінету Міністрів України № 348 від 20 березня 1998 р. [6], наступна – «Загальнодержавна програма підтримки молоді на 2004–2008 роки», затверджена Законом України № 1281-IV від 18 листопада 2003 р. [7]. У 2009 р. Кабінет Міністрів прийняв «Державну цільову соціальну програму «Молодь України на 2009–2015 роки», і на початку 2016 р. урядом була ухвалена однойменна програма на наступні п'ять років [8; 9].

У даній статті автором взято до уваги програми «Молодь України» на 2009–2015 рр. та 2016–2020 рр. (далі – Програми). Паспорти обох Програм передбачають виконання визначених їх розробниками завдань. У табл. 1 відображено основні завдання Програм 2009 та 2016 рр.

У Програмі 2016 р. автори визначили на одне завдання більше, при цьому переформатувавши попередні, змістивши вектор у бік більш актуальних завдань визначеного періоду.

У новій Програмі автори зменшують питому вагу завдання № 1 з Програми 2009 р., включивши його у вигляді заходу до завдання «Формування громадянської позиції і національно-патріотичне виховання молоді». Додалося завдання щодо створення умов для забезпечення молоді житлом. У вигляді перейняття європейського досвіду окре-

Таблиця 1

Основні завдання розвитку молодіжної політики, визначені Програмами «Молодь України» на 2009–2015 та 2016–2020 рр.

Завдання Програми на 2009–2015 рр. [8]	Завдання Програми на 2016–2020 рр. [9]
1. Створення умов для творчого розвитку особистості, інтелектуального самовдосконалення молоді	1. Формування громадянської позиції і національно-патріотичне виховання молоді
2. Утвердження патріотизму, духовності, моральності та формування загальнолюдських цінностей у молоді	2. Популяризація та утвердження здорового і безпечного способу життя та культури здоров'я серед молоді
3. Пропаганда формування здорового способу життя	3. Набуття молодими людьми знань, навичок та інших компетенцій поза системою освіти (розвиток неформальної освіти)
4. Створення сприятливого середовища для забезпечення зайнятості молоді	4. Створення умов для працевлаштування молоді (забезпечення первинної і вторинної зайнятості та самозайнятості молоді)
5. Надання фінансової підтримки молодіжним та дитячим громадським організаціям	5. Створення умов для забезпечення молоді житлом
6. Забезпечення розвитку молодіжного співробітництва	6. Забезпечення партнерської підтримки молоді, що проживає на тимчасово окупованій території України, та внутрішньо переміщених осіб
7. Проведення моніторингу становища молоді в Україні	7. Надання фінансової підтримки молодіжним та дитячим громадським організаціям
	8. Забезпечення міжнародного молодіжного співробітництва

ним завданням виділений розвиток неформальної освіти серед молоді.

На рис. 1 відображено обсяги планового фінансування Програм із 2009 по 2020 р.

Аналізуючи дані, спостерігається нерівномірність у плановому фінансуванні Програм. Особливо це стосується Програми на 2009–2015 рр. Перше значне зростання обсягів коштів, що виділяються, спостерігається у 2012 р., коли до джерел фінансування включено кошти місцевих бюджетів. Це дало змогу одразу підвищити рівень планового показника в три рази порівняно з попереднім роком. На рисунку видно перехід між першою та другою Програмами, що характеризується незначним зменшенням загального обсягу фінансування, що, відповідно до опису Програми на 2016–2020 рр., пояснюється врахуванням реальних можливостей бюджетів. Це пояснює значне зменшення обсягу та частки коштів (рис. 2) із державного бюджету на 2016 р., що пов'язано з прийняттям Програми на початку 2016 р. після затвердження бюджету країни на рік.

Із рис. 2 видно, що протягом 2012–2020 рр. лівову частку фінансування Програм покладено на місцеві бюджети. Разом із цим у Програмі на 2016–2020 рр. заплановано значне фінансування з державного бюджету, що пов'язане з великою кількістю внесених у Програму загальноукраїнських заходів, що будуть фінансуватися за рахунок Міністерства молоді та спорту України, а також пов'язаних міністерств та інституцій (НАМН, МОН, ДСНС, МОЗ НАН тощо).

У новій Програмі на 2016–2020 рр. автори заклали фінансування з інших джерел у середньому на рівні 2,6%. На думку автора, цей показник є заниженим та потребує збільшення як перспективне та вагоме джерело в розвитку молодіжної політики.

Розглянемо детально виконання Програми протягом 2009–2015 рр. За статистичними даними звіту про результати виконання, Державна цільова соціальна програма «Молодь України» на 2009–2015 рр. [10] за фінансовими показниками виконана лише на 58,4%. Найбільше відносно недофінансування належить місце-

вим бюджетам. Фактичні касові видатки становили 55,3% від планових. Державний бюджет виконав фінансування на 59,8%. Найбільше до планового показника залучено коштів з інших джерел. Невтішні показники свідчать про багато факторів та проблем, що вплинули на них: невміння авторів Програми вірно спланувати обсяги завдань, заходів та необхідних для цього коштів; нестабільність політичного та

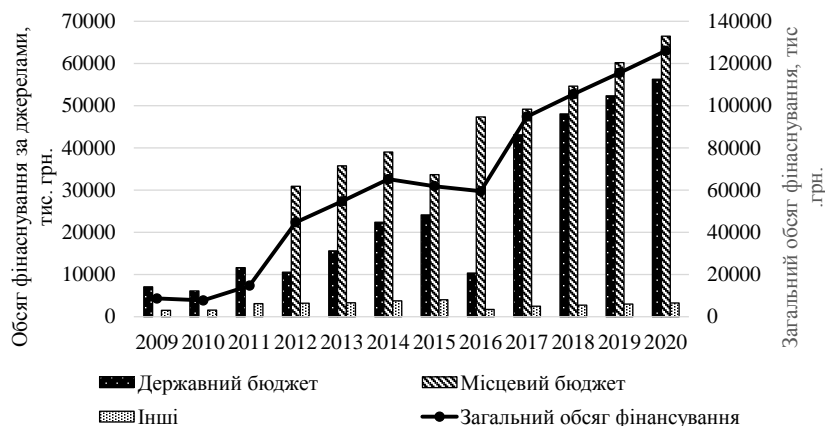


Рис. 1. Динаміка обсягів фінансування Програм «Молодь України» загалом та в розрізі джерел із 2009 по 2020 р., тис. грн.

Джерело: складено автором на основі [8; 9]

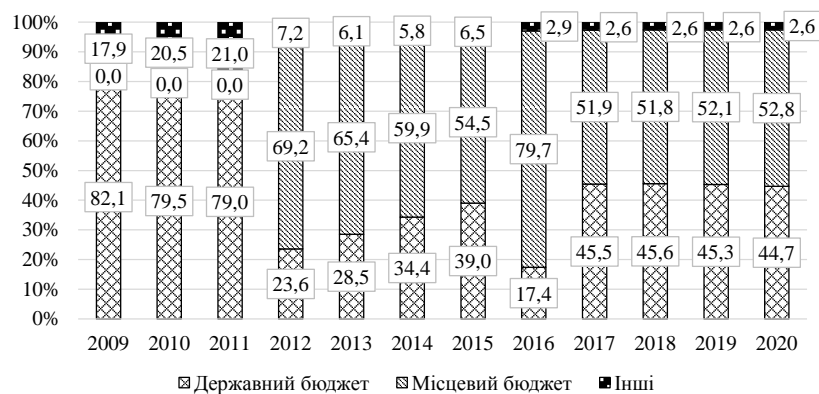


Рис. 2. Планова частка джерел фінансування Програми «Молодь України» протягом 2009–2020 рр., %

Джерело: складено автором на основі [8; 9]

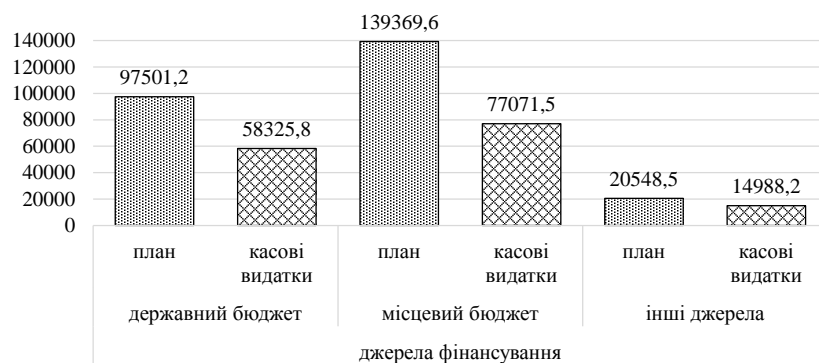


Рис. 3. Виконання фінансових показників Програми «Молодь України» на 2009–2015 рр. у розрізі джерел фінансування, тис. грн.

Джерело: складено автором на основі [6]

економічного середовища України; віддання пріоритету іншим сферам та напрямам діяльності держави у разі дефіциту коштів; низька активність молоді в деяких напрямках та недоцільність організації заходів у повному обсязі.

Порівняно з виконанням фінансування в неповному обсязі кількість залученої молоді до заходів у рамках реалізації Програми перевищила планові показники на 11,2% (порівняно з плановими

2,27 млн. осіб залучено 2,5 млн. осіб). Замість запланованих 11,36 грн. на особу, витрачено фактично лише 5,97 грн., що майже вдвічі менше за плановий показник, що можна охарактеризувати як прагнення збільшити кількість для звітування, не зберігаючи при цьому якість. На рис. 4 видно, що фактично в п'яти із семи завдань кількість залученої молоді більша за заплановану, при цьому в усіх цих завданнях касові витрати значно менші за планові.



Рис. 4. Обсяги фінансування та кількість залученої молоді у розрізі завдань Програми «Молодь України» на 2009–2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [8; 10]

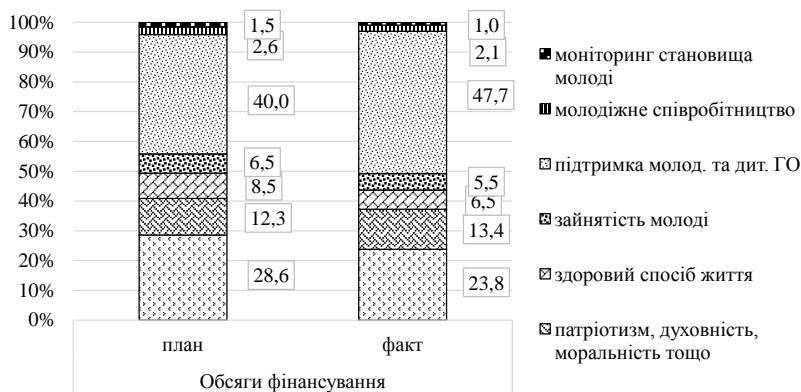


Рис. 5. Структура фінансування завдань Програми «Молодь України» на 2009-2015 рр., %

Джерело: складено автором на основі [8; 10]

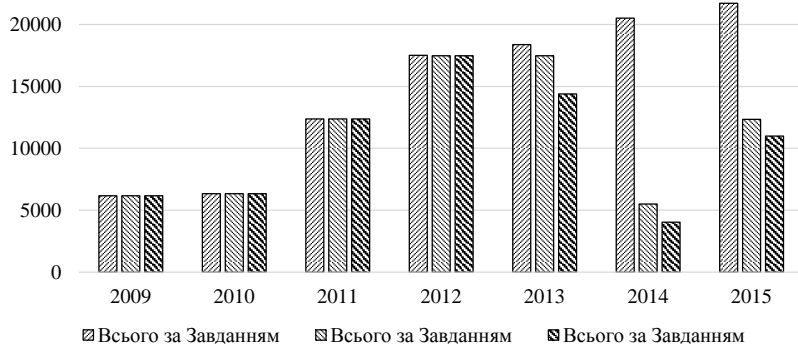


Рис. 6. Динаміка витрат на фінансову підтримку молодіжних та дитячих громадських організацій України в рамках ДСЦ Програми «Молодь України» на 2009–2015 рр., тис. грн.

Джерело: складено автором на основі [8; 10]

На думку автора, економія витрачених коштів за збільшення кількості залученої молоді є позитивним показником у завданнях, що містять заходи інформаційного характеру (акції, круглі столи, семінари тощо), наприклад завдання з популяризації здорового способу життя. Але не є доцільною така економія у завданнях, що ставлять на меті роботу з розвитку молоді (проведення олімпіад, конкурсів тощо на 7% більше учасників за фактичного фінансування 37% від запланованого), міжнародного співробітництва тощо.

Найбільший пріоритет авторами Програми був відданий завданню щодо надання фінансової підтримки молодіжних та дитячих громадських організацій, що є свідченням розуміння важливості побудови та розвитку громадянського суспільства, орієнтуючись на потреби дітей та молоді та сприяючи їх реалізації (рис. 5).

Аналізуючи динаміку обсягів фінансування завдання з підтримки молодіжних та дитячих громадських організацій, слід зазначити, що показники, закладені під час планування Програми, і показники фактичного фінансування значно відрізняються. З рис. 6 видно, що починаючи з 2013 р. обсяги фінансування зазначеного завдання скоротилися, і в 2014 р. обсяг коштів, що були фактично надані бенефіціарам, відрізнявся від плану майже у п'ять разів. Передусім це пов'язано із нестабільною економічною та політичною ситуацією, що виникла в Україні на межі 2013–2014 рр., та розгортанням збройного конфлікту на сході країни. Це пояснює і значно менший обсяг коштів, закладений у бюджет 2014 і 2015 рр., на виконання даного завдання.

При цьому фінансування скоротилося не тільки з державного бюджету, але і з місцевих бюдже-

тів та інших джерел. Зважаючи на те, що до числа інших джерел входять приватні та юридичні особи, а також благодійні та інвестиційні фонди, міжнародні інституції зменшення фінансування з їх боку є шоковою короткостроковою реакцією на події в Україні, що підтверджується їх значним зростанням (майже втричі) вже в 2015 р. порівняно з 2014 р.

Із рис. 6 бачимо, що в 2015 р. під час закладання більшої суми на фінансування завдання пропорційно зростає й активність громадських організацій та освоєння ними коштів на актуальні для України проекти.

Слід акцентувати увагу на тому, що протягом 2009–2011 рр. обсяги коштів, заплановані Програмою, закладені в бюджет на відповідний рік та фактично профінансовані, ідентичні, що пояснюється прийняттям у 2012 р. змін до Програми «Молодь України» на 2009–2015 рр., та відповідним коригуванням показників.

Висновки. Підводячи підсумки, слід зупинитися на декількох аспектах упровадження і дії Державної соціальної цільової програми «Молодь України» на 2009–2015 рр. Передусім прийняття такої Програми стало спробою уряду зробити крок до середньострокового планування. Однак перебуваючи в умовах невизначеності та нестабільної політичної й економічної ситуації, дана спроба виявилася не успішною, про що свідчить низький рівень фактично профінансованих завдань та заходів.

Зважаючи на це, необхідно робити перехід від бюджетоорієнтованої програми до програми, в якій має зростати частка коштів з інших джерел (благодійних фондів, міжнародних інституцій, приватних осіб тощо), що дасть змогу зменшити навантаження на державний і місцеві бюджети, пом'якшити коли-

вання у фінансуванні в умовах нестабільності, підвищити рівень заходів, що є загребуваними серед дітей та молоді, а не прописані працівниками державних органів.

У 2016 р. була прийнята аналогічна програма до 2020 р., але, як показав аналіз, її розробники користувалися оптимістичним сценарієм економічного розвитку країни та не врахували умов невизначеності внаслідок затягнутої економічної та політичної кризи.

Наступним недоліком, що стосується цільових програм держави та конкретно цієї в даному разі, є спрямованість на кількісний результат. У своїх звітах органи влади оперують обсягом коштів та кількістю залученої до заходів молоді. Однак при цьому, як зазначалося вище, нівелюється поняття ефективності заходів на основі корисності, економічного ефекту в майбутньому (що особливо стосується завдання з працевлаштування молоді). Таким чином, автор статті ставить перед собою завдання подальшого розроблення та надання рекомендацій щодо імплементації повноцінної та розширеної системи оцінки ефективності цільової програми з роботи з молоддю.

Значним недоліком Програми на 2009–2015 рр. стала відсутність завдання щодо забезпечення молоді житлом, що нині є проблемним та невирішеним у нашій державі. Розробники Програми на 2016–2020 рр. включили його до переліку завдань, однак заходи, передбачені його в рамках, зводяться лише до інформаційної, пропагандистської, консультативної роботи. Це ставить під сумнів доцільність і, відповідно, ефективність освоєних бюджетних коштів під час проведення даних заходів із вирішення проблеми забезпечення молоді житлом.

Список літератури:

1. Бородін Є.І. Загальнодержавна молодіжна програма в Україні в контексті удосконалення механізму державної молодіжної політики / Є.І. Бородін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2010-01/10beidmp.pdf>.
2. Тарасенко Т. Визначення освітнього напрямку в молодіжному законодавстві України / Т. Тарасенко // Актуал. пробл. держ. упр.; редкол. С.М. Серьогін (гол. ред.) [та ін.]. – 2005. – № 4. – С. 163–173.
3. Хохрякова І. Державні програми у сфері зайнятості молоді в Україні / І. Хохрякова // Держава та регіони; редкол.: О.Г. Мордвінов (гол. ред.) [та ін.]. – 2009. – № 1. – С. 179–186.
4. Фартушна А.І. Оцінка результативності та ефективності реалізації державних цільових програм в Україні / А.І. Фартушна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/conf/2011-2/doc/2/12.pdf>.
5. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні: Закон України від 5 лютого 1993 р. № 2998-12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>.
6. Про Комплексні заходи Кабінету Міністрів України щодо реалізації державної молодіжної політики в Україні («Молодь України»): Постанова Кабінету Міністрів України від 20 березня 1998 р. № 348 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/348-98-%D0%BF>.
7. Про Загальнодержавну програму підтримки молоді на 2004–2008 роки: Закон України № 1281-IV від 18 листопада 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1281-15>.
8. Про затвердження Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2009–2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 28 січня 2009 р. № 41 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/41-2009-%D0%BF>.
9. Про затвердження Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2016–2020 роки та внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України: Постанова Кабінету Міністрів України від 18 лютого 2016 р. № 148 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/148-2016-%D0%BF>.
10. Звіт про результати виконання Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2009–2015 роки / Міністерство молоді та спорту України. – 20 с.

Полинюк Н.І., аспірант
кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
*Львівський національний університет
імені Івана Франка*

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ МІЖТЕРИТОРІАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО ВИРІВНЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Полинюк Н.І. Перспективи впровадження зарубіжного досвіду міжтериторіального фінансового вирівнювання в Україні. У статті розглянуто особливості вітчизняної системи міжтериторіального фінансового вирівнювання. Наведено практичні пропозиції щодо впровадження змін до механізму перерозподілу коштів між бюджетами різних рівнів України. Зосереджено увагу на напрямках впровадження реформи міжбюджетних взаємовідносин та розподілу повноважень між рівнями бюджетної системи країни. Обґрунтовано необхідність зменшення ступеня фінансового вирівнювання. Охарактеризовано моделі фінансового вирівнювання, що застосовуються в різних зарубіжних країнах, та визначено можливості використання окремих елементів таких моделей на території України.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансове вирівнювання, міжбюджетні відносини, міжбюджетні трансферти, вертикальне вирівнювання, горизонтальне вирівнювання, соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць.

Полинюк Н.И. Возможности внедрения зарубежного опыта межтерриториального финансового выравнивания в Украине. В статье рассмотрены особенности отечественной системы межтерриториального финансового выравнивания. Приведены практические предложения по внедрению изменений в механизм перераспределения средств между бюджетами разных уровней Украины. Сосредоточено внимание на направлениях внедрения реформы межбюджетных взаимоотношений и распределения полномочий между уровнями бюджетной системы страны. Обоснована необходимость уменьшения степени финансового выравнивания. Охарактеризованы модели финансового выравнивания, применяемые в различных зарубежных странах, и определены возможности использования отдельных элементов таких моделей на территории Украины.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовое выравнивание, межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты, вертикальное выравнивание, горизонтальное выравнивание, социально-экономическое развитие административно-территориальных единиц.

Polyniuk N.I. The possibility of introducing foreign experience of inter-territorial fiscal equalization in Ukraine. In the article the peculiarities of the domestic financial system interterritorial alignment. The practical proposals for implementation of changes to the mechanism of redistribution of funds between the different levels of Ukraine. Particular focus on areas of implementation of the reform of intergovernmental relations and the division of powers between levels of the budget system. Also, the necessity of reducing the degree of financial equalization. The author describes a model of financial equalization used in various foreign countries, and identified the possibility of using some elements of such models in Ukraine.

Keywords: financial resources, financial equalization, intergovernmental relations, intergovernmental transfers, vertical alignment, horizontal alignment, socio-economic development of administrative units.

Постановка проблеми. Збільшення диспропорцій у соціально-економічному розвитку територій України активізує питання розроблення ефективних механізмів їх скорочення. Збалансованість міжтериторіального розвитку досягається різними засобами державного регулювання, серед яких важливе місце належить механізму фінансового вирівнювання місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Теоретичне узагальнення суті механізму фінансового вирівнювання, чіткий розподіл його структури, місця і мети окремих елементів має непересічне значення, оскільки сприяє визначенню хитких еле-

ментів механізму і шляхів зміцнення та посилення їхньої позитивної дії. Дослідженням проблем міжбюджетного вирівнювання присвячено значну кількість робіт вітчизняних учених-економістів: В. Базилевича, Н. Бак, С. Буковинського, О. Василика, Ю. Глущенко, В. Дем'янишина, О. Кириленко, М. Кульчицького, І. Луніної, В. Опаріна, К. Павлюк, І. Чугунова, С. Юрія та ін. В основі праць учених лежить узагальнення основ взаємовідносин між державним та місцевими бюджетами з обґрунтуванням необхідності існування інституту місцевого самоврядування із власною фінансовою базою.

Виклад основних результатів. Попри фінансову децентралізацію, що відбувається в економіці України, питання ефективного розподілу бюджетних коштів між рівнями бюджетної системи з поступовим зменшенням необхідності у вертикальному та горизонтальному фінансовому вирівнюванні залишається актуальним, оскільки від нього залежить рівень соціального захисту та покращення рівня життя населення, соціально-економічний розвиток регіону тощо. Водночас для зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування в Україні необхідно вдосконалити механізм фінансового вирівнювання територій. Візьмемо до уваги, що світовою практикою визначено методи класифікації видаткових потреб місцевих бюджетів. Для них притаманні переваги та недоліки, але вибір того чи іншого, як правило, залежить від якості статистичної інформації та моделі фінансового вирівнювання.

Формами фінансового вирівнювання є вертикальне та горизонтальне, і в кожній країні його здійснення спрямоване на досягнення різних цілей. Серед загальних можна виокремити такі:

- забезпечення мінімальних стандартів суспільних послуг по всій країні;
- надання органам місцевого самоврядування мінімального рівня ресурсів для фінансування своєї діяльності;
- створення стабільної, передбачуваної, достатньої ресурсної бази органам місцевого самоврядування;
- досягнення ефективності та результативності;
- забезпечення політичної злагоди [1, с. 137].

Однією з головних цілей державної регіональної фінансової політики щодо збалансування рівнів соціально-економічного розвитку територій є нівелювання вертикальних та горизонтальних фіскальних дисбалансів за фінансового вирівнювання. Так, під вертикальними фіскальними дисбалансами розуміють невідповідність між обсягами фінансових ресурсів того чи іншого рівня влади, регіонального чи місцевого, й обсягами завдань та обов'язків, що на нього покладаються в процесі розподілу компетенції між центральною, регіональною і місцевою владою. Вертикальний фіскальний дисбаланс виникає за недостатності фінансових ресурсів і невідповідності певному рівню влади для забезпечення суспільних і державних послуг у межах його завдань, адже державні субсидії і дотації в багатьох країнах забезпечують значну частину місцевих бюджетних доходів. Важливо зазначити, що методи вертикального фінансового вирівнювання – це способи його здійснення на основі використання таких інструментів, як:

- загальні та спеціальні трансферти;
- внески територій;
- розподілені й передані податки та ін.

В Іспанії визначення суми для розподілу загальних трансфертів автономним громадам здійснюється в три етапи. Спочатку оцінюється загальний обсяг

ресурсів для розподілу з урахуванням відмінностей у фінансуванні видатків і потенційних податкових доходах. Потім загальна сума дотацій підвищується відповідно до зростання загальних податкових доходів і внесків на соціальне страхування. Після цього отримана величина ще збільшується на рівень зростання загальних видатків центрального уряду та інших автономних урядових агенцій. Джерела фондів, з яких надаються трансферти органам місцевого самоврядування, можуть бути різними: формуватися за рахунок внесків більш заможних територій, надходжень від окремих податків, загальних доходів центрального бюджету.

Наприклад, система розподілу доходів у Німеччині побудована на основі додержання принципу фіскального федералізму, що включає чіткий розподіл функцій і повноважень між федеральним урядом та землями, розмежування доходів між федеральним бюджетом і бюджетами земель, складну систему фінансового вирівнювання. Ще одним важливим аспектом є те, що фінансове вирівнювання здійснюється в чотири етапи:

- розподіл податків по вертикалі з горизонтальним ефектом;
- підвищення податкових можливостей за допомогою додаткових часток окремих податків;
- вирівнювання згідно з показником фінансових можливостей і показником вирівнювання;
- додаткові відрахування відповідно до завдань земель і додатково до цього надання федеральним урядом фінансової допомоги. Вирівнювання по вертикалі полягає у розщепленні окремих видів податків між федерацією, землями та громадами.

Фінансування делегованих повноважень муніципалітетів і регіонів у Чеській Республіці проводиться через цільові трансферти з державного бюджету. Такі трансферти без винятку формують значну частину доходів місцевих бюджетів. Обсяг субвенції, що надається з державного бюджету бюджету муніципалітету, визначається в розрахунку на 1% сукупних доходів бюджету муніципалітету, а для регіонального бюджету – із розрахунку на 85% сукупних доходів цього бюджету. Такий порядок розрахунку обсягу субвенцій для регіональних бюджетів уведено на початку 2000-х років у зв'язку зі збільшенням податкових надходжень до таких бюджетів. Іншим важливим джерелом доходів бюджетів муніципалітетів є капітальні трансферти з державного бюджету за програмами: охорони навколишнього середовища, культури, фізичної культури та спорту. Ці програми реалізуються у вигляді інвестиційно-інноваційних проектів розвитку інфраструктури та мережі закладів відповідного профілю надання суспільних послуг.

Цільові трансферти також використовуються для забезпечення фінансування делегованих регіональним органам державної влади повноважень. Фінансування таких повноважень, як і у випадку з муніци-

палітетами, проводиться через територіальні органи міністерств і відомств через державні цільові програми, тобто фінансове вирівнювання ґрунтується на вертикальних засадах. Муніципалітетам надано право формувати фонд фінансових ресурсів для реалізації важливих інвестиційних проектів муніципального значення.

Під час горизонтального фінансового вирівнювання перевага надається використанню незв'язаних міжбюджетних трансфертів. Це пояснюється можливістю органів місцевого самоврядування краще відповідати потребам населення в суспільних благах. Інших елементів системи фінансового вирівнювання горизонтального підходу не передбачено. До прикладу, доходи муніципалітетів Данії формуються за рахунок податкових надходжень, неподаткових надходжень (плати та внески) та трансфертів. У загальному можна зробити висновок про те, що бюджети базового рівня державного управління в Данії – бюджети муніципалітетів – забезпечені податковими та неподатковими надходженнями.

У Франції між центральним урядом і органами місцевого самоврядування укладаються спеціальні акти «Про фінансову стабільність» терміном на три роки, в яких обсяг загальної дотації коригується відповідно до рівня інфляції і зростання ВВП. В інших країнах, зокрема у Великій Британії, загальна сума дотацій органам місцевого самоврядування встановлюється на основі поєднання обох методів. Обсяг трансфертів визначається урядом з урахуванням співвідношення між центральним і місцевим оподаткуванням і потреб у фінансуванні місцевих суспільних послуг.

Виходячи з того, що ставка оподаткування зростає не більшими темпами, ніж рівень інфляції, податкова база збільшується відносно повільно. Сума трансфертів для підтримки доходів (Revenue Support Grant – RSG) розраховується так [6, с. 16]:

– RSG SSA NNDR CT = – – (1) де SSA (Standard Spending Assessment) – стандартна оцінка, що здійснюється центральним урядом щорічно, відображає відносні потреби органів влади у видатках на основі врахування характеристик території та кількості споживачів послуг;

– CT – доходи від місцевих податків за стандартною (однаковою для всіх територій) ставкою оподаткування.

Аналізуючи зарубіжний досвід організації фінансового вирівнювання місцевих бюджетів, необхідно зазначити, що в багатьох країнах створено досить ефективні механізми фінансового вирівнювання. Однак світова практика фінансового регулювання територіального розвитку дуже диференційована залежно від особливостей і розвиненості національних економік, від державного устрою окремих країн, від політичних традицій і від форм міжнародної інтеграції. Безумовний інтерес і можливість упровадження в Україні становить доцільність запро-

вадження прив'язки загальної суми окремих видів трансфертів місцевим бюджетам до конкретного джерела доходів державного бюджету. Зокрема можливо визначити певний відсоток доходів державного бюджету для розподілу серед місцевих бюджетів субвенцій на виконання інвестиційних проектів, джерелом фінансування встановити надходження загальнодержавних податків.

Узагальнення досвіду зарубіжних країн дає змогу зробити висновок про те, що в умовах трансфармаційної економіки України організація процесів перерозподілу фінансових ресурсів повинна відповідати таким вимогам:

- вирівнювання доходів не може бути повним, щоб при цьому місцеві органи влади не втратили самостійність і стимули до використання власних податкових джерел, тобто ставка вирівнювання повинна бути істотно нижчою 100%;
- вирівнювання доходів бюджетів одного рівня повинно здійснюватися так, щоб послідовність адміністративно-територіальних одиниць до і після перерозподілу доходів не змінювалася.

Навіть за умов найефективнішого розподілу видаткових та доходних повноважень по вертикалі управління державою будуть існувати територіальні одиниці з надлишковими фінансовими ресурсами та територіальні одиниці, в яких недостатньо бюджетних коштів. Це відбувається через різний рівень соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць причому первинний розподіл видаткових та доходних повноважень орієнтується на середній рівень їхнього розвитку. Необхідність фінансового вирівнювання продиктована переважно такими причинами [8]:

1. різні муніципалітети в різні періоди часу отримували неоднакові доходи від податків, що розподіляються в рамках вертикального вирівнювання;
2. різниця між делегованими видатковими повноваженнями територіальних одиниць;
3. різниця між обсягами необхідних видатків під час виконання однакових делегованих повноважень органами місцевого/регіонального самоврядування;
4. фіскальний розрив між делегованими видатковими повноваженнями органів місцевого/регіонального самоврядування та закріпленими доходами на їхнє виконання в цілому по всіх адміністративно-територіальних одиницях (розрив між обсягами видатків місцевих/регіональних бюджетів та загальним обсягом доходів, що враховуються під час фінансового вирівнювання);
5. межі адміністративно-територіальних одиниць визначені не оптимально, внаслідок чого існує значна різниця в рівнях їхнього економічного розвитку;
6. компенсація видатків на надання суспільних благ зі значними зовнішніми ефектами;
7. надання субвенцій із метою стабілізації економічної кон'юнктури, вирівнювання доходів населення, інші загальнодержавні цілі, внаслідок яких

держава втручається в територіальну структуру виробництва та надання суспільних благ, компенсаційні видатки, спричинені зовнішніми ефектами від надання суспільних благ. Загальні міжбюджетні трансферти займають найближчу позицію до закріплених доходів територіальних бюджетів. Причина цього – можливість органів місцевого самоврядування самостійно використовувати бюджетні ресурси. У разі отримання міжбюджетних трансфертів виробництво всіх суспільних благ зазвичай збільшується, однак не призводить до змін у структурі їхньої пропозиції.

Значимо, що отримання загальних міжбюджетних трансфертів вигідно для територіальних одиниць, що, однак, не стимулює органи місцевого самоврядування до розвитку власної дохідної бази. Якщо ж за горизонтального фінансового вирівнювання надавалися б цільові міжбюджетні трансферти, то визначення центру їхнього використання виявилось б для державного рівня влади досить складною технічною проблемою. Тобто є можливість використовувати отримані бюджетні ресурси і на виконання власних повноважень, з'являється стимул ефективного їхнього витрачання на надання делегованих повноважень для максимального фінансування більшої кількості напрямів діяльності муніципалітетів.

Натомість загальні міжбюджетні трансферти можуть надаватися для виконання всіх повноважень органів місцевого самоврядування або тільки для виконання делегованих повноважень. Недоліком цих трансфертів є врахування всіх видаткових повноважень та дохідних джерел під час фінансового вирівнювання, що може позбавляти стимулу до нарощування власної дохідної бази.

На сьогодні в Україні діє варіант надання загальних міжбюджетних трансфертів у вигляді дотацій вирівнювання. Підсумовуючи недоліки та переваги різних видів загальних міжбюджетних трансфертів, можна зробити висновок, що оптимальними умовами горизонтального вирівнювання є врахування видатків та доходів на виконання делегованих повноважень із можливістю використання зекономлених коштів на виконання власних повноважень. Органи влади вищого рівня, що надають міжбюджетні трансферти, зацікавлені заздалегідь визначити їхній напрям.

Цільові міжбюджетні трансферти (субвенції) можуть виділятися або на реалізацію конкретних проектів (програм), або у цілому на галузь. У другому випадку вони меншою мірою обмежують автономію органів місцевого самоврядування. Державні органи влади та регіональний рівень виділяють цільові міжбюджетні трансферти для збільшення рівня споживання певних суспільних благ. Відповідно до цього, з отриманням субвенцій на рівні території збільшується обсяг надання певних суспільних благ, а обсяг решти суспільних благ не зменшується або збільшується незначно (якщо цільові міжбюджетні тран-

сферти дали змогу вивільнити бюджетні ресурси з об'єктів, що фінансуються за рахунок субвенцій).

З отриманням зв'язаних міжбюджетних трансфертів структура суспільних благ на місцевому рівні змінюється. Крім того, капітальні субвенції здатні в довгостроковій перспективі зменшити структуру суспільних благ, що надаються на місцевому рівні. Так, за рахунок субвенцій здійснюються інвестиції, що збільшать у подальшому кількість об'єктів комунальної форми власності, які необхідно буде фінансувати за рахунок коштів територіальних бюджетів. Тобто інші комунальні об'єкти отримують уже менший обсяг бюджетних ресурсів порівняно з тим, який би вони отримали в разі відсутності вказаного об'єкту. Ситуація ускладнюється, якщо побудований унаслідок інвестицій за рахунок субвенцій об'єкт не відповідає потребам населення.

Існують також цільові міжбюджетні трансферти, умовою надання яких є спільне фінансування за рахунок коштів бюджету вищого рівня та певного територіального бюджету. Ці субвенції вимагають спрямування коштів з одних об'єктів на об'єкти спільного фінансування. Вони також змінюють структуру споживання населенням суспільних благ. Міжбюджетні трансферти, що змінюють структуру споживання суспільних благ на місцевому та регіональному рівнях, порушують суверенітет споживачів, отже, здійснюються неефективно.

Коли цільові міжбюджетні трансферти не пов'язані з необхідністю стабілізації циклічних коливань економіки та необхідністю вирівнювати доходи населення, їхнє надання бажано замінити загальними міжбюджетними трансфертами. Загальні міжбюджетні трансферти є найбільш оптимальним видом горизонтального фінансового вирівнювання та проводиться в чотири етапи.

Перший: визначення загального розміру бюджетних ресурсів, що перерозподіляються. На цьому етапі створюється фонд вирівнювання, і ресурси, що наповнюють фонд, зазвичай сталі. Трапляються випадки, коли фонд вирівнювання безпосередньо залежить від фінансових потреб і фінансового потенціалу адміністративно-територіальних одиниць. При цьому способі визначення загального розміру бюджетних ресурсів, що перерозподіляються, органи державної влади намагаються максимально вирівняти фінансові можливості територій.

Другий: визначення фінансових потреб адміністративно-територіальних одиниць. Вживані для оцінки індикатори повинні відповідати принаймні двом засадничим вимогам:

- 1) носити однозначний характер;
- 2) одночасно не мають суперечити принципу ефективного групування ресурсів, тобто не стимулювати одержувачів коштів до маніпуляцій із податковою базою в прагненні отримати більше трансфертів [10, с. 254]. Визначити фінансові потреби адміністративно-територіальних одиниць можна

відповідно до чисельності населення. Оскільки, люди є споживачем суспільних благ, до того ж конституційним законодавством країн гарантовано кожному громадянину однаковий доступ до їхнього споживання. Це обґрунтовує чисельність населення як основний індикатор для оцінки видаткових потреб територій. Територіальні одиниці різні за кількістю населення, відповідно до чого деякі з них (великі за кількістю населення) вимушені надавати суспільні блага із значними зовнішніми ефектами або навіть виконувати загальнодержавні функції. Вони витрачають різні за обсягом бюджетні ресурси під час надання однакового набору суспільних благ.

До того ж адміністративно-територіальні одиниці зі значною кількістю населення характеризуються й значним виробничим, а отже, і податковим потенціалом. Якщо ж прийняти їхні фінансові потреби та потреби незначних за розміром адміністративно-територіальних одиниць на душу населення на одному рівні, то фінансове вирівнювання запустить процес гальмування економічного розвитку всієї країни. Це справедливо як для територіальних одиниць базового рівня, так і для регіонів. В Україні фінансові потреби територій визначаються щодо видатків на делеговані повноваження залежно від кількості споживачів цих суспільних благ. Демографічні, екологічні, природно-кліматичні умови розвитку майже не враховуються.

Третій: визначення фінансового потенціалу територій. Як правило, доходи, щодо яких органи місцевого самоврядування мають податкові повноваження, не враховуються під час визначення фінансового потенціалу території для його вирівнювання. В іншому разі органи влади не використовують свої податкові повноваження для отримання міжбюджетних трансфертів за одночасного зменшення місцевого податкового навантаження на платників подат-

ків своєї території. До того ж якщо чинні місцеві податки відповідають принципам місцевого оподаткування, то їхні платники отримують суспільні блага в еквіваленті сплачених податків, що обґрунтовує відсутність фінансового вирівнювання балансу: місцеві суспільні блага дорівнюють місцевим податкам.

В Україні фінансовий потенціал розраховується на підставі звітних даних про надходження доходів місцевих бюджетів, що враховуються під час визначення обсягів міжбюджетних трансфертів за попередні три роки. Також використання фактичних даних щодо надходжень доходів, що враховуються під час визначення міжбюджетних трансфертів, не дає можливості оцінити діяльність органів місцевого самоврядування щодо їхньої мобілізації в розрахунку на одиницю податкової бази, а також зусиль, які спрямовані на зростання останньої.

Четвертий: безпосереднє проведення фінансового вирівнювання. Фінансове вирівнювання має бути проведене об'єктивно та прозоро. Для цього в багатьох країнах використовується формульний підхід під час надання загальних трансфертів. Так, за рахунок фонду міжбюджетних трансфертів територіальні одиниці, де фінансові потреби перевищують фінансовий потенціал, отримують дотації. В іншому разі кошти передаються до бюджету вищого рівня. Фінансове вирівнювання не має бути повним, інакше територіальні одиниці (і донори, і реципієнти) втрачають інтерес до зростання власної фінансової бази.

В Україні фінансове вирівнювання наближується до 100%, що призводить до наведених вище негативних наслідків. Точніше сказати, в Україні домінуючою є система бюджетного вирівнювання. Якщо фінансове вирівнювання спрямоване на досягнення збалансованості фінансового потенціалу регіонів і населених пунктів, то бюджетне – на вирівнювання їх фінансових можливостей через бюджет. Верти-

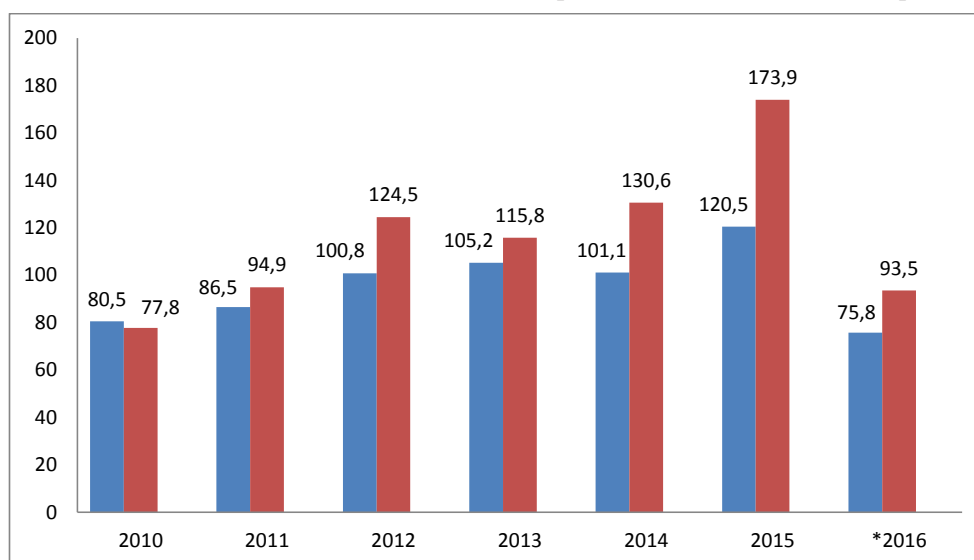


Рис. 1. Надходження доходів до місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) за 2010–2016 рр., млн. грн.

* Дані 2016 р. вказано за період січень-червень

кальний фіскальний дисбаланс є суттєвим недоліком наявної системи розмежування податкових ресурсів, який не повинен компенсуватися за рахунок надання трансфертів. Він повинен усуватися за рахунок закріплення за місцевими органами влади додаткових податкових джерел [10, с. 238].

Фіскальний розрив відносно загальної суми доходів місцевих бюджетів України з урахуванням міжбюджетних трансфертів постійно зростає: з від'ємного значення 9,6% у 2010 р. до 14,4% у 2015 р. Наявність фіскального розриву повертає нас до необхідності проведення вертикального фінансового вирівнювання, однак під час якого існує можливість упровадження ефективного і горизонтального фінансового вирівнювання. Проведення вирівнювання з боку органів центральної влади призводить до усунення органів місцевого самоврядування від

необхідності мобілізації державних податків, зборів та інших платежів.

Висновки. Важливим напрямом досягнення фінансової спроможності місцевих бюджетів у сучасній Україні є децентралізація державних фінансів, яка би повною мірою дала можливість органам самоврядування самостійно визначати шляхи формування та напрями реалізації їх фінансової політики, зокрема фіскальної. Сьогодні урахування позитивного досвіду інших країн щодо організації фінансового вирівнювання місцевих бюджетів дасть змогу покращити чинний в Україні механізм вирівнювання в напрямі підвищення його дієвості, оскільки адміністративно-територіальні одиниці України повсякчас натрапляють на необхідність вирішення проблем недостатності фінансових ресурсів для здійснення видаткових повноважень.

Список літератури:

1. Зайчикова В.В. Місцеві фінанси України та європейських країн / В.В. Зайчикова. – К.: НДФІ, 2007. – 299 с.
2. Звіти Головного управління Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.treasury.gov.ua.
3. Казюк Я.М. Проблеми формування ефективного механізму міжбюджетного регулювання в Україні та шляхи їх вирішення / Я.М. Казюк // Економіка & держава. – 2009. – № 1. – С. 100–102.
4. Корчинський В.Є. Використання інформації про виконання місцевих бюджетів для оцінки політики горизонтального бюджетного вирівнювання в Україні / В.Є. Корчинський, С.К. Колодій // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 10. – С. 100–109.
5. Кульчицький М.І. Фінансове територіальне вирівнювання в системі міжбюджетних відносин: [монографія] / М.І. Кульчицький, О.В. Заброцька. – Львів: ЛНУ, 2015. – 336 с.
6. Мельник С.І. Складання, розгляд та затвердження місцевих бюджетів на основі положень Бюджетного кодексу України: [навч. посіб.] / С.І. Мельник, І.Ф. Щербина. – К.: Міленіум, 2002. – 276 с.
7. Остаточний звіт. Консультативна підтримка реформи місцевих бюджетів, QCBS-2. – Грудень 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.google.com.ua/#hl=ru&tbo=d&output=search&sclient=psy-ab&q>.
8. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: [навч. посіб.] / Ю.В. Пасічник; 2-е вид, перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2003. – 523 с.
9. Kay Cecil Spearman, David W. Tees. Operating Budget // LGFM. Book 5.- Bratislava, Slovakia, 2000. – 92 p.

Савчук О.О., аспірант кафедри фінансів
Київський національний торговельно-економічний університет

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Савчук О.О. Економічна сутність податкових надходжень у системі фінансово-економічного регулювання. У статті наведено основні характеристики податкових надходжень як економічної категорії. Зроблено спробу узагальнити теоретичні надбання щодо змісту категорії «податкові надходження». Розглянуто особливості податкових надходжень у формуванні доходів бюджету. Розкрито економічну сутність формування податкових надходжень бюджету як складової системи бюджетно-податкового регулювання, яка полягає у сукупності фінансових відносин, що виникають у процесі розроблення і реалізації податкової політики, прогнозування та планування податкових надходжень, а також функціонування системи управління податковими надходженнями. В ході дослідження встановлено, що сутність формування податкових надходжень бюджету виявляється через їх внутрішній зміст, у сукупності всіх їх властивостей та відносин, що виникають в процесі складання та виконання дохідної частини бюджету держави. Дослідження характеру та джерел утворення податкових надходжень, а також взаємодії органів влади між собою та платниками податків дає змогу розкрити сутність формування податкових надходжень бюджету як складову фінансово-економічного регулювання, яка полягає у сукупності фінансових відносин, що виникають у процесі розроблення і реалізації податкової політики та формування дохідної частини бюджету.

Ключові слова: податки, податкові надходження, бюджет, податкова система, оподаткування.

Савчук Е.А. Экономическая сущность налоговых поступлений в системе финансово-экономического регулирования. В статье приведены основные характеристики налоговых поступлений как экономической категории. Сделана попытка обобщить теоретические достижения по содержанию категории «налоговые поступления». Рассмотрены особенности налоговых поступлений в формировании доходов бюджета. Раскрыта экономическая сущность формирования налоговых поступлений бюджета как составной системы бюджетно-налогового регулирования, которая заключается в совокупности финансовых отношений, возникающих в процессе разработки и реализации налоговой политики, прогнозирования и планирования налоговых поступлений, а также функционирования системы управления налоговыми поступлениями. В ходе исследования установлено, что сущность формирования налоговых поступлений бюджета проявляется через их внутреннее содержание, в совокупности всех их свойств и отношений, возникающих в процессе составления и исполнения доходной части бюджета государства. Исследование характера и источников образования налоговых поступлений, а также взаимодействия органов власти между собой и налогоплательщиками позволяет раскрыть сущность формирования налоговых поступлений бюджета как составляющую финансово-экономического регулирования, которая заключается в совокупности финансовых отношений, возникающих в процессе разработки и реализации налоговой политики и формирования доходной части бюджета.

Ключевые слова: налоги, налоговые поступления, бюджет, налоговая система, налогообложение.

Savchuk O.A. Economic essence of tax revenue in the system of financial and economic regulation. The article describes the main characteristics of tax revenues as economic category. An attempt to summarize theoretical achievements on the category «tax revenues». Features of tax revenues in the formation of budget revenues. The economic essence of the formation of budget revenues as a component of fiscal adjustment, which is the aggregate financial relations arising in the development and implementation of fiscal policy, forecasting and planning revenues and operating system of tax revenues. The study found that the nature of the formation of budget revenues is manifested through their inner meaning, the totality of their properties and relations that arise during the preparation and execution of budget revenues of the state. The study of the nature and sources of formation of tax revenues, as well as interaction of each other and taxpayers can reveal the nature of the formation of revenue budget as part of financial and economic regulation, which is to aggregate financial relations arising in the process of developing and implementing tax policy and formation budget revenues.

Keywords: taxes, tax revenues, budget, tax system, tax.

Постановка проблеми. Податкові надходження, як і бюджетні процеси загалом, є змінними у часі й просторі явищами, які перебувають у безперервному русі і розвитку. Через властивість оподаткування впливати на економічну активність та його мінливість у часі виникає

необхідність безперервного дослідження зазначеного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми теорії та практики податкових надходжень були розглянуті у наукових працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Розгляду цих актуальних питань в Україні присвячено ряд наукових досліджень вчених і фінансистів, наприклад, праці О. Василика, К. Захожая, А. Крисоватого, І. Лютого, Ю. Мороз, М. Романюка, А. Соколовської, В. Федосова, І.Я. Чугунова. Питання збільшення податкових надходжень до бюджетів розглянуто у наукових працях О. Василика, Л. Горбач, В. Зубенка, М. Карліна, Л. Новосад, К. Павлюк, А. Поддєрьогіна, А. Рудик, І. Самчинської та інших науковців.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження економічної сутності податкових надходжень у системі фінансово-економічного регулювання, виявлення проблем і резервів їх зростання. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі основні завдання: розглянуто сутність економічної категорії «податкові надходження», визначено спільні та відмінні ознаки між «доходами держави», «доходами держбюджету» та «податковими надходженнями».

Виклад основних результатів. Податкові надходження відіграють значну роль у системі бюджетно-податкового регулювання у країнах з розвинутою та перехідною економікою. Формування податкових надходжень бюджету повинно розглядатися не тільки як складова бюджетного процесу, але й передусім як інструмент регулювання фінансово-економічних відносин [10]. Основне призначення податкових надходжень – забезпечення бюджету країни фінансовими ресурсами з метою фінансування державних видатків. Податкові надходження формуються за рахунок мобілізації до бюджету податків, зборів та обов'язкових платежів, сукупність яких утворює систему оподаткування. Обсяги податкових надходжень бюджету визначаються станом розвитку економіки країни, кількістю економічних агентів та їх активністю, які відповідно до положень національного податкового законодавства зобов'язані здійснювати відрахування на користь держави, а також потребами держави щодо перерозподілу ВВП та фінансового забезпечення реалізації державних програм. Природа податкових вилучень обумовлює характер утворення податкових надходжень бюджету, формування яких здійснюється державою шляхом вилучення частини доходів чи інших активів платників податків на основі реалізації конституційного права на суверенітет в оподаткуванні.

Податкові надходження забезпечують основну частину доходів бюджету держави, їх частка у бюджетах економічно розвинених країн складає до 90 відсотків загальної суми бюджетних доходів. За результатами аналізу статистичної інформації про виконання дохідної частини державного та місцевих

бюджетів України встановлено, що частка податкових надходжень у структурі доходів Державного бюджету України коливається на рівні 70 відсотків, в складі бюджетів органів місцевого самоврядування частка податків досягає 80 відсотків. Структура дохідної частини зведеного бюджету України в розрізі окремих статей доходів наближується до структур доходів бюджетів інших країн.

Для будь-якої держави з ринковою економікою податки є своєрідним важелем регулювання та попередження негативних тенденцій в економіці. Податки є своєрідним механізмом, що забезпечує взаємозв'язок між загальнодержавними інтересами та інтересами окремих суб'єктів господарювання. Саме податки визначають характер взаємовідносин між підприємцями та підприємствами усіх форм власності з державним та місцевим бюджетами, з банківськими установами, державними органами виконавчої влади тощо [1].

Будь-який податок, крім фіскальної та регулятивної дії, має ще й побічні, зовнішні для фіску, соціальні наслідки. Тому податки варто розглядати не просто як економічну, але й як суспільно-соціальну категорію. Суспільна ціна податків вимірюється втратою частки особистого добробуту конкретними платниками з переміщенням цієї частки через бюджет до усього населення держави [9].

І. Барановська [2] пояснює сутність податкових надходжень як обов'язкових платежів юридичних і фізичних осіб, які відраховуються до бюджету з метою забезпечення загальнодержавних централізованих фондів грошовими коштами. Характеризує оподаткування як історично найдавнішу форму фінансових відносин між державою і членами суспільства. В. Суторміна [3] називає оподаткування методом акумуляції державою внутрішніх джерел формування доходів. В. Островецький [4] ключове призначення податкових надходжень вбачає у забезпеченні країни фінансовими ресурсами з метою фінансування державних видатків. Ю. Бойко визначає податкові надходження до бюджету як злагоджену взаємодію усіх елементів системи, функціонування яких характеризує стан, розвиток податкової системи загалом, зміну в динаміці під впливом зовнішніх факторів. Самі ж надходження податкових платежів формують фінансові ресурси держави, що уможливує виконання притаманних їй функцій [5].

Податкові надходження – це обов'язкові платежі, які надходять до бюджету внаслідок виконання платниками податкового законодавства.

Система податкових надходжень до бюджету є складною системою, яка піддається динамічним впливам внутрішніх і зовнішніх факторів. Усі її складові тісно пов'язані між собою та, відповідно до принципів оподаткування, злагоджено взаємодіють, формуючи фінансові ресурси держави.

Відповідно до положень Податкового кодексу України податкове законодавство повинно переслі-

дувати принципи загальності оподаткування; рівності усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації; невідворотності настання визначеної законом відповідальності; презумпції правомірності рішень платника податку; фіскальної достатності; соціальної справедливості; економічності оподаткування; нейтральності оподаткування; стабільності; рівномірності та зручності сплати; єдиного підходу до встановлення податків та зборів [6].

Мобілізація частки ВВП у вигляді оподаткування задля виконання покладених на державу функцій проводиться згідно з чинним законодавством. У цих відносинах держава виступає органом політичної влади, який має змогу впливати на сферу економічних відносин суспільства; населення та суб'єкти господарювання є споживачами суспільних благ. При цьому податки – головний інструмент перерозподілу державою фінансових ресурсів населення [7].

Важливо провести чітку межу між поняттями «доходи держави», «доходи держбюджету» і «податкові надходження». Усі ці категорії відрізняються наявністю певних часових рамок, каналів надходжень тощо. Суттєвою ознакою податкових надходжень є односторонній рух вартості від населення до держави. Конкретні ж прояви рис податків нерозривно пов'язані з умовами суспільного розвитку [8].

Аналіз сучасних світових та вітчизняних тенденцій показує, що обов'язковим у визначенні сутності податків та оподаткування є можливість поповнювати бюджет країн. Тому цілком доцільно у більшості економічних видань сучасності категорію «податки» трактувати як обов'язкові платежі, що стягуються в установленому законом порядку і спрямовуються на фінансування державою її функцій.

Важливо пам'ятати, що соціально-економічна природа податків наділена внутрішньою протилежністю. Крім методу акумулювання державних доходів, як зазначає Б. Панасюк [11], податки забезпечують ефективне державне регулювання економіки, надійне виконання державою своїх регулюючих функцій. Впроваджується гармонізація інтересів всіх учасників податкових відносин. На думку А. Крисоватого [12], регулююча функція залежно від наслідків впливу податків на результати діяльності економічних суб'єктів може розглядатися як стимулююча, при заохоченні до збільшення об'ємів виробництва, якщо це промисловість, або ж як дестимулююча за умов, коли зміна окремих елементів податку приводить до недоцільності з боку платника податку подальшого розвитку діяльності у відповідному напрямі. Підсумовуючи роль регулюючої функції, О. Мірчев [13] представив просте визначення цієї категорії: «Податки є одним з найефективніших важелів забезпечення розвитку економіки».

Податки є особливою історичною фінансовою категорією, яка виражає економічні відносини між державою і платниками податків з метою створення

загальнодержавного централізованого фонду грошових коштів, необхідних для виконання державою її функцій.

І. Озеров стверджує, що податок є тією частиною багатства, яку громадяни примусово віддають державі і місцевим суспільно-правовим органам для задоволення суспільних потреб. Податок носить примусовий характер і служить для виробництва тих послуг, корисність яких відчувається всіма жителями, як примусовий збір, що вилучається з осіб, що знаходяться на певній території, для покриття загальних витрат держави

Досить вагомий внесок у розвиток природи податків вніс А. Вагнер. Він одним із перших заявив, що «податки як примусові платежі окремих господарств стягуються державою частково для державних видатків, частково – для змін в розподіленні суспільного продукту». Іншими словами, А. Вагнер до чистого фіскального призначення податків додає і регулятивну спрямованість примусових платежів.

На відміну від професора А. Вагнера, який визначення податків обґрунтував обов'язком особи надавати тій державі, в якій ця особа проживає, кошти для виконання покладених на державу функцій, Е. Сакс обґрунтовує податок з огляду на виключно економічні явища: «держава задовольняє визначені потреби особи, а особа, в свою чергу, за це сплачує їй певну суму грошових коштів у вигляді податків». У працях Е. Ліндаля податки розглядаються як своєрідна плата за державні суспільні послуги. Подальшого розвитку теорія податків набула в поглядах представників кейнсіанської школи. Дж. Кейнс розробив принципово нову теорію податків, спрямовану на державне регулювання економіки за умов ринкових відносин. Це регулювання здійснюється за допомогою різних економічних інструментів, зокрема податків, які Дж. Кейнс розглядає як «вбудовані механізми гнучкості», що амортизують кризові явища і рівномірно розподіляють податковий тягар залежно від доходів [9].

Законодавці багатьох країн постають перед вибором: збільшити дохідну частину бюджету за рахунок надходження податкових платежів при підвищенні ставок податку або податкового тиску загалом, отже, скоротити дефіцит державного бюджету, або встановити середню оптимальну ставку, сформувати систему стійких стимулів для виробників і забезпечити мінімізацію дефіциту в найближчому майбутньому і перспективою стабілізації або покращення економічного стану загалом.

В середині XVII ст. Уільямом Петті сформульовані основні способи послаблення незадоволення платників податків. Він стверджував, що людей дратує податок, що є вищим, ніж у сусідів, тому податок повинен бути пропорційним [9].

Сьогодні ведеться активна робота щодо реформування системи оподаткування в частині оптимізації кількості та структури податків та зборів. В Україні

відбувається поступове реформування бюджетних взаємовідносин в їх частці і взаємовідносинах, які стосуються формування доходної частини бюджету. Можна сподіватися на те, що на зміну емпіричним методам управління економікою загалом та бюджетним процесом зокрема прийде цілісне розуміння урядом країни макроекономічних процесів, які відбуваються в національній економіці.

Висновки. В Україні існує своя податкова система, яка не є простим копіюванням досвіду інших країн. Адже податкова система має відображати конкретні умови конкретної країни, рівень розвитку економіки, соціальної сфери, її зовнішню та внутрішню політику, традиції народу, географічне положення, кліматичні умови та безліч інших чинників. У зв'язку з цим склад податкової системи, структурні співвідношення окремих податків їх обчислення, форми розрахунків, організація податкової служби можуть значно відрізнитись.

Податкові надходження бюджету, їх формування, розподіл та використання є важливими елементами системи бюджетно-податкового регулювання економіки, значення якої посилюється в умовах трансфор-

мації економічної системи. На цій стадії економічних перетворень вплив держави на розвиток економіки набуває непрямого характеру і реалізується шляхом проведення економічної, зокрема бюджетної та податкової, політики, послідовність та виваженість якої визначають темпи економічного зростання.

Природа податків характеризується багатогранністю та постійною зміною. За результатами аналізу літературних джерел виділено три основні етапи еволюції становлення сучасних податків як складової системи бюджетно-податкового регулювання. Аналіз характеру основних функцій предмета дослідження – фіскальної та регулюючої – дає змогу розкрити економічну сутність категорії «податкові надходження» за двома напрямками: як складовий елемент наповнення державної казни та як інструмент впливу держави на інших суб'єктів господарювання у країні. Податки виступають вагомим інструментом бюджетного регулювання країни і є основою регіональної бюджетно-податкової системи, яка виступає інструментом макроекономічного регулювання і спрямована на виконання основних завдань, що стоять перед економікою України в умовах глобалізації.

Список літератури:

1. Господарське право: [навчальний посібник] / [Л. Жук, І. Жук, О. Неживець]. – К.: Кондор, 2009. – 400 с.
2. Барановська І. Проблеми реформування податкової системи в умовах кризи / І. Барановська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 193–197.
3. Фінанси зарубіжних корпорацій / [В. Суторміна, В. Федоров, Н. Рязанова]. – К.: Либідь, 1993. – 368 с.
4. Островецький В. Формування податкових надходжень бюджету в умовах трансформації економіки України: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг и кредит» / В. Островецький; Науково-дослідний фінансовий ін-т при Міністерстві фінансів України. – К., 2006. – 222 с.
5. Бойко Ю. Статистичний аналіз податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів (регіональний аспект): дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.10 «Статистика» / Ю. Бойко; ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана». – К., 2014. – 194 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/860/1/Boiko-dis.doc>. PDF.
6. Милявська Е. Податкова система: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Е. Милявська, О. Сердюк. – К.: Слово, 2005. – 336 с.
7. Податковий кодекс України. – К.: ДП «ІВЦ ДПА України», 2010. – 336 с.
8. Статистичний щорічник України за 2009 рік. – К.: Держ. комітет статистики України, 2010.
9. Андрущенко В. Податкові системи зарубіжних країн: [навчальний посібник] / В. Андрущенко, О. Данілов. – К.: Комп'ютер прес, 2004. – 300 с.
10. Чугунов І. Доходи бюджету як складова системи бюджетного регулювання / І. Чугунов, О. Зварич // Наук. пр. НДФІ. – 2007. – Вип. 1 (38). – С. 3–13.
11. Панасюк Б. Податковий кодекс – барометр становища у суспільстві / Б. Панасюк // Економіка України. – 2002. – № 12. – С. 12–20.
12. Крисоватий А. Податкова система: [навчальний посібник] / А. Крисоватий, О. Десятнюк. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 464 с.
13. Мірчев О. Проблеми і шляхи нарощування податкового потенціалу у світлі реалізації окремих принципів Податкового кодексу України / О. Мірчев // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 2 (14). – С. 134–138.

Сергєєва Л.Н., д. е. н., професор,
професор кафедри медичної фізики, біофізики
та вищої математики
Запорізький національний медичний університет

Ковтун О.А., к. держ. упр., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи
та страхування
Академія муніципального управління, м. Київ

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА ФІНАНСОВУ АКТИВНІСТЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Сергєєва Л.Н., Ковтун О.А. Моделювання впливу комерційних банків на фінансову активність домогосподарств. У статті запропоновано модель впливу комерційних банків на фінансову активність домогосподарств, яка ґрунтується на маркетинговій концепції ієрархії потреб. Згідно з нею послуги банків поділено на чотири рівні за потребами клієнтів, а також сформовано критерії поділу домогосподарств та послуг за рівнями, визначено показники, за якими розраховується плановий дохід банківської установи. В роботі наведено методику розрахунку, а також визначено альтернативи управляючого впливу на фінансову активність домогосподарств.

Ключові слова: моделювання, домогосподарства, комерційний банк, маркетингова концепція, ієрархія потреб, банківські продукти, добробут, фінансовий потенціал, альтернативи.

Сергеева Л.Н., Ковтун О.А. Моделирование влияния коммерческих банков на финансовую активность домохозяйств. В статье предложена модель влияния коммерческих банков на финансовую активность домохозяйств, которая основывается на маркетинговой концепции иерархии потребностей. Согласно с ней услуги банков распределены по четырем уровням по потребностям клиентов, а также сформированы критерии распределения домохозяйств и услуг по уровням, определены показатели, по которым рассчитывается плановый доход банковского учреждения. В работе приведена методика расчета, а также определены альтернативы управленческого влияния на финансовую активность домохозяйств.

Ключевые слова: моделирование, домохозяйства, коммерческий банк, маркетинговая концепция, иерархия потребностей, банковские продукты, благосостояние, финансовый потенциал, альтернативы.

Sergeeva L.N., Kovtun O.A. Modeling commercial bank effect on the financial activity of households. The article offers the model of commercial bank effect on the financial activity of households. The model bases on the marketing concept of hierarchy of needs. By the concept the banking services are divided into four levels on customer needs and the differentiation criteria of household and services by levels are formed, the indicators of calculated planned banking income are defined. The paper gives the method of calculating and identifies the alternatives of managed effect on the financial activity of households.

Keywords: modeling, household, commercial bank, concept of marketing, hierarchy of demands, banking products, wealth, financial potential, alternative

Постановка проблеми. В процесі формування та розвитку сучасної банківської системи суттєвих змін зазнала парадигма розвитку банківської діяльності. В період становлення ринкових відносин парадигма мала позиково-депозитний характер, в якій банки були посередниками між позичальниками та власниками фінансових ресурсів. На наступному етапі вона змінилась на парадигму інвестування, коли банки мали значний вплив на підприємництво та життєдіяльність всього суспільства. На сучасному етапі парадигма розвитку банківської системи має маркетинговий характер [1].

Це означає, що формування стратегій її розвитку повинно спиратись на досконале вивчення поведінкових аспектів споживача під час вибору банків-

ського продукту, який би повною мірою задовольнив його потреби. Тобто в сучасних реаліях господарювання розвиток банківської системи підкоряється основній ідеї – задоволенню потреб клієнтів шляхом управляючого впливу на їх вибір, а на цій основі – досягненню рентабельності й ефективності використання банківського капіталу. Такий підхід потребує розробки моделей впливу комерційного банку на фінансову активність домогосподарств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками у вітчизняній науковій думці впровадженню маркетингових інструментів та технологій в діяльність різних фінансових установ приділено багато уваги. Так, група авторів у своєму дослідженні [1] доводить, що маркетингові комунікації є невід'єм-

ною частиною формування конкурентоспроможності банку; а особливостям впровадження маркетингових інновацій присвячено дослідження російських вчених [2], де йдеться про використання соціальних мереж для розповсюдження інформації щодо банківських послуг та впливу на потенційного споживача. В дисертаційній роботі О.О. Діма обґрунтовано шляхи максимізації прибутку банківської установи на основі оптимізації структури розподілу клієнтської бази на окремі сегменти та диференціації затрат ресурсів, необхідних для їх обслуговування [3].

Питанням моделювання та розроблення механізмів рефлексивної взаємодії між банківськими установами та клієнтами приділено увагу в дослідженнях [4–7]. За допомогою розробленого дослідником механізму рефлексивних впливів комерційний банк (КБ) має можливість опосередковано управляти процесом прийняття рішень клієнтами, тобто схилити їх добровільно здійснювати дії, що вигідні банку [4]. У роботі [5] автором розроблено модель портфеля рефлексивних впливів КБ на основі аналізу споживчих переваг його клієнтів, яка дає можливість менеджерам на основі кластерного аналізу клієнтів та залежно від їх споживчих очікувань і переваг розробляти конкретні рефлексивні дії, що схиляють клієнтів до прийняття вигідних для банку рішень. В колективній праці [6] обґрунтовано основні підходи рефлексивного управління під час побудови двоагентної системи, а в дослідженні [7] здійснено її практичну реалізацію, де агентами є домогосподарства та КБ. Таким чином, здійснивши аналіз наукових праць зарубіжних та вітчизняних дослідників, зробили висновки, що комплексному підходу до побудови моделі з урахуванням маркетингової концепції потреб не приділено достатньої уваги, що й обумовило необхідність вирішення цієї наукової проблеми.

Постановка завдання. Отже, завданням дослідження є обґрунтування та розробка моделі управлінського впливу КБ на фінансову активність домогосподарств, яка ґрунтується на маркетинговому підході щодо ієрархічної структури потреб та типів споживачів банківських послуг, враховує суму активів та клієнтську базу банківської установи.

Виклад основних результатів.

Для визначення типів споживачів банківських продуктів та стратегічних альтернатив розвитку продуктової лінійки комерційного банку необхідно застосовувати маркетингові принципи, підходи та інструменти. Для цього скориста-

ємось досить відомою теорією потреб за Маслоу [6], яка має ієрархічний характер, та побудуємо таку систему банківських продуктів, що задовольняють потреби домогосподарств на певному рівні (рис. 1).

Перший рівень – це задоволення фізіологічних потреб людини, тобто фінансовий рівень домогосподарства дуже низький (рівень доходу в домогосподарстві на одну особу становить 2–5 тис. грн.). На цьому щаблі визначається необхідність домогосподарства забезпечити своє існування, тобто фінансова потреба включає формування правильного ставлення до грошей (розраховувати тільки на власні внутрішні ресурси, приймати відповідальність за функціонування домогосподарства), дотримання основного принципу, в якому витрати повинні бути менше доходів – цьому рівню відповідають такі банківські продукти, як короткострокові товарні (побутова техніка, недорогі меблі) та невеликі грошові (до 5–8 тис. грн.) кредити.

Отже, мотивами придбання таких банківських продуктів з боку домогосподарства є потреба в економії, мінімальне забезпечення родини усім необхідним за мінімальних витрат. Аргументами з боку банківської установи щодо створення та продажу цих продуктів є невисока вартість, доступність, мінімальний ризик, бонус, отримання накопичувальних знижок.



Рис. 1. Структурна модель задоволення потреб домогосподарств банківськими продуктами

Джерело: самостійна розробка авторів

На наступному рівні для формування впевненості у завтрашньому дні, забезпечення фінансової стабільності та безпеки необхідно робити накопичення, достатні для миттєвого вирішення складних життєвих ситуацій (дохід на одну особу повинен становити 6–12 тис. грн.). Тобто домогосподарству необхідно створити «фінансову подушку безпеки», що дорівнюватиме 4–10 місячним доходам.

Основними банківськими продуктами, що дають змогу це зробити, є коротко- і середньострокові депозити у різних валютах, а також страхування фінансових ризиків та майна. Мотивами є необхідність збереження майна, власного здоров'я, а аргументами – банківські гарантії, визначені законодавством, якісні депозитні продукти, зменшення ризиків втрати за рахунок диверсифікації валют вкладення та страхування.

На третьому етапі, отримавши досвід накопичення, домогосподарство має фінансові ресурси перетворити на капітал шляхом здійснення інвестицій через структурні банківські продукти, в яких 70–90% капіталу інвестуються в надійні активи із середнім рівнем прибутковості (депозити, облігації), 10–30% – у високодохідні та ризикові (акції, опціони, ф'ючерси), в інвестиційну нерухомість (іпотека, страхування нерухомості), придбання автомобілю (автокредитування, автоброкер, автострахування тощо), розвиток власного бізнесу за допомогою банківських продуктів (банківська гарантія, еквайрінг, зарплатний проект, проект «Кадрова безпека», інтернет-банкінг, мобільні додатки з управління рахунками).

Мотивами домогосподарства є належність до певної соціальної групи, успіх, потреба у повазі, завоювання певного статусу, а аргументами з боку банків – індивідуальний характер банківського продукту, особистий консультант або персональний менеджер.

На останньому етапі основними мотивами у задоволенні потреб домогосподарства є необхідність у постійному розвитку, досягнення певних статусних та фінансових висот, потреба у створенні нового, більш потужного власного бізнесу, забезпечення майбутнього усіх членів домогосподарства, потреба створювати щось нове.

На цьому етапі домогосподарство отримує відносну свободу дій: з'являється можливість вибрати найбільш вигідну систему оподаткування (або оптимізувати її), диверсифікувати свої активи, позбавлятися від непрофільних, збільшувати найбільш дохідні, а інструментами є розвиток бізнесу через інвестиції в інші дохідні компанії, в нерухомість (наприклад, побудова торговельних, офісних центрів), покупка акцій, гра на біржі.

Аргументами під час вибору банківських продуктів є їх новизна та креативність, комфорт в обслуговуванні, висока якість надання послуг, персональний менеджер-консультант цілодобово, ексклюзивний характер послуги, додаткові опції та привілеї. Бан-

ківські продукти, що можуть задовольнити потреби на цьому етапі, – це, наприклад, управління активами з інвестуванням їх в ПФФи, ведення валютного рахунку корпоративного клієнта, обслуговування по VIP-карткам, відкриття та ведення рахунків у зарубіжних банках-партнерах, абонування банківського сейфу, ексклюзивні банківські продукти.

Визначення типів домогосподарств (ДГ) для подальшої побудови моделі необхідно проводити за таким алгоритмом. На підготовчому етапі слід провести детальне дослідження щодо реальних типів домогосподарств, що є клієнтами банку, сформувати базу та виявити основні їх потреби залежно від життєвого циклу ДГ, тобто основним питанням є таке: «Що необхідно клієнтам?», а основним завданням – максимальне задоволення їх потреб та виявлення латентних з метою формування стратегії розробки нових продуктів.

На першому етапі розподіляємо домогосподарства за рівнями потреб із виокремленням змінних впливу на ці потреби (тобто визначити, до якого рівня відноситься ДГ зараз, який має потенціал зростання, виходячи із основних видів діяльності його членів). Реальні фінансові можливості ДГ визначаються загальним обсягом всіх фінансових ресурсів, які є у його розпорядженні, можуть бути використані для забезпечення свого функціонування та розвитку.

Тобто певний рівень потреб ДГ пропонуємо визначати показником добробуту, який розраховується таким чином:

$$ДБ = ЗП + D_{зм} + D_{акт} + D_{вл} + ДТ + T_{зовн} + D_{ін} + КР_{отр} + 3 \quad (1),$$

де $ДБ$ – показник добробуту у грошовій формі; $ЗП$ – заробітна плата; $D_{зм}$ – доходи, змішані від підприємницької діяльності; $D_{акт}$ – доходи від активів (цінні папери, дивіденди, відсотки по депозитам тощо); $D_{вл}$ – доходи від власності; $ДТ$ – державні трансферти; $T_{зовн}$ – трансферти зовнішні (грошові надходження з-за кордону); $D_{ін}$ – інші доходи за поточний період; $КР_{отр}$ – отримані кредити (як від фінансових установ, так і від приватних осіб); 3 – заощадження у грошовій формі.

Отримавши цей показник, розраховуємо його значення на одного члена ДГ, який для першого рівня повинен становити 2–5 тис. грн. на місяць, для другого рівня – 6–12 тис. грн., для третього рівня – 13–30 тис. грн., а для четвертого – більше 30 тис. грн., та позначаємо δ_{D_1} – частка домогосподарств, які за показником добробуту належать до першого рівня, відповідно, δ_{D_2} – до другого, δ_{D_3} – до третього та δ_{D_4} – до четвертого. Такі межі було встановлено із врахуванням обов'язкових витрат, тобто оплат за комунальні послуги, витрат на харчування, проїзд – на першому рівні, на інших – це заощадження, витрати на відпочинок, оздоровлення, освіту та різні інвестиції тощо.

Можливість переходу ДГ на вищий рівень щодо отримання банківських послуг залежить від

внутрішньої «сили», тобто фінансового потенціалу, який в себе включає не тільки матеріальні, що виражені у грошовій формі, але й нематеріальні чинники – освіту, можливість просування по кар’єрних щаблях, фінансову грамотність. Тому розрахунок потенціалу ДГ слід здійснювати за такою формулою:

$$\Phi\Pi = \left(\sum_{i=1}^n \Phi\Pi_i + \sum_{i=1}^n \sum_{k=1}^m \Delta\Phi\Pi_{ik} \right), \quad (2)$$

де $\Phi\Pi$ – фінансовий потенціал домогосподарства; $\Phi\Pi_i$ – сумарні фінансові ресурси членів домогосподарства, що спрямовані в його бюджет; $\Phi\Pi_{ik}$ – сумарна величина резервів збільшення фінансових ресурсів за рахунок нових джерел порівняно з попереднім періодом; n – кількість членів ДГ, що мають фінансові ресурси; m – кількість нових джерел, що підвищують фінансовий потенціал i -го члена ДГ; k – кількість нових фінансових інструментів (порівняно з попереднім періодом), які забезпечують підвищення фінансового потенціалу i -го члена ДГ.

Отже, зростання фінансового потенціалу ДГ знаходиться в прямій залежності від результатів фінансової активності його членів та ефективності управління фінансовими ресурсами. Після того, як розподілили ДГ за показником добробуту, слід на кожному рівні виявити ті, які мають потенціал до просування на вищий та виявити їх структуру. Наприклад, в КБ за показником добробуту структура ДГ має такий вигляд: 1 рівень – 30% ДГ, 2 – 45%, 3 – 17%, 4 – 8%. При цьому потенційні можливості на першому рівні мають 34% ДГ (або 10,2% всіх ДГ), на другому – 32% (або 14,4% всіх ДГ), на третьому – 12% (або 2% всіх ДГ). Ми спостерігаємо, що з огляду на добробут та потенціал найбільш привабливим для банку є другий рівень. Для виявлення клієнтів, що мають потенціал для переходу на вищий рівень, комерційний банк може скористуватись анкетуванням або експрес-опитуванням у відділенні банку, через інтернет-банкінг, через e-mail, телефоном тощо.

Далі треба визначити реальну структуру розподілу банківських послуг за рівнями потреб. При цьому треба враховувати, що ДГ на четвертому рівні користуються також послугами перших трьох рівнів, на третьому – перших двох, на другому – першого, а на першому рівні – стовідсотково лише тільки цими послугами:

$$\begin{aligned} \varpi_1 &= \delta_{D_1} + \delta_{D_2} + \delta_{D_3} + \delta_{D_4}, \\ \varpi_2 &= \delta_{D_2} + \delta_{D_3} + \delta_{D_4} = 1 - \delta_{D_1}, \\ \varpi_3 &= \delta_{D_3} + \delta_{D_4} = 1 - \delta_{D_1} - \delta_{D_2}, \\ \varpi_4 &= 1 - \delta_{D_1} - \delta_{D_2} - \delta_{D_3} = \delta_{D_4}. \end{aligned} \quad (3)$$

де ϖ_1 – частка ДГ, які користуються послугами першого рівня; ϖ_2 – частка ДГ, які користуються послугами другого рівня; ϖ_3 – частка ДГ, які користуються послугами третього рівня; ϖ_4 – частка ДГ, які користуються послугами четвертого рівня.

Виходячи із формули (3), можемо сказати, що

$$K = \varpi_1 + \varpi_2 + \varpi_3 + \varpi_4 = 1 + 1 - \delta_{D_1} + 1 - \delta_{D_1} - \delta_{D_2} + 1 - \delta_{D_1} - \delta_{D_2} - \delta_{D_3} = 4 - 3\delta_{D_1} - 2\delta_{D_2} - \delta_{D_3},$$

тобто визначаємо загальний коефіцієнт клієнтів банку, що користуються його послугами. Збільшення цього коефіцієнта ($K_{\max} \rightarrow 4$) є критерієм ефективності маркетингової політики банку, це ідеальний стан клієнтської бази, коли всі клієнти належать до четвертого рівня.

Комерційний банк пропонує певні продукти (послуги) своїм клієнтам, при цьому використовуючи наявні активи таким чином, щоб отримати найбільший фінансовий результат. Тому наступним індикатором, який слід враховувати під час побудови моделі, є пропозиція послуг банком як частка активів, що їх забезпечує.

Під час розроблення нових продуктів та формування їх вартості фахівцями банку закладається певна норма доходності в кожному розробку, тому доходність від використання активів на відповідному рівні є чинником, що дає змогу зрозуміти, чи правильно банк спрямовує наявні активи з точки зору доходу, що вони приносять. Таким чином, запланований дохід банку від послуг всіх рівнів слід розраховувати за такою формулою:

$$D_{KB} = A \cdot \sum_{i=1}^4 \gamma_i \varepsilon_i \quad (4),$$

де D_{KB} – запланований дохід банку від усіх продуктів (послуг), якими користуються ДГ; A – загальна сума активів комерційного банку; γ_i – пропозиція послуг, як частка активів, що їх забезпечує, на i -тому рівні; ε_i – доходність активів на відповідному рівні.

Пояснимо методику розрахунку на умовному прикладі, коли: $\delta_{D_1} = 30\%$; $\delta_{D_2} = 45\%$; $\delta_{D_3} = 17\%$; $\delta_{D_4} = 8\%$; $\varpi_1 = 100\%$; $\varpi_2 = 100 - 30 = 70\%$; $\varpi_3 = 100 - 30 - 45 = 25\%$; $\varpi_4 = 100 - 30 - 45 - 17 = 8\%$; $\gamma_1 = 25\%$; $\gamma_2 = 50\%$; $\gamma_3 = 15\%$; $\gamma_4 = 10\%$; $\varepsilon_1 = 15\%$; $\varepsilon_2 = 20\%$; $\varepsilon_3 = 25\%$; $\varepsilon_4 = 30\%$; сума активів щодо послуг фізичним особам (A) = 121 258 тис. грн., кількість клієнтів (K) = 43 450 осіб.

Отже, плановий дохід комерційного банку становитиме:

$$D_{KB} = 121258000 \cdot (0,25 \cdot 0,15) + 121258000 \cdot (0,5 \cdot 0,2) + 121258000 \cdot (0,15 \cdot 0,25) + 121258000 \cdot (0,1 \cdot 0,3) = 24857890 \text{ грн.}$$

Після цього слід розрахувати витрати ДГ (B) на кожному рівні, враховуючи те, що на кожному наступному рівні вони користуються послугами нижчих рівнів:

$$\begin{aligned} B_1 &= \frac{D_1}{K} = \frac{121258000 \cdot (0,25 \cdot 0,15)}{43450} = 104,65 \text{ грн.}; \\ B_2 &= \frac{D_2}{(K \cdot \varpi_2)/100} = \frac{121258000 \cdot (0,5 \cdot 0,2)}{(43450 \cdot 70)/100} + B_1 = 398,68 \text{ грн.}; \\ B_3 &= \frac{D_3}{(K \cdot \varpi_3)/100} = \frac{121258000 \cdot (0,15 \cdot 0,25)}{(43450 \cdot 25)/100} + B_2 = 418,61 \text{ грн.}; \\ B_4 &= \frac{D_4}{(K \cdot \varpi_4)/100} = \frac{121258000 \cdot (0,1 \cdot 0,3)}{(43450 \cdot 8)/100} + B_3 = 1046,53 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Оцінивши доходність послуг на кожному рівні та розрахувавши потенційні можливості ДГ, керівництво банку порівнює структуру наявних послуг та доходність

із фінансовим потенціалом ДГ, знаходить відхилення та приймає рішення щодо застосування управляючого впливу на фінансову поведінку ДГ з метою формування такої структури, яка б відповідала їх фінансовому потенціалу та активізувала їх фінансову діяльність.

Спираючись на попередні розробки авторів щодо побудови рефлексивної моделі [7], можна визначити такі альтернативи управляючого впливу: перша – інформування банком тих ДГ, які мають потенціал, про послуги, які їм «по карману» або мають «подвійну вигоду» – зарплатна картка плюс депозит на пільгових умовах на нерухомість або на навчання дитини. Це дасть змогу збільшити кількість клієнтів на другому рівні потреб, і в цьому випадку КБ формує уявлення у ДГ про реальні банківські послуги і наближує реальний образ ДГ до ідеального з точки зору банку, підвищуючи через управлінський вплив їх активність на ринку фінансових послуг, зокрема банківських.

Друга альтернатива – зміна уявлення ДГ про себе, наприклад, за рахунок підвищення самооцінки. Так, в «Приватбанку» заміна звичайної універсальної картки на золоту з прийняттям в члени «Голд клубу» дає право на персонального менеджера та позачергове обслуговування, але кожного місяця клієнту треба сплачувати членські внески. Наявність такої картки дає змогу члену ДГ підвищити свою самооцінку та соціальний статус, що приводить до зміни образу самого себе, сприяє збільшенню складових набору фінансових послуг, якими користується ДГ, та змушує його активізувати свою фінансову діяльність.

Альтернативою 3 є «підтягування» ДГ на вищий, більш дохідний рівень послуг, наприклад, через надання кредиту на розвиток бізнесу, що приведе до користування рахунком, здійсненням додаткових операцій через банк, можливо, обмінних операцій та відкриття валютних рахунків. Такі дії з боку банку дають змогу клієнтам другого рівня перейти на третій за рахунок збільшення кількості фінансових інструментів, якими вони користуються.

Також комерційний банк може зближати реальний та ідеальний образи клієнтів шляхом поступо-

вого «вирощування» VIP-клієнтів: уроки фінансової грамотності для підлітків, оформлення картки «Юніор», участь в спеціальних конкурсах на знання банківських продуктів з подальшим преміюванням учасників, інвестиції в студентські стартапи з метою подальшого залучення до користування VIP-послугами, організація вікторин із премією у вигляді безкоштовного семінару з інвестування тощо – альтернатива 4, яка дає змогу клієнтам з нижчих рівнів просуватись більш швидко до найвищого рівня та мати базову підготовку щодо вміння управляти активами та користуватись складними фінансовими інструментами, що приводить до зростання активності певної частки ДГ на фінансовому ринку.

Тобто основним завданням банку є забезпечення руху клієнтів з нижчого на вищий рівень, при цьому дохід банку на нижчому рівні не зменшуватиметься, оскільки простими послугами клієнт все одно буде користуватись, однак на вищому рівні він зростатиме. Така ситуація сприятиме покращенню якійсної структури клієнтської бази банківської установи і приведе до підвищення фінансової діяльності ДГ, які будуть користуватись збільшеним набором послуг.

Висновки. Запропонована авторами модель впливу комерційних банків на фінансову активність домогосподарств ґрунтується на маркетинговій концепції ієрархії потреб, згідно з якою послуги банків поділено за рівнями потреб клієнтів, визначено критерії поділу домогосподарств та послуг за рівнями, а також показники, за якими розраховується плановий дохід банківської установи, наведено методику розрахунку та визначено альтернативи управляючого впливу на фінансову активність домогосподарств.

Авторська модель є підґрунтям для удосконалення рефлексивного управління щодо фінансової поведінки домогосподарств за кожним структурним елементом фінансового ринку та розроблення ефективних механізмів активізації їх фінансової діяльності саме в тих сегментах, розвиток яких сприятиме отриманню соціально-економічного ефекту для всього фінансового ринку та підвищенню рівня фінансового потенціалу кожного домогосподарства.

Список літератури:

1. Маркетингові комунікації комерційного банку / [М.В. Мокляк, І.В. Литвин, Г.В. Ярмош] // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – Вип. 10. – Ч. 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_10/76.pdf.
2. Карпова С.В. Особенности использования маркетинговых инноваций в банках / С.В. Карпова, И.С. Захаров // Труды вольного экономического общества: сб. научных статей. – 2013. – Т. 179. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.veogus.ru>.
3. Діма О.О. Маркетинг у формуванні стосунків банку з клієнтами: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.О. Діма; ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана». – К., 2008. – 20 с.
4. Прокопенко Р.В. Механизм рефлексивного взаимодействия коммерческого банка с клиентами / Р.В. Прокопенко, Е.В. Архипенко // Проблемы материальной культуры. Экономические науки. – 2013. – № 2. – С. 177–180.
5. Архипенко Е.В. Моделирование портфеля рефлексивных воздействий коммерческого банка на основе анализа потребительских предпочтений клиентов банка / Е.В. Архипенко // Інноваційна економіка: всеукр. науково-вироб. журнал. – 2013. – № 1 (39). – С. 241–245.

6. Роль рефлексивного управління в забезпеченні життєспособності соціально-економічних систем / [Л.Н. Сергеева, А.В. Бакурова, Т.Ю. Огаренко] // Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты: [монография] / под ред. Р.Н. Лепы. – Донецк: АПЕКС, 2010. – С. 16–31.

7. Сергеева Л.Н. Застосування принципів рефлексивного управління для типологізації орієнтації домогосподарств на ринку фінансових послуг / Л.Н. Сергеева, О.А. Ковтун // Економіка і управління: науковий журнал. – 2014. – № 3 (63). – С. 62–68.

8. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2008. – 816 с.

УДК 368.9.06

Шевчук Ю.В., ст. викладач
кафедри фінансових ринків

Університет державної фіскальної служби України

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАХОВОЇ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ

Шевчук Ю.В. Концептуальні підходи до впровадження страхової медицини в Україні. Проаналізовано проблеми у сфері впровадження страхової медицини в Україні. Проведено порівняльний аналіз законопроектів про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування в Україні, зроблено висновок про недоцільність впровадження моделі приватного медичного страхування. Окреслено стратегічні напрями впровадження медичного страхування і визначено завдання щодо їх реалізації, що сприятимуть швидшому впровадженню ефективної системи медичного страхування.

Ключові слова: медичне страхування, обов'язкове медичне страхування, моделі фінансування охорони здоров'я, приватно-державне партнерство, стандарти медичної допомоги.

Шевчук Ю.В. Концептуальные подходы к внедрению страховой медицины в Украине. Проанализированы проблемы в сфере внедрения страховой медицины в Украине. Проведен сравнительный анализ законопроекта об общеобязательном государственном социальном медицинском страховании в Украине, сделан вывод о нецелесообразности внедрения модели частного медицинского страхования. Определены стратегические направления внедрения медицинского страхования и определены задачи по их реализации, решение которых будет способствовать более быстрому внедрению эффективной системы медицинского страхования.

Ключевые слова: медицинское страхование, обязательное медицинское страхование, модели финансирования здравоохранения, частно-государственное партнерство, стандарты медицинской помощи

Shevchuk Y.V. Conceptual approaches to the introduction of health insurance in Ukraine. The problems in the implementation of health insurance in Ukraine were investigated. A comparative analysis of the bill on state social medical insurance in Ukraine were analyzed, the conclusion of inappropriate implementation of the model of private health insurance. Strategic directions introduction of health insurance were outlined and defined tasks for their implementation, which will contribute to faster implementation of effective health insurance system.

Keywords: health insurance, voluntary medical insurance, model of health care financing, public-private partnerships, standards of care.

Постановка проблеми. Важливим завданням соціально-економічного розвитку України є кардинальне підвищення рівня охорони здоров'я на основі покращення фінансування та запровадження медичного страхування. Щорічно до 3% домогосподарств в Україні зазнають фінансових труднощів у зв'язку з хворобою і необхідністю платити за медичне обслуговування або медикаменти. У 2010-2015 рр. державні витрати на охорону здоров'я коливалися в межах 3,2-3,4% від ВВП, а в 2016 р. році склали 2,5% [1]. При цьому, за рекомендаціями Всесвітньої організа-

ції здоров'я (далі – ВОЗ) витрати на систему охорони здоров'я мають становити 5-6% ВВП і покривати не менше 70% потреб галузі у фінансуванні.

Підвищення якості надання медичної допомоги, зростання рівня зарплати лікарів у поєднанні з очікуваним подорожчанням медичних технологій диктують необхідність збільшення розмірів державного фінансування галузі охорони здоров'я в Україні щонайменше до 7% ВВП, що в умовах складної політичної та економічної ситуації малоймовірно. Сприятим покращенню фінансування галузі охорони

здоров'я допоможе перехід до страхової медицини. Однак в Україні дотепер відсутній єдиний програмний документ, який би визначав стратегічну мету розвитку медичного страхування і конкретні кроки по його впровадженню, принципи і джерела фінансового забезпечення, що актуалізує необхідність активізації наукових розробок у даній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми і перспективи впровадження медичного страхування досліджені в працях Н. Богомаз [2], О. Виноградова [3], В. Москаленка [4; 5], М. Мниха [6], Н. Рубцової, І. Чкан [7], О. Світличної [8] та багатьох інших. Практичним аспектам впровадження медичного страхування присвячені спеціальні публікації керівників страхових компаній, що працюють на ринку добровільного медичного страхування України [9]. Незважаючи на постійну увагу науковців і практиків до сфери розвитку страхової медицини, в Україні існує лише добровільне медичне страхування, що суттєво звужує можливості фінансування охорони здоров'я.

Постановка завдання. Мета цієї статті полягає у з'ясуванні проблем у розвитку медичного страхування в Україні та визначенні на цій основі напрямів впровадження страхової медицини.

Виклад основного матеріалу. Нині в Україні склалася вкрай складна ситуація у сфері фінансування охорони здоров'я. До основних проблем слід віднести виклики з боку негативної динаміки соціально-демографічних процесів, а також темпів економічного зростання, труднощів впровадження медичних технологій. Також можна виокремити такі проблеми.

1. Гостра нестача грошових коштів як наслідок кризи та збереження залишкового принципу фінансування охорони здоров'я з бюджету. Це веде до незбалансованості державних гарантій надання медичних послуг з їх фінансовим забезпеченням, зумовлює подорожчання медичних послуг, ускладнює доступ до них малозабезпечених верств населення, підтримує низький рівень матеріально-технічного обладнання медичних закладів;

2. Відсутність позитивних змін в системі оплати праці медичних працівників, дотриманні стандартів надання та визначення тарифів оплати медичної допомоги. Чинна система фінансування охорони здоров'я обмежує можливості для залучення особистих коштів населення; формує умови для збереження зайвих потужностей медичних установ; посилює мотивацію до неформальної оплати послуг у медичних установах;

3. Прогресування змін вікової структури населення й зростання необхідності протистояння тенденції росту смертності населення, що потребує кардинального підвищення ефективності системи охорони здоров'я. Підвищення частки осіб похилого віку в складі населення означає зміни в масштабах і структурі захворюваності та, відповідно, вимагає більших витрат на медичну допомогу і медико-соці-

альне обслуговування. Відтак, має бути розширено фінансове забезпечення розвитку медичного страхування за одночасного посилення контролю за розподілом фінансових ресурсів.

4. Очікуване відновлення економічного зростання призведе до якісних змін на ринку праці: замість попиту на дешеву робочу силу зростатиме попит на здорову висококваліфіковану робочу силу. Це, з одного боку, викличе потребу в ефективно функціонуючій системі недержавного медичного страхування з боку працівників, а з іншого зросте необхідність розширення фінансування охорони здоров'я як фактору скорочення виробничих втрат. Розв'язати такі завдання можна лише на основі взаємодії охорони здоров'я з системами соціального захисту, страхування та координації зусиль місцевих органів влади і бізнесу, страхових й фінансових установ.

5. Розвиток медичних технологій та поява нових лікарських засобів і медикаментів розширяють можливості раннього виявлення захворювань та лікування. Проте вартість нових технологій набагато вища, що призведе до подорожчання медичних послуг і зростання потреби у медичному страхуванні.

Не буде перебільшенням стверджувати, що окреслений комплекс проблем в системі обов'язкового медичного страхування суттєво обумовлений слабкістю ринкових засад розвитку цієї галузі. Нині в Україні продовжує діяти адміністративний порядок визначення суб'єктів в системі «громадянин – страхова медична організація – медичний заклад». Це знижує зацікавленість як страховиків, так і медичних установ щодо якісного виконання своїх зобов'язань за договором медичного страхування. Реалізація сутності ринкових відносин має забезпечувати свободу вибору дієздатним громадянином свого посередника – організатора медичних послуг (страховика – тобто страхової компанії) – та лікувального закладу або лікаря, як посередником, так і особисто пацієнтом; а також створення умов для рентабельної роботи лікаря. Очевидно, що для подолання зазначених проблем необхідна модернізація системи охорони здоров'я та страхової медицини на засадах системного підходу.

Відповідно до планів Міністерства охорони здоров'я України перехід на страхову медицину мав розпочатися ще в 2014 році і тривати до 2020 року. Уточнення планів цього міністерства, а також згідно з проектом закону про розвиток медичного страхування, перехід на страхову медицину має розпочатися з січня 2017 року. На впровадження ефективної системи соціального медичного страхування спрямовано й прийняття Національної стратегії реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015-2020 рр.

Слід зазначити, що на сьогодні в Україні існує декілька варіантів зареєстрованих законопроектів щодо організації та функціонування страхової медицини, які відрізняються, зокрема, моделями фінан-

сування страхової медицини як за їх змістом, так і результатами, що очікуються (табл. 1).

Надаючи загальну оцінку цим законопроектам, можна констатувати, що всі вони спрямовані на забезпечення конституційних прав громадян на безкоштовне отримання медичної допомоги та забезпечення державних гарантій, необхідної якості, достатності обсягів медичної допомоги та юридичної захищеності громадян при отриманні медичних послуг.

Водночас, за основу Верховною Радою України взято проект Закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування в Україні», зареєстрований за № 491-2. Його відмінністю, як і законопроекту № 4981-1, є створення цільових фондів. Натомість законопроектом № 4981 передбачається впровадження приватної страхової моделі фінансування медичної галузі. Тобто, кошти на фінансування охорони здоров'я будуть формуватися не державою, а приватними страховими компаніями, які будуть збирати і акумулювати страхові внески. Передбачається, що страхові внески за працюючих українців будуть сплачувати роботодавці, а за непрацюючих – місцеві адміністрації.

На наш погляд, введення приватної страхової моделі фінансування в Україні на сучасному етапі є передчасним. Як свідчить міжнародний досвід, акумулювання коштів для охорони здоров'я через введення додаткового податку на заробітну плату здатне призвести до зростання рівня тінізації економіки, а отже, зменшення доходів державного і місцевих бюджетів, а в кінцевому підсумку – до погіршення послуг для пацієнтів [11]. Зокрема, ВОЗ не рекомендує менш розвиненим країнам використовувати приватні страхові компанії для страхування гарантованих державою коштів. Фінансування послуг, гарантованих державою, має здійснюватися через систему державного медичного страхування. У світі є лише п'ять високорозвинених країн, у яких частка виплат приватних страхових компаній займає понад 20% загальних витрат на охорону здоров'я [11]. І хоча приватна система страхування присутня у всіх європейських країнах, проте вона ефективна тільки за умов контролю держави за витрачанням коштів. Лише у цьому випадку відбувається поєднання ефективності технологій роботи страховиків та обґрунтованості фінансових витрат.

До ризиків моделі фінансування страхової медицини за участі приватних страхових компаній відносять:

- 1) високу вірогідність послаблення конкуренції на ринку медичного страхування;
- 2) ризик так званої негативної селекції, коли приватні страхові компанії будуть вибирати собі здорових пацієнтів і відмовляти у страхуванні хворим;
- 3) слабкість державного впливу на діяльності приватних страхових компаній, що може призвести до високих страхових тарифів;
- 4) недосконалість механізму контролю витрат на охорону здоров'я, у зв'язку з чим сума відрахувань

із зарплати кожного працюючого залежатиме від розрахунків приватних страхових компаній.

Для уникнення таких ризиків Міністерство охорони здоров'я України вважає за доцільне прийняти за основу законопроект № 4981-2, що дозволить:

- продовжити фінансувати медицину із загальних податків;
- охопити обов'язковим медичним страхуванням кожного;
- консолідувати бюджет на охорону здоров'я в державній структурі (у законопроекті це Фонд загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування, далі – Фонд) та створити Єдиного національного замовника медичних послуг – Національну службу здоров'я, яка буде стратегічно розпоряджатися коштами, акумульованими на цілі охорони здоров'я.

На наш погляд, впровадження страхової медицини покликано вирішити наступні першочергові завдання, а саме: підвищення ефективності використання наявних фінансових ресурсів, забезпечення залучення додаткових фінансових коштів, а також детінізація нелегального обороту «доплат» населення у медичних установах. Водночас, для вирішення поставлених завдань на науково обґрунтованій основі має бути сформована Концепція розвитку медичного страхування в Україні.

З позиції вибору ключового фінансового індикатора результативності функціонування галузі страхової медицини слід прийняти такий рівень фінансового забезпечення страхової медицини, який здатний забезпечити помірний рівень витрат громадян на медичну допомогу. В ситуації кризи та різкого падіння рівня добробуту це стане соціальним імперативом розвитку України.

Щодо моделі фінансування сфери охорони здоров'я, в концепції розвитку медичного страхування має відбутися її заміна, а саме перехід від фінансування лікарень (відповідно до їх «пропускних» потужностей койко-місць) до оплати якості медичної послуги, а також відхід від бюджетного фінансування до залучення коштів населення (страхувальників). Фінансування системи медичного страхування здійснюватиметься із загальних податків, які сплачують усі громадяни України.

Введення обов'язкового медичного страхування в Україні передбачає створення принципово нової системи, яка складається з наступних елементів: суб'єктів обов'язкового медичного страхування; сукупності регулюючих норм і правил, що встановлюються і гарантуються державою та регулюють відносини між суб'єктами системи соціального медичного страхування. До останніх належать платники відрахувань на соціальне медичне страхування; споживачі медичних послуг (пацієнти); медичні організації, а також фізичні особи, які займаються приватною медичною практикою; суб'єкти у сфері виробництва та продажу ліків і медичного облад-

Основні положення «Закону про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування в Україні»

№ 4981 (Група депутатів Денисова Л., Шипко А., Розенблат Б., Єфремова І. і Поляков М.)	№ 4981-1 (народний депутат Мусій О.)	№ 4981-2 (народний депутат Богомолець О.),
1. Проектом Закону пропонується вирішити проблему неефективного використання існуючих фінансових ресурсів, забезпечити залучення додаткових коштів в систему, детінізувати нелегальний оборот «доплат» населення. У поєднанні з ефективним багаторівневим механізмом контролю за їх цільовим використанням, введення в систему охорони здоров'я механізму відносин «замовник медичної послуги – пацієнт – концесії медичної послуги» («гроші йдуть за пацієнтом») призведе до еволюційної оптимізації інфраструктури системи охорони здоров'я, підвищення оплати ефективно працюючих медичних працівників, забезпечення конституційних прав громадян на безкоштовне отримання медичної допомоги та установки на них державних гарантій, забезпечення необхідної якості, достатності обсягів медичної допомоги та юридичної захищеності громадян при отриманні медичних послуг.	1. Реалізація проекту Закону передбачає солідарну участь держави, роботодавців, територіальних громад та окремих юридичних і фізичних осіб у фінансуванні медичних послуг. Законопроектом передбачається здійснення та функціонування системи загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування відповідно до законодавства України. У законопроекті пропонується введення загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування як окремого виду соціального страхування, оскільки медичне страхування, на відміну від інших видів соціального страхування, охоплює практично все населення, а не тільки працюючих чи пенсіонерів, і передбачає організацію надання кваліфікованої медичної допомоги, а не грошові виплати, як за іншими видами соціального страхування.	1. За рахунок цільових страхових внесків формуються кошти на медичне забезпечення населення в умовах загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування
2. Введення обов'язкового соціального медичного страхування дозволить акумулювати кошти зібраних страхових платежів на спеціальних рахунках в банках, визначених уповноваженим органом. Ці кошти будуть спрямовані виключно на оплату медичних послуг, наданих конкретним застрахованим особам. Запропонована система забезпечить ведення об'єктивної статистики в сфері охорони здоров'я і дозволить визначити реальні потреби галузі у фінансуванні і задовольнити ці потреби.	2. Проект Закону, зберігаючи позитивні риси наявної системи охорони здоров'я (безоплатність надання медичної допомоги, загальний характер, доступність), посилює відповідальність держави, підприємств, організацій, установ та закладів охорони здоров'я.	2. Правовідносини між усіма учасниками (страхувальниками, страховиками, застрахованими, закладами охорони здоров'я) регулюються на договірній основі. Впровадження законопроекту сприятиме розвитку конкуренції серед закладів охорони здоров'я
3. Платіж (страховий внесок) буде однаковим для всіх. Всі будуть отримувати рівні можливості для забезпечення тими чи іншими послугами	3. Законопроект націлений на єдину систему збору та обліку єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в частині страхових внесків на медичне страхування, які повинні виплачуватися роботодавцями, що забезпечить оптимізацію планових витрат на їх адміністрування.	3. Медична допомога буде надаватися закладами охорони здоров'я за рахунок коштів, акумульованих у системі загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування
4. Держава в особі Кабінету Міністрів і Уповноваженого органу здійснюватиме повний контроль за системою загальнообов'язкового соціального медичного страхування, за роботою її суб'єктів, щодо цільового використання коштів Контроль Регулятора і страхових компаній за якістю та обсягами наданих медичних послуг, передбачений законопроектом, сприятиме забезпеченню прав громадян України на якісну охорону здоров'я.	4. Законопроектом передбачається, що страховиком за загальнообов'язковим державним соціальним медичним страхуванням є Фонд медичного страхування України, який створюється як некомерційна самоврядна організація.	

Джерело: складено автором на основі [10]

нання, єдиний замовник послуг, Фонд соціального медичного страхування. Змінюється і територіальний підхід до моделі госпітальних округів, у центральній лікарні якого буде зосереджено кадровий потенціал і медичне обладнання.

До головних напрямів впровадження страхової медицини необхідно віднести:

- послідовний перехід на страховий принцип фінансування охорони здоров'я, концентрацію у Фонді державних коштів, що забезпечать фінансування потреб охорони здоров'я на 70%;

- вдосконалення системи контролю за якістю медичної допомоги і захист прав застрахованих; запровадження вимоги включення в договори між страховиками і медичними організаціями зобов'язань щодо конкретних заходів підвищення якості медичної допомоги, а також моніторингу за їх дотриманням;

- розширення функцій страховиків і підвищення їх ролі в плануванні і управлінні обсягами фінансування медичної допомоги, організації її надання застрахованим; сприяння формуванню конкурентного ринку медичного страхування на основі об'єднання в рамках однієї страхової медичної організації програм обов'язкове і добровільне медичне страхування;

- створення системи розподілу фінансових ризиків між державою та страховиками, які працюють з програмами, що включають обов'язкове і добровільне медичне страхування; передача територіальним фондам обов'язкового медичного страхування функцій страховика в системі ОМС; розвиток системи персоналізованого обліку наданої медичної допомоги.

Одним з принципів моментів впровадження страхової медицини є чітке визначення джерел її фінансування, розмірів страхових тарифів, механізмів розподілу коштів. Це потребує вдосконалення методики ціноутворення для закупок медикаментів за бюджетні кошти та методики розрахунку вартості медичної послуги, створення інституційних умов для ефективного поєднання державних і приватних джерел оплати медичних послуг, розвитку нових форм акумуляції та витрачання коштів на зміцнення здоров'я і лікування, нових страхових продуктів.

Формування доходів системи державного соціального медичного страхування повинно здійснюватися за рахунок наступних механізмів:

- забезпечення державою фінансування гарантованого обсягу безкоштовної медичної допомоги для окремих категорій населення;

- здійснення роботодавцями обов'язкових відрахувань на соціальне медичне страхування за працююче населення в розмірі 5% від щомісячного фонду оплати праці;

- здійснення працюючими громадянами обов'язкових відрахувань на соціальне медичне страхування;

Гарантований обсяг безкоштовної медичної допомоги буде формуватися у вигляді переліку медичних послуг і лікарських засобів залежно від форм і видів

медичної допомоги. Це передбачає реалізацію заходів за такими напрямами:

- поліпшення фінансового забезпечення державних гарантій безкоштовної медичної допомоги, що дозволить згладити нерівності в доступності медичної допомоги для різних груп населення (бюджетне фінансування);

- підвищення доступності добровільного медичного страхування, що лежить у сфері вдосконалення діяльності страховиків;

- розширення можливостей громадян щодо вибору медичної організації і лікаря, що сприятиме створенню конкурентного ринку медичних послуг;

- підвищення заробітної плати лікарів, що веде до підвищення якості та ефективності медичної допомоги;

- розвиток державно-приватного партнерства у вирішенні проблем фінансування охорони здоров'я;

- формування світогляду здорового способу життя та підвищення попиту на страхові послуги;

- вдосконалення законодавчої та нормативної бази в галузі охорони здоров'я, в тому числі формування системи стимулів для роботодавців, які реалізують програми страхування працівників, істотне посилення економічної зацікавленості у зменшенні кількості хворих і підвищення відповідальності за стан здоров'я населення, що обслуговується.

Зважаючи на складну економічну ситуацію в Україні, реалізація концепції має здійснюватися поетапно, що дозволить поступово досягти оптимального поєднання трьох джерел фінансування страхової медицини: 1) бюджетних коштів; 2) коштів приватних осіб у формі їх страхових внесків; 3) коштів фондів обов'язково страхування.

У найближчі роки (щонайменше п'ять років) акцент повинен робитися на поліпшенні стану фінансування масової медицини та розвитку первинної ланки охорони здоров'я з поступовим розширенням фінансування новітніх медичних технологій, вдосконалення системи державних гарантій безкоштовної медичної допомоги. У зазначений період основними завданнями постануть:

- фінансування підвищення професійного рівня лікарів і середнього медичного персоналу з акцентом на підвищення їх кваліфікації;

- поступове наближення вітчизняних стандартів медичної практики до стандартів високорозвинених країн щодо матеріально-технічного і кадрового забезпечення надання медичної допомоги (стандарту оснащення медичних установ, переліку лікарських засобів, надання яких фінансується державою, стандартів атестації медичних працівників тощо);

- заохочення вкладень бізнесу в інфраструктуру охорони здоров'я;

- поліпшення фінансового забезпечення державних гарантій безкоштовної медичної допомоги.

Таким чином, у зазначений період важливим джерелом фінансування галузі охорони здоров'я зали-

шаться бюджетні кошти. Це актуалізує завдання модернізації системи державних гарантій надання безкоштовної медичної допомоги. По-перше, необхідно забезпечити виконання принципу суспільної солідарності в наданні медичної допомоги (багатий за бідного, здоровий – за хворого). Держава має вживати заходів щодо першочергового надання гарантій медичної допомоги громадянам з найбільш складними захворюваннями та найменшими можливостями оплатити лікування. По-друге, державні гарантії у сфері охорони здоров'я повинні бути систематизовані за видами, обсягами, порядком та умовами надання медичної допомоги. Це дозволить збалансувати обсяг гарантій з наявними фінансовими ресурсами у бюджеті на цілі розвитку страхової медицини.

Основою систематизації державних гарантій є розвиток системи медичних стандартів для визначення переліку медичних послуг, безкоштовне надання яких забезпечується державою, і який постійно оновлюється відповідно до досягнень технічного прогресу. Медичні стандарти враховуються при:

- обґрунтуванні обсягу фінансування державних гарантій надання безкоштовної медичної допомоги та матеріально-технічного забезпечення медичних закладів;

- введенні фіксованих платежів пацієнтів в рамках державних програм надання лікарських засобів для лікування в амбулаторних умовах. Громадянин, який має право на пільгове забезпечення медичних послуг, оплачує різницю між середньою ціною ліків і ціною необхідних йому медичних засобів.

Якщо у період економічної стагнації обсяги акумульованих ресурсів на цілі фінансування охорони здоров'я виявляться недостатніми, щоб забезпечити цільові показники фінансування галузі, потрібно переглянути державні гарантії безкоштовної медичної допомоги у бік їх зниження шляхом:

- обмеження гарантій для громадян з високими доходами, перш за все, в частині планової стаціонарної та реабілітаційної допомоги. При цьому формуються сприятливі умови для розвитку добровільного медичного страхування та інших форм легальної оплати медичних послуг;

- виводу із системи гарантій частини видів медичної допомоги, наприклад, стоматологічної допомоги для дорослих, обслуговування на дому без показань, обстежень за бажанням пацієнта при відсутності виявленої патології, необґрунтованих викликів швидкої медичної допомоги тощо.

Таким чином, держава має визначити пріоритетні напрями надання державних гарантій, приділяючи першочергову увагу лікуванню найбільш поширених захворювань. Наразі є необхідність здійснення заходів щодо скорочення державних гарантій, вони повинні бути зведені до мінімуму і кожен з них має стати об'єктом широкого громадського обговорення.

Для забезпечення виконання державою своїх зобов'язань з надання безкоштовної медичної допо-

моги на поточному етапі розвитку України невідкладними завданнями є:

- планування обсягу коштів, необхідних для реалізації гарантій надання безкоштовної медичної допомоги відповідно до фінансових нормативів, розрахованих на основі медичних стандартів;

- підвищення вимог до розміру внесків непрацюючих громадян України на обов'язкове медичне страхування;

- законодавче закріплення мінімального розміру внеску роботодавців на обов'язкове медичне страхування працівників;

- доповнення програм медичного страхування в рамках системи обов'язкового медичного страхування програмами добровільного медичного страхування;

- посилення контролю за наданням платних послуг в державних медичних установах до повної заборони платного надання послуг, безкоштовне надання яких передбачено державними гарантіями;

- перегляд у напрямі розширення переліку важких захворювань, лікування яких забезпечується безкоштовним або пільговим наданням дорогих ліків.

За умови реалізації цих завдань система ОМС спроможна буде забезпечити реальний внесок у підвищення якості медичної допомоги та ефективності використання ресурсів охорони здоров'я.

В умовах високих ризиків велике значення для вирішення проблем охорони здоров'я має розвиток державно-приватного партнерства. Мова йде про залучення бізнесу в сферу охорони здоров'я для матеріально-технічного переоснащення та підвищення ефективності діяльності державних і муніципальних установ з використанням наступних механізмів:

- податкові пільги і преференції бізнесу, який бере участь в реалізації інфраструктурних та інноваційних проектів (проекткування, будівництво, реконструкція медичних установ, наукові дослідження в медицині);

- залучення потенційних інвесторів в програми державного кредитування, спрощення процедури отримання кредиту для інвестування в модернізацію медичних закладів; передача окремих закладів охорони здоров'я в управління приватному бізнесу на основі довгострокових контрактів з органами державної влади та місцевого самоврядування;

- надання бізнесу права на використання частини потужностей окремих установ охорони здоров'я для медичної допомоги поза системою державних гарантій в обмін на зобов'язання бізнесу щодо технічного переоснащення цих установ;

- передача функцій матеріально-технічного обслуговування і окремих елементів лікувально-діагностичного процесу спеціалізованим комерційним організаціям (діагностичні дослідження, організація харчування хворих, транспортні, побутові та інші послуги).

В результаті ефективної співпраці бізнесу і держави будуть сформовані солідарні форми фінан-

сування охорони здоров'я, в яких кошти держави доповнюються внесками населення і роботодавців, що дозволить:

- забезпечити приплив додаткових коштів без повної заміни безкоштовної медичної допомоги платною;
- створити умови для ефективної конкуренції на ринках медичного страхування і медичних послуг;
- підвищити відповідальність громадянина за стан свого здоров'я та обсяги споживання медичної допомоги;
- забезпечити контроль якості медичних послуг та сприяти заміщенню неформальних (нелегальних) платежів легальними;
- поступово перевести платні медичні послуги за рахунок бюджетних установ в приватні медичні організації.

Щодо такого джерела фінансування страхової медицини, як особисті кошти населення, то їх акумулювання здійснюється шляхом:

- державних програм медичного страхування;
- податкового стимулювання добровільного медичного страхування у формі податкових пільг для тих підприємств та громадян, що його використовують;
- створення можливості об'єднання страхових внесків, що сплачуються в рамках обов'язкового і добровільного медичного страхування;
- вільний вибір громадянином лікаря (незалежно від місця його роботи і спеціальності), що дає право на лікування та постійний нагляд у межах

встановленого договором часу. При цьому частина витрачених власних коштів компенсується податковими пільгами;

– система особистих накопичувальних рахунків на медичну допомогу з використанням механізмів пайової участі держави.

Висновки. Незважаючи на вагомість і невідкладність завдання покращання фінансування охорони здоров'я, в Україні дотепер недостатньо розвинена система медичного страхування. До цього часу не прийнятий закон про обов'язкове медичне страхування. Наявні програми добровільного медичного страхування орієнтовані переважно на заможних громадян та корпоративних клієнтів. Тому наявна в Україні система охорони здоров'я потребує негайного реформування на науково обґрунтованих концептуальних засадах. Першочерговими завданнями є пошук ефективних форм поєднання трьох джерел фінансування страхової медицини, а саме: бюджетних коштів, страхових внесків приватних осіб, коштів фондів обов'язково страхування. На поточному етапі розвитку в Україні фінансування галузі охорони здоров'я за рахунок бюджетних коштів збережеться. Водночас, це актуалізує завдання модернізації системи державних гарантій надання безкоштовної медичної допомоги та розвитку державно-приватного партнерства шляхом залучення бізнесу в сферу охорони здоров'я. У підсумку реалізація практичних заходів за окресленими напрямками дозволить прискорити впровадження системи страхової медицини в Україні.

Список літератури:

1. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Богомаз Н.В. Маркетингові дослідження українського ринку добровільного медичного страхування: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 06.08.01 Економіка, організація і управління підприємства. К., 2003. – 20 с.
3. Виноградов О.В. Механізми державного управління багатоканальним фінансуванням системи охорони здоров'я в Україні: автореф. дис. ... канд. наук держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» К., 2009. – 20 с.
4. Москаленко В.Ф. Принципи побудови оптимальної системи охорони здоров'я: український контекст: монографія / К.: Книга плюс, 2008. – 320 с.
5. Москаленко В.Ф., Грузсва Т.С., Таран В.В. Становлення добровільного медичного страхування в Україні, проблеми та особливості викладання у вищих медичних навчальних закладах / Медицина транспорту України. 2007 – № 2. – Червень. – С. 61-63.
6. Мних М. В. Медичне страхування за кордоном та можливості його реалізації в Україні / Держава і економіка. – 2006. – № 6. – С. 39-41.
7. Рубцова Н., Чкан І. Сучасний стан ринку медичного страхування в Україні / Фінансовий простір. – № 4 (20) 2015 [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1504/15ciotpr.pdf>
8. Світлична О.С. Еволюція медичного страхування в Україні [Електронний ресурс] / О.С. Світлична. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://docviewer.yandex.ua/>
9. Електронний журнал про страхування. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://forinsurer.com/>
10. Проект Закону про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування в Україні. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59862; URL http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59745
11. Моссиалос Э. Добровольное медицинское страхование в странах Европейского Союза. М.: Анкил, 2005. 224 с.

Щербатих Д.В., к. е. н.,
доцент кафедри економіки, фінансів, обліку і аудиту
Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»

ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ТА ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Щербатих Д.В. Теоретична концептуалізація та фундаментальні основи формування банківської системи. В статті визначаються концептуальні та фундаментальні основи формування банківської системи. Виділяються чотири історичних етапи розвитку банківської діяльності. Досліджено основні етапи розвитку банківської системи в Україні, їх процеси становлення і розвитку. Відображається періодизація часових періодів розвитку банківської системи України.

Ключові слова: банківська система, концептуалізація, фундаментальні основи, етапи розвитку.

Щербатых Д.В. Теоретическая концептуализация и фундаментальные основы формирования банковской системы. В статье определяются концептуальные и фундаментальные основы формирования банковской системы. Выделяются четыре исторических этапа развития банковской деятельности. Исследованы основные этапы развития банковской системы в Украине, их процессы становления и развития. Отображается периодизация временных периодов развития банковской системы Украины.

Ключевые слова: банковская система, концептуализация, фундаментальные основы, этапы развития.

Shcherbatyh D.V. Theoretical conceptualization and fundamentals of formation of banking system. The article defines the conceptual fundamentals and the formation of the banking system. There are four stages of historical development of the banking activities. The basic stages of development of the banking system in Ukraine, their processes of formation and development. Displaying periodization of time periods of the Ukrainian banking system.

Keywords: banking system, conceptualization, fundamentals, development stages.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку світової та національної економік трансформація банківської системи країни набуває нового змісту, оскільки вона стає важливою, визначальною складовою ринкового та державного регулювання. На сучасному етапі банківська система України перебуває в процесі розвитку і безумовно потребує подальшого вдосконалення, а її надійне, стабільне та ефективно функціонування є основою економічних успіхів України, одним із ключових елементів подальшого економічного зростання, забезпечуючи стабільність функціонування і розвитку у системі ринкових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу різних сторін діяльності банківської системи присвячено праці багатьох вітчизняних економістів, зокрема: М.Д. Алексеєнка, В.Д. Базилевича, О.Д. Василика, А.С. Гальчинського, В.І. Грушка, Т.Т. Ковальчука, М.І. Крупки, І.О. Лютого, В.І. Міщенко, А.А. Пересади, О.І. Пилипенка, Л.О. Примостки, В.М. Федосова, С.І. Юрія, В.А. Ющенко та інших. Незважаючи на вагомий внесок науковців у розвиток теорії банківської справи, виникає необхідність узгодження різноманітних та іноді суперечливих поглядів на зміст банку, та подальшого розвитку теоретичних засад визначення банківської діяльності з урахуванням сучасних тенденцій у банківській сфері.

Постановка завдання. Головною метою цієї статті є визначення концептуальних та фундаментальних основ формування банківської системи в Україні.

Виклад основного матеріалу. Ефективне функціонування банківської системи – необхідна умова розвитку ринкових відносин в Україні. Особливості функціонування банківської системи в сучасній ринковій економіці зумовлюють необхідність формування стійкого фінансово-кредитного сектору, в тому числі банківського, як базового чинника економічного зростання країни, пріоритетним завданням держави, що інтегрується у світовий фінансовий простір.

Банківська система є одним із найважливіших механізмів організації економічної системи будь-якої держави, визначальним напрямом сучасного розвитку міжнародних економічних відносин, що спричиняє суттєві зрушення у світовому просторі та породжує істотні зміни в процесах генезису і функціонування національних банківських систем.

За таких умов, в період активізації світових інтеграційних процесів та глобалізації світових господарських зв'язків, банківська система набуває нових рис, тому постає необхідність у вивченні теоретичних та практичних основ формування, функціонування та розвитку банківської системи.

Для теоретичної концептуалізації та дослідження фундаментальних основ формування банківської системи необхідна однозначність визначення основних

понять, що зумовлює необхідність вивчення й аналізу основних підходів такого наукового напрямку.

Причини неоднозначності підходів до формування банківської системи полягають в еволюції та історії її виникнення. Історія поняття «банк» нараховує вже багато віків, а сам термін був започаткований від італійського «banco», що означає лава, конторка, стіл, на якому середньовічні італійські міняйли розкладали свої монети [1, с. 98]. Слово «банк» на багатьох мовах звучить ідентично завдяки його єдиним кореням, має аналогічне значення і є інтернаціональним: «bancue» – французькою, «bank» – англійською та німецькою, «banco» – італійською, іспанською, в Україні цей термін почав вживатися за посередництвом французької мови [2, с. 36]. Багатозначність поняття «банк» яскраво відображає аналіз літератури, присвяченої цьому питанню.

Історія розвитку банківської справи тісно пов'язана з історією діяльності банків та виникненням грошей, перші банківські операції з обміну грошей існували ще за дві тисячі років до нашої ери у Стародавній Греції (IV ст. до н.е.), у Стародавньому Вавилоні (VI ст. до н.е.), у Стародавньому Єгипті та Римі.

Більшість дослідників вважають, що початок банківської діяльності сягає часів Стародавнього Вавилону, де храми приймали вклади на зберігання і видавали позички під відсотки, беручи у клієнтів письмові зобов'язання чи заставу. Вже у VIII ст. до н.е. Вавилонський банк приймав внески, платив за ними відсотки, видавав позики і навіть випускав банківські квитки («гуду») [3].

В економічній літературі умовно виділяють чотири історичні та основні етапи розвитку банківської діяльності, що пов'язані зі знаковими подіями в історії банківництва.

I етап (період від античності до виникнення Венеціанського банку). На цьому етапі відбувалося зародження банківництва, у Стародавньому Вавилоні здійснювалися перші кредитні операції, обмінювалися гроші однієї держави на гроші іншої, практикувалося прийняття вкладів та виплата за ними певних відсотків. У стародавніх Вавилоні і Греції першими банкірами були жерці. Храми одержували великі доходи від їх земельної власності, грошові штрафи, подарунки та ін. Завдання жерців полягало в тому, щоб шляхом умілого завідування майном, видачі позик і участі у вигідних підприємствах збільшити доходи і зібрати такі скарби, які давали б можливість гідно підтримувати пишність святині [3]. Банківська справа в Римі була організована на зразок банківської справи у Греції в III ст. до н.е. Банки називалися аргентарії або мензарії. Вони приймали гроші на зберігання, здійснювали обмінні операції і видавали позики – лихварські, промислові, під заставу нерухомості – іпотечні. Вони також займалися організацією і проведенням аукціонів. З аукціонів продавалося закладене майно свого та інших банків з отриманням комісійних [3].

II етап (з 1156 р. до заснування Англійського банку в 1694 р.). Велику роль у відродженні банківської справи (фінансова активність в Європі занепала з розпадом Римської імперії) відіграли хрестоносці. У той час найкрупнішими банкірами були тамплієри. Орден тамплієрів – це релігійна і військова організація, яка не була банком у сучасному розумінні цього слова, оскільки її фінансові операції були лише побічною діяльністю. Гроші, віддані тамплієрам під заставу, не об'єднувалися в загальний фонд і не розміщувалися в інші операції, а залишалися в особистих сховищах власників та були доступні лише за їх згоди. Орден розробив систему збору, надійного зберігання і переправлення великих грошових сум грошей та інших цінностей із заходу на схід [4].

Розвиток виробництва і торгівлі у середні віки зумовив відродження банківництва. У багатьох країнах Європи банки виникли завдяки розвитку торгівлі. Вони створювалися купцями для зберігання грошей і здійснення розрахунків. Поступово банки з'явилися по всій Італії, особливо у великих торгових центрах, ганзейських містах – Генуї, Венеції, Флоренції, а потім – у Франції, Гамбурзі, Нідерландах, Англії [3].

Перші громадські банки з'явилися в Італії. У 1156 р. у Венеції утворився жиробанк «Монтеньєва» – громадська установа, куди вносилися податки і де проводилися окремі банківські операції. У 1609 р. уряд Голландії внаслідок зловживань місцевих банкірів заснував Амстердамський банк під гарантію міста. У 1619 р. Гамбург за прикладом Амстердама з тих же причин заснував під гарантію міста жиробанк, який проіснував до 1812 р. На цьому етапі розвитку банківської справи у Європі основними операціями, які виконували банки, були операції по надійному зберіганню коштів та проведення розрахункових операцій [3].

III етап (з 1694 р. до кінця XVIII ст.). На цьому етапі відбувається подальший розвиток банків в Англії. Основним банком, що з'явився у цей час, був Англійський банк, створений в 1694 р. шотландцем Уільямом Петерсоном для вирішення урядових фінансових проблем. З'явилося заставне право, тобто банк надавав позики під заставу майна з умовою його відчуження при неповерненні кредиту. Крім того, йому було дозволено приймати внески для поповнення свого капіталу і виплачувати по них відсотки. Поступово виникають спеціалізовані банки: у Шотландії – Королівський (1695 р.), Банк Британської компанії для торгівлі полотном (1706 р.), Віденський банк (1703 р.), Пруський банк для морської торгівлі (1767 р.), Паризька облікова каса (1776 р.), Петербурзький банк (1780 р.) [3]. У цих банках з'являється новий спосіб розрахунків: перенесення коштів з рахунку на рахунок за допомогою чекового обігу. Сьогодні за кордоном значна частка розрахунків здійснюється за чеками [3]. Депозитні

операції набули значного поширення, оскільки стали вигідними і банкірам, і клієнтам. З'явилися три основні види депозитів: до запитання, строкові, ощадні. Ще однією з характерних рис цього періоду була поява емісійних банків, основною функцією яких стала емісія банкнот.

IV етап (з початку XIX ст. до теперішнього часу). На цьому етапі особливого поширення набули депозитні банки в Англії, Шотландії, Австрії, Німеччині, Швейцарії, а також у Північній Америці. На початку XIX ст. з'явилися центральні банки, які монополюють виконували функцію емісії банкнот. Наприклад, у Франції Центральний банк був створений Наполеоном у 1800 р., Австрійський банк – у 1806 р., Російський державний банк – у 1860 р., У 1848 р. у Пруссії з'явилися ломбарди, які стали дуже популярними і швидко розповсюдилися в інших країнах. Отже, у XIX ст. у Європі та Північній Америці існувало немало банків. Крім того, у деяких країнах починають формуватися повноцінні банківські системи, до яких входили центральні банки, універсальні та спеціалізовані банки.

У 1877 р. були запроваджені лізингові операції, а пізніше банки починають проводити факторингові операції. Розвиток ринку цінних паперів зумовив розширення операцій з цінними паперами, а згодом, у 70-ті рр. XX ст., і сек'юритизацію активів [3]. Законодавчі обмеження участі банків на ринку цінних паперів, участь в капіталах підприємств сприяли виникненню трастових операцій. Банки розширювали торгівлю золотом, займалися валютними операціями, розвивали кореспондентські відносини [3].

Із заснування контор Державного банку Російської імперії, почалося створення індустріальної банківської системи в Україні. У цей період почали здійснюватися банківські операції і використовуватися широкі форми кредитування, що насамперед було пов'язано з розвитком ярмаркової торгівлі. Значним банківським центром, що здійснював операції на ярмарках, став Бердичів. Через свої 8 банківських домів він мав зв'язки з банківськими домами Петербурга, Москви, Варшави, Одеси. Основні операції бердичівські банкіри здійснювали на Контрактовому ярмарку в Києві [5. с. 54].

На території України напередодні революції 1917-1921 рр. уже було створено потужну кредитно-банківську систему, що виглядала таким чином. Держбанк мав три контори (Київ, Одеса і Харків) та 14 відділень (Чернігів, Ромни, Полтава, Кременчук, Катеринослав, Юзівка, Бердянськ, Феодосія, Севастополь, Херсон, Миколаїв, Кам'янець-Подільський, Житомир і тимчасове відділення в Ялті, що працювало щороку лише з 25 травня до 1 листопада). Мережа кредитно-банківських установ в Україні мала багаторівневу структуру, охоплювала всі галузі аграрно-індустріальної економіки регіону, забезпечувала нормальний рух товарів, грошей і кредитних ресурсів, була міцно інтегрована в загальноімпер-

ську грошово-кредитну систему, а через неї – і в європейську систему індустріальних та індустріально-аграрних країн Західної Європи, хоча за своєю могутністю значно поступалася їм.

Банківська система України розвивалась досить динамічно і була орієнтована на забезпечення безпечного грошового обігу капіталу, тому для більш змістовного дослідження проблем її розвитку необхідно виділити основні історичні етапи діяльності, що пов'язані зі знаковими подіями, та сформулювати періодизацію її функціонування залежно від економічних процесів.

До другої половини 60-х рр. Україна не мала власної, автономної кредитно-банківської системи. Тут діяли філії Держбанку СРСР, Будбанку СРСР і трудові ощадкаси, лише з січня 1989 року по 1990 рр. почалося створення прототипу системи українських комерційних і кооперативних банків у складі банківської системи СРСР. 24 січня 1989 року в Києві було засновано перший комерційний банк України, після цього процес створення банків набув значного розмаху, що було початковим етапом створення фундаментальної бази системи українських комерційних банків та становлення і розвитку вітчизняної банківської системи.

На 20 червня 1990 р. на території України офіційно було зареєстровано 25 банків (17 акціонерних комерційних і 8 кооперативних). Банківські установи були розміщені вкрай нерівномірно й оперували обмеженими капіталами та включали наступні етапи розвитку:

I етап (1991 – I півріччя 1992 рр.). На даному етапі відбулася перереєстрація українських комерційних банків та розпочато формування банківської системи України як незалежної держави, і 2 жовтня 1991 року починається перереєстрація комерційних банків, зареєстрованих Держбанком СРСР. До особливих рис зазначеного періоду належать залежність українських державних банків від всесоюзної фінансової бюрократії, початок утворення кооперативних банків, як суто українських банківських установ.

Таким чином, мережа банків України набуває самостійності. На цьому етапі станом на 1 січня 1992 року банківська система України налічувала 77 кредитних установ, а до кінця періоду було зареєстровано ще 60 банків. Генеза банківської системи України є однією з найважливіших сторінок вітчизняної історії, так у серпні 1992 р. Україна отримала свою першу з часу проголошення незалежності власну грошову одиницю – карбованець.

II етап (II півріччя 1992–1993 рр.). На етапі становлення економічного та політичного суверенітету відбувається формування банківської системи України, уже станом на 1 січня 1993 року в Україні налічувалося 134 комерційні банки. Було прийнято Закон України «Про банки і банківську діяльність», відповідно до положень якого закріплювалося створення автономної дворівневої банківської системи

та Національного банку України як центрального банку держави.

До особливих рис другого етапу формування банківської системи України відносяться:

- масове утворення дрібних малопотужних «кишенькових» банків із капіталом, який часто не перевищував вартості трикімнатної квартири, орієнтованих на отримання надприбутків на тлі гіперінфляційних процесів в економіці;

- перереєстрація та реорганізація банків;

- формування банківських установ в умовах нестабільної економічної ситуації [6. с. 27].

III етап (1994-1996 рр.). У жовтні 1994 р. НБУ скасував рішення про фіксований курс карбованця, а з 1995 р. банки починають вільно працювати на міжбанківському валютному ринку.

На цьому етапі в Україні бурхливо йдуть інфляційні процеси, які істотно впливали на структуру вітчизняної банківської системи. За 1995 р. інфляція становила 282% – це майже вдвічі менше, ніж у 1994 р., і в 36 разів менше від рівня інфляції за 1993 р. Разом із уповільненням інфляційних процесів почалося масове банкрутство банків, що будували стратегію на зростанні цін. Так у 1994 р. було ліквідовано 11 банків, у 1995 р. – збанкрутували ще 20 банківських установ, у 1996 р. – прямими банкрутами стали 45 банків та 60 опинилися у стані прихованого банкрутства, зрозуміло, що це не могло не внести певних додаткових ускладнень у функціонування всієї банківської системи. У вересні 1996 року було введено в обіг національну грошову одиницю – гривню. До особливих рис четвертого етапу розвитку банківської системи України належать:

- зниження рівня банківського менеджменту;

- банкрутство банків;

- на кредитно-фінансовому ринку України почали працювати іноземні банки та їхні представництва;

- скорочення розміру активів банків;

- стагнація банківської діяльності;

- розбіжність у концентрації банківського капіталу [6. с. 30].

Важливим аспектом діяльності банківської системи на цьому етапі була зміна складу акціонерів, власників багатьох комерційних банків та окремих філій шляхом продажу та перепродажу. Таких змін зазнали близько 70 банків. Вони переходять із рук одних акціонерів до інших, мов естафетна паличка [7. с. 187].

IV етап (1997-1999 рр.). Цей етап становлення банківської системи позначений наявністю внутрішньої банківської кризи в умовах поглиблення фінансово-економічної кризи, наприкінці 1997 р. в банківській системі почали виявлятися негативні процеси, які поступово поглиблювались, було підвищено облікову ставку НБУ до 35%, відбувся істотний спад інтересу вітчизняних банків до фінансових інструментів, що спровокував відхід банків з ринку державних боргових зобов'язань. 1998 рік

став роком фінансової кризи в Україні, девальвація гривні за рік становила майже 80%, темпи зростання капіталу банків зменшилися порівняно з попереднім роком з 51 до 18%, банки втратили на падінні курсу гривні майже \$1 млрд. свого сукупного капіталу [5. с. 196]. Однією з нагальних проблем на цьому етапі стала проблема капіталізації банківської системи, хоча намітились позитивні тенденції до стабілізації, девальвація гривні у 1999 році становила 52% і значна частина банків України так і не спромоглася сформувати достатній капітал не дивлячись на те, що сукупний капітал банківської системи України на кінець 1999 р. досяг майже 6 млрд. грн. Характерними рисами цього етапу є:

- функціонування банків в умовах трансформаційного спаду виробництва;

- знецінення національної валюти по відношенню до інших валют;

- отримання більшістю банків збитків з причини проведення урядом конверсії короткострокових облігацій внутрішньої державної позики і заморожування частини активів;

- непорядкованість і нестабільність нормативно-правового регулювання;

- криза на ринку внутрішніх державних запозичень;

- обмеження можливості отримання прибутків від здійснення валютних операцій з причини запровадження Національним банком України режиму обов'язкового продажу експортерами 50% своєї валютної виручки;

- відтік портфельних інвестицій нерезидентів.

Все це вимагало поступового переходу до поєднання монетарних методів управління економікою із заходами щодо її структурного реформування.

V етап (2000 – I півріччя 2008 рр.). Починаючи із 2000 р. активізувалось кредитування банками реального сектора економіки. Але, незважаючи на фінансову кризу та її наслідки для української економіки, банківська система змогла вистояти, перебороти труднощі і продовжувати свій розвиток. Протягом цих років в українській економіці відбулось зростання загалом, а у банківському секторі зокрема. З 2002 р. розпочався новий етап розвитку банківської системи України. І.П. Сениц називає цей відрізок часу етапом технологічних, кадрових та управлінських нововведень [8. с. 209].

Розвиток банківської системи на етапі реалізації курсу економічних реформ в умовах реструктуризації економіки, падіння дохідності банківських операцій, укрупнення та консолідації капіталу банків є характерною рисою цього етапу. У цей час банківська система продемонструвала підвищення своєї стабільності та конкурентоспроможності, що призвело до:

- організаційного зміцнення банківської системи;

- появи та активізації діяльності на ринку банківських послуг банків з іноземним капіталом;

- зростання коштів на рахунках фізичних та юридичних осіб;

- розширення ресурсної бази банківської системи;
- підвищення рівня монетизації економіки;
- розширення сфери банківських послуг;
- забезпечення стабільності банківського сектору.

Початок XXI ст. характеризується активізацією процесів глобалізації світової фінансової сфери. Глобалізаційні процеси не минули і банківську систему України, були запроваджені новітні методи регулювання банківської діяльності, адаптація банківського законодавства до стандартів і вимог Європейського Союзу. Посилили увагу і до українського банківництва іноземні банківські групи, з огляду на значний потенціал його розвитку – банківський сектор України вважається найбільш інвестиційно привабливим.

Основною метою держави, яка успішно подолала депозитну кризу 2004 р., пов'язану із політичною нестабільністю у державі на цьому етапі розвитку, є забезпечення умов формування конкурентної, стабільної та ефективно діючої банківської системи, що дасть змогу успішно увійти до глобального фінансового простору [10, с. 20.].

VI етап (II півріччя 2008 р.- сьогодні). У другій половині 2008 р. економіка України завершила період стійкого приросту й увійшла в глибоку рецесію, найглибшу з часів початку 1990-х, девальвація гривні засвідчила недостатність капіталізації банків [9, с. 22]. Цей етап розвитку банківської системи відбувався на тлі розгортання та дії світової фінансово-економічної кризи, яка не минула і України. Кризові явища супроводжувалися скороченням обсягів промислового виробництва, рівня ВВП, зменшенням ресурсного потенціалу банків. Підвищення цін та політичної нестабільності у державі посилювались за рахунок зростання темпів інфляції, зменшенням довіри до банківського сектору, коливанням валютного курсу.

До початку світової фінансової кризи 2008 р. спостерігалось стрімке зростання української фінансо-

вої системи, за період 2007 р. по 01.01.2012 р. обсяг активів та обсяг кредитів збільшився майже втричі. Банківський сектор був основою швидкого розвитку економіки та характеризувався високими прибутками, зростанням активів банків, в тому числі наданих кредитів [11].

Національним банком України було проведено ряд заходів щодо підтримки банківської стабільності та захисту прав вкладників для запобігання депозитної кризи, коли громадяни масово намагались повернути свої вклади. Понад це, відсутність єдиної стратегії та узгодженої реалізації тактичних заходів у подоланні кризових явищ з боку керівництва відповідних державних органів поглибило стагнаційні процеси. Перед банківським сектором постала проблема можливої втрати ліквідності окремими великими банками, те, що і відбувається з багатьма комерційними банками впродовж 2014-2015 років, що зумовило б крах банківської системи загалом.

Висновки. Причини внутрішньої економічної та соціальної кризи в Україні, погіршення макроекономічних показників розвитку, значне зменшення обсягів залучених коштів та зростання зовнішнього боргу банківської системи України залишається надзвичайно актуальною на сьогодні проблемою.

Банківська система України пройшла свій генезис значно швидшими темпами, на відміну від провідних банківських систем у розвинених країнах. Ґрунтовно досліджуючи банківську систему будь-якої країни та процеси становлення і розвитку вітчизняної банківської системи, їх періодизацію часових періодів, необхідно враховувати, що її сучасний стан – це результат тривалого розвитку, тому розкриття сутності банківської системи, як елемента системних досліджень, спонукали до розкриття сутності цього поняття та її структури.

Список літератури:

1. Енциклопедія банківської справи України: ред. В.С. Стельмах; НБУ, Ін-т незалежних експертів. – К.: Молодь: Ін Юре, 2001. – 680 с. (додаток «Моральний кодекс банкіра»).
2. Костюченко О. А. Банківське право України: підручник / О.А. Костюченко. – 3-тє вид. – К.: Вид-во А.С.К., 2003. – 928 с.
3. Банки кредиты: История банковского дела [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://history.banks-credits.ru/>. – Загл. с экрана.
4. Тамплиеры: мифы и реальность [Электронный ресурс]: Х. Николсон, М. Барбера, Э. Лорд и Дж. Райли-Смита. – Режим доступа: http://www.templiers.info/templiers/index.php?id=tainy_i_mify&tainy_i_mify=mify_i_realnost01. – Загл. с экрана.
5. Лаптев С.М., Денисенко М.П., Кабанов В.Г., Любунь О.С. Банківська діяльність (вітчизняний та зарубіжний досвід): Навчальний посібник. – К.: Вид-во „Професіонал», 2004.- 320 с.
6. Колодізев О. Становлення банківської системи України: минуле, світовий досвід, проблеми реформування // Банківська справа. – 2000. – № 2. – С. 26-31.
7. Банківська система України [Текст]: монографія / В.В. Коваленко, О.Г. Коренєва, К.Ф. Черкашина, О.В. Крухмаль. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 187 с.
8. Сениш І.П. Еволюція банківської системи України // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 209-215.
9. Бутенко О. Становлення банківської системи в Україні. Проблеми капіталізації // Банківська справа. – 2005. – № 6. – С. 20-31.
10. Забезпечення умов стабільного функціонування банківського сектору України [Текст]: монографія / за заг. ред. канд. екон. наук., доц. О.М. Колодізева. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. – 312 с.
11. Пилипенко, В.В. Вплив іноземного капіталу на фінансову стійкість банківської системи України [Електронний ресурс] / В.В. Пилипенко. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VDU_ekon/2011_1/1/278.pdf. – 12.12.2012.

Ярош М.В., аспірант
Львівський національний університет
імені Івана Франка

ОПТИМІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПДВ: ОЦІНКА РІВНЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ПРИ ОПОДАТКУВАННІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПРОДУКТІВ

Ярош М.В. Оптимізація оподаткування ПДВ: оцінка рівня податкового навантаження при оподаткуванні сільськогосподарських продуктів. Досліджено питання необхідності удосконалення податку на додану вартість в Україні. Визначено основні проблеми розвитку оподаткування податком на додану вартість в Україні. Обґрунтовано необхідність врахування рівня податкового навантаження при визначенні ставок оподаткування ПДВ. Проаналізовано питання податкового тягаря на суб'єктів оподаткування при реалізації сільськогосподарських продуктів. Досліджено зміну податкового навантаження при різних ставках ПДВ.

Ключові слова: податок на додану вартість, податкове навантаження, податкова ставка.

Ярош М.В. Оптимизация налогообложения НДС: оценка уровня налоговой нагрузки при налогообложении сельскохозяйственных продуктов. Исследован вопрос необходимости совершенствования налога на добавленную стоимость в Украине. Определены основные проблемы развития налогообложения налогом на добавленную стоимость в Украине. Обоснована необходимость учета уровня налоговой нагрузки при определении ставок налогообложения НДС. Проанализированы вопросы налогового бремени на субъектов налогообложения при реализации сельскохозяйственных продуктов. Исследовано изменение налоговой нагрузки при различных ставках НДС.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, налоговая нагрузка, налоговая ставка.

Jarosh M.V. Optimizing VAT: assessment of the tax burden for the taxation of agricultural products. The question of the need to improve the VAT in Ukraine. The main issues of taxation of VAT in Ukraine. The necessity of taking into account the tax burden in determining the rates of VAT. Analyzed the tax burden on questions of taxation at realization of agricultural products. The change in tax burden at different rates of VAT.

Keywords: value added tax, the tax burden, the tax rate.

Постановка проблеми. Негативною характерною особливістю оподаткування податком на додану вартість виступає нерівномірність розподілу податкового тягаря, оскільки саме малозабезпечені верстви населення характеризуються наявністю в складі своїх витрат високої частки ПДВ. Проте, це проблема не лише оподаткування ПДВ, а й податкового навантаження усіх податків на різні верстви населення.

Так, відповідно до даних ООН, в нашій країні за межею бідності перебуває близько 25% населення, при цьому, малозабезпечені, заможні та представники середнього класу сплачують до бюджету близько 15-17% податків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням та обґрунтуванням ключових аспектів розвитку оподаткування ПДВ та його наближення до законодавчих норм країн Європейського Союзу займаються такі вітчизняні вчені, як В.Л. Андрущенко, В.А. Валігура, О.Д. Василик, В.П. Вишневський, О.М. Десятнюк, Ю.Б. Иванов, С.В. Каламбет, А.І. Крисоватий, М.П. Кучерявенко, І.О. Луніна, А.А. Майорова, П.В. Мельник, А.М. Соколовська, Л.Л. Тарангул, В.М. Федосов, С.І. Юрій та інші. При цьому, незважаючи на участь у дослідженні цього

питання багатьох економістів, питання нерівномірності розподілу податкового тягаря при оподаткуванні податком на додану вартість потребує додаткового аналізу та опрацювання.

Постановка завдання. Визначення можливих напрямів удосконалення та оптимізації системи справляння ПДВ, зокрема в напрямку диференціації ставок оподаткування, виступає важливим етапом реформування податкової системи в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема існування в Україні соціальної диференціації за доходами та її вирішення через врівноваження використання податкових інструментів вже давно стоїть перед вітчизняною податковою системою. Відповідно, для її вирішення важливим є, зокрема, в питанні аналізу системи справляння податку на додану вартість, визначення відповідності та ефективності диференціації ставок при оподаткуванні ПДВ відповідних товарів. Так, враховуючи функціонування ПДВ як економічного та споживчого регулятора, слід зауважити, що виконання цієї функції належним чином не відбувається – соціальна нерівність в Україні не коригується за допомогою цього податку, окрім існування зниженої ставки 7% при

оподаткуванні фармацевтичної продукції. Натомість, при аналізі досвіду країн Заходу, де проблема соціальної нерівності та несправедливості не стоїть настільки гостро, як в Україні, бачимо, що зазначений інструмент використовується досить широко та ефективно. Так, наприклад, окремі країни ЄС використовують Super Reduced Rate для певних груп товарів: Ірландія (4,8%), Іспанія (4%), Італія (4%), Франція (2,1%), зокрема, продуктів харчування. Окрім цього, в країнах ЄС існує система знижених ставок ПДВ для конкретних груп товарів, що є важливим як досвід для застосування в Україні.

Особливо важливим застосування зазначених варіантів диференціації ставок ПДВ є сьогодні для такої групи товарів, як продукти харчування. Враховуючи постійні тенденції до зростання частки імпортованих товарів в структурі товарообороту України, питання зниження ставок ПДВ для цієї групи є дуже важливим, особливо для розвитку вітчизняної економіки. Це – пряма можливість сповільнення зuboжіння населення та росту цін, а також спосіб захисту вітчизняного ринку продовольчих товарів та інструмент непрямого впливу і стимулятора розвитку сектора сільського господарства в країні. При цьому, формування групи продовольчих товарів, при оподаткуванні яких слід використовувати відповідну знижену ставку ПДВ, варто проводити на основі аналізу двох вагомих факторів:

– розвитку цієї групи товарів на вітчизняному ринку та визначення основних факторів впливу на рух конкретного продукту;

– показники загребуваності цієї продукції серед населення різних верств.

Формування групи продукції та встановлення відповідного розміру зниженої ставки своїм наслідком матимуть певні зміни в надходженнях до бюджету та зниженні рівня навантаженості від оподаткування. Відповідно, можливі певні варіанти таких змін – рис. 1. Особливо актуальним питання визначення податкового навантаження є при аналізі надходжень ПДВ від оподаткування аграрної продукції та визначення і порівняння надходжень до бюджету, втрат виробників та споживачів від оподаткування. Проаналізувати це питання можна на основі дослідження графіку попиту-пропозиції (рис. 2).

З графіка, зображеного на рис. 2, видно, що до моменту додання до ціни товару податку на додану вартість, точка E_1 є точкою, в якій перетинаються сукупний попит та сукупна пропозиція на товар при ціні P_1 та обсягу реалізації Y_1 . З моменту додання ПДВ, ціна зростає на рівень податку, а це, відповідно, спричиняє скорочення випуску та реалізації продукції. Так, точкою перетину попиту та пропозиції виступає E_2 , їй відповідає рівноважна ціна P_2 та обсяг реалізованої продукції Y_2 . Для виробників продукції ціною реалізації, в цьому випадку, стане P_1' .

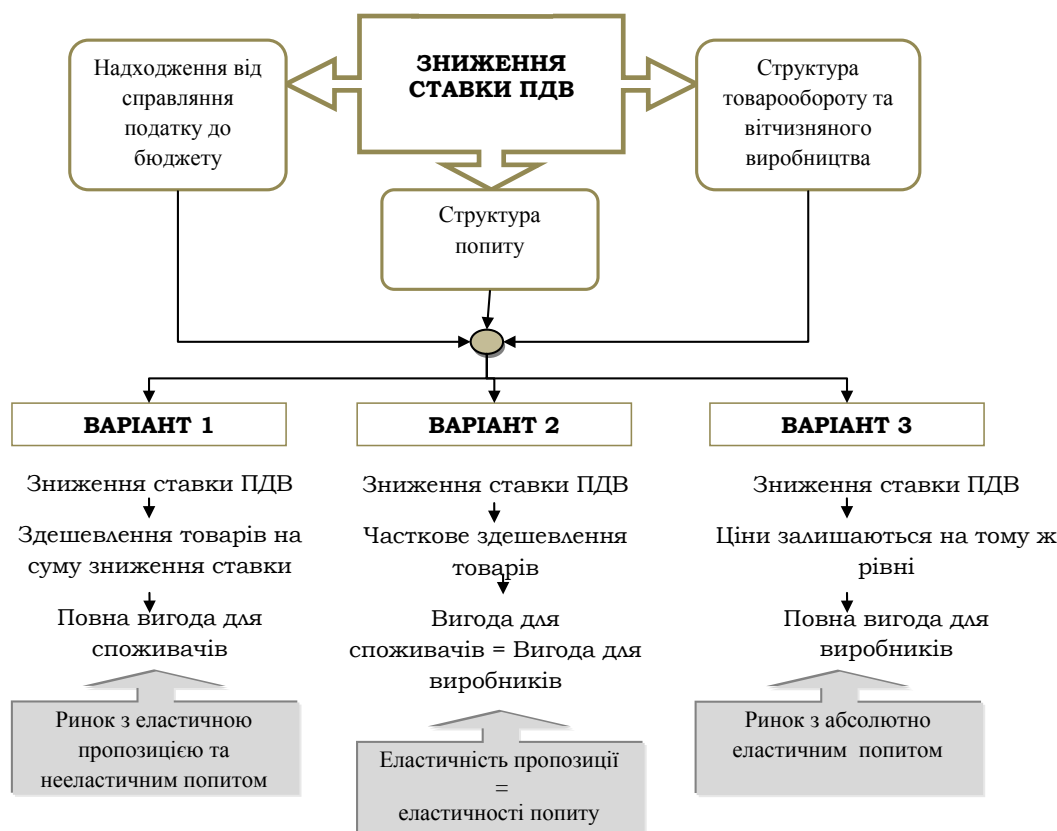


Рис. 1. Варіанти впливу зниження ставки ПДВ на формування попиту та пропозиції на ринку відповідних товарів

Джерело: розроблено автором

Відтак, з рис. 2 можна побачити:

– площа прямокутника $P_2E_2MP_1'$ – це сума ПДВ, що надходить до бюджету (площа прямокутника $P_2E_2BP_1'$ – податок, який сплачують споживачі, площа прямокутника $P_1E_1MP_1'$ – податок, що сплачується виробниками продукції);

– площа трикутника E_2E_1M – це втрати від додання до ціни товару ПДВ (площа трикутника E_2E_1B – втрати, які несуть споживачі від оподаткування продукції ПДВ, площа трикутника E_1EM – втрати, які несуть виробники).

Таким чином, зростання ціни на продукцію на суму ПДВ тягне за собою зміщення пропозиції, встановлення нової точки рівноваги, а, відтак, характеризується такими наслідками: зростанням ціни, зниженням обсягів виробництва, зниження рівня купівельної спроможності населення.

Слід зауважити, що податковий тягар перекладається на споживачів чи виробників відповідно до еластичності попиту та пропозиції.

Для визначення рівня податкового тягара та його вплив на споживчий ринок та виробництво сільськогосподарської продукції, яка виступає основою продовольчого ринку України, слід розрахувати цей показник на основі відповідної формули:

$$ПТ = \frac{1}{2} * Ел_D * ПС * Ц_0 * T_0, \quad (1)$$

де ПТ – надмірний податковий тягар, $Ел_D$ – еластичність попиту за ціною, ПС – податкова ставка, $Ц_0$ – ціна без ПДВ, T_0 – обсяг товару, на який існує попит при ціні $Ц_0$.

Вихідні дані для проведення розрахунків наведені у таблиці 1.

Для визначення податкового навантаження на виробників та споживачів сільськогосподарської продукції, спочатку слід визначити еластичність попиту за ціною на сільськогосподарську продукцію. Її розрахунок здійснюється за формулою:

$$Ел_D = \frac{\Delta D}{\Delta P}, \quad (2)$$

де ΔD – це зміна попиту на продукцію, яка вимірюється у %, ΔP – це зміна ціни на продукцію, яка теж вимірюється у %.

Відповідно до вихідних даних, розрахунок еластичності попиту наступний:

– для сільськогосподарської продукції: відношення росту обсягу реалізованої сільськогосподарської продукції до росту ціни на цю продукцію за відповідний період – $32,73: 52,99 = 2,50$;

– для зернових культур: $84,21: 61,66 = 1,37$;

– для олійних культур: $105,89: 85,38 = 1,24$;

– для цукрових буряків: $3,19: 59,57 = 0,05$;

– для овочів: $69,54: 55,25 = 1,26$;

– для худоби та птиці: $38,87: 39,58 = 0,98$;

– для молока та молочних продуктів: $22,70: 21,15 = 1,07$;

– для яєць: $29,19: 70,40 = 0,41$.

Відтак, можна стверджувати, що на усю сільськогосподарську продукцію, крім цукрових буряків, яєць, худоби та птиці, попит є еластичним. На

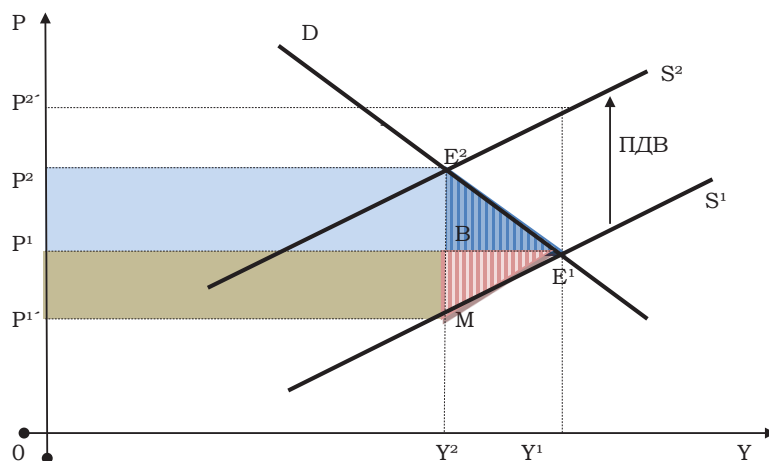


Рис. 2. Вплив ПДВ на кількість реалізованої продукції, ціни на неї та податкове навантаження і його розподіл між виробниками продукції та її споживачами

Джерело: на основі [4; 1]

Таблиця 1

Динаміка цін та обсягів реалізованої сільськогосподарської продукції у період 2014-2015 рр.

Продукція сільського господарства	Обсяг реалізованої продукції, тис. грн		Темп приросту, %	Середні ціни, грн/т		Темп приросту, %
	2014	2015		2014	2015	
Зернові культури	72452,31	133461,50	184,21	1801,40	2912,10	161,66
Олійні культури	53519,26	110193,40	205,89	4062,80	7531,50	185,38
Цукрові буряки (включаючи давальницьку сировину)	4446,81	4588,86	103,19	494,20	788,60	159,57
Овочі	2403,67	4075,15	169,54	2514,30	3903,40	155,25
Худоба та птиця	30797,11	42768,19	138,87	15736,90	21966,20	139,58
Молоко та молочні продукти	8992,53	11033,45	122,70	3588,40	4347,30	121,15
Яйця	9181,46	11861,48	129,19	782,40	1333,20	170,40

Джерело: на основі [5]

зазначені товари еластичність попиту за ціною низька. При цьому, слід зауважити, при нееластичному попиті розподіл податкового тягара формується таким чином, що він більшою мірою перекладається на споживача (рис. 3). При еластичному попиті – навпаки.

Крива попиту, яка відображає нееластичний попит на продукцію, виглядає більш нахиленою. Відповідно, з рис. 3. видно, що податковий тягар більшою мірою лягає на споживачів продукції, а не на виробників. Це відбувається у випадку реалізації таких сільськогосподарських товарів як яйця, цукрові буряки та худоба.

Зміна попиту на сільськогосподарську продукцію розраховується, відповідно до математичних перетворень, за формулою (1). При стандартній ставці ПДВ у 20% зміна попиту становитиме:

- для зернових культур: $1,37 * 20 = 27,31\%$;
- для олійних культур: $1,24 * 20 = 24,81\%$;
- для цукрових буряків: $0,05 * 20 = 1,07\%$;

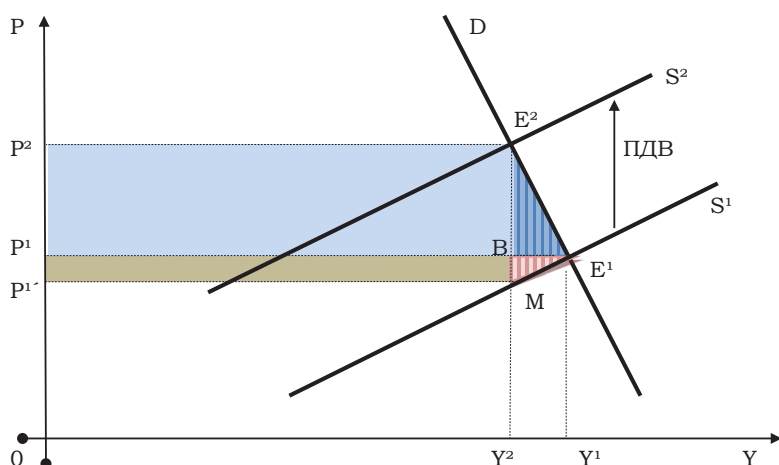


Рис. 3. Розподіл податкового навантаження між виробниками продукції та її споживачами при нееластичному попиті за ціною

Джерело: на основі [4; 2]

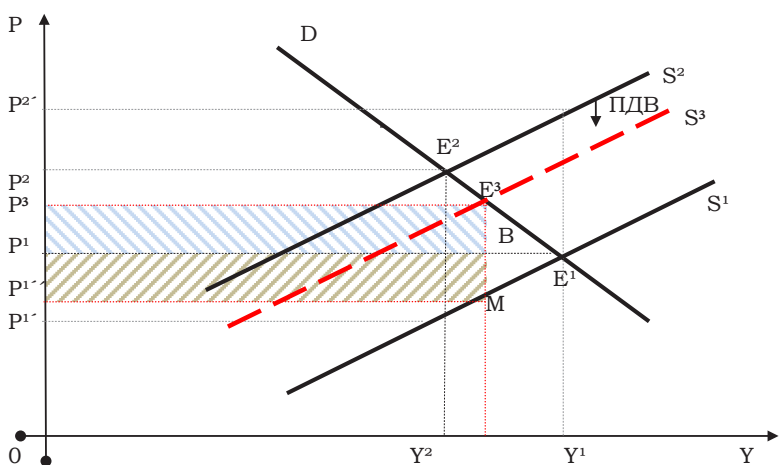


Рис. 4. Вплив зміни ПДВ в напрямку зниження на кількість реалізованої продукції, ціни на неї та податкове навантаження і його розподіл між виробниками продукції та її споживачами

Джерело: на основі [4; 3]

- для овочів: $1,26 * 20 = 25,17\%$;
- для худоби та птиці: $0,98 * 20 = 19,64\%$;
- для молока та молочних продуктів: $1,07 * 20 = 21,46\%$;
- для яєць: $0,41 * 20 = 15,49\%$.

Таким чином, зміна ціни на зернові культури на 20% при еластичності попиту 1,37 наслідком матиме зміну попиту на 27,31%. Найнижчий рівень зміни попиту цукрових буряків – 1,07% при еластичності попиту 0,05.

Наступним при визначенні податкового навантаження при оподаткуванні ПДВ є розрахунок T_0 . Розрахуємо цей показник для відповідних сільськогосподарських продуктів на основі такої формули:

$$T_0 = T_n + T_n * \Delta D \quad (3)$$

де T_n – це обсяг реалізованої продукції у відповідному періоді.

Обсяг товару, на який існує попит при зміні ціни на величину ПДВ при ставці 20%, дорівнює:

- для зернових культур: $2912,10 + 2912,10 * 0,2731 = 3707,51$ тис. грн;
- для олійних культур: $7531,50 + 7531,50 * 0,2481 = 9399,79$ тис. грн;
- для цукрових буряків: $788,60 + 788,60 * 0,0107 = 797,06$ тис. грн;
- для овочів: $3903,40 + 3903,40 * 0,2517 = 4886,01$ тис. грн;
- для худоби та птиці: $21966,20 + 21966,20 * 0,1964 = 26280,28$ тис. грн;
- для молока та молочних продуктів: $4347,30 + 4347,30 * 0,2146 = 5280,36$ тис. грн;
- для яєць: $1333,20 + 1333,20 * 0,1549 = 1443,76$ тис. грн.

Розрахувавши усі показники, визначимо податкове навантаження за формулою (1):

- для зернових культур: $\frac{1}{2} * 1,37 * 0,2^2 * 3707,51 = 101,27$ тис. грн;
- для олійних культур: $\frac{1}{2} * 1,24 * 0,2^2 * 9399,79 = 233,17$ тис. грн;
- для цукрових буряків: $\frac{1}{2} * 0,05 * 0,2^2 * 797,06 = 0,85$ тис. грн;
- для овочів: $\frac{1}{2} * 1,26 * 0,2^2 * 4886,01 = 123,00$ тис. грн;
- для худоби та птиці: $\frac{1}{2} * 0,98 * 0,2^2 * 26280,28 = 516,13$ тис. грн;
- для молока та молочних продуктів: $\frac{1}{2} * 1,07 * 0,2^2 * 5280,36 = 113,33$ тис. грн;
- для яєць: $\frac{1}{2} * 0,41 * 0,2^2 * 1443,76 = 25,43$ тис. грн.

З наведених розрахунків встановлено, що надмірне податкове навантаження при оподаткуванні ПДВ за ставкою 20% за 2015 рік для худоби та птиці становило 516,13 тис. грн, для зернових

Розрахунок податкового навантаження при ставці ПДВ 7%

Продукція сільського господарства	Еластичність попиту	Зміна попиту	Обсяг продукції, на який є попит	Податкове навантаження
Зернові культури	1,37	9,56	3190,49	10,68
Олійні культури	1,24	8,68	8185,40	24,87
Цукрові буряки (включаючи давальницьку сировину)	0,05	0,38	791,56	0,10
Овочі	1,26	8,81	4247,31	13,10
Худоба та птиця	0,98	6,87	23476,13	56,48
Молоко та молочні продукти	1,07	7,51	4673,87	12,29
Яйця	0,41	2,90	1371,89	1,39

Джерело: розроблено автором

культур становило 101,27 тис. грн, для олійних культур – 233,17 тис. грн, для овочів – 123,00 тис. грн, для цукрових буряків – 0,85 тис. грн, для молокопродуктів – 113,33 тис. грн та для яєць – 25,43 тис. грн.

Зважаючи на пропозицію зміни ставки ПДВ на продовольчі продукти, слід розрахувати рівень податкового навантаження при цій зміні. Наочно зміну ставки ПДВ в напрямку зниження показано на рис. 4.

Розрахунок податкового навантаження при ставці ПДВ у 7% (яка обрана відповідно до існування, згідно Податкового кодексу, окрім стандартної та нульової ставок, ще й зниженої ставки 7%) подано у таблиці 3.2.

Таким чином, податкове навантаження на сільськогосподарські продукти значно знизилася через зниження ставки ПДВ до 7%, тобто у 2,9 разів, у 9,48 рази для зернових культур, у 9,38 разів для олійних культур, у 8,55 рази для цукрових буряків, у 9,39 рази для овочів, у 9,14 рази для худоби та птиці, у 9,22 рази для молокопродуктів та у 8,61 рази для яєць.

Висновки. Як висновок, характеризуючи зниження ставки оподаткування ПДВ як можливість забезпечення грошової компенсації споживачам та виробникам продукції, бачимо значне зниження податкового навантаження на них. Характеризуючи попит на всю аналізовану сільськогосподарську продукцію, окрім яєць, цукрових буряків та худоби і птиці як еластичний, можна сказати, що податковий тягар більшою частиною лягає на виробників. Відтак, зниження ставки ПДВ означатиме не лише зниження надмірного податкового тягара, а й вивільнення коштів підприємств для розвитку бізнесу та підвищення купівельної спроможності населення внаслідок росту доходів та зниження цін.

Пропозиція диференціації ставки ПДВ в межах норм та правил законодавства ЄС стосовно даного фіскального платежу дозволить задіяти не функціонуючі наразі механізми, зокрема, регулювання соціальної нерівномірності та податкового навантаження, що наразі стримує формування середнього класу та розвиток економіки держави.

Список літератури:

1. Вдовиченко, А.М. Податкове навантаження і темпи економічного зростання в Україні: у пошуках раціонального співвідношення [Текст] / А. М. Вдовиченко // Економіка України. – 2014. – № 8(633). – С. 61-78.
2. Макконнелл, К.Р. Економікс: принципи, проблеми, політика: В 2 т. / Пер. с англ. [Текст] / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; Т. 2. – М.: Республика, 1992. – 393 с.
3. Синчак В.П. Еволюція наукової думки в оподаткуванні та її реалізація в податкових системах: монографія [Текст] / В.П. Синчак. – Київ – Хмельницький: Вид-во ХУУП, 2006. – 294 с.
4. Синчак В.П., Самарічева Т.А. Формування попиту та пропозиції на продукцію молокопереробних підприємств при зміні податкового навантаження з ПДВ / В.П. Синчак, Т.А. Самарічева // Облік і фінанси. – 2016. – № 1(71). – с. 124-131.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6:658.91

Макаренко А.П., д. е. н., професор,
завідувач кафедри обліку, аналізу,
оподаткування та аудиту
Запорізька державна інженерна академія

Меліхова Т.О., к. е. н., доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу,
оподаткування та аудиту
Запорізька державна інженерна академія

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ТА ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Макаренко А.П., Меліхова Т.О. Теоретико-методичні основи та практичні підходи до вдосконалення аудиту лізингових операцій. У статті досліджено суть та наявні види лізингу, розглянуто відмінності між лізингом та кредитом. Запропоновано план аудиту лізингу, програму аудиту лізингу та робочі документи до кожної процедури. У програмі відображено основні процедури для досягнення мети аудиторської перевірки, тому запропоновані методичні підходи до аудиту лізингових операцій дадуть змогу охопити всі операції підприємства із лізингу. Своєчасність виявлення помилок під час проведення аудиту лізингових операцій попередить фінансові санкції та зайві витрати підприємства, що підвищить рівень ефективності роботи підприємства.

Ключові слова: фінансовий лізинг, оперативний лізинг, аудит, план аудиту, програма аудиту, робочі документи аудитора.

Макаренко А.П., Меліхова Т.О. Теоретико-методические основы и практические подходы к усовершенствованию аудита лизинговых операций. В статье исследованы суть и существующие виды лизинга, рассмотрены различия между лизингом и кредитом. Предложены план аудита лизинга, программа аудита лизинга и рабочие документы по каждой процедуре. В программе отражены основные процедуры для достижения цели аудиторской проверки, поэтому предложенные методические подходы к аудиту лизинговых операций позволят охватить все операции предприятия по лизингу. Своевременность выявления ошибок при проведении аудита лизинговых операций предотвратит финансовые санкции и лишние расходы предприятия, что повысит уровень эффективности работы предприятия.

Ключевые слова: финансовый лизинг, оперативный лизинг, аудит, план аудита, программа аудита, рабочие документы аудитора.

Makarenko A.P., Melikhova T.O. Theoretic-methodological bases and practical approaches of leasing audit improvement. The authors of the article studied the nature of leasing and its types, the difference between lease and loan. In the article also proposed the leasing auditing plan, leasing auditing programme and working documents of each procedure. In this programme are represented the main procedures for achievement the audit purpose so the proposed methodical approaches of the audit of leasing operations will give the opportunity to cover all operations at the enterprise. Timely detection of mistakes in the audit of leasing operations warns the financial sanctions and the extra costs of the enterprise, it will also increase the enterprise efficiency level.

Keywords: financial leasing, operational leasing, audit, auditing plan, audit programme, auditor's working papers.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день економіка України знаходиться у досить скрутному становищі. В умовах найгострішої нестачі інвестиційних ресурсів, значного зносу техніки й устаткування для простого і розширеного відтворення особливого значення набуває розвиток лізингу (довгострокове кредитування від трьох до п'яти років). У міру зниження темпів інфляції і рівня процентних

ставок лізинг буде грати все більш помітну роль у забезпеченні потреб вітчизняного сектора економіки в технічних коштах і устаткуванні.

Найбільш очевидні переваги лізингу такі: лізинг – одна з найбільш доступних форм середньострокового і довгострокового кредитування; лізинговий контракт передбачає оцінку можливості лізингоодержувача генерувати поточні платежі

і лише потім розглядає кредитоспроможність клієнта; лізинг не передбачає додаткового забезпечення технікою, тому що власність на майно, передане в лізинг, залишається за лізингодавцем; за рахунок лізингу зменшується відтік оборотних коштів підприємства на фінансування капітальних вкладень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню лізингу як інструменту фінансування оновлення основних засобів підприємств, проблемам та перспективам розвитку лізингових відносин присвячено праці вітчизняних учених, зокрема: Внукової Н.М., Кочеткова В.М., Луціва Б.Л., Лях О.І., Манойленко О.В., Міщенко В.І., Непочатенко О.О., Ольховикова О.В., Потій В.З., Рязанової Н.С., Слав'янської Н.Г., Усенко Я.Б., Холодного Г.О. та ін. Із числа зарубіжних фахівців, які розглядали вказані питання, необхідно назвати Адамса Дж.Н., Газмана В.Д., Гехта Л.І., Головніну Л.А., Горемікіна В.А., Кабатову О.В., Карпа М.В., Лещенко М.І., Прилуцького Л.Н., Сміта Дж.В., Уолтерса Дж., Чекмарьова Е.М., Шабаліна Е.М., Шпітгlera Х.Й. та ін.

Незважаючи на доволі широке висвітлення теми лізингу в науковій літературі, слід зауважити, що в умовах кризових явищ в Україні ця проблема набуває особливого значення та потребує подальших досліджень.

Виклад основних результатів. Сучасний стан економіки України супроводжується гострою загальноекономічною кризою. За таких соціально-економічних умов неможливо досягти відповідного рівня ефективності виробництва та отримати прибуток. Становлення стабільного стану економіки вимагає розроблення дієвих механізмів і підходів, які б дали змогу підвищити ефективність виробництва, створити сприятливі інвестиційні умови, забезпечити конкурентоспроможність продукції на споживчому ринку. Світовий досвід свідчить, що одним з основних фінансових інструментів активізації інвестиційної діяльності є лізинг.

Що ж таке лізинг? Частина 1 статті 292 Господарського кодексу України (ГК) визначає лізинг як господарську діяльність, спрямовану на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виняткове користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [1].

Розвиток лізингових відносин зумовив широке формування різноманітних видів лізингу. Основними вважаються фінансовий та оперативний види лізингу, які істотно відрізняються за економічними та бухгалтерськими ознаками та чітко відокремлюються у міжнародному законодавстві. Частина 1 статті 806 Цивільного кодексу України (ЦК) виділяє два види

лізингу: прямий лізинг, за якого в користування передається майно, що належить лізингодавцю на праві власності і було набуто ним без попередньої домовленості з лізингоодержувачем; непрямий лізинг, за якого в користування передається майно, спеціально придбане лізингоодержувачем у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов. За формою здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним тощо. Зворотний лізинг – це договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу останнього йому в лізинг [2].

Пайовий лізинг – це здійснення лізингу за участю суб'єктів лізингу на основі укладення багатостороннього договору та залучення одного або декількох кредиторів, які беруть участь у здійсненні лізингу, інвестуючи свої кошти. При цьому сума інвестованих кредиторами коштів не може становити понад 80% вартості набутого для лізингу майна.

Міжнародний лізинг – це договір лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або у разі якщо майно чи платежі перетинають державні кордони.

Як установлено частиною 3 статті 292 ГК, об'єктом лізингу може бути нерухоме і рухоме майно, призначене для використання як основні фонди, не заборонене законом до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень щодо передачі його у лізинг.

Частина 1 статті 807 ЦК уточнює, що предметом договору лізингу може бути неспоживана річ, визначена індивідуальними ознаками та віднесена відповідно до законодавства до основних фондів [2].

Це може бути продукція, вироблена державними підприємствами (машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, системи телекомунікацій тощо), не заборонена до вільного обігу на ринку і щодо якої немає обмежень про передачу її у лізинг (оренду).

Частина 4 статті 292 ГК встановлює обмеження щодо можливості передачі орендарю права користування майном, яке є державною (комунальною) власністю. Воно може стати об'єктом лізингу тільки в разі погодження з органом, що здійснює управління цим майном відповідно до закону. Частина 5 цієї ж статті виключає з числа об'єктів лізингу земельні ділянки, інші природні об'єкти, а також цілісні майнові комплекси державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів [1]. Водночас, відповідно до статті 792 ЦК, статті 290 ГК та статті 93 Земельного кодексу України, земельні ділянки можуть бути об'єктом оренди. Оренда цілісних майнових комплексів державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів регулюється Законом України «Про оренду державного та комунального майна» [3].

Дуже часто поняття лізинг помилково ототожнюють із кредитом. Але слід зауважити, що це дві принципово різні фінансові послуги (табл. 1).

Таблиця 1

Відмінності між лізингом та кредитом

Кредит	Лізинг
Напрями використання грошових коштів	
Грошові кошти спрямовуються в будь-яку сферу підприємницької діяльності	Грошові кошти переважно спрямовуються на розвиток та модернізацію виробничої діяльності
Контроль над цільовим використанням	
Спостерігається відсутність дієвих інструментів контролю над цільовим використанням коштів	За договором лізингу надається конкретне обладнання, тому гарантується контроль над цільовим використанням коштів
Гарантії щодо повернення коштів	
Вимагаються відсотки за користування та 100% гарантія повернення кредиту	У лізингу надане обладнання й є гарантією, тому розмір гарантій зменшується на величину вартості обладнання
Відображення обладнання на балансі підприємства	
Придбане обладнання підприємством відображається на його балансі, тому на нього нараховується амортизація	Обладнання не відображається на балансі підприємства, тому амортизація не нараховується

Джерело: складено на основі [4]

Лізингодавці в Україні представлені переважно дочірніми компаніями міжнародних фінансових груп та автопрокатними компаніями, які охоплюють близько 96% ринку лізингових операцій в Україні [5], а саме:

1. Універсальні лізингові компанії – дочірні підприємства міжнародних фінансових груп: «Райффайзен Лізинг Аваль» («Райффайзен Банк Аваль» – 60% та холдингова компанія Raiffeisen Leasing International – 40%); OtpLeasing (OTP Group); UniCredit Leasing (яка входить до складу міжнародної фінансової Групи UniCredit); ТОВ «СГ Еквіпмент Лізинг Україна» (французька фінансова група Societe Generale Equipment Finance); ТОВ «УКРАЇНСЬКИЙ ЛІЗИНГОВИЙ ФОНД (є афілійованою компанією ВАТ «ВЕБ-лізинг»); ТОВ «Сканія Кредіт Україна» (входить до групи компаній Scania Financial Services); «Кредит Європа Лізинг» (Credit Europe Group NV); «ВТБ Лізинг Україна», VAB Лізинг, ТОВ «ІНГ Лізинг Україна» (дочірнє підприємство ING Lease Holding N.V).

2. Універсальні лізингові компанії українського походження: ТОВ «Універсальна лізингова компанія «Ленд-ліз», ТзОВ «Лізингова компанія «Універсальна», ТОВ «Інвестиційно-лізингова компанія «Рента».

3. Лізингові компанії автоспеціалізації: «Порше Лізинг Україна – Порше Банк» (австрійський

«Порше Холдинг»), «Аванс-Лізинг», «Avis Україна» (підприємство з іноземними інвестиціями «ВП-Рент»), ALD Automotive (ТОВ «Перша лізингова компанія»), «Лта Лізинг».

4. Автопрокатні компанії: AROCARS, ТОВ «БЛС», EUROPCAR, компанія Budget Car Rental & Services, «Перша прокатна компанія» HERTZ, компанія «Рента», ТОВ «Оптіма-лізинг», SIXT.

У нашій країні ринок лізингових операцій є стагнаційним: у лізингових компаній немає доступу до довгострокового фінансування. Виняток становлять позики материнських структур, але нерезиденти виявляють знижений інтерес до лізингу в Україні, оскільки лізингові операції використовуються у схемах оптимізації оподаткування переважно під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Як зазначається в аналітичній записці «Щодо ризиків тінізації лізингових операцій в Україні», підготовленій фахівцями відділу макроекономічного прогнозування та досліджень тіньової економіки Національного інституту стратегічних досліджень [6], лізинговий механізм використовується для штучного заниження зобов'язань за податком на прибуток національних компаній, які беруть у лізинг основні засоби у пов'язаної компанії – нерезидента України. У значній частині випадків така компанія-контрагент розташовується на території країни з пільговими умовами оподаткування, зокрема в офшорній зоні, або «податковій гавані». Із використанням таких схем доходи українських компаній виводяться за межі України та при цьому не оподатковуються податком на прибуток. Така компанія-нерезидент купує обладнання і передає його українській компанії на умовах договору фінансового лізингу. Після передачі обладнання в лізинг українська компанія виплачує регулярні лізингові платежі компанії, яка знаходиться в країні з м'яким податковим кліматом. Завдяки використанню такої схеми штучно зменшуються суми прибутку української компанії, які підлягають оподаткуванню. Крім того, у такий спосіб вітчизняні суб'єкти господарювання штучно створюють легальний канал для перерахування грошових коштів у країни з м'яким податковим кліматом. Схема використання міжнародного лізингу широко використовується для переведення фінансових активів за кордон на законних підставах, які залежно від мети подальшого використання можуть як розміщуватися в іноземних банках, так і повертатися в Україну у вигляді запозичень, прямих або портфельних інвестицій. Для подібного роду операцій придатні також операції з оперативного лізингу, який став доступнішим із прийняттям Податкового кодексу. Слід звернути увагу, що на відміну від фінансового лізингу розвиток оперативного лізингу потребує низки додаткових передумов. Передусім це розвинутий вторинний ринок на конкретний вид майна для можливості коректної оцінки ризиків лізинговою компанією і залишкової вартості отриманого назад із лізингу активу. По-друге, витрати на поточний ремонт лягають на плечі лізингової компанії,

що потребує складніших бізнес-процесів усередині лізингової компанії і вимагає наявності комплексної інформаційної системи, чіткої взаємодії всіх служб та додаткових фінансових ресурсів. Таким чином, у великих нестійких лізингових структурах оперативний лізинг, як свідчить практика, розвиватися не може.

Складна та багатогранна природа лізингу, відмінності в законодавстві різних країн, системах звітності та оподаткування, велика ймовірність «тінізації» потребують проведення аудиту лізингових операцій.

Метою проведення аудиту лізингових операцій має стати визначення правильності нарахування й сплати орендної плати за договорами лізингу, достовірності відображення операцій у звітності та відповідності якісним критеріям.

Завданнями проведення аудиту лізингових операцій мають бути встановлення правильності дотримання законодавства під час укладання договорів

лізингу, перевірка фактичної наявності та технічного стану орендованих основних засобів, встановлення виду лізингу, яким користується підприємство, перевірка правильності визначення вартості орендованих основних засобів та видів поліпшення, дотримання термінів оренди, перевірка правильності розрахунку амортизації поліпшення орендованих основних засобів, перевірка правильності нарахування та сплати орендної плати, перевірка правильності складання кореспонденції рахунків з оренди, перевірка правильності відображення оренди у журналі, Головній книзі, Балансі (табл. 2).

Аудитор розробляє Анкету встановлення виду лізингу, яким користується підприємство (табл. 3).

У програмі аудиту лізингу аудитор відображає основні процедури для вирішення основних завдань аудиторської перевірки. За первісного аудиту процедури будуть залежати від рівня довіри до результатів

Таблиця 2

Загальний план аудиту лізингу

№	Етапи	Аудиторські процедури	Термін перевірки	Виконавець
1	Попередній	Знайомство з видами діяльності підприємства. Укладання договору, оцінка системи внутрішнього контролю, оцінка суттєвості, розрахунок аудиторського ризику Встановлення виду лізингу, яким користується підприємство		
2	Основний	Аудит договорів лізингу Аудит основних засобів, отриманих в оренду		
3	Заключний	Складання аудиторського звіту та аудиторського висновку		

Таблиця 3

Анкета встановлення виду лізингу, яким користується підприємство

№	Зміст питання	Варіанти відповіді			Примітки
		Інформація відсутня	Так	Ні	
1	Підприємство у своїй діяльності використовує: – лізинг; – кредит				
2	Який вид лізингу використовує підприємство: – фінансовий лізинг; – оперативний лізинг; – прямий лізинг, за якого у користування передається майно, що належить лізингодавцю на праві власності і було набуто ним без попередньої домовленості з лізингоодержувачем; – непрямий лізинг, за якого у користування передається майно, спеціально придбане лізингоодержувачем у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов; – зворотний лізинг, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу останнього йому в лізинг; – пайовий лізинг – це здійснення лізингу за участю суб'єктів лізингу на основі укладення багатостороннього договору та залучення одного або декількох кредиторів, які беруть участь у здійсненні лізингу, інвестуючи свої кошти; – міжнародний лізинг, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав або у разі якщо майно чи платежі перетинають державні кордони				

Таблиця 4

Програма аудиту лізингу

№	Мета	Перелік аудиторських процедур	Аудиторські докази	Метод перевірки	Код робочого документа	Період проведення	Виконавець	Примітки
I. Аудит договорів лізингу та фактичного наявності орендованого майна								
1	Встановлення наявності та відповідності закону укладених договорів лізингу	Перевірка договорів лізингу	Договори лізингу	Суцільний, документальний формальний та по суті	РД-1			
2	Встановлення наявності та технічного стану орендованого майна	Перевірка фактичної наявності та технічного стану орендованого майна	Акт приймання-передачі ОЗ, довідки про перевірку технічного стану об'єктів ОЗ, інвентаризаційні відомості, порівняльні відомості	Суцільний, фактичний	РД-2			
II. Аудит основних засобів, отриманих в оренду								
1	Встановити правильність визначення вартості орендованих ОЗ та видів поліпшення, догримання термінів оренди	Перевірка правильності визначення вартості орендованих ОЗ та видів поліпшення, догримання термінів оренди	Накладні, договори, Акти приймання-передачі ОЗ, відомості поліпшення ОЗ, довідки бухгалтерії	Суцільний, арифметичний, по суті				
2	Встановити правильність амортизації поліпшення орендованого	Перевірка правильності розрахунку амортизації поліпшення орендованих ОЗ	Відомість нарахування амортизації, Акти виконаних робіт, довідки бухгалтерії	Суцільний, арифметичний				
3	Встановити правильність нарахування та сплати орендної плати	Перевірка правильності нарахування та сплати орендної плати	Договори лізингу, Акти наданих послуг, акти виконаних робіт, платіжні поручення, довідки бухгалтерії	Суцільний, арифметичний				
4	Встановити правильність кореспонденції рахунків	Перевірка правильності кореспонденції рахунків з оренди	Акти наданих послуг, акти виконаних робіт, довідки бухгалтерії	Вибірковий, по суті, арифметичний				
5	Встановити відповідність облікових регістрів	Перевірка правильності рознесення кореспонденції рахунків з оренди до облікових регістрів	Договори лізингу, Акти наданих послуг, Журнали 3 і 4, довідки бухгалтерії	Вибірковий, по суті, арифметичний				
6	Встановити відповідність журналу та головної книги	Перевірка правильності відображення оренди в журналі та Головній книзі	Журнали 3 і 4, Головна книга	Вибірковий, по суті, арифметичний				
7	Встановити відповідність головної книги та Балансу	Перевірка правильності відображення оренди головної книги та Балансу	Головна книга, Баланс	Вибірковий, по суті, арифметичний				

попереднього аудиту. Якщо аудит буде базуватися на даних попереднього аудиту, то необхідно уважно вивчити робочі документи попереднього аудиту або детальний облік лізингу, визначити, чи адекватним був підхід попереднього аудитора. Запропоновану форму програми аудиту лізингу (табл. 4).

Для вирішення поставлених завдань аудиту лізингу і фіксації виявлених помилок пропонуємо форми робочих документів аудитора, які наведено в табл. 5–13.

Висновки. Перевагу лізингових операцій як одного із важелів активізації інвестиційної діяль-

Таблиця 5

Робочий документ аудитора з перевірки договорів лізингу РД-1

Наявність реквізитів договору					Відповідність законодавству умов договору							
№	Дата	Сума	Підписи	Наявність договору	Предмет договору	Вид оренди	Строк дії договору	Плата за оренду	Права орендодавця	Обов'язки орендаря	Дата отримання майна	Дата повернення майна

Таблиця 6

Робочий документ аудитора з перевірки фактичної наявності та технічного стану орендованого майна РД-2

Найменування об'єкту ОЗ	Наявність	ОЗ у діяльності		Поліпшення		Технічний стан	
		Використовується	Не використовується	Потребує	Не потребує	відповідає	Не відповідає

Таблиця 7

Документ аудитора з перевірки правильності визначення вартості орендованих ОЗ та видів поліпшення, дотримання термінів оренди РД-3

Найменування об'єкту ОЗ	Термін надходження	Залишок на початок	Надходження	Повернення	Залишок на кінець	Поліпшення		Термін повернення
						За рахунок зменшення орендної плати	За власний рахунок та підлягас амортизації	

Таблиця 8

Робочий документ аудитора з перевірки правильності розрахунку амортизації поліпшення орендованого ОЗ РД-4

Найменування об'єкту ОЗ	Загальна сума поліпшення	Метод амортизації	Термін амортизації	Залишок на початок	Розрахунок щомісячної амортизації	Накопичена амортизації	Залишок на кінець	Рахунок для віднесення на витрати

Таблиця 9

Робочий документ аудитора з перевірки правильності нарахування та сплати орендної плати РД-5

Найменування об'єкту ОЗ	За даними підприємства				За даними аудиту				Відхилення			
	Нараховано		зменшено на суму поліпшення	Перераховано		Нараховано		зменшено на суму поліпшення	Перераховано		Нараховано	
	сума	дата		сума	дата	сума	дата		сума	днів	сума	днів

ності давно оцінили в розвинених зарубіжних країнах. Чинне законодавство України визначає лізинг як господарську діяльність, спрямовану на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виняткове користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Природа лізингових операцій передбачає відокремлення володіння від власності і, виходячи із цього, використання особливостей оподаткування, які притаманні цьому виду відносин, зокрема: нарахування податкового кредиту на всю суму придбаного майна за внесення лише авансового платежу; відсутність оподаткування ПДВ частини лізингового платежу, яка відображає вартість процентів і комісій; включення до складу витрат частини лізингового платежу, яка відображає вартість процентів та комісій; можливість використання прискореної амортизації.

Застосування перелічених особливостей оподаткування створює можливості для розвитку лізингу

як інструмента фінансування капітальних інвестицій, проте такі особливості дають змогу використовувати лізинг для операцій із виведення коштів з України до країн із м'яким податковим кліматом. Але доповнення типології легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, схемами відмивання коштів із використанням лізингових операцій, а також обмеження реклами та пропаганди можливостей оптимізації податкових платежів за допомогою лізингових операцій дадуть змогу зменшити масштаби штучного використання лізингових операцій у «тіньових» схемах.

Запропоновані методичні підходи до аудиту лізингу, які на відміну від наявних методичних підходів включають визначення мети, завдань, програму перевірки, складену анкету, запропоновані робочі документи аудитора, що є основним етапом аудиту податків та дасть змогу якісно провести аудит. Запропонована програма аудиту, анкета та робочі документи аудитора дає змогу охопити всі операції підприємства із лізингу, оскільки в програмі відображені основні процедури для досягнення мети аудиторської перевірки. А своєчасність виявлення помилок за допомогою представлених у роботі методичних підходів до проведення аудиту, попереджує фінансові санкції та зайві витрати підприємства, що підвищує рівень ефективності роботи підприємства.

Таблиця 10

Робочий документ аудитора з перевірки правильності кореспонденції рахунків з оренди РД-6

Період	Зміст господарської операції	За даними підприємства			За даними аудиту			Відхилення			Висновок аудитора
		Дт	Кт	Сума	Дт	Кт	Сума	Дт	Кт	Сума	

Таблиця 11

Робочий документ аудитора з перевірки правильності рознесення кореспонденції рахунків з оренди до облікових регістрів РД-7

Період	№	Кореспонденція рахунків			Журнал				Відхилення (+,-)	Причина	Висновок
		Дт	Кт	Сума	№ журнал	№ рядка	Дата	Сума			

Таблиця 12

Робочий документ аудитора з перевірки правильності відображення оренди у журналі та головній книзі РД-8

Період	Журнал	Головна книга	Відхилення (+,-)	Причина	Висновок

Таблиця 13

Робочий документ аудитора з перевірки правильності відображення оренди у Головній книзі та Балансі РД-9

Період	Головна книга	Баланс	Відхилення (+,-)	Причина	Висновок аудитора

Список літератури:

1. Господарський кодекс України станом на 19 лютого 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Цивільний кодекс України станом на 19 лютого 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
3. Закон України «Про оренду державного та комунального майна» від 10.04.1992 № 2269-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2269-12>.
4. Майдуда Г.С. Лізинг як джерело відтворення основних засобів підприємства / Г.С. Майдуда // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2011. – № 2(29). – Т. 2. – С. 416–426.
5. Статистичні дані Української асоціації лізингодавців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uul.com.ua/stat/leasing_market/.
6. «Щодо ризиків тінізації лізингових операцій в Україні». Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1161/>.

UDC 657.1.012

Usatenko O.V., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit
State Higher Educational Institution «National Mining University»

DETERMINING HISTORICAL DEVELOPMENT STAGES TO IMPROVE REPORTING SYSTEM OF INSTITUTIONAL INVESTORS

Usatenko O.V. Determining historical development stages to improve reporting system of institutional investors. The paper has determined basic stages of accounting development to systemize information concerning the progress of reporting system and formation of reports in Ukraine. To achieve the goal, studies of various approaches by researches engaged in the development of accounting reporting have been analyzed to determine prospective vector of future progress of reporting procedures of institutional investors.

Keywords: reporting, development stages, information, records, financial situation.

Усатенко О.В. Виділення історичних етапів розвитку для удосконалення системи звітності інституційних інвесторів. В статті визначені основні етапи розвитку звітності з метою систематизації інформації про розвиток облікової системи та формування звітності в Україні. Для досягнення поставленої мети було проаналізовані дослідження різноманітних підходів науковців, що простежували розвиток бухгалтерської звітності задля визначення перспективного вектора подальшого розвитку звітності інституційних інвесторів.

Ключові слова: звітність, етапи розвитку, інформація, облікові записи, фінансове становище.

Усатенко О.В. Выделение исторических этапов развития для совершенствования системы отчетности институциональных инвесторов. В статье определены основные этапы развития отчетности с целью систематизации информации о развитии учетной системы и формирования отчетности в Украине. Для достижения поставленной цели было проанализированы исследования различных подходов ученых, которые прослеживали развитие бухгалтерской отчетности для определения перспективного вектора дальнейшего развития отчетности институциональных инвесторов.

Ключевые слова: отчетность, этапы развития, информация, учетные записи, финансовое положение.

The problem definition. Reporting involves inter-related and generalized accounting records making it possible to analyze activities of economic agent as well as characterize, assess, and analyze activity, use of resources, and financial results during certain period. Reporting is the basic communication means, and final output of accounting aimed at meeting demands of internal users and external users of accounting information. Under current conditions of constant escalating competition when activities of investment investors are

connected with high risk, accounting becomes the main information source as for making managerial decisions related to business development and investment decisions. The information supplied by accounting helps effect on investment movements and attracting complementary investments from external subjects. In terms of the microlevel, accounting enables efficient economic agent management, prognosis of growth development and its possible risks, analysis of relations with counterparties. In terms of the macrolevel, accounting is the

information source of general development of region, state, or certain branch. That is why it should meet current management tasks, and satisfy specific needs correspondingly. Together with bookkeeping operations, accounting has a common objective – «supplying users with complete, truthful, and impartial information concerning financial situation, operating results, and flow of funds of an enterprise to make decisions. Accounting should involve only such information which effects on management decision making; information which will make it possible to assess in time past, current, and future events updating their assessment made in the past». Through the prism of the problems of innovative regional development, Professor M.S. Pashkevych emphasizes limitations of current format of accounting of risk companies investing in innovative projects; due to the fact both analysis and making managerial decisions become more involved [1]. Complication of institutional environment in the context of which economic agents function all over the world (including Ukraine) stipulates new requirements for accounting system as the system should meet wide range of interests of concerned parties. It will favour the increase in company value, decrease in risk while investing, and building of public confidence to their activities.

Analysis of the latest studies and publications. The problem of accounting development was considered by M.A. Vakhrushyna [2], M. Koriagin [3], K.V. Bezverkhly [4], S.F. Legenchuk [5], L.B. Trofymova [6], N.Z. Yatsyshyn [7], I.V. Akekseieva [8], A.O. Kasych and Ya.Yu. Yakovenko [9], O.P. Driha [10], N.L. Shyshkova [11] and many others. Without minimizing the importance of scientific results by home and foreign scientists in the field of economics, we should mention that the problem of accounting development in particular that concerns institutional investors in the context of its permanent reforming and approach to international standards becomes of prime importance thus calling for further studies.

Statement of the problem. The objective of the scientific paper is to determine basic development stages of accounting to systemize information concerning accounting progress as well as accounting formation in Ukraine. To prevail, studies of various scientific approaches concerning the progress of accounting from the moment of its origination has been analyzed; both common features and differences have been determined. All the above favoured the identification of the development stages to determine prospective vector of further progress of accounting of institutional investors.

Statement of basic results. The development of accounting system is permanent progressive process experiencing constant improvement under the influence of following factors:

- business environment;
- political situation;
- user requirements;
- engineering support;
- organizational support of accounting data.

As it is mentioned in a monograph by M. V. Koriagin and P. O. Kutsyk, studies of the development of accounting from the moment of its origination can help keep a close watch not only on the progress of theory and methodology of accounting as separate economic institution. They help draw a conclusion concerning the development of social and economic relations, and evolution of a company as a separate institutional unit. Moreover, the development of accounting also illustrates a formation of both world and local commodity markets and financial markets explaining economic order formed at the level of certain countries or other territorial structures [12, p. 64].

First of all, studies of historical stages of accounting and reporting development emphasize works by such prominent scientists as:

- Ya.V. Sokolov who studied history of accounting and reporting from origination up to today [13];
- Ye.V. Mnykh who studied both historical and methodological aspects of accounting and reporting development in Halychyna [14];
- M.S. Pushkar who analyzed development tendencies and regularities of accounting in Ukraine [15];
- N.M. Maliuga who analyzed scientific tendencies in the context of accounting [16];
- V. A. Mazdorov who studied history of accounting and reporting development in the Soviet Union [17].

Scientists and researchers still have not shared a vision concerning historical stages of origination and progress of reporting as date difference is from several hundred to several thousand years. Every scientist based proper stage segregation of accounting and reporting on relevant characteristic: conceptual accounting problems, forms of bookkeeping, changes in economic formation, accounting instrument, accuracy of records, accounting idea, nature of accounting media, accuracy of economic information, expenditure records etc. However, the majority of the authors relies stage segregation on a role of accounting and recording at various stages of society development. At the same time, scientist Ya.V. Sokolov insisted on the idea that periodization cannot rely on one argument. That is why he classified accounting development according to a number of following reasons: nature and type of accounting media, types of computer facilities, organizational structure, accounting purpose, components of accounts, accounting systems, branches of national economy, expenditure records, changes in scientific doctrines [13, p. 10]. Consequently, depending upon accounting media he marks out such periods:

- 1) a period when locally available materials (e.g. clay tables in Babylon, papyrus in Egypt, pottery fragments in Greece, wax tables in Roma, cords in Incan Empire etc.) used to be media for initial information in the ancient world;
- 2) a period connected with paper origination, that is paper bookkeeping;
- 3) a period when paperless bookkeeping (that one using magnetic information media) is under its development.

Development of accounting and recording in our state has its own particularity being a result of certain historic features. During different periods, Ukrainian territories were a part of Russian Empire, the Dual Monarchy, Poland, and then a part of the Soviet Union. Therefore, the development of accounting science within the territories has left its mark. Professor L. Lovinska believes that «it is expedient to analyze modern scientific knowledge as well as its evolution in terms of retrospective relying upon scientific sources published at different times in Russia, the Soviet Union, and in Ukraine» [18, c. 7].

Scientific research by home academics and foreign ones has helped understand that a process reporting formation took considerable period of time – several centuries. The difference in approaches of experts concerning identification of the stages of reporting system development depends on diversity of features applied by them. To systemize information on the development of accounting system and formation of reporting, Fig. 1 determines key stages of progress of reporting:

Stage one (1494-1916): formation of reporting starts from the moment when the first bookkeeping book

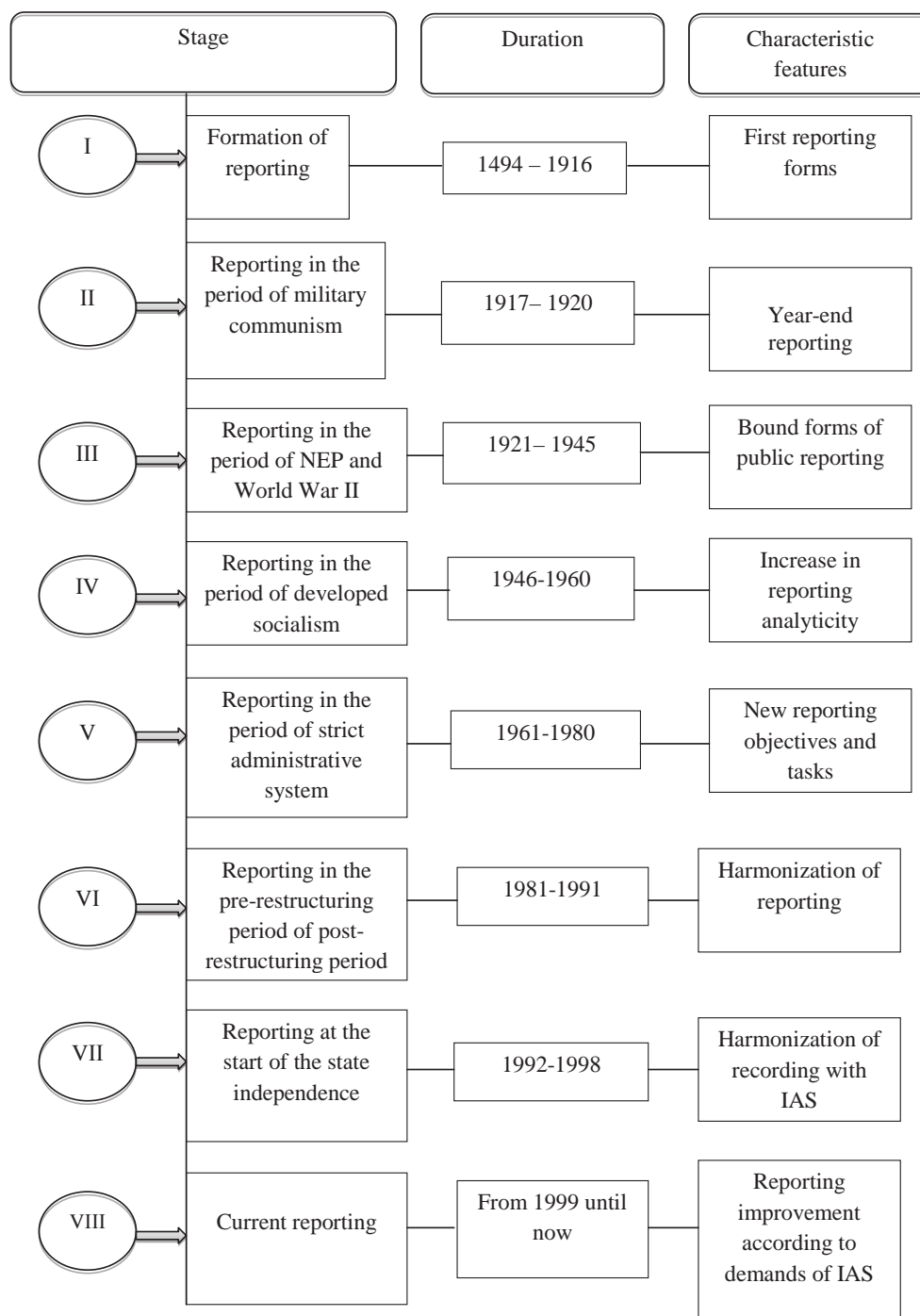


Fig. 1. Basic stages of reporting development in Ukraine

Source: Suggested by author

was printed in 1494. The book clears the meaning of accounting, balance sheet, and a gross book. Moreover, the stage is important owing to coming into force of the Regulations for national industrial tax where certain clauses concern financial statements. In addition, the document covered a list of enterprises obliged to publish their financial statements: commercial facilities and industrial enterprises, banks and pawn offices; saving societies and other loan institutions obliged to publish financial reports on the strength of their statutes.

Stage two (1917-1920): allocation of revolution of 1917 of new tasks for accounting and reporting aimed at meeting demands of the state. The tasks had to give a broader picture of economic activities of the country providing all-round control. In 1917 there was the Order «On the Formation and Set of Board of Commissariat of State Inspection» which determined emerging of central national controller's department as a part the commissariat. The controller's department closed annual accounts and performed other paperwork which forms were not determined.

Stage three (1921-1945): its distinctive feature was the lack of statutory reporting forms; that is enterprises had a right to select any report form sticking only to basic principles of double-entry bookkeeping. In 1925, a content of balance sheet sections was approved. The sections involved detailed list of clauses. Assets represented: inventory, materials, goods and end products, cash assets and valuable assets, imprest cash, rate-sensitive liabilities, payment documentation, and money damages; liabilities represented: capitals, borrowings and credits, creditors, and profits. In 1927, the «Instruction for Bound Forms of Public Reporting» came into force. In 1928, the Order «For Bound Forms of Public Reporting and Exchange of Current Statements» allocated a duty of state industrial enterprises and commercial facilities to publish closing balances as well as loss and gain accounts.

Stage four (1946-1960): its distinctive feature was a tendency to increase analyticity of balance sheet. Thus, as a result of constant changes and amendments, total number of balance sheet criteria has increased from 250 in terms of a form approved in January 1941 up to 415 in terms of a form approved in 1953. Excess in forms of financial statements with various analytical items was obvious.

Stage five (1961-1980): it is characterized by new objectives and tasks for accounting and reporting resulting from transformations of the day.

Stage six (1981-1991): it was connected with a process of accounting control standardization for enterprises of various fields of activities and forms of ownership. In 1991, unified type of reporting was introduced for all enterprises; nomenclature of items was amalgamated.

Stage seven (1992-1998): it was characterized by the first attempt to develop normative base and legal base in accordance with the International Standards of Accounting approved by the Decree «On the Transition of Ukraine to the Common Practice in the International System of Accounting and Statistics» of 1992 and the Resolution by the Cabinet of Ministers of Ukraine «On the Approval of Accounting Reforming Program with the Use of International Standards» of 1998. The country adopted a number of regulatory documents specifying an application of international standards on reporting and accounting and containing different explanations for companies, auditors, controlling bodies, and coordinating authorities.

Stage eight (from 1999 until now): improvement of reporting system to harmonize it with ISFR; simultaneous use of both ISFR and the National Standards of Financial Reporting confirmed by a number of regulatory documents including the Order of the CMU «On the Approval of the Strategy of Application of International Standards of Financial Reporting in Ukraine», the Law of Ukraine «On the Accounting and Reporting in Ukraine» of 1999, and the Order by CMU «On the Creating Conditions for the Implementation of International Standards of Financial Reporting» of 2012. Orientation of reporting on the representation of objective information concerning current financial situation of a company through the representation of data concerning real that is fair (market) value of assets and liabilities.

Conclusions. The stages of reporting development in Ukraine make it possible to determine prospective vector of future progress of financial statements. It will be aimed at waiving the right to use national standards of accounting and reporting. Instead, the international standards of financial statements will be implemented for each enterprise and business in Ukraine.

References:

1. Pashkevich M.S. Analysis of regional differences in innovation and economic development of the territories of Ukraine/ M.S. Pashkevich// Proceedings of the National University «Lviv Polytechnic», 2012/ – P. 350 – 357
2. Vahrushyna M.A. The paradigm of accounting and reporting in a global economy: Russia's problems and their solutions / M.A. Vahrushyna// International accounting. – 2014. – № 25 (319). – P. 38-46.
3. Koryahin M. Paradigmatic vision of accounting / M. Koryahin // Accounting and Auditing. – 2014. – № 12 – P. 38-43.
4. Bezverkhy K.V. Development paradigm reporting in Ukraine/K.V. Bezverkhy//Finance, accounting and auditing. – 2015. – Vol. 2. – P. 172-190.
5. Lehenchuk S.F. Theory and Methodology of accounting under postindustrialnoyi economy [monograph.]/S.F. Lehenchuk. – Zhitomir: ZSTU, 2010. – 652 p.
6. Trofimova L.B. Methodology of formation of the relevant financial statements in the context of globalization of economic processes: dis.... doctor. ehkon. sciences.: 08.00.12 «Accounting, Statistics» / LB Trofimova. – M., 2015. – 368 p.

7. Yatsyshyn N.Z. Drafting, analysis and audit of the financial statements: Author. dis.... candidate. econ. sciences: 08.00.09 «Accounting, analysis and audit» / N.Z. Yatsyshyn. – K., 2012. – 21 p.
8. Alekseev I.V. The modern paradigm of management reporting / I.V. Alekseev, I. Rich // International accounting. – 2014. – № 45 (335). – P. 2-13.
9. Kasich A.O Problems of implementation of IFRS in Ukraine and Solutions / A.A. Kasich, Y. Yakovenko // Accounting and Finance. – 2013. – № 1. – P. 22-27.
10. Issues related asset securitization in the financial markets / O.P. Driha// Economic space. – 2015. – № 96. – P. 125-132.
11. Shishkova N.L. Accounting and analytical management software company payments to contractors / N.L. Shishkova // Efficient Economy. – 2014. – № 3.
12. Koryahin M.V. Problems and prospects of financial statements: [monograph] / M.V. Koryahin, P.A. Kutsik. – Lviv: LKA, 2016. – 276 p.
13. Sokolov Y.V. Accounting from the beginnings to the present day [Text]: studies. Collec. for schools / Y.V. Sokolov. – M: Audit, UNITY, 1996. – 638 p.
14. Mnich E.V. Development registered in Galicia (historical and methodological aspects) [Text] / E.V. Mnich, V. Ye. Shvets, I. J. Yaremko. – Lviv: Kamenyar, 2000. – 208 p.
15. Pushkar M.S. Trends and patterns of development of accounting in Ukraine [Text] / M.S. Pushkar. – Ternopil: Economic thought Carte blanche, 1999. – 422 p.
16. Malyuga N.M. Research in Accounting [Text] teach. guidances. / N.M. Malyuga; Ed. F.F. Butyntsya. – Zhitomir: Ruta, 2003. – 476 p.
17. Mazdorov V.A. History of development of accounting in the Soviet Union / V.A. Mazdorov. – Moscow: Finances, 1975.
18. Lovinska L.G. Evaluation of accounting [monograph] / Lovinska L.G. – K.: KNEU, 2006. – 256 p.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.4

Кирій В.В., к. е. н., доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою

Харківський національний університет радіоелектроніки

Мендюк О.В., магістр кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою

Харківський національний університет радіоелектроніки

Чеченець Д.О., аспірант кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою

Харківський національний університет радіоелектроніки

МОДЕЛЬ НЕЙРОЛІНГВІСТИЧНОЇ СЕГМЕНТАЦІЇ СПОЖИВАЧІВ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНОЇ КІЛЬКОСТІ ІНФОРМАЦІЇ

Кирій В.В., Мендюк О.В., Чеченець Д.О. Модель нейролінгвістичної сегментації споживачів в умовах обмеженої кількості інформації. У статті запропоновано сегментацію споживачів газорозподільної та газотранспортної сфер на основі двох факторів: зацікавленості споживача в товарі та його платоспроможності. Визначено, що в умовах обмеженої кількості інформації сегментацію найбільш доцільно зробити за допомогою введення нечіткості. Для отримання найбільш актуальних даних для сегментації було запропоновано спрогнозувати дані на майбутній період за допомогою штучних нейронних мереж. Розглянуто можливі маркетингові стратегії та рекомендації, які слід застосувати для кожної групи сегментів.

Ключові слова: сегментація споживачів, прогнозування, штучні нейронні мережі, нечіткість.

Кирий В.В., Мендюк О.В., Чеченець Д.А. Модель нейролингвистической сегментации потребителей в условиях ограниченного количества информации. В статье предложена сегментация потребителей газораспределительной и газотранспортной отраслей, основываясь на двух факторах: заинтересованности потребителя в товаре и платежеспособности. Определено, что в условиях ограниченного количества информации сегментацию наиболее разумно провести при помощи введения нечеткости. Для получения наиболее актуальных данных для сегментации было предложено спрогнозировать данные на будущий период с помощью искусственных нейронных сетей. Рассмотрены возможные маркетинговые стратегии и рекомендации, которые следует применить для каждой группы сегментов.

Ключевые слова: сегментация потребителей, прогнозирование, искусственные нейронные сети, нечеткость.

Kiryi V.V., Mendyuk O.V., Chechen D.A. Neurolinguistics model of segmentation consumers with a limited amount of information. Consumer segmentation in gas distribution and gas delivering area was proposed, based on their interest in product and solvency. In our research, we use fuzzy techniques to identify segments of customers. To receive the most current data, was suggested to forecast data, using neural networks. The paper concludes by highlighting the most promising gas consumer segments and discussing possible segment-specific marketing and policy strategies.

Keywords: consumers segmentation, forecasting, artificial neural networks, fuzzy.

Постановка проблеми. Сегментація споживачів для будь-якого підприємства виступає важливим етапом діяльності з реалізації своїх стратегічних планів та завдань. Однак на даний момент не існує єдиної універсальної моделі реалізації вказаної процедури, навпаки, існує безліч різноманітних методів сегментації, кожна з яких має

власні переваги залежно від остаточного завдання дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день було проведено багато досліджень щодо сегментування споживачів як вітчизняними, так і закордонними спеціалістами [1–3]. Але кількість проблем, які виникають під час розро-

блення моделі сегментації для конкретного випадку та напряму дослідження, а також відсутність однозначних методик досягнення результату призводять до того, що будь-які мінімальні зміни обчислюваних параметрів можуть вимагати кардинальних змін алгоритму моделі або взагалі заміни її на іншу.

У даній роботі буде розглянута модель прогнозування рівня заборгованості та сегментації споживачів підприємства ПАТ «Харківгаз» на основі якісних та кількісних показників. Складність даного завдання зумовлена тим, що:

- дане підприємство є монополістом на ринку послуг, транспортування та реалізації газу, що є його операційною діяльністю, та функціонує в умовах поступової лібералізації ринку з боку держави (тобто не існує попереднього досвіду побудови аналогічних моделей у подібних умовах);

- відсутність необхідної достовірної інформації у вільному доступі, процес її збору пов'язані з труднощами, які іноді роблять цей процес недоцільним;

- обмежені ресурси дослідження та обробки інформації предметної сфери.

Постановка завдання. Метою статті є формування моделі сегментації споживачів газотранспортного підприємства для її подальшого застосування в процесі управління дебіторською заборгованістю.

Виклад основних результатів. В умовах поступової лібералізації ринку газу в Україні та з прийняттям постанов НКРЕ КП «Про затвердження Кодексу газотранспортної системи» від 30.09.2015 № 2493 [4] та «Про затвердження Кодексу газорозподільних систем» від 30.09.2015 № 2494 [5] підприємства газового господарства були наділені новими правами щодо регулювання своєї діяльності. Увівши в дію нові кодекси, НКРЕ КП мало намір розширити повноваження комунальних підприємств у сфері регулювання своєї дебіторської заборгованості. Слід зазначити, що більш широкі повноваження не лише дають нові інструменти впливу, а й збільшують ступінь невизначеності дій щодо їх застосування. Отже, підприємства державних монополій, такі як ПАТ «Харківгаз», дотримуючись вимог нового законодавства, мають застосовувати нові ринкові механізми у ході своєї діяльності. Найбільш вагомим за даних обставин є створення нової, більш гнучкої політики взаємодії з боржниками. Найпершим кроком у створенні такої політики є дослідження та сегментація споживачів. Ця інформація може в подальшому використовуватися для:

- розроблення маркетингових заходів, спрямованих на певні групи клієнтів;
- стимулювання або стримування попиту;
- оптимізації витрат на супровід боргу;
- запобігання збільшенню кількості неплатників та суми заборгованості.

Завдання сегментації споживачів газу має свої специфічні особливості, серед яких слід особливо

відзначити відсутність або високу складність отримання якісних характеристик про кожного споживача або іншої інформації, яку можна здобути лише за межами ПАТ «Харківгаз», а значна кількість споживачів унеможливило використання деяких моделей. Через це запропонована модель буде ґрунтуватися лише на достовірній та точній інформації. Єдиною достовірною інформацією на підприємстві є дані внутрішнього бухгалтерського обліку взаєморозрахунків, зокрема відомості про об'єм оплат або споживання за даний період часу. Для вирішення поставлених завдань сегментації було відібрано абоненти, які користувалися послугами ПАТ «Харківгаз» протягом 2013–2015 рр.

Така наявна інформація описує лише минулий період і не може свідчити про те, яким чином певний споживач буде діяти у майбутньому. Виходом із цієї ситуації може бути прогнозування майбутньої поведінки споживача з огляду на ті тенденції, які він виявляв раніше. Виходячи зі складності виявлення факторів впливу на прогнозовану величину, у статті використані штучні нейронні мережі.

Згідно з останніми дослідженнями [6–8], інтелектуальні системи на основі штучних нейронних мереж (ШНМ) дають змогу з успіхом вирішувати проблеми виконання прогнозів навіть в умовах обмеженої кількості інформації. ШНМ є електронними моделями нейронної структури мозку, який, головним чином, навчається з досвіду. Природний аналог доводить, що множина проблем, які поки що не підвладні розв'язуванню наявними комп'ютерами, можуть бути ефективно вирішені блоками нейромереж. Для ШНМ завдання прогнозування формалізується через завдання розпізнавання образів. Дані про змінну, що прогнозується, за деякий проміжок часу утворюють образ. Клас образу визначається значенням прогнозованої змінної в деякий момент часу за межами даного проміжку, тобто значенням змінної через інтервал прогнозування. Нейронна мережа не передбачає майбутнє, вона прагне «розпізнати» в поточному стані ринку ситуацію, що раніше зустрічалася, і максимально точно відтворити реакцію споживачів.

У даному дослідженні проведено прогнозування рівня заборгованості по кожному з контрагентів усіх територіальних підрозділів ПАТ «Харківгаз» із використанням зазначених вище даних. Програмний пакет MatLab дає змогу реалізувати власні алгоритми навчання нейронних мереж. Це дає можливість задовольнити особливості розв'язання будь-якої задачі, але потребує досконалих знань математичних алгоритмів навчання та внутрішньої мови пакету MatLab. Програма увібрала в собі найкращі досягнення у сфері використання штучних нейронних мереж. Графічний інтерфейс користувача системи забезпечує досить потужне та гнучке середовище для створення та реалізації ШНМ. Його інтуїтивність перевищує інтерфейси інших подіб-

них систем, а також він надає можливість швидко та легко будувати різноманітні ШНМ [6].

Нейронна мережа реалізована за допомогою додатка Matlab Neural Network Toolbox. Навчання ШНМ здійснювалося згідно з алгоритмом зворотного розповсюдження похибки Левенберга-Марквардта. Отриману інформацію можна інтерпретувати так:

- об'єм споживання газу свідчить про зацікавленість споживача у товарі;
- об'єм сплаченого споживання свідчить про платоспроможність споживача.

У результаті реалізації було отримано два масиви даних, які відображають ступінь зацікавленості споживача у товарі та його платоспроможність відповідно.

Базуючись на останніх працях [9; 10], можна зробити висновки, що сегментацію найбільш доцільно зробити за допомогою введення нечіткості. Отримані масиви було запропоновано оцінити декільком експертам у сфері фінансової діяльності ПАТ «Харківгаз», розділивши їх на три класи: високий ступінь зацікавленості споживача, середній та низький – для першого масиву, висока платоспроможність, середня та низька – для другого. Кожен з експертів визначив проміжок даних, який, на його думку, характеризує споживачів даного класу. У результаті того, що різні експерти вказували різні проміжки, крім третіх класів з однозначною приналежністю до них споживачів, було виділено ще чотири проміжні (додаткові) класи:

- між високим і середнім, ближче до високого;
- між високим і середнім, ближче до середнього;
- між середнім і низьким, ближче до середнього;
- між середнім і низьким, ближче до низького.

У результаті було отримано сім сегментів у кожному з двох масивів, поєднавши які можна отримати 49 сегментів, які повністю охоплюють усіх споживачів підприємства. Також можна скоротити кількість сегментів даного дослідження, залишивши основні три класи, а кожен із чотирьох підкласів віднести до трьох основних класів, визначившись із тим, за якого ступеню приналежності до якого класу слід віднести невизначені підкласи. Отже, кількість сегментів скоротиться до дев'яти.

Така сегментація споживачів є досить зручною для цілей управління, оскільки було отримано чіткі критерії, які зручно відсортувати від найбільш прийняттого до найменш прийняттого. Крім того, всі сегменти мають у результаті лінгвістичний опис, тобто вони надаються експертам, які будуть формувати політику взаємодії зі споживачами, у тих категоріях, якими зручніше оперувати саме людині, а не обчислювальному пристрою. Також слід зазначити, що дану сегментацію було побудовано в умовах відсутності попереднього досвіду подібної роботи для газотранспортних підприємств. У подальшому із застосуванням певних дій для регулювання дебітор-

ської заборгованості можна буде визначити залежність вихідних даних від методів впливу на них. Таким чином, можливе подальше зміщення меж класів на певному проміжку даних, що збільшуватиме адекватність та достовірність запропонованої моделі.

Висновки. У підсумку можна виділити два основні моменти, які роблять дану модель ефективним інструментом у руках аналітика:

- дана модель спирається на абсолютно достовірну інформацію, яка міститься у бухгалтерському обліку самого підприємства;
- запропоновані методи чітко відповідають поставленій меті.

Запропонована модель сегментації споживачів є досить потужним інструментом для формування моделі управління дебіторською заборгованістю, яка має низку переваг над класичними статистичними процедурами. Проте в ній є низка своїх недоліків та обмежень. По-перше, дана модель не вирішує завдання оптимального управління дебіторською заборгованістю, а лише надає підстави для відповідних управлінських рішень. По-друге, суб'єктивність цієї моделі: хоча будь-яка модель сегментації матиме суб'єктивний характер, оскільки спиратиметься на певні припущення, при цьому можливі втрати адекватності та достовірності. Крім того, можливі випадки, коли в результаті сегментації будуть отримані «пусті» сегменти, до яких не належать ніякі дані, однак буде необхідно приймати рішення щодо управління ними, тобто тим, чого в дійсності не існує.

До позитивних рис цієї моделі можна віднести її зручність для подальшого застосування експертами, можливість подальшого збільшення достовірності вихідних даних і невеликі потреби вхідної інформації та обчислювальної потужності. У подальшому можливе збільшення кількості критеріїв для сегментації, хоча це може негативно вплинути на ступінь порівняння між собою досліджуваних об'єктів. У запропонованій моделі вихідні дані мають ознаки лінгвістичних змінних, що робить їх досить зручними для використання людиною-експертом, оскільки обґрунтування запропонованих методів впливу випливає із можливості легкої інтерпретації цих параметрів.

Сегментування споживачів ПАТ «Харківгаз» за зазначеною моделлю дало змогу визначити:

- найбільш «доцільних» для роботи збутових служб сегментів споживачів;
- економічно не вигідні сегменти споживачів, для яких раціонально застосувати засоби контролю субсидування газу та інші методи контролю, передбачені законодавством;
- сегменти «сірої» зони споживачів, за якими необхідно вести постійний моніторинг виплат та розробити маркетингові стратегії, спрямовані на збільшення збуту газу.

Список літератури:

1. Крикавський Є. Маркетинг енергозабезпечення / Є. Крикавський, Н. Косар, Л. Мороз. – Львів: Львівська політехніка, 2001. – 196 с.
2. Промисловий маркетинг: Теорія, світовий догляд, українська практика: [підручник] / А.О. Старостіна, А.О. Длігач, В.А. Кравченко; за ред. А.О. Старостіної. – К.: Знання, 2005. – 764 с.
3. Westad F., Hersleth M., & Lea, P. (2004). Strategies for consumer segmentation with applications on preference data. *Food Quality and Preference*, 15. – P. 681–687.
4. Постанова НКРЕКП «Про затвердження Кодексу газотранспортної системи» від 30.09.2015 № 2493.
5. Постанова НКРЕКП від 30.09.2015 № 2494 «Про затвердження Кодексу газорозподільних систем».
6. Круглов В.В., Борисов В.В. Штучні нейронні мережі. Теорія і практика / В.В. Круглов, В.В. Борисов. – М.: Телеком, 2001. – 382 с.
7. Хайкін С. Нейронні мережі / С. Хайкін. – М.: Вільямс, 2006. – 1103 с.
8. Матвійчук А.В. Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка: [монографія] / А.В. Матвійчук. – К.: КНЕУ, 2011. – 439 с.
9. Нечітка логіка та нейронні мережі в управлінні підприємством: [монографія] / Т.С. Клебанова, Л.О. Чаговець, О.В. Панасенко. – Х.: ІНЖЕК, 2011. – 240 с.
10. Алтунін А.Е. Моделі та алгоритми прийняття рішень в нечітких умовах: [монографія] / А.Е. Алтунін, М.В. Семухин. – Тюмень: ТГУ, 2000. – 352 с.

УДК 330.43:330.55(100)

Норік Л.О., к. е. н.,
доцент кафедри вищої математики
та економіко-математичних методів
*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

Григоренко А.А., здобувач наукового ступеня к. е. н.,
*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЗА ПОКАЗНИКОМ ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕННЯ

Норік Л.О., Григоренко А.А. Визначення оптимальної структури промислового комплексу національної економіки за показником ВВП на душу населення. У статті побудовано модель залежності показника ВВП на душу населення країни як багатофакторна лінійна регресія, значущість та якість якої оцінено за відповідними статистичними критеріями. Обґрунтовано найбільш доцільну структуру промислового комплексу країни, яка забезпечує цілісність національної економіки та високий рівень суспільної продуктивності праці.

Ключові слова: структура промисловості, економетрична модель, оптимізація, ВВП на душу населення, цілісний промисловий комплекс.

Norik L.A., Grygorenko A.A. Определение оптимальной структуры промышленного комплекса национальной экономики по показателю ВВП на душу населения. В статье построена модель зависимости показателя ВВП на душу населения страны как многофакторная линейная регрессия, значимость и качество которой оценено по соответствующим статистическим критериям. Обоснована наиболее целесообразная структура промышленного комплекса страны, которая обеспечивает целостность национальной экономики и высокий уровень общественной производительности труда.

Ключевые слова: структура промышленности, эконометрическая модель, оптимизация, ВВП на душу населения, целостный промышленный комплекс.

Norik L.O., Grygorenko A.A. Determining the optimal structure of the industrial complex of the national economy based on GDP per capita indicator. In the article, a model of dependence of the country's GDP per capita indicator was built as a multifactor linear regression, the significance and quality of which were evaluated on the basis of applicable statistical criteria; optimal values of instrumental variable indicators were obtained. By solving the optimization problem, the most viable structure of the industrial complex of the national economy that ensures integrity of the national economy and high GDP per capita indicator was substantiated.

Keywords: industrial structure, econometric models, optimization, GDP per capita, integral industrial complex.

Постановка проблеми. Найактуальніше значення для національної економіки, яка знаходиться на стадії становлення й укріплення, має виділення в її структурі промислового комплексу, визначення його ролі, вимог та ефективних напрямів розвитку. Промисловий комплекс країни забезпечує її сталий соціально-економічний розвиток і відіграє важливу роль у досягненні стабільного нарощування показників національного багатства.

Промисловий комплекс національної економіки будь-якої країни як складна соціально-економічна система має свою структуру та підпадає під принцип оптимальності. Оптимальна економічна структура – це найкращий варіант формування системи відносин між елементами (складовими частинами) промислового комплексу країни, що пов'язані з використанням обмежених економічних ресурсів для найбільш повного задоволення потреб суспільства. Оптимальна економічна структура промислового комплексу буде ефективною в умовах, коли відбувається максимальне задоволення суспільних потреб, що стає можливим за рахунок збільшення показника ВВП на душу населення країни. Іншою умовою оптимальності є забезпечення переходу економічної системи до вищого не тільки кількісного, а й якісного стану. Проявом якісного покращення системи є формування цілісного промислового комплексу національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження динаміки валового внутрішнього продукту (ВВП) країни та чинників впливу на даний показник вивчали А.А. Мазаракі, В.Д. Лагутін, Т.М. Мельник, В.В. Попова, К.О. Тертична. Великий внесок у розроблення теорії та методології структурних трансформацій господарського комплексу та його ядра – промислового комплексу, оцінки її ефективності та динаміки розвитку зробили українські науковці, серед яких – М.П. Бутко, Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, Т.В. Пепа, Л.Г. Чернюк, Т.П. Шинкоренко та ін. Проте на сьогоднішній день більшість вітчизняних учених розглядає проблему управління та структурування окремих секторів промисловості, а питання щодо формування оптимальної структури промислового комплексу національної економіки, яка б забезпечила його цілісність та належний рівень показника ВВП на душу населення країни, залишається найменш дослідженим.

Постановка завдання. Метою статті є визначення оптимальної структури промислового комплексу національної економіки за ефективного рівня суспільної продуктивності праці населення.

Для досягнення поставленої мети було вирішено такі основні завдання: розроблено модель залежності показника ВВП на душу населення від складників структури промислового комплексу національної економіки; обґрунтовано оптимальну структуру промислового комплексу; визначено рейтинговий перелік структурних елементів промисловості за

рівнем їх впливу на формування показника ВВП на душу населення.

Виклад основних результатів. Модель оптимальної структури промислового комплексу за ефективного рівня суспільної продуктивності праці розглядається за даними 18-ти найбільш високорозвинених країни світу, які входять до одного кластера міжнародної економіки, а саме: Австрії, Бельгії, Великобританії, Данії, Ізраїлю, Ірландії, Іспанії, Італії, Канади, Німеччини, Норвегії, Фінляндії, Франції, Швеції, Швейцарії, Японії, Нідерландів, Ісландії [1]. У межах виділеного кластера країн спостерігається кількісна однорідність показників структури промислового комплексу за рівнем значень, яка дає можливість виділити найбільш суттєві для кластера структурні елементи промислового комплексу як чинники впливу на формування ВВП.

Економетричну модель структури промислового комплексу розвинених країн за показником ВВП на душу населення можна представити у вигляді рівняння множинної регресії:

$$Z = f(p_1, p_2, \dots, p_m, e),$$

де Z – показник ВВП на душу населення (дол. США); p_j ($j = \overline{1, m}$) – показники структури промислового комплексу досліджуваних країн (%); e – стохастичний складник.

Як екзогенні змінні розглядаються такі показники: p_1 – виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (%); p_2 – текстильне і швейне виробництво, виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів (%); p_3 – оброблення деревини, виробництво виробів із дерева та виробництво меблів (%); p_4 – целюлозно-паперове виробництво та поліграфічна й видавнича діяльність (%); p_5 – виробництво коксу та нафтопродуктів, ядерного палива (%); p_6 – виробництво хімічних речовин і продуктів (%); p_7 – виробництво гумових та пластмасових виробів (%); p_8 – виробництво неметалевих мінеральних продуктів (%); p_9 – металургійне виробництво (основні метали) (%); p_{10} – виробництво готових металевих виробів (%); p_{11} – виробництво машин та устаткування (%); p_{12} – виробництво автомобілів, причепів, напівпричепів та іншого транспортного устаткування (%); p_{13} – виробництво електричних машин та апаратів (%); p_{14} – виробництво медичного обладнання, радіозв'язку, телебачення, оптичних приладів, обчислювальної техніки та ін. (%).

Рівняння множинної регресії можна представити у вигляді лінійної функції $Z = b_1 p_1 + b_2 p_2 + \dots + b_{14} p_{14} + e$. Обчислення параметрів лінійної регресії здійснено за методом найменших квадратів (МНК) у середовищі MS Excel за допомогою вбудованої функції «ЛИНЕЙН».

За результатами проведених розрахунків отримано таке рівняння моделі структури промислового комплексу за ефективного рівня показника ВВП на душу населення:

$$Z = 383,13p_1 - 638,18p_2 + 590,04p_3 - 1058,02p_4 + 675,55p_5 + 482,58p_6 - 5578,85p_7 + 2033,58p_8 + 662,34p_9 + 1946,09p_{10} + 1155,20p_{11} + 538,42p_{12} + 496,21p_{13} + 767,83p_{14}. \quad (1)$$

Для перевірки статистичної значущості оцінок параметрів моделі (1) знайдено стандартні помилки та величини оцінок t -статистики Стьюдента:

$$t(p_1) = 5,12; t(p_2) = -2,22; t(p_3) = 2,12; t(p_4) = -4,93; t(p_5) = 5,71; t(p_6) = 4,27; t(p_7) = -10,62; t(p_8) = 2,76; t(p_9) = 2,89; t(p_{10}) = 4,69; t(p_{11}) = 10,57; t(p_{12}) = 6,46; t(p_{13}) = 1,38; t(p_{14}) = 5,45.$$

Величини оцінок t -статистик Стьюдента свідчать про статистичну значущість коефіцієнтів регресії (за відповідним рівнем значущості), що підтверджує доцільність розгляду кожної з пояснюючих змінних у моделі.

Якість побудованої моделі (1) в цілому можна оцінити за допомогою коефіцієнта детермінації (R^2), значення якого розраховується в розділі статистики функції «ЛИНЕЙН». Отримано $R^2 = 0,996$, що свідчить про суттєву залежність ВВП від досліджуваних пояснювальних змінних.

Значущість рівняння побудованої множинної регресії в цілому також оцінюється за допомогою F -критерію Фішера, розрахункове значення якого видається в розділі статистики функції «ЛИНЕЙН». Отримано, що $F = 215,43$. Визначено табличні значення F -критерію Фішера з параметрами $k_1 = m = 14$ та $k_2 = n - m = 58$ за рівнем значущості $\alpha = 0,05$ й $\alpha = 0,01$: $F_{мабл}(\alpha = 0,05) \approx 1,96$; $F_{мабл}(\alpha = 0,01) \approx 2,18$. Оскільки розрахункове значення F -критерію Фішера значно перевищує табличні значення, можна з упевненістю 99% стверджувати, що побудоване рівняння множинної регресії значиме.

Отже, побудоване рівняння (1) задовольняє критеріям якості, тому його можна використовувати для дослідження впливу пояснювальних змінних.

Для визначення рейтингу впливу вибраних у моделі пояснювальних змінних формують лінійну регресійну модель у стандартизованих змінних:

$$t_Z = \beta_1 t_1 + \beta_2 t_2 + \dots + \beta_m t_m + \varepsilon,$$

$$\text{де } t_Z = \frac{Z - \bar{Z}}{s_Z}, \quad t_i = \frac{p_i - \bar{p}_i}{s_{p_i}} - \text{стандартизовані змінні};$$

$\varepsilon = \frac{e}{s_Z}$ – залишки моделі в стандартизованих змінних;

s_Z, s_{p_i} – середні квадратичні відхилення змінних моделі;

$\beta_i = b_i \frac{s_{p_i}}{s_Z}$ – коефіцієнти регресії в стандартизованих змінних [2].

Сформовано таке рівняння моделі структури промислового комплексу за ефективного рівня показника ВВП на душу населення країни в стандартизованих змінних:

$$t_z = 0,185t_1 - 0,039t_2 + 0,074t_3 - 0,129t_4 + 0,135t_5 + 0,184t_6 - 0,455t_7 + 0,145t_8 + 0,107t_9 + 0,296t_{10} + 0,304t_{11} + 0,135t_{12} + 0,042t_{13} + 0,179t_{14}. \quad (2)$$

За абсолютною величиною β -коефіцієнтів моделі (2) можна зробити висновок про силу впливу змінних моделі на результативну змінну (ВВП на душу населення) та визначити рейтинг пояснювальних змінних.

Отже, визначено такий рейтинговий перелік структурних елементів промислового комплексу за рівнем їх впливу на формування ВВП на душу населення досліджуваних країн: p_7 – виробництво гумових та пластмасових виробів; p_{11} – виробництво машин та устаткування; p_{10} – виробництво готових металевих виробів; p_1 – виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; p_6 – виробництво хімічних речовин і продуктів; p_{14} – виробництво медичного обладнання, радіозв'язку, телебачення, оптичних приладів, обчислювальної техніки та ін.; p_8 – виробництво неметалевих мінеральних продуктів; p_5 – виробництво коксу та нафтопродуктів, ядерного палива; p_{12} – виробництво автомобілів, причепів, напівпричепів та іншого транспортного устаткування.

Даний рейтинговий перелік характеризує високий технологічний рівень розвитку промислового комплексу досліджуваних країн. Однак чи достатньо такого розподілу частки структурних елементів промисловості для забезпечення необхідного рівня показника суспільної продуктивності праці населення, чи ні, можна встановити за допомогою математичного апарату оптимізаційного моделювання.

Цільовою функцією оптимізаційної задачі стає показник ВВП на душу населення (Z), який визначається формулою (1). Як змінні оптимізаційної задачі розглядаються пояснювальні змінні p_1, p_2, \dots, p_{14} моделі (1). Слід також зазначити, що на відміну від загальної оптимізаційної задачі показник ВВП не максимізується, а задається на відповідному достатньо високому рівні. Розглядається рівень 43 235,07 дол. США., що є середнім значенням показника ВВП на душу населення досліджуваних високорозвинених країн за визначений період.

Обмеженнями на змінні має бути деякий коридор значень, які встановлюються за економічним змістом змінних та з урахуванням мети задачі. Пропонується обмеження задачі оптимізації показника ВВП на душу населення визначити з урахуванням обчислених максимальних, середніх та мінімальних значень змінних оптимізаційної задачі. Також необхідно забезпечити виконання математичного співвідношення про рівність 100% суми всіх показників моделі, тобто $\sum_{i=1}^{14} p_i = 100$.

Також основним обмеженням є вимога, щоб загальна частка найбільш високотехнологічних секторів промисловості була не менш ніж 35%, тобто $p_{11} + p_{12} + p_{13} + p_{14} \geq 35$.

Таким чином, модель оптимізаційної задачі має вигляд:

$$Z = 383,13p_1 - 638,18p_2 + 590,04p_3 - 1058,02p_4 + \\ + 675,55p_5 + 482,58p_6 - 5578,85p_7 + 2033,58p_8 + \\ + 662,34p_9 + 1946,09p_{10} + 1155,20p_{11} + 538,42p_{12} + \\ + 496,21p_{13} + 767,83p_{14} = 43235,07$$

система обмежень:

$$\left\{ \begin{array}{l} 16,66 \leq p_1 \leq 25,59, \quad 1,98 \leq p_2 \leq 9,42, \quad 2,12 \leq p_3 \leq 5,11, \\ 4,08 \leq p_4 \leq 8,81, \quad 5,28 \leq p_5 \leq 16,55, \quad 13,97 \leq p_6 \leq 43,81, \\ 3,39 \leq p_7 \leq 5,18, \quad 3,04 \leq p_8 \leq 5,59, \quad 6,08 \leq p_9 \leq 18,96, \\ 6,47 \leq p_{10} \leq 9,09, \quad 10,33 \leq p_{11} \leq 20,77, \quad 9,18 \leq p_{12} \leq 21,14, \\ 3,19 \leq p_{13} \leq 6,72, \quad 7,7 \leq p_{14} \leq 26,14, \\ p_{11} + p_{12} + p_{13} + p_{14} \geq 35, \\ \sum_{i=1}^{14} p_i = 100. \end{array} \right.$$

Дана задача є лінійною однокритеріальною оптимізаційною задачею, розв'язання якої здійснено в середовищі програмного пакету MS Excel.

Отримано такі оптимальні значення показників змінних моделі оптимізації промислового комплексу національної економіки:

$$p_1 = 16,66, \quad p_2 = 1,98, \quad p_3 = 2,12, \quad p_4 = 4,08, \quad p_5 = 5,28, \\ p_6 = 13,97, \quad p_7 = 4,26, \quad p_8 = 4,10, \quad p_9 = 6,08, \quad p_{10} = 6,47, \\ p_{11} = 14,93, \quad p_{12} = 9,18, \quad p_{13} = 3,19, \quad p_{14} = 7,70,$$

що забезпечить зростання ВВП на душу населення досліджуваних країн до рівня 43 235,07 дол. США. За таких значень показників у країні фор-

мується власний самодостатній цілісний промисловий комплекс, який утворює ядро самодостатньої економіки, виступає гарантією економічної безпеки держави, фактором зміцнення позицій країни в глобальній системі економічних відносин. Рух до цілісного промислового комплексу означає формування єдиної взаємопов'язаної системи галузей промисловості, яка спирається на розгалужену інфраструктуру.

Отриманий розв'язок оптимізаційної задачі можна вважати кількісною та якісною характеристикою бажаної структури промислового комплексу національної економіки. Порівнюючи аналогічні показники будь-якої країни, можна виявити відхилення від оптимальних значень та визначити найбільш важливі аспекти управління процесом формування структури промислового комплексу в напрямі цілісності.

Висновки. Таким чином, розроблено модель структури промислового комплексу країн, яка ґрунтується на основних теоретичних положеннях економіко-математичного моделювання та теорії оптимізації. Практична реалізація основних етапів розробленої моделі дасть змогу обґрунтувати найбільш оптимальний варіант структури промислового комплексу країни, що забезпечить його цілісність та бажаний рівень показника ВВП на душу населення.

Список літератури:

1. Григоренко А.А. Визначення місця господарського комплексу країн в світовій економіці завдяки застосуванню кластерного аналізу / А.А. Григоренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2015. – Ч. 4. – Вип. 15. – С. 34–40.
2. Эконометрика в примерах и задачах для иностранных студентов: [учеб. пособ.] / Л.М. Малярец, Э.Ю. Железнякова, Л.А. Норик. – Харьков: ХНЭУ им. С. Кузнеця, 2014. – 266 с.

Рощина Н.В., к. е. н., доцент,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Зелікман А.В., студентка
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ЙОГО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Рощина Н.В., Зелікман А.В. Оптимізація показників фінансового стану підприємства на основі аналізу його фінансової звітності. Для підвищення ефективності системи обліково-аналітичного забезпечення підприємства аналіз фінансових коефіцієнтів має бути доповнений визначенням оптимальної структури коштів підприємства та джерел їх формування. Знаходження оптимальних значень певних статей Балансу (Звіту про фінансовий стан) та Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) може бути здійснене із застосуванням методів оптимізаційного економіко-математичного моделювання. Запропоновано методику розрахунку оптимальних значень вартості запасів, грошових коштів, власного капіталу і позикових коштів, що дасть змогу одержати максимальну загальну рентабельність підприємства з урахуванням заданих обмежень за показниками ліквідності та ринкової стійкості. За необхідності залежно від конкретних умов діяльності певного підприємства можуть бути змінені вихідні дані та / або цільова функція, додані або видалені певні обмеження. Застосування запропонованої методики дасть змогу формувати рекомендації з приведення наявної структури балансу підприємства до оптимальної та здійснювати оцінку ефективності дій керівництва під час вибору стратегії фінансово-господарської діяльності та прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: фінансовий аналіз, фінансова звітність, фінансові показники, оптимізаційне моделювання.

Рощина Н.В., Зелікман А.В. Оптимизация показателей финансового состояния предприятия на основе анализа его финансовой отчетности. Для повышения эффективности системы учетно-аналитического обеспечения предприятия анализ финансовых коэффициентов должен быть дополнен определением оптимальной структуры средств предприятия и источников их формирования. Нахождение оптимальных значений определенных статей Баланса (Отчета о финансовом состоянии) и Отчета о финансовых результатах (Отчета о совокупном доходе) может быть осуществлено с применением методов оптимизационного экономико-математического моделирования. Предложена методика расчета оптимальных значений стоимости запасов, денежных средств, собственного капитала и заемных средств, что позволит получить максимальную общую рентабельность предприятия с учетом заданных ограничений по показателям ликвидности и рыночной устойчивости. При необходимости в зависимости от конкретных условий деятельности определенного предприятия могут быть изменены исходные данные и / или целевая функция, добавлены или удалены определенные ограничения. Применение предложенной методики позволит формировать рекомендации по приведению существующей структуры баланса предприятия к оптимальной и осуществлять оценку эффективности действий руководства при выборе стратегии финансово-хозяйственной деятельности и принятии управленческих решений.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовая отчетность, финансовые показатели, оптимизационное моделирование.

Roschyna N.V., Zelikman A.V. Enterprise financial condition ratios optimization based on analysis of its financial statements. To improve the efficiency of accounting and analytical support system for the enterprise, an analysis of financial ratios should be supplemented by determination of the optimal structure of enterprise assets and sources of their formation. Finding the optimal values of certain items of Balance sheet (Statement of financial condition) and the Statement of financial performance (Income statement) can be carried out using the methods of optimization economic and mathematical modeling. The method of calculating the optimum values of the value of stocks, funds, equity and debt has been proposed. It will enable to provide the maximum overall profitability of the enterprise, taking into account the specified limitations on liquidity and market stability. If necessary depending on the specific conditions of the certain enterprise activities, the objective function and/or raw data can be changed; specified limitations can be added or deleted. Application

of the proposed method allows to forming recommendations for bringing the existing balance sheet structure to optimal and carries out the assessment of the management actions effectiveness during the choice of strategy of financial and economic activities and managerial decisions making.

Keywords: financial analysis, financial statements, financial performance, optimization modeling.

Постановка проблеми. Сьогодні неможливо уявити ефективне управління підприємством без глибокої аналітичної обробки найрізноманітнішої інформації, перш за все інформації стосовно його фінансового стану та результатів діяльності [1–3]. Це привело до зростання значення фінансового аналізу та, відповідно, до великої кількості наукових праць, присвячених розробленню та удосконаленню методичних підходів до його проведення [4–7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням методології та організації аналізу фінансового стану підприємств присвячені, зокрема, роботи [8–10].

В умовах ринкової економіки одним з найпоширеніших методів фінансового аналізу підприємства є аналіз його фінансового стану, заснований на розрахунку, порівнянні та інтерпретації різних фінансових коефіцієнтів [11]. Результати такого аналізу надають фінансовим аналітикам інформацію для пошуку керівництвом підприємства резервів і можливостей підвищення його конкурентоспроможності, а також для прийняття обґрунтованих управлінських та фінансових рішень стосовно доцільності співпраці з даним підприємством кредиторам, інвесторам, контрагентам (зокрема, потенційним) [12].

Розрахувавши за тією або іншою методикою фінансові коефіцієнти, аналітик може відзначити їх відхилення за кілька років або від нормативного значення, але не може запропонувати таку структуру коштів підприємства та джерел їх формування, за якої ці коефіцієнти набували б оптимальних для даного підприємства значень.

Постановка завдання. Метою роботи є розробка методики фінансового аналізу, яка б передбачала визначення рекомендованих значень основних параметрів фінансового стану та результатів діяльності підприємства, які відображаються у його фінансовій звітності та досягнення яких приведе до покращення фінансових показників підприємства.

В роботі використовувались методи фінансового аналізу та методи оптимізаційного економіко-математичного моделювання.

Виклад основних результатів. Для визначення фактичних показників фінансового стану та результатів діяльності підприємства можуть бути використані загально визнані підходи до розрахунку фінансових коефіцієнтів [13]. Інформаційною основою для здійснення розрахунків є такі основні форми фінансової звітності підприємства, як форма 1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) та форма 2 – Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) [14].

Знаходження оптимальних значень певних статей вказаних фінансових звітів підприємства може бути здійснене із застосуванням методів оптимізаційного економіко-математичного моделювання згідно з методикою, яка запропонована у роботі [15]. Критерій для оптимізації (цільова функція) має обиратись залежно від конкретних умов діяльності певного підприємства, і для різних підприємств він може бути різним. Це може бути платоспроможність, ринкова стійкість, оборотність усіх оборотних активів, запасів, дебіторської заборгованості тощо.

Визначаючи цільову функцію, обмеження та параметри оптимізації, необхідно врахувати, що одними з найважливіших показників роботи підприємства є показники рентабельності. З іншого боку, в умовах ринкової економіки фінансовий стан підприємства залежить від його здатності своєчасно погашати свої борги, а отже, важливим моментом в аналізі фінансового стану є аналіз ліквідності підприємства. Крім того, для підприємства важливо зберігати необхідну ринкову стійкість.

Таким чином, під час побудови економіко-математичної моделі для оптимізації показників фінансового стану підприємства на основі аналізу його фінансової звітності як цільова функція пропонується досягнення максимальної рентабельності активів за умов утримання в необхідних межах значення показників ліквідності і ринкової стійкості.

Приклад застосування методики такого аналізу із використанням програмного забезпечення «Microsoft Excel» (засіб «Пошук рішення») наведений в роботі [16]. Проте численні зміни, які відбулись у формах фінансової звітності, вимагають адаптації наведеної методики та її пристосування до сучасних форм фінансових звітів.

Згідно з чинними формами бухгалтерського Балансу (Звіту про фінансовий стан) та Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) початковими вихідними даними для визначення оптимізованих показників фінансового стану підприємства мають стати такі статті фінансової звітності:

- 1) x_1 – валовий прибуток, наведений у рядку 2090 «Валовий прибуток» першого розділу форми 2 – Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід);
- 2) x_2 – вартість необоротних активів, наведена у рядку 1095 «Усього за розділом I» Активу у формі 1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан);
- 3) x_3 – вартість запасів, наведена у рядку 1100 «Запаси» другого розділу Активу у формі 1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан);
- 4) x_4 – вартість необоротних активів, утримуваних для продажу, та груп вибуття, наведена у

рядку 1200 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття» Активу у формі 1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан);

5) x_5 – грошові кошти, наведені у рядку 1165 «Гроші та їх еквіваленти» другого розділу Активу у формі 1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан);

6) x_6 – дебіторська заборгованість, наведена у рядку 1125 «Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги» другого розділу Активу у формі 1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан);

7) x_7 – дебіторська заборгованість, наведена у рядку 1130 «Дебіторська заборгованість за виданими авансами» другого розділу Активу у формі 1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан);

8) x_8 – дебіторська заборгованість, наведена у рядку 1135 «Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом» другого розділу Активу у формі 1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан);

9) x_9 – сума власного капіталу, наведена у рядку 1495 «Усього за розділом І» Пасиву у формі 1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан);

10) x_{10} – сума довгострокових зобов'язань і забезпечень, наведена у рядку 1595 «Усього за розділом ІІ» Пасиву у формі 1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан);

11) x_{11} – сума поточних зобов'язань і забезпечень, наведена у рядку 1695 «Усього за розділом ІІІ» Пасиву у формі 1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан);

12) x_{12} – сума зобов'язань, пов'язаних з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття, наведена у рядку 1700 «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття» Пасиву у формі 1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан).

При цьому значення двох перших змінних – валового прибутку (x_1) і вартості основних засобів (x_2) – можна прийняти постійними, оскільки істотну зміну їх в поточному періоді, як правило, найбільш складно здійснити:

$$\{x_1, x_2\} = \text{const.} \quad (1)$$

Змінні, що оптимізуються:

- 1) x_3 – вартість запасів;
- 2) x_5 – грошові кошти;
- 3) x_6 – дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги;
- 4) x_{10} – довгострокові зобов'язання.
- 5) x_{11} – поточні зобов'язання.

Цільова функція (загальна рентабельність підприємства) визначається за такою формулою:

$$U = x_1 / \left(\sum_{i=2}^8 x_i \right) \rightarrow \max. \quad (2)$$

У розрахунку оптимізованих показників фінансового стану підприємства мають бути враховані такі обмеження:

- 1) загальні обмеження:

$$x_i \geq 0, i = (1;12); \quad (3)$$

- 2) обмеження за показниками ліквідності:

$$x_5 / x_{11} \geq 0,5; \quad (4)$$

$$\left(\sum_{i=5}^8 x_i \right) / x_{11} \geq 1; \quad (5)$$

$$\left(\sum_{i=3}^8 x_i \right) / x_{11} \geq 2; \quad (6)$$

- 3) обмеження за показниками ринкової стійкості:

$$x_9 \geq \sum_{i=10}^{12} x_i; \quad (7)$$

$$\left(\sum_{i=3}^8 x_i \right) / x_9 = 0,5; \quad (8)$$

$$\left(\sum_{i=10}^{12} x_i \right) / x_9 \leq 0,5 x_9 / x_2. \quad (9)$$

Оптимальні значення показників ліквідності та ринкової стійкості, використані під час формулювання обмежень (4–9), прийняті на основі [13].

В результаті розрахунку з використанням запропонованої моделі визначаються оптимальні значення вартості запасів, грошових коштів, власного капіталу і позикових коштів, що дасть змогу одержати максимальну загальну рентабельність підприємства з урахуванням заданих обмежень за значеннями основних коефіцієнтів його фінансового стану.

Висновки. Таким чином, визначені на основі запропонованої методики значення статей фінансової звітності підприємства забезпечать отримання оптимальних значень під час розрахунку його фінансових показників. За необхідності залежно від конкретних умов діяльності певного підприємства можуть бути змінені вихідні дані та / або цільова функція, додані або видалені певні обмеження.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у розробленій методиці оптимізації фінансових показників підприємства.

Теоретичне значення результатів дослідження полягає у новому підході до здійснення аналізу фінансових коефіцієнтів під час проведення аналізу фінансової звітності підприємства: вперше визначення рекомендованих значень статей Балансу (Звіту про фінансовий стан) та Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) здійснюється з використанням методів оптимізаційного економіко-математичного моделювання.

Практична цінність отриманих результатів полягає у можливості застосування запропонованої методики фінансовими аналітиками-практиками в умовах діяльності вітчизняних підприємств, що дасть змогу, з одного боку, формувати та надавати керівництву підприємства зважені та обґрунтовані рекомендації щодо приведення наявної структури балансу до оптимальної, а з іншого боку, здійснювати оцінку ефективності дій керівництва підприємства під час вибору стратегії фінансово-господарської діяльності та прийняття поточних рішень у звітному періоді. Така оцінка може виконуватися шляхом порівняння результатів тих заходів, що були прийняті керівництвом підприємства у звітному періоді, та результатів, які є оптимальними згідно з критеріями, закладеними в систему. Якщо різниця

між фактичними показниками, що були досягнуті, та оптимальними показниками не перевищує встановлену норму, то дії керівництва підприємства можуть характеризуватися як задовільні.

Таким чином, запропонована методика оптимізації показників фінансового стану підприємства на основі аналізу його фінансової звітності має забезпе-

чити підвищення якості управління на вітчизняних підприємствах та покращити показники їх діяльності. Напрямом подальших досліджень має стати урахування в розробленій методиці розширеного кола фінансових коефіцієнтів та визначення залежності використовуваних показників від конкретних умов діяльності певного підприємства.

Список літератури:

1. Бабушкина Е.А. Анализ финансовых показателей и коэффициентов // Е.А. Бабушкина // Корпоративный менеджмент / Библиотека управления / Финансовый анализ / Анализ отчетности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/reports/ratios_system.shtml.
2. Денисенко М.П. Основні аспекти оцінки фінансового стану підприємств / М.П. Денисенко, О.В. Зазимко // АгроСвіт. – 2015. – № 10. – С. 52–58.
3. Зоріна О.А. Проблеми аналізу фінансового стану підприємств України / О.А. Зоріна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 5. – С. 8–10.
4. Левченко Н.М. Удосконалення методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємства / Н.М. Левченко, Ж.О. Кулик // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 21. – С. 68–72.
5. Порохня В.М. Концептуально-методологічний підхід експресного аналізу оцінювання фінансово-господарської діяльності підприємства, держави залежно від наявного інтелектуального капіталу / В.М. Порохня // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2014. – № 6. – С. 72–80.
6. Заруцька О.П. Структурно-функціональний аналіз фінансового стану банків України / О.П. Заруцька // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 10. – С. 56–62.
7. Євтушенко М.В. Рос та сар аналіз як інструменти оцінки якості моделей фінансової діагностики / М.В. Євтушенко // Ринок цінних паперів України. – 2015. – № 1/2. – С. 11–20.
8. Ямборко Г.А. Особливості аналізу фінансових результатів підприємств України / Г.А. Ямборко // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – Вип. 177. – Т. 2. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – С. 603–611.
9. Попук Н.С. Методичні підходи до аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства / Н.С. Попук, Т.О. Мулик // Проблеми облікового, контрольного і аналітичного забезпечення управління підприємством: мат. V Всеукр. наук.-практ. конф. молодих науковців (16 квітня 2015 р.). – 2015. – С. 75–78.
10. Бубало Ю.С. Методика аналізу фінансових результатів / Ю.С. Бубало // Проблеми облікового, контрольного і аналітичного забезпечення управління підприємством: мат. V Всеукр. наук.-практ. конф. молодих науковців (16 квітня 2015 р.). – 2015. – С. 134–137.
11. Финансовый контроль: учет, проверка, анализ: [монография] / [Г.А. Король, Р.Б. Сокольская, В.Д. Зеликман]. – Днепропетровск: Наука и образование, 2004. – 192 с.
12. Фещенко О.П. Методичні підходи до фінансової діагностики підприємств / О.П. Фещенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 7/8. – С. 142–145.
13. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л.А. Бернштейн; пер. с англ. // научн. ред. перевода чл.-корр. РАН И.И. Елисеєва; гл. редактор серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 624 с.
14. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73 із змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
15. Методика анализа финансового состояния предприятия / [Г.А. Король, Р.Б. Сокольская, В.Д. Зеликман] // Экономика: проблемы теории та практики: міжвузівський збірник наукових праць. – Вип. 34. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – С. 61–64.
16. Сокольська Р.Б. Аналіз і оптимізація показників фінансового стану підприємства / Р.Б. Сокольська, Т.В. Акімова // Економіка і управління у промисловості: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, яка присвячена 70-річчю факультету економіки і менеджменту Національної металургійної академії України (Дніпропетровськ, 26–28 жовтня 2005 р.): в 2 т. – Т. II. – Дніпропетровськ, 2005. – С. 123–125.

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 6 (06) 2016

Частина 2

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Світлана Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 21,86
Підписано до друку: 30.12.2016 р. Замов. № 112/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.