ISSN 2304-0920

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD
Volume 23. Issue 1(66). 2018
SERIES
ECONOMY

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
Том 23. Випуск 1(66). 2018
СЕРІЯ
ЕКОНОМІКА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published twelve times a year
Series founded in July, 2006

Volume 23. Issue 1(66). 2018

Odesa
2018

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 12 разів на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 23. Випуск 1(66). 2018

Одеса
2018

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль, д-р політ. наук (*головний редактор*), **В. О. Іваниця,** д-р біол. наук. (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський,** д-р фіз.-мат. наук, **Ю. Ф. Ваксман,** д-р фіз.-мат. наук, **В. В. Глєбов,** канд. іст. наук, **Л. М. Голубенко,** канд. філол. наук, **Л. М. Дунаєва,** д-р політ. наук, **В. В. Заморов,** канд. біол. наук, **О. В. Запорожченко,** канд. біол. наук, **О. А. Іванова,** д-р наук із соц. комунікацій, **В. Є. Круглов,** канд. фіз.-мат. наук, **В. Г. Кушнір,** д-р іст. наук, **В. В. Менчук,** канд. хім. наук, **М. О. Подрезова,** директор Наукової бібліотеки, **Л. М. Солдаткіна,** канд. хім. наук, **В. І. Труба,** канд. юрид. наук, **В. М. Хмарський,** д-р іст. наук, **О. В. Чайковський,** канд. філос. наук, **Є. А. Черкез,** д-р геол.-мінерал. наук, **Є. М. Черноіваненко,** д-р філол. наук.

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук, (*науковий редактор*), **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Е. А. Кузнєцов**, д-р екон. наук, **Є. І. Маслєнніков**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Побережець**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-XIII (Франція)), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіце (Польща)), **Ду Чуньбу**, доктор філософії в галузі економіки (Центральний університет фінансів і економіки (Китай), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний секретар*).

Editorial board of the journal:

I. M. Koval, (*Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia**, (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andriievskyi, Yu. F. Vaksman, V. V. Hliebov, L. M. Holubenko, L. M. Dunaieva, V. V. Zamorov, O. V. Zaporozhchenko, O. A. Ivanova, V. Ye. Kruhlov, V. G. Kushnir, V. V. Menchuk, M. O. Podrezova, L. M. Soldatkina, V. I. Truba, V. M. Khmarskyi, O. V. Chaikovskyi, Ye. A. Cherkez, Ye. M. Chernoivanenko.**

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, L. M. Alekseienko, A. G. Ahlamov, V. D. Bazylevich, E. A. Kuznetsov, E. I. Maslennikov, V. M. Melnyk, A. P. Nalyvaiko, O. V. Poberezhets. O. V. Sadchenko, A. O. Starostina, V. M. Stepanov, S. A. Tsyganov, S. O. Yakybovskiy, Oleg Curbatov, Jan Czempas, Du Chunbu, I. A. Lomachynska.

© Одеський національний університет
імені І. І. Мечникова, 2018

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ШЕДЯКОВ В. Е.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕМОКРАТИИ – МАГИСТРАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ 7

YAKUBOVSKIY S. A., YUGAY K. S.
MODERN DOMINANTS OF THE TRANSNATIONALIZATION OF INTERNATIONAL BUSINESS 12

РОЗДІЛ 2
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

БУТЕНКО В. М.
ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ 17

ВАРНАЛІЙ З. С., НІКИТЕНКО Д. В.
ВПЛИВ ДИНАМІКИ РІВНЯ КОРУПЦІЇ НА ДИНАМІКУ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ: ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ 21

ВАСЮРЕНКО Л. В.
ДИНАМІКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ОПЛАТИ ПРАЦІ І ДОБРОБУТУ В УКРАЇНІ 29

ІВАНОВ А. М.
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ 33

КОЛОМІЄЦЬ С. А.
СІМЕЙНІ ФЕРМИ ЯК НАПРЯМ ОПТИМІЗАЦІЇ КООПЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ 37

МЕЛЬНИК Ю. М.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО МАКРОЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА 42

РОЗДІЛ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

БІЛОРУС Т. В., ФІЛІНА А. Р.
ОПТИМІЗАЦІЯ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 47

ВОЛКОВА Л. О.
СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ 51

ДАНКЄЄВА О. М.
АНАЛІЗ ПЕРЦЕПЦІЇ СПОЖИВАЧАМИ ПРОСТОРУ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ В РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖАХ 55

ДОВГУНЬ О. С., ФАЛОВИЧ В. А.
КОМУНІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В ІНТЕРНЕТІ: ТРЕНДИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ 59

КАБАЧЕНКО Д. В., ТАРАСЕНКО В. А.
ОБРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА 63

КОБЕЦЬ С. П., СКРИЛЬНИК І. І.
МОНІТОРИНГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА 69

РОЗДІЛ 4
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ЛІБА Н. С.
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ОБЛАСТЕЙ КАРПАТСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ 73

МОРОЗ О. С.
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ОБ'ЄКТІВ ІНВЕСТУВАННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ **79**

ТКАЧЕНКО О. О.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПРОСТОРОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ БІЗНЕСУ В РЕГІОНІ **83**

РОЗДІЛ 5
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

КОБЛЯНСЬКА І. І., КУТАХ К. М.
ДОСЛІДЖЕННЯ ЗНАННЄВИХ ПОТРЕБ ПОСАДОВИХ ОСІБ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ **88**

РОЗДІЛ 6
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ВАСИЛЬЄВ О. В., НІМКОВИЧ А. І.
СИСТЕМА ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ ПРАВ АКЦІОНЕРІВ **92**

ЄВДОКІМОВА М. О.
СТАН ГОТІВКОВОГО ГРОШОВОГО ОБІГУ ТА БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ **98**

КОЛОМІЄЦЬ В. Л.
ДЕТЕРМІНАНТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БАНКУ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ **103**

МАЗУР А. М.
ОЦІНКА ВНУТРІШНІХ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ДЕРЖАВИ **107**

МАЛАХОВА О. Л.
ГРОШОВА ІЛЮЗІЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ В УКРАЇНІ **111**

МАЛИШКО Є. О.
КРИПТОВАЛЮТА ЯК ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОДУКТ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ **118**

НІКІТІШИН А. О.
СИСТЕМНО-СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО РЕГУЛЮВАННЯ ФІСКАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ ТА ЗБОРІВ **121**

ОСТРОВСЬКА Н. С.
ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНТРОЛІНГУ РИЗИКІВ У БАНКАХ **130**

ПАСІЧНИЙ М. Д.
ІНСТИТУЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ **134**

ПОГОРЕЛЕНКО Н. П.
ФУНКЦІОНАЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ **142**

РОЗДІЛ 7
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

АКИМЕНКО О. Ю., ЖОЛОБЕЦЬКА М. Б.
АКТУАЛІЗАЦІЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ПІДХОДУ В ДОСЛІДЖЕННІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ **152**

РУБА О. П.
ВИРОБНИЦТВО ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ: НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ **157**

РОЗДІЛ 8
СТАТИСТИКА

ХВАЛИНСЬКА В. В.
КЛАСТЕРИЗАЦІЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА ДЕМОГРАФІЧНИМИ ПОКАЗНИКАМИ: ГРУПУВАННЯ НА ОСНОВІ АНСАМБЛЮ АЛГОРИТМІВ **161**

НАШІ АВТОРИ **166**

РОЗДІЛ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.34:331.522.4

Шедяков В. Е.
Независимый исследователь (г. Киев)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕМОКРАТИИ – МАГИСТРАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Производственная демократия рассматривается как реализация важнейших организационно-управленческих механизмов осуществления гуманизации общественных отношений в сфере труда. Социальное партнерство изучается как направление объединения ресурсно-методологических баз рефлексивной модернизации. С этой точки зрения анализируется активизация тенденций распространения постсовременных, постиндустриальных и постглобальных характеристик производственно-хозяйственной жизни
Ключевые слова: модернизация, организационно-управленческие отношения, социальное партнерство, производственная демократия.

Я подчас спрашиваю себя, какой может быть толк в том, чтобы обороняться от мнимых внешних опасностей, в то время как признаки внутренней деградации являются столь очевидными.
Джордж Кеннан

Постановка проблемы. Развитие отражается, прежде всего, в состоянии и динамике как материальных и духовных богатств, так и ведущей производительной силы – человеческого фактора общественного воспроизводства. Соответственно, оптимизация путей прогресса требует создания условий возрастания меры (единства качественно-количественных характеристик) того и другого. Причем проходящие кардинальные трансформации существенно сдвигают представления как о нормативной оптимизации производства, так и об эффективной организации всей общественной жизни. Так формируется представление о коренных задачах и системе показателей реформ. В частности, для создания социально-экономического пространства, где во всемирном масштабе усиливаются процессы постсовременных, постиндустриальных и постглобальных перемен, генерализующим направлением проявления народовластия/демократии (в частности, производственных) становятся формы социального партнерства.

Анализ последних исследований и публикаций. А. Арсеенко А. Балашов, С. Белозерова, Е. Борисова, С. Буко, Э. Вильховниченко, М. Воейков, И. Гончарова, В. Гуляев, И. Дубровский, В. Жуков, В. Кабалина, Е. Катихин, В. Ковалев, Р. Колосова, А. Колот, Л. Конарева, Ю. Коноплина, К. Кязимов, Н. Лапина, М. Либоракина, В. Михеев, Г. Назарова, Ю. Одегов, С. Одяков, С. Перегудов, П. Романов, И. Соболева, С. Хохлявин, Т. Чубарова и др. охарактеризовали сущность, формы и стороны производственной демократии, продуктивные механизмы организации социального партнерства и его сравнительные особенности в условиях разных стран, укладов и отраслей.

Знание об объекте исследования включает в себя не только характеристику самого предмета изучения и его истории формирования, но и актуальной и потенциально возможной роли в конкретной среде функционирования.

Цель статьи заключается в характеристике места производственной демократии в среде национальной экономики в условиях форсированного реформирования. Цель достигается путем:

– выделения изменений общественной и технико-технологической среды, закономерно влияющих на динамику производственной демократии;

– характеристики производственной демократии не столько как локального института повышения конкурентоспособности системы хозяйствования, сколько как направления актуализации потенциала (прежде всего – интеллектуально-творческого) народовластия, что критично важно именно при происходящих трансформациях;

– изучения определяющих условий внедрения и развития производственной демократии.

Изложение основного материала исследования. Качество общественных отношений постсовременности, постиндустриальности и постглобализма сдвигает характеристики общественно необходимого человеческого труда к творчеству, вытесняя мускульно-телесные физические и энергетические функции в прерогативы систем машин и автоматов. Простой труд работников может быть с успехом замещен машинами, автоматами, роботами, заведомо побеждающими в силе, ловкости, прилежании. Общественно необходимым и высокоценным стал именно сложный (а то и уникальный) труд человека. Концентрация такой деятельности на прорывных направлениях – определяющее средство развития, зависящее от создания общественной среды и стимулирования кластеров нового. Создаются социальные основания и материально-техническая база для акцентирования пониманием производственной демократией и эффективности воспроизводства как целого именно творческой способности в профессиональной деятельности человека [1–5]. Трудовое же начало общественной жизни проявляется в аспектах как стоимостно-праксеологических, так и ценностно-аксиологических. Соответственно, кардинально меняются оптимальные схемы организации трудовых отношений, оттесняются подходы, базирующиеся на фордистской концепции

© Шедяков В. Е., 2018

восприятия деятельности и соответствующей культуре управления. Но ведь для творчества (в частности, интеллектуального) производственная демократия – средство органичного воспроизводства естественной и необходимой для него среды и адекватных ему организационно-управленческих условий. При этом необходимость постановки в центр производственного цикла творчески настроенных специалистов и повышения уровня самостоятельности и ответственности работника требует соответствующей трансформации модели как производственной демократии, так и социального партнерства. А ставка на высокотехнологичные отрасли и высококвалифицированных специалистов в области бывших устройств ведет, с одной стороны, к повышению роли когнитариата (рабочих, работающих с помощью знаний) с присущей ему шкалой ценностей и требований, с другой, – к необходимости регулярного обновления как знаний, умений и навыков (причем как по освоению субъективно новых, так и по выработке общественно новых) персонала и изменению самого производства.

Дальнейшее развитие производственной демократии должно учитывать, что характерным для «новой экономики» становится соединение признаков массово-конвейерной и ремесленной организации производства, позволяющее быструю перестройку производственного цикла под возможность частой смены выпуска высококачественной продукции, но создающее основание для повышения требований к организационно-управленческим отношениям. Успешность проведения многоплановых и разноскоростных трансформаций (среди которых есть и кардинальные) настоятельно требует, с одной стороны, комплексности преобразований и мер по их осуществлению, с другой – выделения приоритетных направлений (в частности, посредством концентрации ресурсных баз и смещения методологий воздействия). Объективное изменение требований к конкурентоспособной организации труда предполагает квалифицированное и заинтересованное участие персонала в улучшении производства [6–10]. Отсюда – цивилизационная потребность в постоянном мотивировании и обучении при акценте на воспитании характеристик «человека разумного», а не «человека умелого», в экономическом поведении – не «человека экономического», а «человека творческого», не «потребителя» или «пройдохи», а «созидателя», с формированием и комплексной стимулирующей желательные изменения общественной среды, и кластеров развития.

Соответственно, производственная демократия должна рассматриваться не столько как локальный институт повышения конкурентоспособности системы хозяйствования, сколько как направление актуализации потенциала (прежде всего – интеллектуально-творческого) народовластия, что критично важно при происходящих трансформациях. Достижение соответствия социокультурных полей возможностям и рискам «умного общества» требует коррекции как отношений на осях «общество – государство – бизнес», так и «человек – культурно-цивилизационный мир». В частности, конвейеризация общественно важных инноваций вынуждает слой преподавателей и ученых к кардинальному изменению стиля жизни и места в обществе. При этом ныне, например, преподаватель из «озвучивателя банальных истин» превращается в консультанта и мотиватора. И совсем не только для студентов своего вуза, а в разрезе соответствующего научно-образовательно-производственного комплекса. Впрочем, если в лидирующих странах основная часть дохода преподавателей смещается в направлении оплаты практического консультирования и исследовательских грантов (стимулируя проникновение знаний «вглубь»), то на полупериферии в заурядных вузах зачастую для поддержания благосостояния просто вынуждены множить педагогическую нагрузку и разнообразие читаемых курсов (подталкивая к освоению «вширь»). Эффективные же организационно-управленческие инновации ориентированы на более полное раскрытие индивидуальной одаренности человека и связаны с гуманизацией механизмов реализации публичных и приватных интересов в формах соборности и партнерства вокруг базовых общественных ценностно-смысловых комплексов. Соответственно, для социально-экономического (в частности, хозяйственного) успеха насущным становится переход от превалирования привычек и стереотипов директивного администрирования к гуманизированным практикам и технологиям стимулирования: на индивидуальном уровне – деятельности, на общественном – желательных трансформаций. А для предохранения от саморазрушительных и губительных для мира сил интеллектоемкие формы материального и духовного производства должны прочно покоиться на фундаменте нравственности. Собственно, в рамках региональных стратегий и приходится решать вопросы поддержания как стимулирующей среды, так и кластеров роста, находя пути решения противоречия между объективной потребностью в культивировании творческой одаренности (прежде всего духовной) и «оттоком мозгов» в наиболее благополучные регионы. В свою очередь, научно-образовательный комплекс сегодня – неотъемлемая часть как успешного научно-образовательно-промышленного цикла, так и рефлексивного механизма социально-экономического развития. С одной стороны, научно-образовательный комплекс обязан предоставлять качественные услуги по своему профилю, воспитывая (именно образовывая, формируя) человека не только как носителя товара рабочая сила, но и как личность, готовую к встрече с задачами информационной эры, вызовами постсовременного уровня. С другой – для этого необходимо опираться на широкое привлечение заинтересованных в результатах подготовки представителей различных слоев гражданского общества (в первую очередь, работодателей) [11–17]. Продуктивный механизм взаимодействия участников процесса общественного воспроизводства предполагает осуществление условий сохранения и развития различных форм общественного богатства, что базируется на консолидирующих принципах производственной демократии как ядра социального партнерства, формирующего среду принципа возмездности, действуя посредством инструментария кооперирования и конкуренции, по которому не только компенсируются общественно-необходимые затраты труда индивида, но и сам индивид действует соответственно не только интересу к труду, а и предполагаемым последствиям своей активности. Так, наиболее общее воплощение сути и противоречий возмездности происходит через механизмы стимулирования и конкуренции, связанные ориентацией на алиментарность, соотнесенностью деятельности с результатом, где самоценность деятельности существует, но требует и внешнего подтверждения.

В процессе постсовременного развития производственной демократии уже выделились подходы, связанные: с необходимостью серьезного участия государства и гражданского общества в экономических процессах, а также преобладанием акцента на рыночные отношения и ориентаций на «промежуточный» вариант в экономической, в том числе инновационной, политике, когда разветвленное государственное регулирование сочетается с низкой степенью централизации государственного аппарата при использовании преимущественно косвенных методов воздействия и развитой системе согласования интересов общества, государства, бизнеса и персонала. Впрочем, адекватность трудового законодательства глобальным тенденциям развития еще не достигла уровня, который обеспечил бы их унормирование: сохраняется недостаточная прозрачность процедур, переплетение формальных регламентаций и неформальных норм; трансформации несистемны; взаимодействие сторон трудовых отношений не достигло уровня адекватности задачам развития общества. При этом преобразования интеллектуального потенциала страны в ее интеллектуальный капитал как минимум предусматривает обеспечение: комплексности его структуры, осовременивания его форм, поддержку среды его востребованности.

Реализация требований интеллектуализации и гуманизации производства предполагает масштабное изменение направленности инвестиций с формированием адекватного Сверхпроекта развития культурно-цивилизационного мира. Конкуренция же между культурно-цивилизационными мирами выглядит как соперничество их находящихся на разных стадиях Сверхпроектов. По существу, идет борьба не за прибыль как таковую, а за сферы влияния, за хозяйственную власть (легко конвертируемую в идеологическую и политическую). А это меняет и отношение к общественным динамикам, и значение разных институций. Отныне нет необходимости в стабильности спроса-предложения (напротив, для развития естественна стабильная нестабильность), а вот постоянство институтов и принципов права, условий страхования, кредитования, налогообложения, социальная и политическая стабильность совершенно необходимы. Причем происходящие во всемирном масштабе изменения необратимы, они придают инвестиционной доминанте инновационный характер. И попытки уйти от них ослабляют свои позиции [18–21].

Соответственно, при совершенствовании организационно-управленческих отношений совершенно недостаточно подходить к развитию производственной демократии просто как к одному из рядовых направлений совершенствования трудовой сферы. По сути, речь должна идти о цементирующих становление гражданского общества фундаментальных преобразованиях, системно выстраивающих разнообразие трансформаций. Но свое потенциальное качество векторообразующего фундамента производственная демократия раскрывает только при ее вписывании в рефлексивно-ценностное управление, социально-оправданный менеджмент. Так, с одной стороны, требуется развитие структур, переформатирование базовых ценностно-смысловых комплексов. Однако, с другой – необходимы отнюдь не попытки слома существующих нравственных стержней производственного единства, а их осовременивание. Изменение роли творческой активности для общества неминуемо расширяет круг участвующих в принятии решений, размывая деление на управляющих и управляемых. Отсюда, в частности, – усиление тенденции к реализации функций «добровольчества», появлению разнообразных «активистов». Феномен добровольной деятельности известен издавна, однако ныне он становится важнейшим фактором глобальных, региональных и национальных трансформаций. Его усиление отражается в формах социального и индивидуального творчества, проявляется в разнообразии волонтерства, осуществляется в преломлении досуга и гражданской активности, общественно ответственного поведения и самореализации. Но одновременно создаются условия и для маскировки под него корыстных интересов. Динамика добровольной деятельности характеризуется неравномерностью, разнонаправленностью, сменой акцентов и баланса возможностей/рисков в череде общественных Сверхпроектов, проецирующих свою силу на жизнедеятельность каждого [22–32]. Отношения социальной идеальности ценностно-смысловых комплексов как своего рода объективной субъективности и подтверждают дополнительно роль в качестве ресурса общественной интеграции (как социализации, так и аккультурации) и формирования полноценных социокультурных полей.

Так, например, классического «трипартизма» часто оказывается недостаточно для отражения богатства местных условий, что предполагает формирование «многогранника» с представительством местных организаций гражданского общества и местного уровня власти [33–37]. Другое дело, что в условиях непривилегированных регионов возможности постглобализма активно накладываются на контрмодерн «нового средневековья», а то и смысловой и структурно-функциональной неоархаики с откатом в мистику, верования и суеверия. В этих условиях защита общественных интересов требует системного укрепления механизмов народовластия, в частности производственной демократии, активно диффузирующей в другие сферы жизни.

Выводы. Успех в достижении как ближайших задач модернизации, так и долговременных изменений развития связан с формированием благоприятной общественной (в частности, социально-экономической) среды и эффективных организационных форм развития и общественно-полезной реализации творческого потенциала каждого (прежде всего в труде и управлении). Потенциал для этого производственной демократии создает основания для рассмотрения ее в качестве ведущего направления модернизации, позволяющего осуществление систематизации тенденций и направлений перемен, объединение их в саморазвивающийся комплекс, обладающий возможностями восстановления и подстраховки инвалидных связей. Это характеризует структуру развития и уточняет дерево целей реформ.

Исследование подтверждает, что потенциал производственной демократии способен выступить консолидирующим ядром общегражданского диалога и развития. При этом приоритетным является как комплексное создание благотворной для жизнедеятельности условий, так и наращивание материального и духовного содержания культурно-цивилизационного мира. Объективная предрасположенность к расхождению процессов производства и процессов труда: высвобождение человека от функций, которые могут быть переданы в автоматизированную среду и сосредоточение его на творческих и уникальных задачах, – требуют кардинального изменения в месте

персонала в развитии системообразующих трудовых и управленческих решений, всей социокультурной среды деятельности.

Эти направления фокусируются в системной гуманизации общественных отношений, в производственной сфере достигаемой, прежде всего, механизмами производственной демократии (прежде всего в труде и управлении). Частных (к примеру, технико-технических) инноваций абсолютно недостаточно. Необходимо изменение социального пространства труда. Дальнейшее совершенствование социального партнерства предполагает углубление процессов народовластия/демократизации, прежде всего – посредством широкого вовлечения трудящихся в рефлексивную деятельность по выработке и принятию решений, в т. ч. и принципиально важных.

При этом требуется культивирование как общественной среды, стимулирующей и поддерживающей творчество (прежде всего научно-интеллектуальное), так и ключевых звеньев развития, оформляющихся в научно-образовательно-производственные кластеры. Соответственно, необходимы и создание комплекса условий творчества, и выявление и реализация общественно полезных задатков каждого (в том числе восстановление и реализация конституционных норм по бесплатному обеспечению государством права на здравоохранение, образование, жилье, качество жизни и проч.).

Необходимы как совершенствование нормативно-правовой базы, так и активизация разъяснительной работы по привлечению к созидательной деятельности. Приоритетно акцентирование молодежной политики и информационной политики: предоставление наиболее рейтингового времени не под пропаганду песен и плясок, рассмотрение/смакование разнообразной «чернухи» и тотальность осмеяния/разрушения, а под передачи, посвященные созиданию и открытиям.

Вместе с тем задействование ресурсно-методологических ресурсных баз постсовременности, постглобализма и постиндустриальности существенно облегчается при опоре на низовые ячейки самоуправления, тесно связанные с местными условиями и обычаями. Соответственно, необходим переход от привычного «трипартизма» классической модели социального партнерства к многоугольнику, в котором усиливаются позиции общественности (возрождение народного контроля, движений общественных активистов и т.п.) и регионально-городских органов.

По нашему мнению, повышение научных разведок в данном направлении можно ожидать, в частности, при анализе адекватности наличных нормативно-правовых форм социально-экономическому содержанию преобразований организационно-управленческих отношений в хозяйственной сфере.

Список использованных источников:

1. Надель С.Н. Рыночная экономика и экономическая демократия. Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 1. С. 45–53.
2. Корнфорт М. Открытая философия и открытое общество. М.: Прогресс, 1972. 530 с.
3. Braverman H. Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century. NY.: Monthly Review Press, 1974. 339 p.
4. Burawoy M. The Politics of Production: Factory Regimes Under Capitalism and Socialism. London: Verso, 1985. 270 p.
5. Шедяков В.Е. Самоуправление и народовластие: хозяйственные механизмы возрождения. Экономика, общество, рынок: научные записки; под ред. А.Д. Сердюка, И.Н. Васильевой, В.Е. Шедякова и др. Харьков: ХИУ, 1998. Вып. 4. С. 123–155.
6. Рокар М. Трудиться с душой. Морально-этические нормы искусства управлять. М.: Международные отношения, 1990. 344 с.
7. Удосконалення трудових відносин як основа стійкості та розвитку громадянського суспільства / В.Є. Шедяков, О.А. Блінов, П.Д. Морозов; заг. ред. П.Д. Морозова. К.: Задруга, 2014. 320 с.
8. Шедяков В.Є. Творче засвоєння світу – елемент соціалізації/акультурації. Modern methods, innovations and operational experience in the field of social sciences: proceedings of the International research and practice conference. Maria Curie-Sklodowska University, Lublin Science and Technology Park S.A. Lublin, Republic of Poland, 2017. P. 154–156.
9. Шедяков В.Е. Стратегия постсовременного взаимодействия: методология и ресурсная база дальнейшего совершенствования. Нова парадигма. 2014. Вип. 119. С. 34–52.
10. Шедяков В.Е. Стратегия сочетания общественных и частных интересов: региональный уровень. Регіональна економіка та управління. 2015. № 2(5). С. 132–136.
11. Шедяков В.Е. Научно-образовательный комплекс в формировании базы стабильного развития. Modern Economic Research: Co-operation, Banking, Public Administration in a Decentralized Environment: proceedings of the International Scientific Conference. State University of Jan Kochanowski, Cooperative Bank, Polish Economic Society in Kielce. Kielce, Republic of Poland, 2017. P. 9–11.
12. Шедяков В.Е. Общественная среда и социальная инженерия. Habitus. 2018. № 5. С. 54–59.
13. Шедяков В.Е. Развитие социальной экономики – условие устойчивого прогресса. Вісник Одеського національного ун-ту. Економіка. 2015. Т. 20. Вип. 2/2. С. 15–20.
14. Шедяков В.Е. Постглобализм как социально-экономическое явление. Рухes. 2016. № 4(3). С. 104–114.
15. Голян В. Экономика Украины в 2014–2017 годах: кризис управления. Економіст. 2017. № 5. С. 7–12.
16. Бурега В. Социально-адекватный менеджмент. К.: Академия, 2001. 272 с.
17. Лепа Р.Н. Рефлексия принятия решений в экономике. Вестник УрФУ. Экономика и управление. 2014. № 3. С. 4–12.
18. Hage J., Powers C.H. Post-Industrial Lives: roles and relationships in the 21st century. London, New Delhi: SAGE Publications, Inc. International Educational and Professional Publisher, 1992. 248 p.
19. Dube S.C. Modernization and Development: The Search for Alternative Paradigm (Socio-cultural development alternatives in a changing world). Tokyo: Univ. Press, 1988. 422 p.
20. Double Shift. Transforming Work in Postsocialist and Postindustrial Societies; ed. by B. Silverman, R. Vogt, M. Yanowitch. N.Y., L.: M.E. Sharpe, Inc., 1993. 217 p.
21. Красовская Е. Покупательная способность украинцев упала более чем в три раза. Голос UA. 05/08/2017. URL: http://ru.golos.ua/ekonomika/pokupatelskaya_sposobnost_ukraintsev_upala_bolee_chem_v_tri_raza__ekspert_6396.
22. Шедяков В.Е. От постсовременных трансформаций к постиндустриальному уровню производственной демократии. Матер. XXXIII Междунар. науч.-практ. конф., посвященной пробл. общественных наук. М., 2015. С. 102–105.
23. Шедяков В.Е. Производственная демократия и социальное партнерство в обеспечении конкурентоспособности и ускоренного развития. Актуальные проблемы науки XXI века: матер. XII Междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 31 июля 2016 г.). М., 2016. С. 166–169.
24. Шедяков В.Е. Создание привлекательных условий жизни и благоприятных для творчества предпосылок – цель и условие долгосрочного эндогенного социально-экономического развития при формировании «умного общества». The Development of International Competitiveness: State, Region, Enterprise: proceedings of the International Scientific Conference. Nova School of Business and Economics, Nova University. Lisbon, Portugal, 2016. Part II. P. 34–36.

25. Осійчук М. Соціальне партнерство і трипартизм: міжнародні закономірності та національні особливості. Актуальні проблеми державного управління. 2008. Вип. 3(35). С. 120–126.
26. Кязимов К.Г. Социальное партнерство: теория и практика; изд. 2-е, доп. и перераб. М.: МИК, 2011. 400 с.
27. Акіліна О.В. Розвиток соціального партнерства в Україні. Формування ринкових відносин в Україні. 2007. № 10. С. 116–122.
28. Балашов А.М. Зарубіжний досвід соціального партнерства як фактор суспільного розвитку. Держава та регіони. Серія «Державне управління». 2009. № 3. С. 180–184.
29. Бутенко А.П. Власть народа посредством самого народа. М.: Мысль, 1988. 203 с.
30. Якимец В.Н. Межсекторное социальное партнерство: основы, теория, принципы, механизмы. М.: Эдиториал УРСС, 2004. 384 с.
31. Шедяков В.Є. Розвиток соціального партнерства в контексті постіндустріальних трансформацій трудових відносин. Економіка України. 2012. № 10. С. 80–91.
32. Шедяков В.Є. Розвиток соціального партнерства в трудовій сфері як напрям подолання можливих загроз національній безпеці: аналітична записка. URL: www.civil-rada.in.ua/?p=1122.
33. Шедяков В.Е. Производственная демократия: полноценный труд и достаток. Вибір. 1997. № 3–4. С. 105–115.
34. Шедяков В.Е. Производственное самоуправление: отделяя от плевел. Солидарность. 1994. № 4. 22 янв. С. 4.
35. Шедяков В.Є. Виробнича демократія і трудові відносини. Вісник Київського ун-ту ім. Т. Шевченка. Серія «Соціологія. Психологія. Педагогіка». 1996. Вип. 2. С. 36–42.
36. Шедяков В.Є. Розвиток виробничої демократії як чинник вдосконалення трудових відносин. Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 6. С. 221–228.
37. Шедяков В.Є. Розвиток виробничої демократії і взаємозв'язок рівнів регулятивних можливостей, або Сила єдності – в різноманітті. Економіст. 2014. № 9(335). С. 9–16.

Шедяков В. Є.
Незалежний дослідник (м. Київ)

УДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДЕМОКРАТІЇ – МАГІСТРАЛЬНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИХ ВІДНОСИН

Резюме
Виробнича демократія розглядається як реалізація найважливіших організаційно-управлінських механізмів здійснення гуманізації суспільних відносин у сфері праці. Соціальне партнерство вивчається як напрям об'єднання ресурсно-методологічних баз рефлексивної модернізації. З цього погляду аналізується активізація тенденцій поширення постсучасних, постіндустріальних і постглобальних характеристик виробничо-господарського життя.
Ключові слова: модернізація, організаційно-управлінські відносини, соціальне партнерство, виробнича демократія.

Shedyakov V. E.
Candidate of Economic Sciences, Doctor of Sociological Sciences,
Independent Researcher (Kyiv)

IMPROVING OF INDUSTRIAL DEMOCRACY – MAIN DIRECTION OF DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL RELATIONS

Summary
Industrial democracy is seen as the implementation of the most important organizational and managerial mechanisms for the realization of the humanization of social relations in the sphere of work. Social partnership is studied as a direction of combining resource-methodological bases of reflexive modernization. From this point of view, the activation of trends in the spreading of postmodern, post-industrial and post-global characteristics of industrial and economic life is analysed.
Key words: modernization, organizational and managerial relations, social partnership, industrial democracy.

UDC 339.9

Yakubovskiy S. A.
Yugay K. S.
Odessa I. I. Mechnikov National University

MODERN DOMINANTS OF THE TRANSNATIONALIZATION OF INTERNATIONAL BUSINESS

This article is devoted to the peculiarities of the transnationalization of international business. Based on the analysis of scientific research, modern dominants of active development of transnational corporations are defined. The ratings of the largest TNCs in the world on market capitalization and incomes are considered. The division of transnational corporations in terms of production specialization in 2010 and 2016 is presented, on the basis of which the tendency of changes in the dominant branches of transnationalization of international business is traced.
Key words: transnationalisation, transnational corporation, dominants, international business, ranking of TNCs.

Formulation of the problem. At the present stage, the world economy is characterized by processes such as internationalization, globalization and transnationalization, which affect the economic activity of all countries of the world and are closely interconnected. The process of transnationalization of production arose as a necessity of a modern world economy. The economic processes of transnationalization are due to the greatest opportunity and need for the transfer of capital from countries with its relative surplus in a country with its deficit, where there are surplus other factors of production that cannot be effectively used in reproduction processes due to lack of capital [1–4]. In a context of intensified internationalization of the world economy, transnational companies (TNCs) represent a mighty part of corporate business, play a leading role in strengthening and strengthening world economic ties. Its production and commercial activities of TNCs actually link national and regional markets, which in turn ensures the integrity of the world economy. No process on the world stage takes place without the participation of TNCs, which are the driving force behind the development of the world economy.

However, the dominant components of the process of transnationalization of international business are changing under the influence of internationalization of the economy and changes in the most important industries of the TNCs. In view of this, the issue is not only the role of transnational corporations in the world economy, but also the peculiarities and factors of their development. Therefore, this study will provide an opportunity to actualize issues of the factors of transnationalization.

Analysis of recent research and publications. Theoretical aspects of studying the activities of transnational corporations were studied by some domestic and foreign scientists. The most famous are the following: S. Yakubovsky, Y. Kozak "Multinational Corporations: the Characteristics of Investment Activity", L. Mykhailyshyn "Theories of Transnationalization: Foundations of Formation and Critical Aspects" [1], A. Amarasena, "Current Trends in the International Business Environment" [5].

In addition, we should mention the weighty contribution of R. Griffin, M. Paste, A. Golikov, O. Dovgal [4], V. Kulishov [4], I. Lomachynska [3; 6] and others.

Separation of previously unresolved parts of the common problem. There is a lot of literature devoted to modern primes of transnationalization. However, there is a need to structure all the dominants and analyze them. This will contribute to the formation of a clearer understanding of the current conditions of the process of transnationalization for further scientific work and development.

The purpose of the article is to analyze the current state of TNCs, identify the dominant transnational corporations in international economic relations and characteristics of TNCs.

Presentation of the main material of the study. The process of transnationalization as a phenomenon of modern world economy has an objective basis. The economic processes of transnationalization are mainly due to the possibility and need for a flow of capital from countries with its relative surplus to countries with its deficit, where, however, there are abundant other factors of production that cannot be effectively used in reproduction processes due to a shortage of capital. In addition, these processes are stimulated by the need to reduce risks by placing capital in different countries, as well as the desire to bring production closer to prospective markets and rationalize taxation and customs payments for the transnational company as a whole.

The effectiveness of foreign economic expansion as a means of mitigating the conjuncture of fluctuations is assessed very highly and is considered to be greater than that provided by purely national methods of reducing economic risk. Based on numerous studies, economists have concluded that the presence of branches in many countries more reliably guarantees the stability of profit generation than important factors such as the company's large absolute size or the degree of diversification of its production program within the country. Freely maneuver the size of production the company can only if it is able to make a profit even with a small amount of production. An extensive network of production branches located in different countries allows transnational companies to increase production where it can be implemented with maximum benefit and limit where it is unprofitable. Firms that are part of an international concern and are in a difficult situation can dramatically reduce unprofitable production. More decisive in comparison with national firms, the actions of multinational companies are explained by the fact that, in contrast to their purely domestic competitors, they can achieve coverage of fixed costs not only by keeping loss-making production, but also at the expense of income received in other countries.

The reasons for the formation and development of transnational companies are very diverse, but all of them are to a greater or lesser degree related to market imperfection, the existence of restrictions on the development of international trade, strong monopoly power of producers, currency control, significant transport costs, differences in tax legislation of different countries. Transnationalization of production gives international companies a number of undeniable advantages and opens new opportunities [5]. These include:

© Yakubovskiy S. A., Yugay K. S., 2018

– opportunities for increasing efficiency and enhancing competitiveness, which, incidentally, are common to all large industries, integrating supply, production, research, distribution and marketing enterprises into their structure;

– increase the mobility of the company's "intangible assets" (management, marketing and other experience) that can be transferred to other countries within a transnational company. At the same time, the results of using these assets do not go beyond the company, remaining its property;

– additional opportunities to improve efficiency and competitiveness by accessing the resources of foreign countries (using cheaper or more skilled labor, raw materials, research capacity, productive capacity and financial resources of the host country);

– proximity to consumers of products of the foreign branch of the company and the possibility of obtaining information about the prospects of markets and the competitive potential of firms in the host country. Branches of transnational companies receive important advantages over host country firms as a result of using the scientific, technical and managerial potential of the parent company and its affiliates;

– the ability to take advantage of the peculiarities of the state, in particular tax policy, in different countries, the difference in exchange rates, etc;

– possibility to extend the life cycle of their technologies and products, "dumping" them as they become obsolete in foreign branches and focusing efforts and resources of divisions in the parent company to develop new technologies and products;

– through direct investments, the company is able to overcome various barriers to the introduction of a country through export. The incentive for direct foreign investment often creates national tariff barriers. So, in the 1960s. a large flow of investment from the United States to Europe was generated by tariffs set by the European Community. Instead of exporting finished products, transnational companies established their own production in the EU countries, thus avoiding their tariffs.

These advantages are obvious, therefore they can be considered as the reasons for the active development of transnationalization processes. In addition, the processes occurring in the global economy (external) and within one or another economic unit (internal) also contribute to this process. First, consider the external incentives of transnationalization.

Globalization of economics. "Disparate national economies and their economic entities have recently acquired a new platform for cooperation under the concept of" common interest ", which implies the joint formation and redistribution of world income. The economic boundaries of the functioning of new players have arisen, different from administrative-state borders" [8, p. 42]. This stage is characterized by the elimination of political barriers and the liberalization of state supervision over foreign economic operations, as well as the allocation of foreign investors to national status in many areas of the economy within the country. The policy of liberalization was adopted which led to the globalization of various economics including the former communist countries and socialist pattern of the society. The free trade regime, business across the globe has grown considerably. Goods, services, capital and technology are moving across the nations significantly. The globalization of economics has been instrumental in the growth of international business.

Rapid technological advancement. Technological factor. Scientific and technological progress has a diverse impact on the globalization and internationalization of business.

First, new technologies expand the opportunities for conducting foreign, multinational and global business. The greatest influence on the methods of conducting international business operations is provided by information and communication technologies. Liberalization of trade and investment regimes creates institutional and legal prerequisites for the formation of a single economic space on a planetary scale, and the progress of technologies in the physical sense makes the world one, reducing the distances and times of the movement of goods, capitals, people, and information.

Secondly, the scientific and technical revolution increases the motivation of companies for transnationalization. Being in fact an international phenomenon, the scientific and technological revolution in recent decades has changed international competition, shifting its focus to the struggle for the possession of the latest technologies, production methods, product development and fundamentally new products. This makes the competition more expensive and stimulates (among other factors) the formation of inter-firm partnerships of companies from different countries, since direct competition in the innovation-technological sphere of international giants can lead to the victory of one of them, but to the ruin of all.

For international companies, it is becoming increasingly important strategic imperative not only to ensure their own scientific and technical developments and protection of their intellectual property, but also to gain access to scientific and technical resources of other countries, in particular, by organizing joint production or relocation of their scientific- technical subsections. At the same time, the novelty of the situation is that if earlier the companies have mixed such units mainly in developed countries, now developing countries and countries with transitional economies, whose potential (at least in some spheres) is growing, and R & D costs there are relatively small.

Growth of regional trading blocs. Regional trading blocs are adding to the pace of globalization. Against the background of reducing barriers to the movement of goods, capitals, people and increasing the amount of information in the course of globalization processes, integration processes are taking place in all the macro regions of the world. As a result, in the world economic space, zones are created that are favorable for the transnational business of the companies participating in the agreements, and in some cases prerequisites arise for "business without borders" and for the formation of unified economic complexes [7].

There are several levels of regional integration, in which the conditions for international business vary. This is primarily a free trade zone, a customs union, a common market, an economic union, a political union.

In the world there are over 300 different integration groups and agreements. The largest and most stable of them are: in Europe – the European Union (a full-fledged economic union with elements of political integration), in America – NAFTA (the North American Free Trade Agreement), MERCOSUR (the Common Market of South America), in Asia – ASEAN.

Increase in Competition. The determining influence on the formation and development of the competitive environment of the host country are investment strategies for the entry of TNCs into foreign markets through investments in new production, the creation of joint ventures and strategic alliances,

mergers and acquisitions that change concentration in markets, intensity and form of competition.

Competitive market mechanisms are modified under the influence of contractual forms of transnational activities, which ensures the diversification of corporate advantages. By enhancing the competitiveness of the national market, large foreign companies are capturing the most advanced and promising segments, increasing price destabilization, monopolizing profitable market niches. With increasing competition, firms have preferred not only to source raw materials and intermediate goods from the least costly country, but also to set up their units in different countries, which minimizes operating costs and reduces financial risk. The growing concept of cost minimization and risk reduction, with a view to surviving in a competitive environment, has led to a rapid transnationalization process [8].

Increase in business alliance. A feature of strategic alliances is that they are increasingly being concluded between TNCs of different home countries. Each transnational firm can enter into an alliance with many other companies. Sometimes such alliances are competing firms, engendering a complex relationship of simultaneous cooperation and rivalry. As a result, entire clusters, "galaxies" of TNCs are formed, unite a significant number of firms directly and indirectly controlled by them. Often the super-large TNCs are at the center of numerous inter-firm transactions.

Significant development of strategic alliances in high-tech industries, where rapid innovation and rapidly growing R & D costs, compel TNCs to cooperate to jointly bear the costs and risks associated with developing new products. Acceleration of the pace of technological progress leads to the fact that TNCs are forced to develop, produce and sell products on a global basis from the very beginning of the life cycle of the product. In a time and resource constraint, multinational firms distribute innovation costs through alliances and ensure the efficient use of their investments.

In degree and variety: during last 15 years international business alliances, joint ventures, mergers, amalgamations and takeovers have occurred in the world by the companies of different countries. This has further led to widening of international business.

Equally, important factors affecting the transnationalization of international business are those that occur on the domestic market or directly within the company itself.

Saturation of domestic demand. The richest countries of the world have an "excess" of capital, which does not find a lucrative application within the country and seeks profit beyond its borders. In other words, if the domestic market is saturated with goods and services, then investing in further expansion of production of these goods and services within the country is pointless, it does not bring the desired profit. Therefore, capital is exported abroad, where there is cheap raw materials, cheap labor, favorable conditions for the sale of products, which means that the rate of profit is much higher than in one's own country. The market for a number of products tends to saturate or decline in the advanced countries. This often happens when the market potential has been almost fully tapped. For example, the fall in the birth rate implies contraction of market for several baby products. Businesses undertake international operations in order to expand sales, acquire resources from foreign countries, or diversify their activities to discover the lucrative opportunities in other countries.

Scale economies. Economies of scale are reductions in unit production costs resulting from large-scale operations. The technological advances have increased the size of the optimum scale of operation substantially in many industries making it necessary to have foreign market, in addition to the domestic market, to take advantage of scale economies.

Increasing the scale of the company with effective planning of its activities certainly involves significant benefits, such as:

– incomparable opportunities in financing the development of new types of products and their introduction in a short time in mass production;

– relatively large ease of obtaining loans, availability of bond financing, and in critical circumstances and government support;

– definition of the production program in terms of a spatially larger market, where the averaging effect of fluctuations in the market situation is always manifested;

– possibility of diversification of production; savings due to the economies of scale effect on production and distribution costs;

– higher export potential, not only due to low cost, but also due to developed sales networks outside the national economy.

– the possibility of building strategic planning for the highest level of corporate management without compromising the effectiveness of its operation, while maintaining the lower levels of operational control and leadership behind the managers;

– ability to withstand external influences longer.

The desire to expand the scale of operations is an integral feature of any business. Before choosing how to increase the scale of activities, such as mergers and acquisitions, expanding sales through an advertising campaign or expanding the sales network, or opening your own branches abroad, it is essential that this method is cheaper and more profitable than possible alternatives [9].

Domestic recession. The decline in product sales in the home market of the corporation leads to the need to search for new markets or opportunities for production abroad. Particularly when the domestic market is very small, transnationalisation is the only way to achieve significant growth.

For example. Nestle derives only about two per cent of its total sales from its home market, Switzerland. Similarly, with only 8 per cent of the total sales coming from the home market, Holland, many different national subsidiaries of the Philips have contributed much larger share of total revenues than the parent company.

So, domestic recession often provokes companies to explore foreign markets.

Even when the domestic market presents good growth prospects, foreign markets may be more attractive. For example, a number of Indian pharmaceutical firms have been deriving major part of their growth from abroad. The US generics market, for instance, provides an enormous opportunity for Indian firms [10, p. 11].

Competition as driving force. Competition may become a driving force behind internationalization. There might be intense competition in the home market but little in certain foreign countries. A protected market does not normally motivate companies to seek business outside the home market.

Moreover, global competition between firms makes them view the world as a huge integral market. Despite the oligopolistic character of the structure of many segments of this market, there is a constant change in the balance of forces between agents of economic activity, primarily due to changes in the benefits of ownership, as well as the evolution of the advantages of internal-

ization and placement. In this struggle for control of the market, the transformation of national firms into transnational or higher internationalization of the latter often becomes one of the most important conditions for the growth of firms. TNCs are the most dynamic structural element of the world economy. By mobility, the ability to transform ties and organizational structures, the speed of reaction to the impulses of the scientific and technological progress, they are far superior to national or regional forms of economic entities. In contrast to them, TNCs are not tied to one or another territory, and therefore able to combine factors of production of different state affiliation and participate in the development of markets in any part of the world.

Government policies and regulations. Government policies and regulations may also motivate transnationalization. There are both positive and negative factors which could cause transnationalization. Many governments offer a number of incentives and other positive support to domestic companies to export and to invest in foreign investment.

Improving image of the companies. International business has certain spin-offs too. It may help the company to improve its domestic business; international business helps to improve the image of the company. There may be the 'white skin' advantage associated with exporting- when domestic consumers get to know that the company is selling a significant portion of the production abroad, they will be more inclined to buy from such a company.

Strategic vision. The systematic and growing transnationalisation of many companies is essentially a part of their business policy or strategic management. The stimulus for transnationalisation comes from the urge to grow, the need to become more competitive, the need to diversify and to gain strategic advantages of transnationalisation.

As noted above, with the development of the world economy, there is a redistribution of branches with the highest number of TNCs. As can be seen from Figure 1, in 2006, in the ranking of the largest TNCs in terms of market capitalization, energy companies dominated by Exxon Mobil, while IT technology was only presented by Microsoft.

However, after 10 years in 2016, the situation has changed dramatically: IT technology is represented by five companies, while only one remained from the energy sector. In addition, the financial services sector has also taken its place. This trend confirms the above-mentioned factors of transnationalization of international business, in particular the impact of technical progress and the redistribution of resources.

But, one can not ignore another TNC rating. The Fortune Global 500 magazine conducts annual research on the largest companies in the world. The main criterion for compiling the list is the revenue of participants (Table 1).

In the system of international and transnational corporations, it is possible to single out both unconditional leaders whose activities extend to many countries of the world, as well as those corporations whose role in the world economy is insignificant. So, in the ranking of the 500 largest companies in the world for 2018, among the world's top 10 companies, 6 are representatives of energy sector. Nevertheless, it should be noted that the championship for Wal-Mart stores and the retail sales sector. Of course, since the United States is the most economically developed state, the corporate associations of the economic sectors of this country are dominant in the development of international trade and capital flows. However, it is worth mentioning the growing influence of Chinese TNCs, as 3 out of 10 companies are representatives of China.

Conclusions. The reasons for the transnationalization of international business and the emergence of TNCs are very diverse, but all of them are more or less related to market imperfection and, in particular, to the presence of tariffs and other restrictions on the development of the world economy, currency controls, transport costs, the nature of returns to scale, differences in tax legislation, etc. External factors of transnationalization are globalization of economics, rapid technological advancement, growth of regional trading blocs, competition and business alliances. Equally, important factors affecting the transnationalization of international business are those that occur on the domestic market or directly within the company itself. In particular, there are saturation of domestic demand, scale economics, domestic recession, government policies and regulations, image if the companies and strategic vision.

In addition, according to the latest TNC ratings, the leading sectors of transnationalization are IT technologies and energy. These statistics confirm the relevance of the modern dominants of transnationalization described in the article.

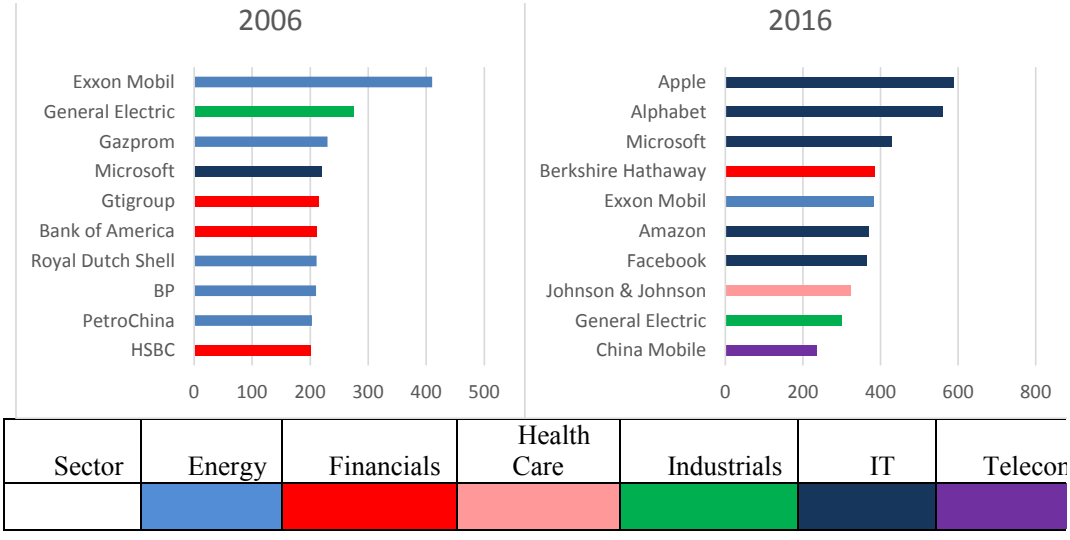


Figure 1. World, largest listed companies by market capitalization, $bn

Source: [11]

Table 1

The largest TNC's by revenue

Name of company	Revenue per year, ($M)	Assets, ($M)	Employees	Sector
Wal-mart stores	500 343	204 522	2 300 000	Retailing
State Grid	348 903	575 278	913 546	Energy
Sinpec Group	326 953	346 544	667 793	Energy
China National Petroleum	326 008	629 410	1 470 193	Energy
Royal Dutch Shell	311 810	407 097	84 000	Energy
Toyota Motor	265 172	473 133	369 124	Motor Vehicles & Parts
Volkswagen	260 028	506 956	642 292	Motor Vehicles & Parts
BP	244 582	276 515	74 000	Energy
Exxon Mobil	244 363	348 692	71 200	Energy
Berkshire Hathaway	242 137	702 095	377 000	Financials

Source: [12]

References:

1. Yakubovskiy S., Kozak Y., Savchuk O. Transnatsionalnye korporatsii: osobennosti investitsionnoy deiatelnosti [Multinational Corporations: the Characteristics of Investment Activity]. Kyiv: TsNL, 2006.
2. Yakubovskiy S., Sydorova Z. Development Prospects of London as the World's Financial Center in the Conditions of Brexit. Baltic Journal of Economic Studies. 2017. Vol 3, No 4. 2017. P. 238–243.
3. Lomachynska I., Gural A. FDI and Financial Development as Determinants of Economic Growth for V4 Countries. Baltic Journal of Economic Studies. 2017. Vol. 3, No 4. P. 59–64.
4. Transformation of international economic relations in the era of globalization: a collective monograph / Ed. A. P. Golikov, O.A. Dovgal. Kh.: VN Karazin KhNU, 2015. 316 p.
5. Anura Amarasena. Current Trends in the International Business Environment. Universal Journal of Management. 2017. Vol. 5(8). P. 381–394.
6. Lomachynska I.A., Adzhadzh L.I. Innovative activity of TNCs and its role in the development of world economy. Uzhorod national university herald. Series International economic relations and world economy. 2016. Vol. 7, No. 2. P. 74–78.
7. Marcel Kordos, Sergei Vojtovic. Transnational corporations in the global economic environment. Procedia – Social and Behavioral Sciences. 2016. Vol. 230. P. 150–158.
8. Kochetov E. Global economy and global finance rule the ball in the modern world. Economy and life. 2009. No. 20. P. 41–44.
9. Belniak M. Factors Stimulating the Internationalization of Firms: An Attempted Holistic Synthesis. Entrepreneurial Business end Economic Review. 2015. Vol. 3, No. 2. P. 125–140.
10. Francis Cherunilam. International Business: Text and Cases. PHI Learning, 2013. 872 p.
11. These are the 10 largest corporate giants in the world. World Economic Forum. URL: https://www.weforum.org/agenda/2017/01/worlds-biggest-corporate-giants/.
12. Fortune Global 500 Companies 2018. Fortune Magazine. URL: http://fortune.com/global500/list/.

Якубовский С. А.
Югай К. С.
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

СОВРЕМЕННЫЕ ДОМИНАНТЫ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Резюме
Исследование, проведённое в статье, посвящено изучению особенностей транснационализации современного международного бизнеса. На основе анализа научных исследований определены современные доминанты развития транснациональных корпораций. Изучены рейтинги крупнейших ТНК в мире по рыночной капитализации и доходам. Представлено разделение транснациональных корпораций по производственной специализации в 2010 и 2016 гг., на основе которой прослеживается тенденция изменений доминирующих отраслей транснационализации международного бизнеса.

Ключевые слова: транснационализация, транснациональная корпорация, доминанты, международный бизнес, рейтинг ТНК.

Якубовський С. О.
Югай К. С.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

СУЧАСНІ ДОМІНАНТИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Резюме
Дослідження, проведе у статті, присвячено особливостям транснаціоналізації міжнародного бізнесу. На основі аналізу наукових досліджень визначено сучасні домінанти розвитку транснаціональних корпорацій. Розглянуто рейтинги найбільших ТНК в світі за ринковою капіталізацією та доходами. Представлено поділ транснаціональних корпорацій за виробничою спеціалізацією в 2010 і 2016 рр., на основі якого простежується тенденція зміни домінуючих галузей транснаціоналізації міжнародного бізнесу.

Ключові слова: транснаціоналізація, транснаціональна корпорація, домінанти, міжнародний бізнес, рейтинг ТНК.

РОЗДІЛ 2
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.2

Бутенко В. М.
Національний університет біоресурсів і природокористування

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ

Розглянуто основні концепції державного регулювання економіки. Визначено основні фактори впливу на розвиток біоекономіки в Україні на сучасному етапі. Проаналізовано основні причини, які зумовлюють необхідність державного регулювання розвитку біоекономіки.
Ключові слова: біоекономіка, державне регулювання, біотехнології, біотехнологічна продукція, концепції державного регулювання, соціальне партнерство.

Постановка проблеми. Сучасні реалії вимагають адаптації цілей та інструментів державного регулювання економіки до умов нового технологічного укладу та розвитку економіки знань. Державне регулювання завжди було необхідною умовою поступального розвитку країни, проте сьогодні держава (поряд із традиційними функціями підтримки порядку, законності, організації національної оборони) повинна забезпечувати умови для сталого розвитку економіки. У сучасних умовах будь-яка держава здійснює регулювання національної економіки з різним ступенем втручання в її функціонування. Уважаємо, що розвиток біоекономіки в Україні на сучасному етапі також потребує певного державного втручання. Державне регулювання розвитку біоекономіки в Україні має бути дієвим щодо показників економічної та соціальної ефективності, а також екологічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з необхідністю, функціями та значенням держави в економічній системі, розглядалися багатьма вченими. Цим питанням приділяли увагу у своїх працях такі відомі зарубіжні вчені-економісти, як А. Сміт, Дж. С. Міль, А. Маршал, Дж. Кейнс, М. Фрідмен, Л. Ерхард та багато інших. Формування механізмів державного регулювання економіки в період становлення ринкових відносин розглянуто у роботах Д. Богині та Г. Волинського [1]. Детальному аналізу державного управління регіональним розвитком присвячено роботи В. Воротіна та Я. Жаліла [2]. Функції держави для забезпечення економічного розвитку окреслені у роботах В. Гейця [3]. Модель державного управління розвитком економіки України, засновану на встановленні національних пріоритетів в умовах глобалізаційних процесів, розроблено В. Дикань [4]. Питання державного регулювання соціоекологоекономічного розвитку регіонів України розглядала Л. Антонова [5]. Окремим інструментам державного регулювання сталого розвитку присвячено роботи І. Гайдуцького [6]. Про необхідність розвитку біоекноміки в Україні вказано у працях М. Талавирі та В. Байдали [7; 8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на представлені ґрунтовні праці, питання необхідності державного регулювання розвитку біоекономіки в сучасних умовах розглянуто недостатньо. Питання пошуку відповідей стосовно необхідності державного регулювання розвитку біоекономіки зумовлює дослідження еволюції наукових поглядів, пов'язаних із темою регулювання, та є підґрунтям для подальшого розроблення дієвих механізмів, що сприятимуть ефективному розвитку біоекономіки в Україні.

Мета статті полягає у визначенні основних факторів впливу на розвиток біоекономіки в Україні та аналізі об'єктивних причин необхідності державного регулювання її ефективного функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еволюція теоретичних уявлень про роль держави в економіці, взаємодію ринку і державних інститутів та межі державного втручання пройшла шлях від теорії меркантилістів, фізіократів, класичної політекономії, неокласичних напрямів, кейнсіанської теорії та монетаризму до сучасних напрямів і течій, пов'язаних із конституційною, інформаційною економікою, економікою домінування та іншими теоріями.

Вивчення ключових концепцій зарубіжних та вітчизняних учених щодо ролі держави в економіці дає підстави стверджувати, що це питання має досить проблемний характер. Одні вчені вважають за необхідне жорстке державне регулювання всіх відносин у економічній системі, інші дослідники відкидають необхідність такого регулювання.

Розглядаючи концепції державного регулювання економіки, ми виділили представників основних напрямів та течій щодо ролі держави в системі економічних відносин (табл. 1).

Необхідно зазначити, що аналіз точок зору провідних зарубіжних дослідників на роль держави дозволяє зробити висновок, що більшість із них визнають за потрібне державне регулювання економіки. Відмінності у їхніх поглядах полягають у питанні визначення того, наскільки виправданим є державне втручання та наскільки обмеженою або активною повинна бути роль держави в економіці. Крім того, слід зазначити, що кожна концепція працювала в тій чи іншій системі економічних відносин і за умов зміни певних елементів або додавання нових факторів концепція державного регулювання економіки змінюється. Це дає можливість зробити висновок про те, що в умовах розвитку біоекономіки також потрібне державне регулювання, оскільки нами визначено низку факторів, котрі здійснюють вплив на її функціонування в Україні (рис. 1).

© Бутенко В. М., 2018

Таблиця 1

Еволюція поглядів стосовно державного регулювання економіки

Науковці	Погляди на державне регулювання економіки
А. Сміт	«невидима рука ринку»: ринковий механізм, здатний автоматично забезпечувати повну зайнятість без державного втручання в економіку, і повна зайнятість є нормою для економіки з ринковими відносинами
Дж.С. Мілль	автор доктрини «природної свободи», згідно з якою уряд не повинен втручатися у справи приватного сектора та намагатися регулювати чи контролювати приватні підприємства. Функціями держави є створення інфраструктури, розвиток науки і системи соціального забезпечення, законодавче регулювання відносин власності, здійснення судочинства, стягування податків тощо
А. Маршалл	рушійною силою розвитку суспільства є економічна свобода та конкуренція, не виключаючи при цьому соціальну функцію держави
Дж.М. Кейнс	описав основні засоби та інструменти впливу держави на економіку: стимулювання сукупного попиту шляхом заохочення інвестицій, зменшення ціни кредиту, розширення державних закупівель, підвищення рівня зайнятості, проведення ефективної фіскальної політики
Дж. Гелбрейт	наголошував на важливості державного планування, оскільки «суспільство споживання» розвиває економічний дисбаланс, спрямовуючи забагато ресурсів на виробництво споживчих товарів і недостатньо – на суспільні потреби та інфраструктуру
М. Фрідмен	державне регулювання лише посилює диспропорції в економіці, ідея економічної свободи реалізується лише за умов невтручання держави в економіку, зменшення тієї частини національного продукту, яка визначає дохід держави і є матеріальною основою державних «убудованих стабілізаторів»
А. Лаффер, Р. Мандель	податковий механізм може впливати на сукупну пропозицію; для вирішення проблеми бюджетного дефіциту потрібно зменшити соціальні програми, скоротити апарат державного управління, відмовитися від малоефективних державних витрат
Р. Лукас, П. Ромер	пропонують формувати економічну політику держави так, щоб вона забезпечувала стабільність рішень та законів, щоб нові правила набирали чинності через достатній проміжок часу, аби агенти могли адаптувати і прогнозувати свої дії
Дж. Стіглер, А.Е. Кан	виступали проти надмірного втручання уряду в економічні процеси, доводячи те, що навіть недосконала конкуренція може бути кращою за надмірне державне регулювання
Л. Ерхард	великого значення надавав ролі держави, визначаючи необхідність забезпечення розумної рівноваги між ефективністю господарства й потребами соціальної політики
Дж.М. Бьюкенен, Дж. Бреннан	розвивають проблему необхідності конституційної реформи, яка обмежує повноваження уряду під час проведення економічної політики, розмежовуючи при цьому поточну та стратегічну політику
Дж.Е. Стігліц, М. Спенс, Дж. Акерлоф	формують основу економіки державного сектора як відповідь на неспроможність ринку до саморегулювання в умовах інформаційної асиметрії
Ф. Перру	теорія «економіка домінування»: завданням державного регулювання економіки є не макроекономічне стимулювання, а політика, спрямована на створення та підтримку полюсів зростання та розширення зони впливу
Д.А. Веймер, Е.Р. Вайнінґ	розглядають політичний аналіз як надання корисної поради, що стосується державних рішень і визначається суспільними цінностями, вказують на «традиційні» неспроможності ринку і стверджують, що їх має вирішувати та заміщувати держава в особі уповноважених нею органів

Рис. 1. Фактори впливу на розвиток біоекономіки в Україні

Необхідно зазначити, що на розвиток біоекономіки в Україні впливає низка зовнішніх факторів. Ми зараховуємо до них такі, як політика розвитку біоекономіки в країнах Європейського Союзу та інших розвинутих країнах світу, яка має вплив і загальний вектор розвитку нашої національної економіки; збільшення попиту на біомасу на світових ринках; завезення товарів критичного імпорту, зокрема біотехнологічної продукції (біопалива, фармакологічної продукції, виробів із біопластику, медичних препаратів та ін.); ресурсний експорт, оскільки наша країна експортує значну кількість сировини; кліматичні зміни, які спостерігаються у світі й стосуються кожної країни; існування транснаціональних корпорацій.

На біоекономіку також мають вплив фактори внутрішнього порядку, які умовно можна поділити на:

– економічні (енергозалежність; висока енергомісткість виробництва, низький рівень розвитку національних інновацій; незадовільний рівень зв'язків науково-дослідних установ із виробничим сектором; наявність сільськогосподарських угідь, що не обробляються);

– соціальні (несформоване громадське суспільство; негативне ставлення споживачів до біотехнологічної продукції; посилення ролі громадського контролю в суспільстві; безробіття; незадовільний розвиток сільських територій);

– політичні (відсутність Державної стратегії розвитку біоекономіки; високий рівень корупції; незадовільне законодавче забезпечення розвитку біоекономіки; підпорядкування суспільних цілей вузькокорпоративним інтересам монополістичних утворень);

– екологічні (незадовільний стан навколишнього середовища; недотримання сівозмін);

– недостатній контроль за якістю продукції, неефективне використання водних та земельних ресурсів.

На основі аналізу факторів впливу на розвиток біоекономіки ми визначили основні причини включення держави в регулювання розвитку біоекономіки (рис. 2).

Рис. 2. Об'єктивні причини необхідності державного регулювання розвитку біоекономіки

Досить вагомою в сучасних умовах є необхідність регулювання сфери міжнародних зв'язків та економічних відносин, включаючи захист господарської діяльності вітчизняних товаровиробників на світовому ринку. Особливої актуальності це набуває в умовах сьогодення, коли на світовому ринку збільшується попит на біомасу і перед багатьма країнами постає дилема «їжа – паливо». З іншого боку, необхідно зазначити, що Україна імпортує біотехнологічні товари, котрі за умов розвитку біоекономіки можуть виробляти національні товаровиробники (біопаливо, фармакологічні препарати, товари повсякденного попиту, вироблені із застосуванням сучасних біотехнологій тощо).

Поступальний розвиток біоекономіки передбачає необхідність інституційного визначення мети й коригування диспропорцій, які виникають між фазами відтворення (виробництва, розподілу, обміну, споживання), між попитом і пропозицією. Особливо актуальним це є для виробництва біомаси та її транспортування до центрів перероблення, оскільки вона має нетривалий термін зберігання. Роль біоекономіки швидко набуває важливості у всьому світі, тому відбувається посилення конкуренції за доступ до сировинних ресурсів. Нові тенденції продовжать стимулювати зростання використання біомаси в хімічній, фармакологічній, харчовій та енергетичній галузях. Наприклад, сьогодні більше третини фінських підприємств хімічної промисловості застосовують у виробництві своєї продукції біосировину [9].

Вагомим завданням також є формування пропорцій між попитом і пропозицією біотехнологічної продукції. Для вирішення цього завдання ми пропонуємо здійснювати інформаційну, просвітницьку роботу серед споживачів для покращення іміджу біотехнологічної продукції та формування «зеленого мислення» у населення за допомогою використання некомерційного маркетингу. Державне регулювання доцільно спрямувати на подолання накопичених диспропорцій у відтворенні, а також на створення більш дієвих механізмів щодо їх запобігання.

Існує необхідність постійного відтворення і підтримки економічного середовища, що визначає основні цілі розвитку країни і довгострокові інтереси суспільства. Під час формування державою загальнонаціональних цілей й інтересів повинні враховуватися ціннісні орієнтири суспільства, його фундаментальні духовно-соціальні параметри, екологічний складник та принципи сталого розвитку. Як показує досвід розвинутих країн, у разі підтримки бізнесом цих цілей та інтересів одержуються значні вигоди для суспільства. Сучасній економіці України доводиться мати справу з виснаженням та обмеженістю природних ресурсів, наслідками зміни навколишнього природного середовища та клімату, негативною демографічною ситуацією, водночас необхідно забезпечити стійке економічне зростання, певний рівень та якість життя населення. Для цього необхідно розробити Державну стратегію розвитку біоекономіки, яка визначить загальний вектор розвитку національної економіки, окресливши пріоритети як для бізнесу, так і для громадськості.

Виробивши пріоритети розвитку національної економіки, необхідно зосередити увагу на формуванні політики консолідації основних учасників економічних відносин. Із цією метою ми пропонуємо застосування такого інструмента державного регулювання, як соціальне партнерство. Для того, щоб люди стали активно брати участь у змінах на краще, їм необхідно відчувати згоду і довіру до Державної стратегії розвитку біоекономіки та знати про наявність можливостей і перспек-

тив такої стратегії. Тому, крім економічної стійкості, необхідною умовою розвитку біоекономіки є почуття соціальної довіри і розуміння необхідності розвитку біоекономіки.

Успішний розвиток біоекономіки забезпечується функціонуванням певних територіальних структур та розвитком інфраструктури. Інтереси підприємців, домогосподарств, будь-яких суб'єктів економічних відносин у сфері біоекономіки реалізуються через кінцеве споживання як біомаси, так і біотехнологічної продукції. А воно прив'язується як до аграрного сектора, так і до соціальної сфери проживання населення. Забезпеченню господарювання в межах біоекономіки може допомогти держава, а саме: у формуванні та підтримці розвитку біорегіонів та агробіокластерів із можливістю довгострокового економічного розвитку територій за умов збереження природного середовища, забезпеченні зайнятості; у зростанні доходів; у розвитку інфраструктури. Крім того, залучення органів місцевого самоврядування до цього процесу зможе забезпечити розвиток територіальних громад. Оскільки кожна територія має свої особливості й вимагає індивідуального вивчення і розуміння, то у кожній територіальній громаді повинен бути розроблений власний підхід, пов'язаний з унікальними умовами. Локальні масштаби дозволяють людям і місцевим громадам спільно працювати і ухвалювати власні рішення, а також використовувати місцеві ресурси для розвитку біоекономіки.

Урахування загальносвітових тенденцій розвитку призводить до необхідності розроблення власної стратегії розвитку національної економіки. Здійснений аналіз свідчить про те, що розвинені країни світу сьогодні орієнтуються на розвиток біоекономіки. Зокрема Європейський Союз реалізує стратегію «Європа 2020 – інновації для сталого зростання: біоекономіка для Європи». Стратегія визначає використання біоекономіки – ключового елемента для осмисленого і зеленого зростання в Європі. Досягнення в дослідженнях секторів біоекономіки та розвиток інноваційної діяльності (зокрема в напрямі розроблення та використання біотехнологій) дозволять Європі поліпшити управління своїми поновлюваними біологічними ресурсами, відкрити нові ринки біотехнологій, продуктів харчування, біотехнологічної продукції.

Сприяючи розвитку біоекономіки, наша держава може стати власником нових біотехнологій і отримувати доходи від використання. Інакше ми зможемо стати лише споживачами біотехнологічної продукції.

Рух, заснований на знаннях біоекономіки, охоплює все більше країн, водночас запровадження елементів нанонауки, нанотехнології, нових матеріалів і продуктивних біотехнологій, що використовуються під час виробництва агрохарчової продукції, фармакологічних та медичних препаратів вимагають нового рівня знань, комунікаційних систем, а також узгоджених стандартів, технічних регламентів тощо. Це визначає необхідність розроблення стандартів для біотехнологічної продукції, що є також дуже важливим напрямом державного регулювання розвитку біоекономіки.

Висновки. Здійснивши аналіз факторів впливу на розвиток біоекономіки на сучасному етапі, ми дійшли висновку про необхідність застосування державного регулювання. Завдяки міждисциплінарному характеру, біоекономіка пропонує унікальну можливість вирішувати складні й взаємопов'язані проблеми, забезпечуючи при цьому економічне зростання. Її розвиток може допомогти Україні перейти до більш ефективного використання поновлюваних ресурсів країни для задоволення потреб споживачів, попиту промисловості та боротьби зі зміною клімату. Державне регулювання буде сприяти розвитку біоекономіки, завдяки чому країна може отримати низку таких переваг, як модернізація економіки та її структурна перебудова; забезпечення сталого розвитку; зменшення енергозалежності; інноваційна спрямованість розвитку економіки; забезпечення зв'язку між науковою діяльністю та виробництвом; підвищення якості продукції (зокрема продуктів харчування та ліків); зниження швидкості депопуляції та стабілізація кількості населення; нові робочі місця; пом'якшення тиску соціальних проблем, особливо на депресивних територіях; зменшення еміграції та відтоку інтелектуального капіталу; покращення соціальної інфраструктури; поліпшення стану навколишнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Богиня Д., Волинський Г. Державне регулювання перехідних процесів. Економіка України. 1999. № 5. С. 12–21.
2. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / за заг. ред. В. Воротіна, Я. Жаліла. Київ: НІСД, 2010. 288 с.
3. Геєць В. Про єдність і суперечності у розвитку суспільства, держави та економіки. Економіка України. 2012. № 10. С. 4–23.
4. Дикань Л. Государственное управление развитием экономики Украины в условиях «третьей волны» глобализации. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 43. С. 11–20.
5. Антонова Л. Державне регулювання соціоекологоекономічного розвитку регіонів України на інноваційній основі. Державне управління. 2015. № 252, Т. 263. С. 6–10.
6. Гайдуцький І. Мотиваційний потенціал екологічних податків для стимулювання сталого низьковуглецевого розвитку. Ефективна економіка. 2015. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5366.
7. Талавыря Н., Байдала В., Бутенко В. Формирование потенциала для развития биоэкономики в Украине. Bioeconomy and Sustainable Development of Agriculture: II International Scientific-Practical Conference, (11–12 October, 2013, Tbilisi) / Ivae Javakhishvili Tbilisi State University, 2013. P. 440–444.
8. Байдала В., Бутенко В. Економіко-правовий аналіз нормативної бази розвитку біоекономіки в Україні. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2014. Вип. I (53). Економічні науки. С. 187–194.
9. Рост биоэкономики может активизироваться. URL: http://www.goodnewsfinland.ru/feature/rost-bioekonomiki-mozhet-aktivizirovatsya/.

Бутенко В. М.
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ БИОЭКОНОМИКИ

Резюме
Рассмотрены основные концепции государственного регулирования экономики. Определены основные факторы влияния на развитие биоэкономики в Украине на современном этапе. Проанализированы основные причины, обуславливающие необходимость государственного регулирования развития биоэкономики.
Ключевые слова: биоэкономика, государственное регулирование, биотехнологии, биотехнологическая продукция, концепции государственного регулирования, социальное партнерство.

Butenko V. M.
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

FEATURES OF STATE REGULATION DEVELOPMENT OF BIOECONOMY

Summary
The main concepts of state regulation of the economy are considered in the article. The main factors of influence on the development of bioeconomy in Ukraine at the present stage are determined. The main reasons for the need for state regulation of the development of bioeconomy are analyzed.
Key words: bioeconomy, state regulation, biotechnology, biotechnological products, concepts of state regulation, social partnership.

УДК 338.2

Варналій З. С.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Нікитенко Д. В.
Національний університет водного господарства та природокористування

ВПЛИВ ДИНАМІКИ РІВНЯ КОРУПЦІЇ НА ДИНАМІКУ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ: ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ

Досліджено динаміку стану корупції в Україні (порівняно з іншими країнами) та її вплив на динаміку економічного зростання. Виділено три групи країн для порівняння: ті, з якими був найчастіший збіг за індексом сприйняття корупції, з якими була схожа динаміка у зростанні прозорості економіки, та з країнами-територіальними сусідами. Виявлено, що динаміка рівня корупції в Україні залишається стримано оптимістичною. Залежність між зростанням прозорості економіки, зростанням добробуту населення і надходженням чистих прямих іноземних інвестицій є прямою, проте тіснота зв'язку є помірною та слабкою відповідно.
Ключові слова: корупція, чисті прямі іноземні інвестиції, економічне зростання, інститути, інвестиційна безпека.

Постановка проблеми. На економічне зростання, крім класичних факторів, до яких належить капітал (інвестиції), та неокласичних факторів (технології, інновації, підприємницький хист), чинять вплив інституціональні фактори, які в сучасних реаліях визначають рівень ефективності використання перших двох груп факторів. Для головних продуцентів валового внутрішнього продукту (далі – ВВП), економічних суб'єктів найголовнішу роль відіграє гарантія безпеки здійснення господарської діяльності, стабільність правил гри та прозорість управління економікою. Досліджуючи позицію України в різних світових економічних рейтингах та причини її перебування на низьких позиціях, нами було виявлено, що однією з детермінант дуже низьких позицій і, як наслідок, складником трансакційних витрат функціонування є рівень корупції в країні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання боротьби з корупцією є об'єктом дослідження багатьох науковців (як зарубіжних, так і вітчизняних). Серед зарубіжних дослідників можна виділити P. Mauro [1], B. Olken and R. Pande [2], S. Rose-Ackerman та B. Paliffka [3], M. Swaleheen та D. Stansel [4], D. Treisman [5] та інших. Серед вітчизняних науковців помітний внесок у вирішення зазначених питань зробили Г. Гнатенко [6], Л. Любомирська [6], В. Мандибура [7], М. Флейчук [8] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широкий спектр досліджень корупції та її впливу на економічне зростання, недостатньо повно представлений аналіз її впливу на надходження чистих прямих іноземних інвестицій, які сьогодні в Україні можуть стати екзогенним рушієм економічного зростання при дефіциті внутрішніх факторів.

Метою статті є дослідження динаміки позиції України в рейтингу «індекс сприйняття корупції» на основі компаративного аналізу з іншими країнами за певними ознаками та виявлення причин такої динаміки.

Виклад основного матеріалу. Низький рівень якості інституцій, які мали б забезпечити ефективне функціонування економічної системи, стає передумовою до формування альтернативних механізмів координації, узгодження та мінімізації трансакційних витрат. Так, у глобальному

© Варналій З. С., Нікитенко Д. В., 2018

індексі конкурентоспроможності за показником «якість інститутів» Україна серед інших країн знаходиться в останній децильній групі: серед приблизно 140 країн (від 137 у 2017–2018 рр. до 148 у 2013–2014 рр.) Україна посідала протягом 2012–2017 рр. приблизно 130-те місце. Дещо якісне покращення очікується лише з 2017–2018 рр., коли позиція України за показником «якість інститутів» підвищилась до 118 місця, зокрема за показником «незаконні платежі та хабарі» з 133 місця у 2012–2013 рр. до 106 у 2017–2018 рр. [9]. Щодо динаміки позиції України в рейтингу Світового банку *«Doing Business» (DB)*, то в межах рейтингу ТОР-3 найгірші показники пов'язані із захистом міноритарних акціонерів, забезпеченням виконання контрактів та закриттям бізнесу, що також відповідає рівню якості базових інститутів [10]. За результатами опитувань представників іноземного бізнесу, проведених Європейською бізнес асоціацією, основною проблемою в Україні є декларативність, а не реальність дій щодо реформування економіки та відсутність боротьби зі «старою системою» та корупцією (відсутня боротьба з корупцією, зростання її рівня, прогрес у створенні антикорупційного суду). Отже, рівень корупції в Україні за оцінками респондентів (топменеджерів іноземних компаній) залишається на достатньо високому рівні, хоча і з тенденцією до стриманого покращення [11].

Корупція є складним та неоднозначним суспільним явищем, що має різноманітні форми прояву та різний рівень можливості деструктивно впливати на економічний розвиток [12]. Якщо більшість країн під корупцією розуміють ефект «піску в колесі» економічного розвитку («sand the wheel» effect), то серед розвинених країн корупція розглядається ефектом «змащення колеса» («grease the wheel» ефект [13]). Проблема полягає у визначенні того прийнятного рівня корупції, який би виконував функцію мінімізації трансакційних витрат, викликаних недосконалістю формальних інститутів у просторово-часовому інтервалі певної країни. Така альтернативна точка зору підтверджена висновками дослідження американських економістів М. Свелехіна *(Swaleheen Mushfiq Us)* та Д. Стенсела *(Stansel Dean)* «Economic freedom, corruption, and growth» [4] («Економічна свобода, корупція та зростання»). Учені довели, що за інших рівних умов корупція знижує економічне зростання тоді, коли індекс економічної свободи (далі – IEF) в країні низький (IEF < 52,15). За інших умов, коли економічні агенти мають альтернативу вибору (IEF > 52,15), корупція, навпаки, може допомогти обійти надмірний контроль із боку держави, розширюючи можливості вибору господарюючих суб'єктів і сприяючи економічному зростанню.

Із метою дослідження впливу зміни рівня сприйняття корупції на економічне зростання та залучення прямих іноземних інвестицій здійснимо вибірку країн для порівняння. За основу візьмемо дані рейтингу Індексу сприйняття корупції (corruption perceptions index – CPI), який проводить Transparency International.

Україна представлена в цьому рейтингу з 1998 р. За період (1998–2011 рр.), коли використовувалася перша методика розрахунку та оцінювання, було виявлено, що за рейтинговим балом однакові оцінки з Україною мають також Болівія та В'єтнам (за 13 років бали з Україною збігалися тричі), а також Зімбабве (із 2003 р. бали збігалися чотири рази) (таблиця 1). Якщо ми буде враховувати не тільки точний збіг балів, а й коридор (+/– 1 позиція від позиції України кожного року за період 2006–2017 рр.), то побачимо, що практично однаковий рівень сприйняття корупції ми маємо з Парагваєм (8 збігів), Папуа Новою Гвінеєю, Угандою, Нігерією (7 збігів), Азербайджаном, Гондурасом, Іраном, Камеруном, Коморськими островами, Непалом (6 збігів). Крім цього, цікавим є дослідження впливу країн-територіальних сусідів на зміни в рейтингу України: Молдови, Білорусі, Росії, Грузії, Польщі, Угорщини, Словаччини та Румунії.

Таким чином, у нас буде три групи країн для порівняння:

– країни з однаковим рейтинговим балом (Болівія, В'єтнам, Зімбабве);

– країни зі спільними динамічними змінами (Парагвай, Папуа Нова Гвінея, Уганда, Азербайджан, Гондурас, Іран, Камерун, Коморські острови, Непал, Нігерія;

– країни-територіальні сусіди (Молдова, Білорусь, Росія, Грузія, Польща, Угорщина, Словаччина та Румунія).

Досліджуючи динаміку зміни рівня сприйняття корупції у цих країнах, ми зможемо зробити висновок про якісні зміни у боротьбі з корупцією та вплив на такі макроекономічні показники:

– ВВП на одну особу в дол. США за ПКС *(GDP per capita, PPP (constant 2011 international $))*;

– темп приросту реального ВВП, % *(GDP growth (annual %))*;

– величину чистих прямих іноземних інвестицій (за платіжним балансом, дол. США) *(Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US$))*.

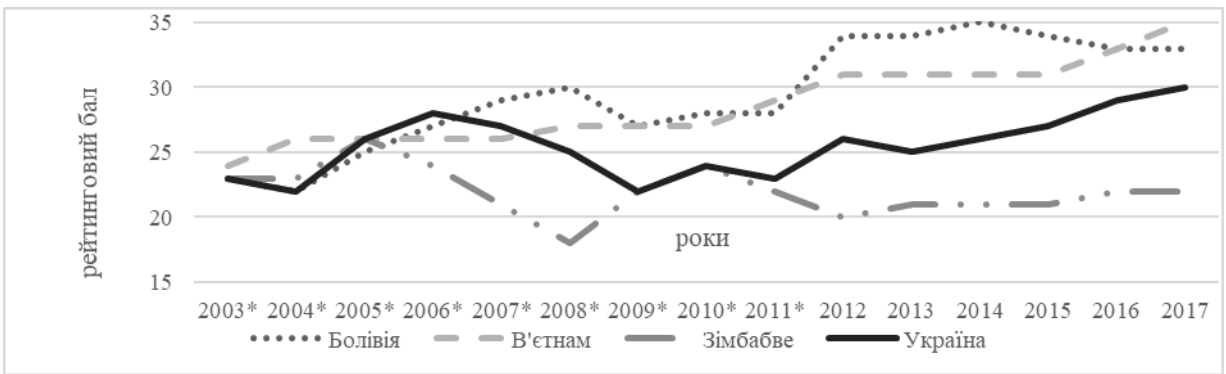


Рис. 1. Динаміка CPI score країн першої групи (2003–2017 рр.)

* для уніфікації балів значення індексу сприйняття корупції з 2003 по 2011 рр. помножено на 10.

Джерело: [14]

Таблиця 1

Динаміка рейтингу Індексу сприйняття корупції України

Роки	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**
Бал	***2,8***	***2,6***	***1,5***	***2,1***	***2,4***
Країни-сусіди	***Bolivia***	Ivory Coast Moldova Venezuela ***Vietnam***	Azerbaijan	–	***Georgia*** ***Vietnam***
Роки	2003	2004	2005	2006	2007
Бал	***2,3***	***2,2***	***2,6***	***2,8***	***2,7***
Країни-сусіди	***Bolivia*** Honduras Macedonia Serbia & Montenegro Sudan ***Zimbabwe***	***Bolivia*** Guatemala Kazakhstan Kyrgyzstan Niger Sudan	Belarus Eritrea Honduras Kazakhstan Nicaragua Palestine ***Vietnam*** Zambia ***Zimbabwe***	Dominican Republic ***Georgia*** Mali Mongolia Mozambique	Benin Malawi Mali Sao Tome and Principe
Роки	2008	2009	2010	2011	Із 2012 р. змінилась методика розрахунку індексу
Бал	***2,5***	***2,2***	***2,4***	***2,3***	
Країни-сусіди	Pakistan Nicaragua Comoros	Cameroon Ecuador Kenya Russia Sierra Leone, Timor-Leste Angola ***Zimbabwe***	Azerbaijan Bangladesh Honduras Nigeria Sierra Leone, Togo Philippine ***Zimbabwe***	Tajikistan	

Джерело: розроблено авторами на основі [14]

Таблиця 2

Коефіцієнти кореляції між показниками за країнами (2003–2016 рр.)

Country	**CPI/GDP per capita PPP (constant 2011 international $)**	**CPI/Foreign direct investment, net inflows**	**CPI/GDP growth (annual %)**
Bolivia	**0,896803021**	0,656975851	0,63453619
Vietnam	**0,957116906**	**0,915333916**	-0,556393915
Ukraine	0,321420724	0,160874452	-0,032374116
Zimbabwe	0,098202415	-0,341062249	0,029452286

Так, на рис. 1 представлена динаміка зміни рейтингового балу країн, які мали однаковий рейтинговий бал. Як видно з графіка, тільки у Зімбабве спостерігається негативна тенденція щодо прозорості економіки, тоді як рейтинговий бал Болівії та В'єтнаму має тенденцію до зростання, перевищуючи бал України станом на 2017 рік.

Розподіл країн у системі координат (бал CPI та ВВП на одну особу, дол. США за ПКС) у 2003, 2006, 2009 та 2016 рр. представлений на рисунках 2–6, де 2003 р. – точка відліку; 2006 р. – «пік» зростання рейтингу України; 2009 р. – «дно» рейтингу України; 2016 р. – крайній рік із наявними статистичними даними.

Як видно на точкових діаграмах, Болівія та В'єтнам показують узгоджений рух та відображають пряму залежність між зміною індексу CPI та ВВП на одну особу за ПКС. Здійснивши кореля-

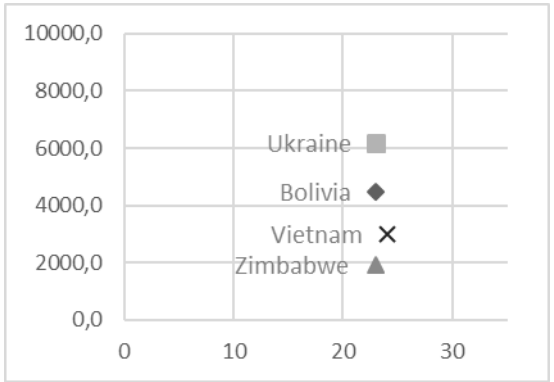


Рис. 2. Взаємозалежність між CIP (X-вісь) та GDP per capita, PPP (constant 2011 international $) (Y-вісь) (2003 рік)

Джерело: за даними World Bank та Transparency International

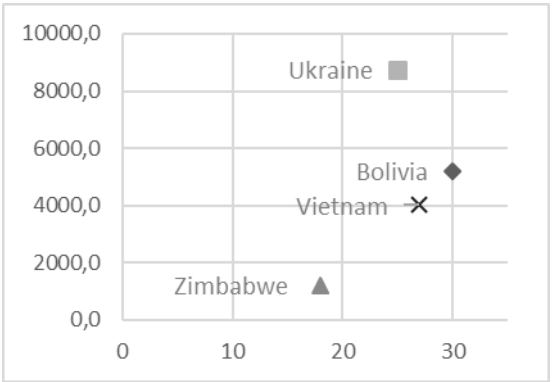


Рис. 3. Взаємозалежність між CIP та GDP per capita, PPP (constant 2011 international $) (2006 рік)

Джерело: за даними World Bank та Transparency International

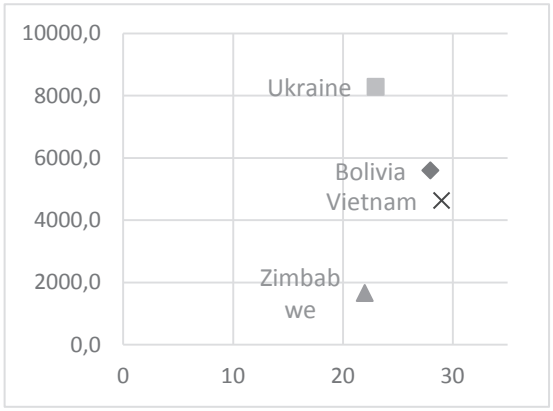


Рис. 4. Взаємозалежність між CIP та GDP per capita, PPP (constant 2011 international $) (2009 рік)

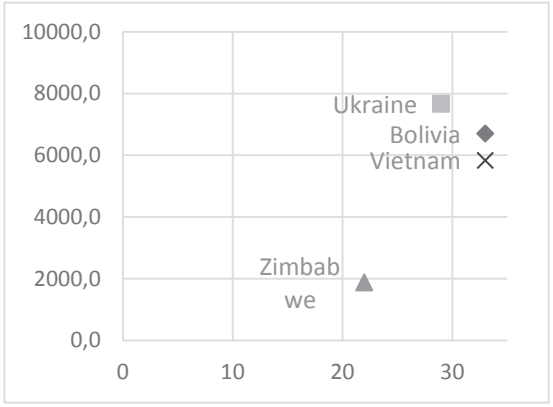


Рис. 5. Взаємозалежність між CIP та GDP per capita, PPP (constant 2011 international $) (2016 рік)

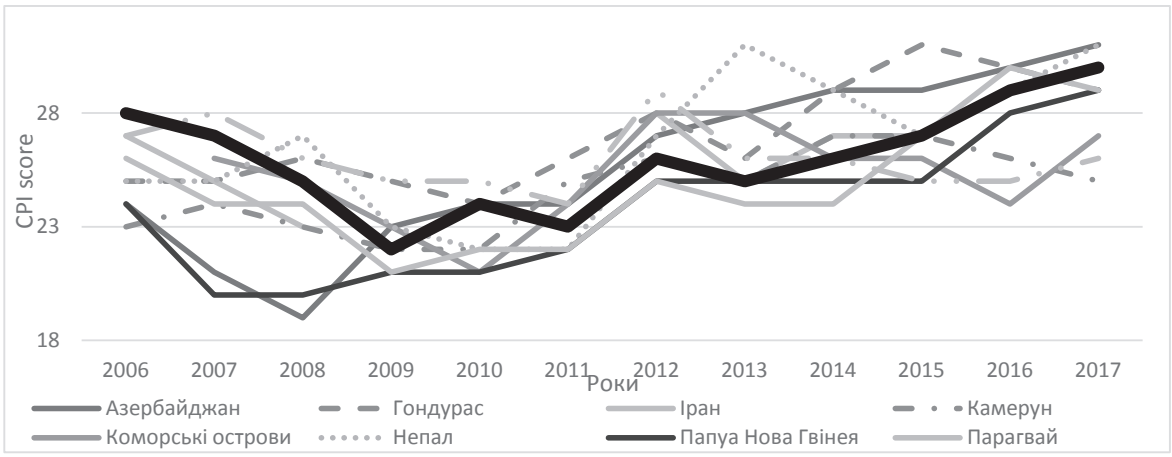


Рис. 6. Динаміка CPI score країн другої групи (2006–2017 рр.)

* для уніфікації балів значення індексу сприйняття корупції з 2006 по 2011 рр. помножене на 10.

Джерело: авторська розробка на основі [14]

ційний аналіз масивів цих двох показників, ми виявили, що для Болівії та В'єтнаму характерні сильний та дуже сильний прямий зв'язок із коефіцієнтами кореляції 0,89608 та 0,957117 відповідно, тоді як для України зв'язок між ними є помірним (коефіцієнт кореляції – 0,321421), а для Зімбабве зв'язок відсутній (коефіцієнт кореляції – 0,098202) (таблиця 2).

Якщо досліджувати зв'язок між динамікою рейтингового балу CPI та динамікою чистих прямих іноземних інвестицій, то лише В'єтнам показує сильний зв'язок (0,915), Болівія – значний (0,6569), Україна – слабкий (0,16), Зімбабве – обернений та помірний (-0,34). Залежність між динамікою рейтингового балу CPI та приростом реального ВВП між країнами неоднозначна: Болівія показує прямий та значний зв'язок, тоді як В'єтнам – обернений та значний (зменшення корупції ускладнює економічне зростання), а для України та Зімбабве зв'язок між цими показниками відсутній. Певною мірою такий зв'язок пояснюється тим, що за весь досліджуваний період у Болівії були позитивні темпи економічного зростання, у В'єтнамі – позитивні темпи економічного зростання, проте спостерігається обернена реакція, коли рейтинговий бал збільшується, а приріст реального ВВП сповільнюється. Для України і Зімбабве цей часовий період характеризується наявністю глибоких криз: для України – 2009, 2013, 2014, 2015 рр., а для Зімбабве – 2003–2008 рр.

Щодо дослідження другої групи країни, то на рис. 6 ми можемо спостерігати таку динаміку: 2006–2009 рр. – зростання рівня корупції; 2010–2012 рр. – поступове зростання рівня прозорості та зміна у 2012 р. методики розрахунку CPI score; 2013–2017 рр. – продовження зростання рівня прозорості та поступовий перехід на вищий якісний рівень (відхід від тенденцій африканських країн).

Загалом, якщо включити в діапазон досліджень так званих «сусідів по позиції» України в рейтингу (коридор: +3 позиції та -2 позиції), то такими сусідами, які знаходились у цьому коридорі, були 90 країн, із яких 16 країн мали повтори 9–12 разів:

– 5 країн Африки: Камерун (11), Коморські острови (10), Уганда (10), Кенія (9), Нігерія (9);

– 4 країни Азії: Пакистан (11), Іран (10), Непал (10), Лаос (9);

– 2 країни СНГ: Росія (10) та Азербайджан (9), тоді як Казахстан та Киргизстан (8); Таджикистан (6); Білорусь, Молдова (3);

– 2 країни Центральної Америки: Гондурас (12), Нікарагуа (11);

– по 1 країні з Південної Америки (Парагвай – 12 разів), Середньої Азії (Ліван – 9 разів) та Океанії (Папуа Нова Гвінея – 9 разів).

Виходячи з такого сусідства, позиція України в рейтингу сприйняття корупції знаходилась на рівні країн із низьким рівнем доходу за класифікацією Світового банку.

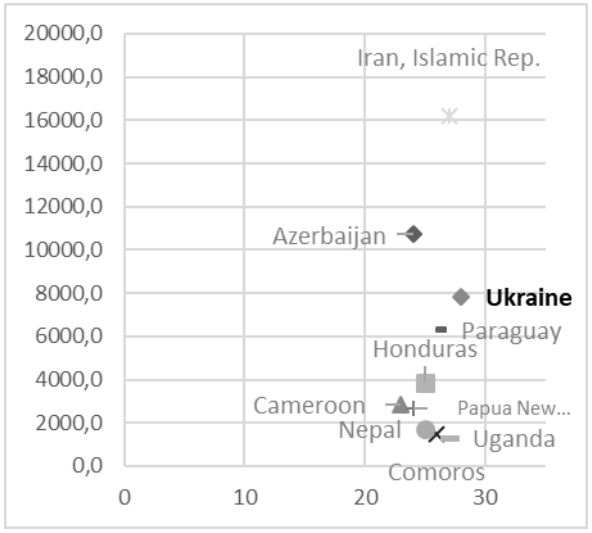


Рис. 7. Взаємозалежність між CIP та GDP per capita, PPP (constant 2011 international $) (2006 рік)

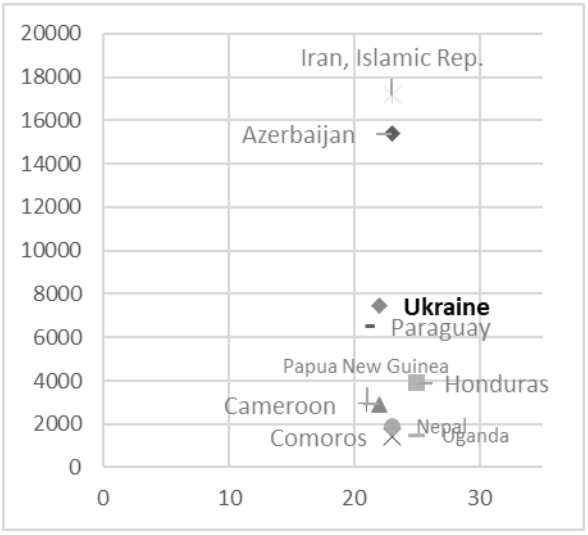


Рис. 8. Взаємозалежність між CIP та GDP per capita, PPP (constant 2011 international $) (2009 рік)

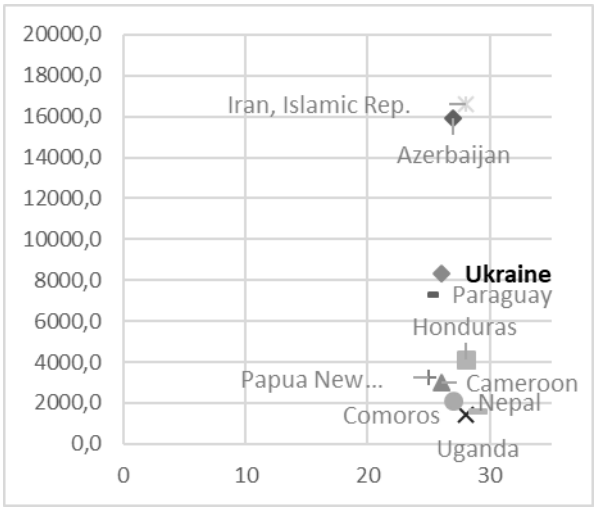


Рис. 9. Взаємозалежність між CIP та GDP per capita, PPP (constant 2011 international $) (2012 рік)

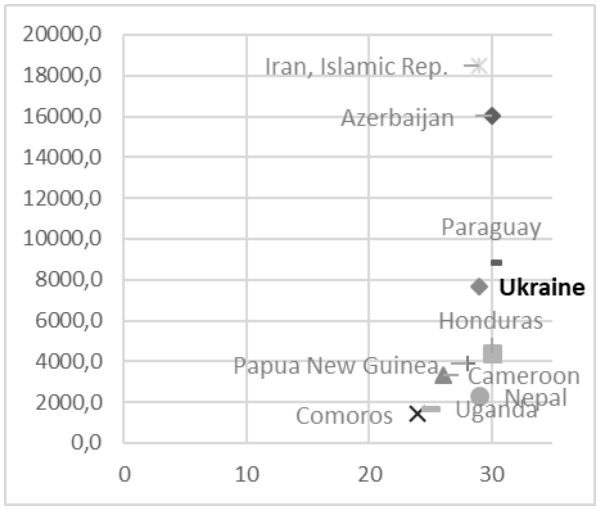


Рис. 10. Взаємозалежність між CIP та GDP per capita, PPP (constant 2011 international $) (2016 рік)

Як видно на точкових діаграмах (рис. 7–10), Україна за взаємозв'язком між індексом CPI та ВВП на одну особу за ПКС тяжіє до країн із рівнем доходу нижче середнього, тоді як країни з аналогічним значення ВВП на одну особу ПКС мають у 2016 р., окрім Гватемали, індекс CPI як мінімум на 5 позиції вищий (таблиця 3).

Здійснивши кореляційний аналіз масивів цих двох показників (індекс CPI та ВВП на одну особу за ПКС), ми виявили, що для Гондурасу, Камеруну та Папуа Нова Гвінея характерний сильний прямий зв'язок із коефіцієнтами кореляції 0,89, 0,81 та 0,73 відповідно, тоді як для України зв'язок між ними за період 2006–2016 рр. відсутній (коефіцієнт кореляції – -0,068); для Азербайджану, Непалу та Парагваю – значний (0,57, 0,547 та 0,53 відповідно); для Ірану – обернений і слабкий (-0,29) та Уганди – обернений і помірний (-0,368) (таблиця 4).

Під час здійснення кореляційного аналізу між динамікою рейтингового балу CPI та динамікою чистих прямих іноземних інвестицій ми побачили, що тільки в Гондурасі відчувається сильний зв'язок між цими показниками, а в Камеруні та Уганді – помірний. В інших країнах зв'язок або відсутній, або обернений, тобто боротьба з корупцією може призвести до скорочення припливу чистих ПІІ. Це може бути характерним для країн із високим рівнем тіньової економіки, де під вигля-

Таблиця 3

ВВП на одну особу за ПКС та індекс сприйняття корупції у 2016 р. за країнами

Країна	GDP per capita, PPP (constant 2011 international $)	CPI score
El Salvador	7 989,997	36
Belize	7 846,016	-
Swaziland	7 723,641	-
Ukraine	**7 668,056**	**29**
Guatemala	7 366,768	28
Morocco	7 285,908	37
Guyana	7 266,335	34
Philippines	7 236,467	35

Джерело: авторська розробка на основі даних World Bank та Transparency International

Таблиця 4

Коефіцієнти кореляції між показниками за країнами (2006–2016 рр.)

Country	CPI/GDP per capita PPP (constant 2011 international $)	CPI/Foreign direct investment, net inflows	CPI/GDP growth (annual %)
Azerbaijan	0,570730885	0,078190019	-0,55855442
Honduras	**0,893199739**	**0,760916906**	0,001693265
Cameroon	**0,81323881**	0,455481666	**0,861856759**
Comoros	0,445967102	-0,368888496	0,223963672
Iran, Islamic Rep.	-0,290150079	-0,089887124	0,082709741
Nepal	0,547129871	0,026201153	-0,07080882
Papua New Guinea	0,730031756	-0,168804228	-0,0880274
Paraguay	0,530573928	0,208177938	-0,04800108
Uganda	-0,36868895	0,454886111	-0,05412386
Ukraine	-0,068330112	-0,163027385	0,333212878

дом ПІІ «повертається» вітчизняний фінансовий капітал. Щодо залежності між динамікою рейтингового балу CPI та приросту реального ВВП, то можна побачити, що лише в Камеруні прослідковується прямий та сильний взаємозв'язок. Проте для більшості країн цієї групи він або відсутній, або оберений та значний (Азербайджан), для України він є помірним, а для Коморських островів – слабким.

Дослідження третьої групи країн – це дослідження місця України серед країн-територіальних сусідів. Аналогічно до попередніх двох груп ми розглянемо динаміку рівня прозорості економік за період з 2006 по 2017 рр. (рис. 11), а потім на точкових діаграмах (рис. 12–13) дослідимо зміну місця України серед сусідів у 2006 та 2016 рр.

Так, на рис. 11 ми можемо спостерігати таку тенденцію: порівняно пологе зростання рейтингової оцінки України в унісон із рейтингом Російської Федерації та Молдови, тоді як у 2006 р. лише рейтинги Угорщини, Польщі та Словацької Республіки були набагато вищими за рейтинг України. Тобто основні сусіди мали такі ж погані або ще гірші умови з корупцією. Проте за 11 років Грузія та Білорусь показали значний прогрес у боротьбі з корупцією. Так, наприклад, зростання рейтингу прозорості Грузії стало наслідком боротьби з корупцією під час реформ президента М. Саакашвілі (2004–2013 рр.). Незважаючи на стрімкий злет Грузії у рейтингу про-

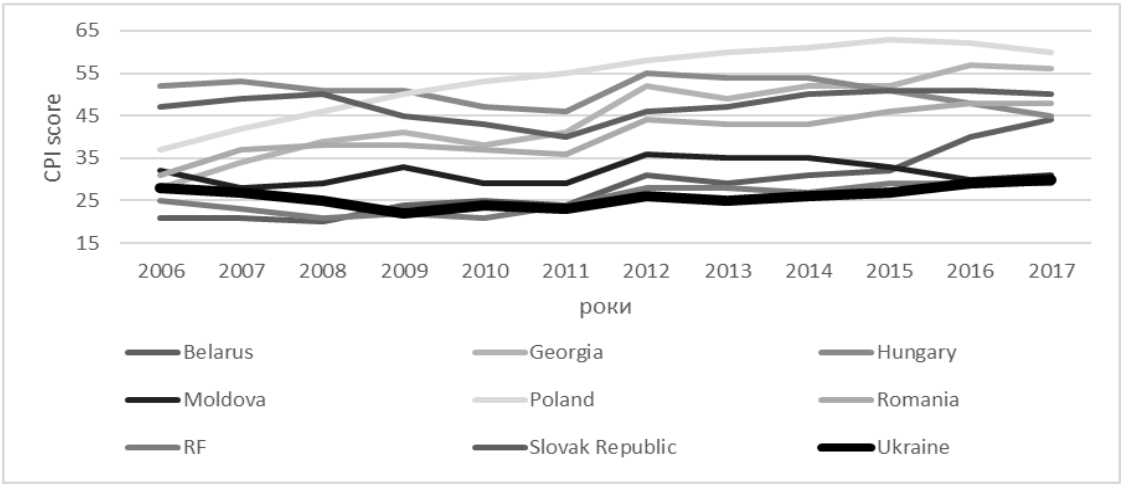


Рис. 11. Динаміка CPI score країн третьої групи (2006–2017 рр.)

* для уніфікації балів значення індексу сприйняття корупції з 2006 по 2011 роки помножено на 10.

Джерело: розроблено авторами на основі [14]

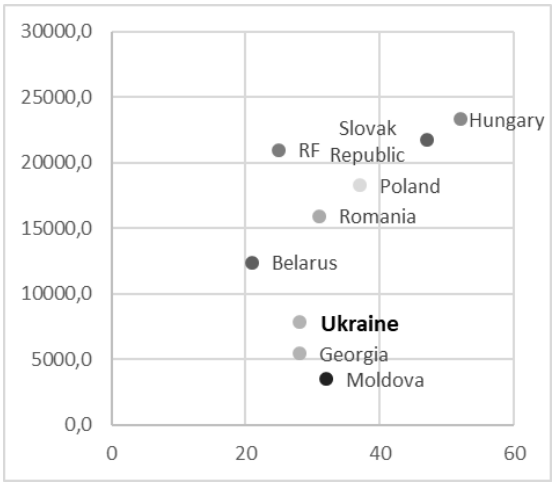


Рис. 12. Взаємозалежність між CIP та GDP per capita, PPP (constant 2011 international $) (2006 рік)

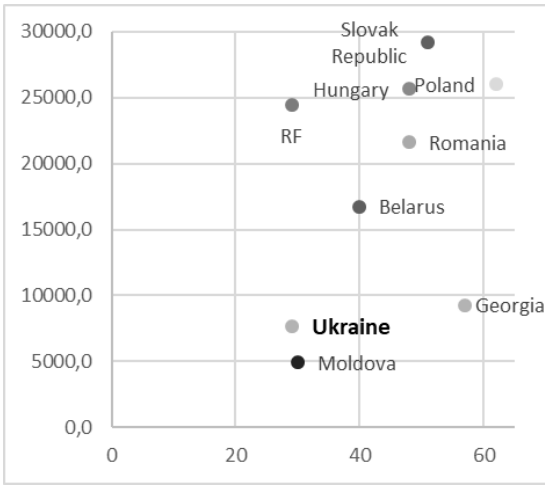


Рис. 13. Взаємозалежність між CIP та GDP per capita, PPP (constant 2011 international $) (2016 рік)

зорості за рахунок скорочення так званої «побутової корупції», ситуація з корумпованістю влади в країні все ще залишається потенційно високою. Як зазначає менеджер проектів Transparency International Грузія Е. Урушадзе, «алгоритм подолання побутової корупції достатньо простий: перший крок – це кримінальне покарання за хабарництво, а паралельний другий – дерегуляція та переведення багатьох сервісів в електронний формат» [15], тобто чим менше зв'язків із суб'єктивістським характером ухвалення рішень, тим менший рівень корупції.

Отже, позиція України в рейтингу Transparent international та її динаміка свідчать про відсутність політичної волі у боротьбі з корупцією, про що свідчить пологий рівень лінії України на графіку. На відміну від України, Білорусь за цей же період показує кращий прогрес, стабільно зростає рівень прозорості в Грузії, Польщі та Румунії. Якщо для цих країн причиною зростання рівня прозорості є реалізація заходів щодо комплексної боротьби з корупцією на усіх рівнях, зокрема на найвищому рівні державного управління (приклад Румунії), то Білорусь, яка до 2015 р. мала схожий рівень корупції до України та Російської Федерації, з її авторитарним правлінням може показувати прогрес, на нашу думку, тільки через ще більш жорсткіший контроль за державними фінансами та неможливістю безкарно користуватись державними посадами з метою отримання особистої вигоди, адже про зростання рівня прозорості та доступності до інформації, свободу слова ще поки говорити рано.

Оскільки Україна до 2014 р. (так само як і Білорусь дотепер) була в орбіті політичного та економічного впливу Російської Федерації, то інституціональне середовище, яке породжує та сприяє розвитку корупції, підживлюючи її, мало загальні ознаки:

– відсутність доступу громадянського суспільства до інформації про суспільні питання;

– призначення на державні посади не за професійною ознакою, а за рівнем беззастережної відданості;

– зростання чисельності чиновників, що використовують державну посаду для отримання особистої вигоди, не боячись наслідків (рентоорієнтована поведінка): бюрократизм, хабарництво, нецільове використання бюджетних коштів;

– декларативність заходів уряду щодо стримування корупції і відсутність дієвих механізмів захисту державної цілісності в держсекторі;

– відсутність дієвих інструментів кримінального переслідування корупціонерів;

– закриття доступу до фінансової інформації, яка може розкрити конфлікт інтересів під час ухвалення рішень державними чиновниками;

– відсутність або ж мінімальний правовий захист викривачів корупціонерів, журналістів і судових слідчих під час повідомлення про випадки хабарництва та корупції;

– наявність вузького кола матеріально зацікавлених осіб, які можуть вливати на ухвалення рішень на рівні держави.

Проведений кореляційний аналіз між індексом CPI та ВВП на одну особу за ПКС за даними в додатку З дозволив виявити, що між ними відчувається дуже сильний та сильний зв'язок у Румунії, Грузії та Польщі, значний – у Білорусі та Російській Федерації, а для Словацької Республіки та Молдови – помірний. Відсутній зв'язок спостерігається в Україні та Угорщині (таблиця 5).

Таблиця 5

Коефіцієнти кореляції між показниками за країнами (2006–2016 рр.)

Country	CPI/GDP per capita PPP (constant 2011 international $)	CPI/Foreign direct investment, net inflows	CPI/GDP growth (annual %)
Belarus	0,677713942	-0,152762889	-0,841883065
Georgia	**0,952168045**	0,110487799	-0,431418131
Hungary	-0,055944637	0,033048776	-0,017366886
Moldova	0,355704765	-0,448039371	-0,315260986
Poland	**0,973521925**	-0,491318594	-0,732658308
Romania	**0,901441737**	-0,450426406	-0,078271914
Russian Federation	0,574322479	-0,437242429	-0,243290051
Slovak Republic	0,389822341	-0,191624894	0,255878445
Ukraine	-0,068330112	-0,163027385	0,333212878

На відміну від попередніх груп країн, у третій групі кореляційний аналіз між динамікою рейтингового балу CPI та динамікою чистих прямих іноземних інвестицій показує або відсутність зв'язку (Угорщина), або обернений помірний зв'язок (при тому, що ці країни гетерогенні у рівні економічного розвитку (Польща, Румунія, Молдова, Російська Федерація)). Такий результат вимагає детального аналізу причин оберненого та помірного зв'язку. Щодо залежності між динамікою рейтингового балу CPI та приросту реального ВВП, то можна побачити, що для більшості країн цієї групи він обернений із діапазоном (від відсутнього до сильного), а якщо і прямий, то помірний для України та слабкий для Словацької Республіки.

Висновки. Отже, нерозвиненість інституційної системи реалізації державної влади, непрозорість економічної політики досить часто роблять більш вигідними відносини суб'єктів господарювання з тіньовим сектором та корумпованими чиновниками. Якщо національні суб'єкти господарювання здебільшого адаптовані до цих умов, то у іноземних інвесторів висока еластичність на погіршення інституціонального середовища. Перебуваючи в рейтингу з 1998 року, Україна (порівняно з іншими країнами) показує стриманий прогрес. Проведений компаративний аналіз динаміки позиції країни у рейтингу та його зв'язку з динамікою показників, які характеризують загальний рівень економічного розвитку та інвестиційну привабливість із боку іноземних інвесторів, дозволяє зробити загальний висновок, що для країн із низьким рівнем доходів боротьба з корупцією впливає на позитивні зміни (ніж для країн із високим рівнем доходів). Водночас місце в рейтингу та сусідство інших країн дає можливість охарактеризувати рівень розвитку досліджуваної країни та те, наскільки гармонійно вона розвивається. Так, місце України серед країн із рівнем доходу за ВВП нижче середнього на одну особу за ПКС не узгоджується з «сусідством» у рейтингу сприйняття корупції з країнами з низьким рівнем доходу, що може свідчити про неефективність управління державним сектором та у боротьбі з корупцією, переважанням рентоорієнтованої поведінки чиновників.

Список використаних джерел:
1. Mauro P. (1995). Corruption and Growth. The Quarterly Journal of Economics, 110 (3), P. 681–712.
2. Olken B. & Pande R. Corruption in Developing Countries. Annual Review of Economics, 4. 2011. P. 479–509.
3. Rose-Ackerman, Susan & Paliffka, Bonnie J. Corruption and government: causes, consequences, and reform. Description: second edition. New York, NY: Camridge university press, 2016.
4. Swaleheen M., Stansel D. Economic Freedom, Corruption and Growth. Cato Journal. Vol. 27, No. 3. P. 343–358.
5. Treisman D. The causes of corruption: across-national study. Journal of Public Economics, 76 (3). 2007. P. 399–458.
6. Гнатенко Г., Любомирська Л. Деякі аспекти явища корупції та її вплив на економіку України. Економічний часопис. 1997. № 9. С. 28–37.
7. Мандибура В. Корупція: інституційна сутність та механізми подолання: монографія. Київ: Парлам. вид-во, 2017. 488 с.
8. Флейчук М. Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації. Львів: Ахілл, 2008. 344 с.
9. Як інвестори оцінили бізнес-клімат України у 2-у півріччі 2017. Прес-реліз ЄБА. URL: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2017/12/Release_IAI_2_half_2017_UKR.pdf.
10. Global Competitiveness Index 2017–2018 edition. Ukraine. URL: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/countryeconomy-profiles/#economy=UKR.
11. Easy of Doing Business Ranking. URL: http://www.doingbusiness.org/data.
12. Варналій З. Корупція в умовах глобалізації. Внутрішній контроль у реалізації антикорупційної політики в органах ДПС України: Збірник тез. Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2011. С. 11–14.
13. Pierre-Guillaume Мйon & Laurent Weill (2010) Is Corruption an Efficient Grease? World Development, Vol. 38, Issue 3, P. 244–259. DOI 10.1016/j.worlddev.2009.06.004.
14. Corruption perceptions index 1998...2017 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.transparency.org/cpi1998/results...2017/results.
15. Дубровик-Рохова А. Грузинське антикорупційне (напів)чудо. День. 2017. 13 липня. URL: https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/gruzynske-antykorupciyne-napivchudo.

Варналий З. С.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко
Никитенко Д. В.
Национальный университет водного хозяйства и природопользования

ВЛИЯНИЕ ДИНАМИКИ УРОВНЯ КОРРУПЦИИ НА ДИНАМИКУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ДЛЯ УКРАИНЫ

Резюме
Исследована динамика состояния коррупции в Украине (по сравнению с другими странами) и ее влияние на динамику экономического роста. В статье было выделено три группы стран для сравнения: те, с которыми было частое совпадение по показателю индекс восприятия коррупции, те, с которыми была похожая динамика в росте прозрачности экономики, и со странами-территориальными соседями. Выявлено, что зависимость между ростом прозрачности экономики и ростом благосостояния населения, поступлением чистых прямых иностранных инвестиций является прямой, но без тесной связи.
Ключевые слова: коррупция, чистые прямые иностранные инвестиции, экономический рост, институты, инвестиционная безопасность.

Varnalii Z. S.
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Nikytenko D. V.
National University of Water and Environmental Engineering

INFLUENCE OF THE CORRUPTION LEVEL DYNAMICS ON THE DYNAMICS OF ECONOMIC GROWTH: GENERAL TRENDS AND PECULIARITIES FOR UKRAINE

Summary
The dynamics of corruption in Ukraine in comparison with other countries and its influence on the dynamics of economic growth are researched. The article identified three groups of countries for comparison: those with the most frequent coincidence in the Corruption Perceptions Index, those with a similar dynamic in the growth of transparency of economy and with countries - territorial neighbors. It is revealed that the dynamics of the level of corruption in Ukraine remains restrainedly optimistic. The relationship between increasing the transparency of the economy and increasing the welfare of the population and the net foreign direct investment inflow is straightforward, but without strong tightness of the link.
Key words: corruption, net foreign direct investment, economic growth, institutes, investment security.

УДК 331.215.564

Васюренко Л. В.
Луганський національний аграрний університет (м. Харків)

ДИНАМІКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ОПЛАТИ ПРАЦІ І ДОБРОБУТУ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено критичному аналізу показників, які характеризують сучасний стан організації оплати праці в національному господарстві за досліджуваний період. Розраховано динаміку окремих чинників, а також показники оплати праці й добробуту населення країни, що дає можливість виявити проблеми, які склалися у соціально-трудових відносинах у межах національної економіки.
Ключові слова: організація оплати праці, державне регулювання, мінімальна заробітна плата, соціальні гарантії, прожитковий мінімум, державна політика.

Постановка проблеми. Оплата праці є складною соціально-економічною категорією. Заробітна плата є ринковою формою фонду життєвих засобів працівника, що складає основну частину вартості робочої сили, яку виплачує роботодавець з отриманих доходів відповідно до умов трудового договору та внеску працівника в результати економічної діяльності підприємства.

На основі узагальнення базових показників необхідно визначити стан організації оплати праці в національному господарстві країни за досліджуваний період, ураховуючи розріз видів економічної діяльності, з метою розроблення нових та удосконалення існуючих підходів щодо збереження та реалізації основних функцій заробітної плати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошук резервів зростання доходів населення у вигляді винагороди за виконану працю, питання вдосконалення засобів впливу на сферу оплати праці в Україні сьогодні активно досліджуються такими науковцями, як Д. Богиня, І. Бондар, В. Вегера, Г. Джегур, С. Матюх, А. Колот, В. Лагутін, Е. Лібанова, В. Новіков та ін. У наукових працях широко висвітлюються особливості регулювання заробітної плати, аналізуються причини та наслідки заниження ціни праці, досліджуються та обговорюються заходи щодо усунення соціальної несправедливості українського суспільства, підвищення рівня доходів громадян та виведення їх із тіні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ураховуючи постійні трансформаційні процеси реформування економіки в Україні, особливо актуальним є процес постійного аналізу стану показників організації оплати праці, визначення та уточнення підходів задля оптимізації цих показників у соціально-трудових відносинах за допомогою інструментарію державної політики країни.

Мета статті полягає у дослідженні макроекономічних показників організації оплати праці в Україні і виявленні нових інструментів підвищення добробуту населення країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Удосконалення організації оплати праці є актуальним, його вирішення в умовах сьогодення ускладнюється негативним впливом таких факторів, як:

– інфляція, що знецінює доходи населення;

– економічно необґрунтоване підвищення мінімальної заробітної плати з метою збільшення податкових надходжень та виведення зарплат із тіні;

– військовий конфлікт, наслідки якого зруйнували діяльність багатьох підприємств та спричинили вимушену міграцію населення;

– підвищення податкового навантаження та рівня соціальних виплат, що зумовлює відтік капіталу за кордон та переведення фонду оплати праці в тінь;

– малоефективне реформування в країні на всіх рівнях соціально-економічного розвитку, на яке виділено значну частку бюджету країни, що не підтверджено результативністю вжитих заходів;

– недовіра до влади та роботодавців, що користуються безвідповідальністю в системі формування безпеки населення та організації ринку праці;

– низький рівень кваліфікації працівників, небажання розвиватися та продовжувати навчання, що зумовлено низьким рівнем життя в країні тощо [1, с. 386].

Оплата праці є однією з найважливіших макроекономічних категорій, яка характеризує участь працівників у розподілі виробленого валового внутрішнього продукту (далі – ВВП), визначає рівень добробуту населення. Аналіз основних показників оплати праці на національному рівні дає змогу виявити найбільш загальні тенденції та проблеми в системі організації оплати праці. Вітчизняні дослідники виявили низку проблем, пов'язаних з оплатою праці на всіх рівнях економіки.

Однією з найбільш гострих проблем є така: через систему оплати праці розподіляється мала частка валового внутрішнього продукту, що зумовлює низький рівень вартості національної робочої сили (табл. 1).

Частка заробітної плати у структурі ВВП є значно нижчою і має тенденцію до зниження за досліджуваний період: у 2010 р. становила 48,0%, а в 2016 р. зменшилася до 36,6%. Негативним є те, що вона повільно зменшується, суттєве падіння почалося з 2014 року внаслідок початку збройного конфлікту в нашій країні (за період 2013–2016 років зменшилась на 11,4%). Порівняно з розвиненими країнами світу частка оплати праці у ВВП є нижчою. У зарубіжних країнах вона складає від 50 до 70% ВВП, що свідчить про значно вищу вартість робочої сили і більшу роль трудових доходів у сукупних доходах населення.

Про низький рівень вартості національної робочої сили свідчить незначна частка витрат на оплату праці та соціальні відрахування у структурі операційних витрат, у 2016 р. вони складали 8,2%, у 2013 р. – 6,1%. Порівняно з попередніми роками цей показник суттєво знизився.

Оплата праці в структурі доходів населення стабільно утримується на низькому рівні (41,0%) впродовж 2010–2016 років (за винятком 2015 року, коли вона знизилась на 1,2 в. п., однак наступного року знову дійшла до попереднього рівня). У 2013–2015 роках вона була нижчою і суттєво зросла у 2016 році. Низький рівень оплати праці у доходах населення свідчить про те, що заробітна плата хоч і є найбільш вагомим джерелом доходів, однак не забезпечує добробуту. У структурі сукупних доходів населення зростає роль соціаль-

© Васюренко Л. В., 2018

Таблиця 1

Показники стану оплати праці на макроекономічному рівні за період 2010–2016 роки

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП у розрахунку на одного зайнятого, індекс-дефлятор, %	103,7	105,2	100,1	99,7	99,9	99,2	103,5
Питома вага оплати праці найманих працівників у ВВП, %	48,0	47,0	50,2	49,9	46,3	39,1	36,6
Питома вага витрат на оплату праці та відрахування на соціальні заходи в структурі операційних витрат, %	17,8	18,3	17,9	6,6	8,5	7,9	8,2
Частка заробітної плати у доходах населення,%	40,8	41,8	41,8	40,7	40,5	39,0	42,1

Джерело: розроблено автором за даними [2]

них трансфертів та знижується роль оплати праці. Частка заробітної плати в доходах населення становила в 2010 році – 40,8%, у 2012 – 41,8%, у 2015 – 39,0%. При цьому на соціальну допомогу та інші поточні трансферти в доходах населення у 2010 році виділялось 34,8%, у 2012 – 37,4%, у 2015 – 37,7% [2].

Під час дослідження показника валового внутрішнього продукту в розрахунку на одного зайнятого (у вигляді індекс-дефлятора) визначається аналогічна тенденція розподілу досліджуваного періоду на дві частини: до 2014 року, у 2010–2013 роки тенденція стала на рівні 103,7–100,1%, різке падіння до 99,9% у 2014 році та стабілізаційне зростання до 103,5% у 2016 році.

Про низьку вартість робочої сили свідчить також середньомісячна заробітна плата та її співвідношення із соціальними стандартами, а також оплата однієї відпрацьованої години (табл. 2).

Аналізуючи динаміку середньомісячної номінальної заробітної плати у період 2010–2017 років, можна дослідити таку тенденцію: показник зростає, при цьому найбільш динамічно останнім часом, темпи щорічного приросту в 2015 році становили 20,5%, у 2016 – 23,6%, у 2017 – 37,17%. Реальна заробітна плата зростала значно повільнішими темпами у 2014–2015 роках., де її спад був майже на 20,2%, унаслідок чого різниця за приріст номінальної заробітної плати склала майже 40,7%. Проте варто вказати й на позитивну динаміку зростання реальної заробітної плати у 2016–2017 роках, що сприяє зростанню добробуту населення.

Порівняння середньомісячної заробітної плати із соціальними стандартами (прожитковим мінімумом та мінімальною заробітною платою) свідчить, що розмір заробітної плати, починаючи із 2010 року, перевищує прожитковий мінімум; це перевищення зростає (у 2010 – у 2,6 разів, у 2013 – у 2,9, у 2017 – у 4,4), що свідчить про посилення відтворювальної функції заробітної плати. Проте слід зазначити, що сучасний прожитковий мінімум в Україні є заниженим, фахівці вважають, що реальна вартість прожиткового мінімуму в першому кварталі 2017 року була 1600 грн., що у 1,5 разів вище затвердженого його розміру [4, с. 9]. У європейських країнах установлено інше співвідношення між прожитковим мінімумом та мінімальною заробітною платою порівняно з Україною: мінімальна заробітна плата у 2–3 рази перевищує прожитковий мінімум [5, с. 86].

Важливим показником ціни робочої сили є погодинна оплата праці. Її рівень за 2010–2017 роки зріс у 3 рази. Однак порівняння погодинних витрат на оплату праці в Україні та країнах Європейського Союзу свідчить про те, що Україна суттєво поступається за показником ціни робочої сили. Погодинна оплата праці в країнах ЄС у 2010 складала 19,21 євро, у 2012 – 20,32, у 2014 – 21,14, у 2015 – 21,18 [6].

У високорозвинених країнах Європейського Союзу вона була значно більшою. У 2005 році в Бельгії середні витрати на оплату години праці складали 30,73 євро, у Франції – 29,29 . В умовах відкритої економіки низька вартість національної робочої сили зумовлює еміграцію вітчизняних працівників у ті країни, де вища заробітна плата. На це неодноразово вказували провідні українські вчені, зокрема Е. Лібанова [7, с. 25].

Низька вартість робочої сили свідчить, що в Україні оплата праці не пов'язана з концепцією людського капіталу. Згідно з цією концепцією заробітна плата є основною формою доходу на людський капітал, під яким розуміються продуктивні здібності людини, сформовані внаслідок освіти і професійної підготовки, підтримки здоров'я, розвитку мотивації і мобільності. Нагромадження людського капіталу вимагає відповідного зростання заробітної плати. При цьому заробітна плата має бути такою, щоб забезпечити розширене відтворення людського капіталу та мотивацію до його розвитку [8, с. 16]. Дослідження зарубіжних учених свідчать, що в розвинених країнах забезпечується тісний взаємозв'язок між рівнем професійної освіти та рівнем заробітної плати. Зрос-

Таблиця 2

Показники стану оплати праці щодо соціальних гарантій за період 2010–2017 років

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Середньомісячна заробітна плата, грн.	2 273,9	2 678,1	3 092,0	3 333,8	3 627,4	4 444,6	5 571,8	7 104,0
у % до прожиткового мінімуму	261,7	284,6	288,2	290,6	297,8	364,9	404,3	444,0
у % до мінімальної заробітної плати	261,7	284,6	288,2	290,6	297,8	364,9	404,3	222,0
Середньомісячна заробітна плата за відпрацьовану годину, грн.	16,9	18,5	20,2	21,6	22,6	29,2	38,8	50,9
Індекс номінальної заробітної плати, %	117,6	117,7	114,9	107,9	106,0	120,5	123,6	137,1
Індекс реальної заробітної плати, %	110,2	108,7	114,4	108,2	93,5	79,8	109,0	119,1
Мінімальна заробітна плата, грн.	869,0	941,0	1 073,0	1 147,0	1 218,0	1 218,0	1 378,0	3 200,0
Прожитковий мінімум для працездатних осіб, грн.	869,0	941,0	1 073,0	1 147,0	1 218,0	1 218,0	1 378,0	1 600,0

Джерело: розроблено автором за даними [2; 3]

тання заробітної плати відповідно до підвищення кваліфікації стало економічним підґрунтям теорії людського капіталу і знайшло відображення в найбільш поширених підручниках з економічної теорії. Залежність оплати праці від освітньо-кваліфікаційного рівня (тобто від сформованого людського капіталу) посилюється. Л. Гаращенко зазначає, що система оплати праці в європейських країнах спрямована на фактичну кваліфікацію. Працівники одержують фіксовану оплату праці за кваліфікацію, а не за кількість годин, відпрацьованих на робочому місці. Заробітна плата залежить не від дорученої йому роботи, а від тих навичок, яких він набув, та від рівня майстерності. Вищий рівень кваліфікації працівника зумовлює вищий рівень його заробітної плати [9, с. 5].

Ще одна проблема в організації оплати праці в Україні, яка вже частково розглянута в попередньому пункті, виявляється в надмірній диференціації оплати праці за видами економічної діяльності (далі – ВЕД) (табл. 3). Найвища заробітна плата є у сфері інформації та телекомунікацій; професійній, науковій та технічній діяльності; фінансовій та страховій діяльності (1,9–2,1 разів до середнього рівня), у промислових галузях та сфері державного управління. Низька заробітна плата стабільно тримається у сільському господарстві, охороні здоров'я, освіті, діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування.

Якщо у сфері фінансової діяльності у 2014 році заробітна плата у 3,4 рази перевищувала прожитковий мінімум працездатної особи, то в сільському господарстві складала всього 96,5% від нього, у 2015 році ці співвідношення були 4,9 і 1,4 рази відповідно, у 2016 році ця різниця зросла у 5,6 і 1,6 разів відповідно. Максимальний коефіцієнт диференціації оплати праці за КВЕД у 2014 році становив 3,12 рази, у 2015 – 3,10 рази, у 2016 – дещо знизився до 3,0 рази, однак порівняно з 2010 роком він знизився суттєво (був 5,5), що свідчить про поступове вирівнювання ціни робочої сили за сферами економічної діяльності. За період 2013–2016 років за видами економічної діяльності середньомісячна заробітна плата зросла у 1,67 разів, від 3 333,8 гривень у 2013 році до 5 571,8 гривень у 2016.

Досліджуючи показники обсягів заробітної плати, доречно їх аналізувати в контексті заборгованості, що зумовлена кризою платежів в Україні (рис. 1).

Із рис. 1 видно, що обсяги заборгованості за заробітною платою (в розрізі видів економічної діяльності, де А-Сільське, лісове та рибне господарство, Б-Промисловість, В-Будівництво, Г-Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, Д-Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, Е-Тимчасове розміщення й організація харчування, Ж-Інформація та телекомунікації, З-Фінансова та страхова діяльність, І-Операції з нерухомим майном, К-Професійна, наукова та технічна діяльність, Л-Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, М-Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування, Н-Освіта, О-Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, П-Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, Р-Надання інших видів послуг) в Україні суттєво коливаються щомісяця в межах від 2,2 млн. грн. до 1 320 млн. грн. у 2016 році, що стримує підвищення продуктивності праці та знижує мотивацію персоналу. Зауважимо, що найнижчий показник зафіксовано саме наприкінці 2016 року, що пояснюється циклічністю економічних процесів, специфікою видів економічної діяльності, наприклад, закриттям контрактів наприкінці року.

Таблиця 3

Дослідження динамічних змін середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності

КВЕД	2013		2014		2015		2016	
	грн.	% до середнього по КВЕД	грн.	% до середнього по КВЕД	грн.	% до середнього по КВЕД	грн.	% до середнього по КВЕД
Сільське, лісове та рибне господарство	2 344,0	70,3	2 556,0	70,5	3 309,0	74,5	4 195,0	75,3
Промисловість	3 774,0	113,2	3 988,0	109,9	4 789,0	107,7	5 902,0	105,9
Будівництво	2 727,0	81,8	2 860,0	78,8	3 551,0	79,9	4 731,0	84,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	3 049,0	91,5	3 439,0	94,8	4 692,0	105,6	5 808,0	104,2
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	3 582,0	107,4	3 768,0	103,9	4 653,0	104,7	5 810,0	104,3
Тимчасове розміщення й організація харчування	2 195,0	65,8	2 261,0	62,3	2 786,0	62,7	3 505,0	62,9
Інформація та телекомунікації	4 659,0	139,8	5 176,0	142,7	7 111,0	160,0	9 530,0	171,0
Фінансова та страхова діяльність	6 326,0	189,8	7 020,0	193,5	8 603,0	193,6	10227	183,6
Операції з нерухомим майном	2 786,0	83,6	3 090,0	85,2	3 659,0	82,3	4 804,0	86,2
Професійна, наукова та технічна діяльність	4 505,0	135,1	5 290,0	145,8	6 736,0	151,6	8 060,0	144,7
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2 546,0	76,4	2 601,0	71,7	3 114,0	70,1	3 995,0	71,7
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	3 719,0	111,6	3 817,0	105,2	4 381,0	98,6	5 953,0	106,8
Освіта	2 696,0	80,9	2 745,0	75,7	3 132,0	70,5	3 769,0	67,6
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2 351,0	70,5	2 441,0	67,3	2 829,0	63,7	3 400,0	61,0
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3 343,0	100,3	3 626,0	100,0	4 134,0	93,0	4 844,0	86,9
Надання інших видів послуг	2 738,0	82,1	3 361,0	92,7	3 634,0	81,8	4 615,0	82,8
У середньому за КВЕД	3 333,8	100,0	3 627,4	100,0	4 444,6	100,0	5 571,8	100,0

Джерело: розроблено автором за даними [2]

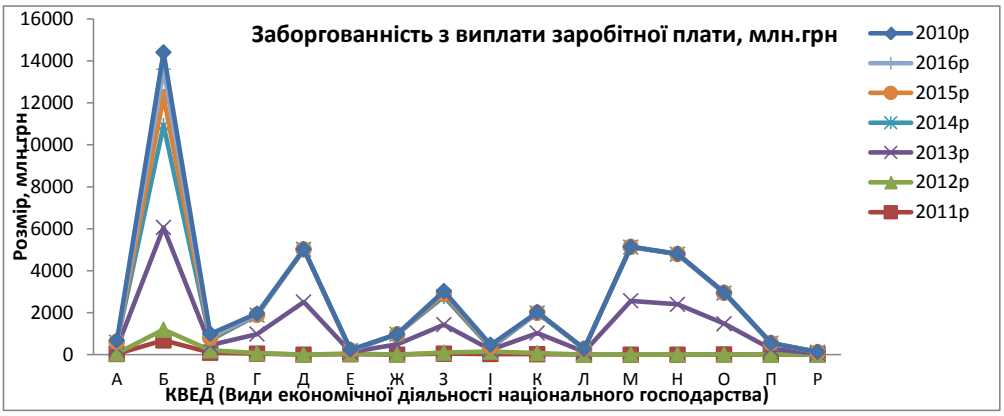


Рис. 1. Динаміка заборгованості з виплати заробітної плати за видами економічної діяльності за період 2010–2016 років

Джерело: розроблено автором за даними [2]

Існує значна частка заборгованості, а саме: 63% у 2016 році зафіксована за економічно активними підприємствами, 35% – за підприємствами-банкрутами, лише 2% – за економічно неактивними підприємствами. Якщо не буде вжито відповідних заходів, то зазначені показники економічно активних підприємств поступово перейдуть до категорії збанкрутілих. Навіть якщо погасити заборгованість остаточно, то інфляція вже знецінила значну частину капіталу.

Найнижчу заборгованість із заробітної плати мають такі галузі національного господарства, як мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність та діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (на рівні 2 млн. грн. на 1 січня наступного року за звітним). Найвищі значення боргів перед найманими працівниками за працю мають такі сфери економіки, як промисловість; будівництво; сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство (на рівні до 1 320 млн. грн. на 1 січня наступного року за звітним).

Аналіз основних тенденцій в організації і ринок оплати праці дає змогу зробити висновок, що в Україні на сучасному етапі не реалізується повною мірою жодна функція заробітної плати, що зумовлено низьким її рівнем, слабкою залежністю від результатів праці, неефективною системою організації оплати праці.

Висновки. Здійснений макроекономічний аналіз стану оплати праці в Україні, на підставі чого узагальнено основні характерні закономірності розвитку досліджуваних показників, які визначалися інфляцією, економічно необґрунтованим підвищенням мінімальної заробітної плати, військовим конфліктом, підвищенням податкового навантаження та рівня соціальних виплат, малоефективним реформуванням у країні на всіх рівнях соціально-економічного розвитку, недовірою до влади та роботодавців, низьким рівнем кваліфікації працівників та небажанням розвиватися й продовжувати навчання.

Важливим завданням держави є регулювання соціально-трудових відносин на різних рівнях господарювання і створення умов для конструктивного соціального партнерства у сфері оплати праці, забезпечення соціального захисту населення, запобігання масовим трудовим конфліктам та задля більш ефективного розв'язання проблем оплати праці в національній економіці і підвищення темпів економічного зростання України.

Список використаних джерел:

1. Павловська Н. Реформування оплати праці як засіб удосконалення управління трудовими ресурсами. Проблеми формування ринкової економіки: міжвід. наук. зб. [Спец. вип. Управління людськими ресурсами. Проблеми теорії та практики]. Київ: КНЕУ, 2001. С. 385–388.
2. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua/.
3. Міністерство фінансів України. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/.
4. Ковальчук Т., Черняк В. Бідність працюючого населення: шляхи подолання. Голос України. 2007. 20 лют. (№ 31). С. 8–12.
5. Кісільова Т. Європейські критерії та українські реалії. Соціальний захист. 2006. № 7. С. 48–49.
6. Статистичні дані Євростата. URL: http://epp.eurostat.ec.europe.eu//portal/.
7. Либанова Э. Ценностные ориентации и социальные реалии украинского общества. Экономика Украины. 2008. № 10. С. 120–136.
8. Антонюк В. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: Моногр.; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2007. 348 с.
9. Гаращенко Л. Запорука гідного життя. Міжнародні та європейські стандарти у сфері оплати праці. Праця і зарплата. 2007. № 33. С. 4–5.

Васюренко Л. В.
Луганский национальный аграрный университет (г. Харьков)

ДИНАМИКА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОПЛАТЫ ТРУДА И БЛАГОСОСТОЯНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме
Статья посвящена критическому анализу показателей, характеризующих существующее состояние организации оплаты труда в национальном хозяйстве за исследуемый период. Рассчитана динамика тенденции отдельных факторов и показатели благосостояния населения страны. Выделены проблемы в социально-трудовых отношениях национальной экономики.
Ключевые слова: организация оплаты труда, государственное регулирование, минимальная заработная плата, социальные гарантии, прожиточный минимум, государственная политика.

Vasurenko L. V.
Luhansk National Agrarian University (Kharkov)

DYNAMICS OF MACROECONOMIC INDICATORS OF PAYMENT AND WELFARE IN UKRAINE

Summary
The article is devoted to a critical analysis of indicators characterizing the current state of the organization of labor remuneration in the national economy for the period under study. The dynamics of individual factors and welfare indicators of the country's population are calculated. Problems in the social and labor relations of the national economy are singled out.
Key words: organization of remuneration of labor, state regulation, minimum wage, social protection, living wage, state policy.

УДК 338.48

Іванов А. М.
Одеський національний економічний університет

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Досліджено сучасні аспекти державного фінансування туристичної сфери України. Виявлено існуючі проблеми фінансування. Запропоновано шляхи фінансового підтримки з боку держави щодо ефективного функціонування туристичної сфери України.
Ключові слова: інституціональне забезпечення, туризм, сфера туризму, державна політика, державне фінансування.

Постановка проблеми. Сьогодні інституціональний механізм фінансування туристичної сфери на державному рівні має дуже велике значення, оскільки туризм (як сфера народного господарства України) займає одне з провідних місць за темпами росту, зайнятістю населення, важливістю з точки зору оновлення виробничих сил країни.

Аналіз сучасного фінансування в туристичній сфері України доводить, що в цій галузі народного господарства існує ціла низка проблем, які потребують своєчасного вирішення з урахуванням новітніх досліджень, досвіду та практики застосування української й зарубіжної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні складники державної політики розвитку туризму на національному, регіональному й місцевому рівнях висвітлено в працях таких учених, як Д. Басюк, В. Герасименко, О. Дурович, І. Зорін, Н. Кабушкін, Т. Каверина, В. Квартальнов, О. Любіцева, М. Мальська, І. Писаревський, М. Поколодна, Т. Ткаченко, В. Цибух. Механізми державної політики у сфері туризму розглянуті у наукових працях таких вітчизняних учених: С. Харічкова, О. Топчієва, Я. Олійника, В. Горлачука, В. Вьюна, О. Бейдика та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні туристична сфера фінансується за остаточним принципом, оскільки багато державотворців уважають, що туризм є похідною, додатковою сферою економіки України, не розуміючи її переваги, світові тенденції росту. Саме тому вважаємо за доцільне розглянути сучасні механізми державного фінансування туристичної сфери України, а також запропонувати ефективні економічні механізми фінансування цієї галузі господарства країни.

Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування та розроблення рекомендацій щодо вдосконалення механізмів фінансування туристичної сфери України в умовах розвитку інституціонального середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансування туристичної сфери в Україні включає такі джерела: доходи державного бюджету, державні гранти, державні замовлення під спеціальні туристичні проекти, надходження від міжнародних фінансових установ, програми допомоги економічному розвитку від міжнародних організацій та фінансових інститутів, а також приватні фінансові надходження. Але головним джере-

© Іванов А. М., 2018

лом державного фінансування туристичної сфери України є державний бюджет України. Однак слід зауважити, що під час аналізу бюджетного фінансування туристичної сфери є велика складність, яка полягає в тому, що туристична сфера чітко не відображена в переліку статей витратної частини державного бюджету України. Оскільки туризм (як сфера господарювання) базується на Законі України «Про туризм» [1], він має більш-менш чіткі механізми державного фінансування (на відміну від рекреації як виду діяльності).

Бюджетні кошти, що виділяються для сфери туризму, спрямовуються на забезпечення підвищення якості та рівня безпеки національного туристичного продукту шляхом розроблення і впровадження стандартів та технічних регламентів у галузі туризму, підготовку та доведення інформації про Україну, її туристичні можливості на міжнародному туристичному ринку та всередині держави, забезпечення ведення обліку та проведення моніторингу туристичних ресурсів шляхом розроблення і ведення реєстрів природних територій курортів, об'єктів відвідувань, туристичної інфраструктури, турагенств і туроператорів, проведення за участю вітчизняних фахівців семінарів, конференцій, засідань за круглим столом із питань туризму та курортів, засідань міжвідомчих двосторонніх, багатосторонніх та міжнародних робочих груп із туризму, здійснення оплати витрат, пов'язаних із відрядженням членів офіційних делегацій держави, експертів, науковців, залучених для організації та участі у міжнародних туристичних виставках, заходах у сфері туризму, конференціях, міжурядових комісіях, у засіданнях міжнародних організацій із метою поширення інформації про Україну та її туристичні можливості на міжнародному туристичному ринку й усередині держави, які проводяться в Україні та за кордоном [2].

Державне фінансування туристичної сфери впродовж 2011–2014 рр. було нестабільним, що пов'язане з постійним процесом інституційних змін у системі органів державного регулювання сфери туризму, а також із впливом фінансової світової кризи та політичною нестабільністю державної влади в Україні. Також на це вплинули і зміни в структурі статей бюджету, за якими передбачено виділення державних бюджетних коштів на туристичну сферу. Так у 2010–2011 рр. основними статтями, пов'язаними з фінансуванням сфери туризму в межах державного бюджету України, були такі: фінансова підтримка розвитку туризму, прикладні розроблення у сфері розвитку культури і туризму, фінансова підтримка створення умов безпеки туристів та розбудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів та магістралей [3].

У 2012 р. [4] в Державному бюджеті України відбулося об'єднання статей бюджету та створення нових. Фінансування здійснювалося за такими статтями: керівництво та управління у сфері туризму та курортів, фінансова підтримка розвитку туризму, створення умов безпеки туристів та розбудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів та магістралей в Україні, прикладні наукові та науково-технічні розроблення, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері розвитку національної транспортної мережі та туризму [4].

На основі дослідження державного бюджетного фінансування туристичної сфери в Україні за 2011–2017 рр. можна зробити такі висновки. У 2011 р. сума бюджетних видатків (порівняно з 2012 р.) була меншою на 5,9 млн. грн. Найпозитивнішим щодо державного фінансування сфери туризму став 2012 р., оскільки державним бюджетом було виділено найбільшу кількість коштів для фінансування туризму – 7 млн. 211 тис. грн. Проте за період 2013–2015 рр. сума видатків була зменшена до 85,6% (5 млн. 718 тис. грн.) (порівняно з 2013 роком) та становила 960,2 тис. грн. у 2015 р. У 2016 р. на фінансування туризму з бюджету було виділено 967,7 тис. грн., а в 2017 році – 1127,34 тис. грн. [3–9].

Структура державного бюджетного фінансування туристичної сфери в 2011–2017 рр. надана в таблиці 1.

Як бачимо з таблиці 1, держава не належним чином здійснює фінансування туристичної сфери, оскільки питома вага бюджетного фінансування туристичної сфери у загальних видатках державного бюджету України за період 2011–2017 рр. є досить незначною. Проблемною залишається ситуація і в сфері розподілу фінансових державних коштів у межах профільних міністерств та органів виконавчої влади, що здійснюють державне регулювання туризму. Як бачимо з таблиці 1, частка державних видатків у межах міністерств на туристичну сферу, на наш погляд, є дуже незначною і не відповідає реальним вимогам розвитку туристичної сфери в Україні (2011 р. – 0,02%, 2012 р. – 0,64%, 2013 р. – 0,53%, 2014 р. – 0,31%, 2015 р. – 0,023%, 2016 – 0,031%, 2017 – 0,08%). Ці цифри підтверджують нашу думку про те, що поєднання державного регулювання сфери туризму з іншими сферами та галузями господарства України призводить до того, що більша частка державних коштів розподіляється не на туризм, а на інші сфери (культуру, транспорт, спорт і т.д.).

Таблиця 1

Структура державного бюджетного фінансування туристичної сфери України в 2011–2017 рр.

Роки	Видатки державного бюджету України, тис. грн.	Бюджетне фінансування туристичної сфери		Бюджетне фінансування профільного міністерства, тис. грн.	Державні видатки на центральний орган виконавчої влади (служба, агентство, департамент)	
		тис. грн.	частка, %		тис. грн.	частка, %
2011	342690347,50	1294,93	0,0003	2117263,0	433,83	0,02
2012	413605316,00	7211,7	0,0017	1045827,9	6765,9	0,64
2013	372282634,50	6677,8	0,0018	1201410,5	6370,9	0,53
2014	384597377,30	3560,1	0,0009	1135305,7	3544,8	0,31
2015	516980130,30	960,2	0,00015	4203090,8	960,2	0,023
2016	489348000,0	967,7	0,00020	3328800,0	1016,9	0,031
2017	566641000,0	1127,34	0,00020	3397200,0	2692,1	0,08

Джерело: [3–9]

Важливим інструментом фінансового забезпечення туристичної сфери є система її оподаткування. Із 2010 р., коли був прийнятий новий Податковий кодекс України, та з 2014 р. (після прийняття Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» [10]) сучасна система оподаткування суб'єктів туристичної діяльності суттєво змінилася. Сучасне податкове навантаження, туристичної сфери склало 7 загальнодержавних та 4 місцевих податки і збори. У Податковому кодексі України було введено новий вид місцевого збору – туристичний, який дав можливість суб'єктам господарювання заробляти гроші від платників збору (громадян України, іноземців, осіб без громадянства, які прибувають на певну територію й отримують послуги з тимчасового проживання (ночівлі)). Цей туристичний збір носить необов'язковий характер щодо його стягнення і встановлюється місцевими органами влади. Ставка туристичного збору встановлюється у розмірі від 0,5% до 1% до бази справляння збору. А базою справляння є вартість усього періоду проживання (ночівлі) в місцях, визначених підпунктом 5.1 статті 268 [11] за вирахуванням податку на додану вартість.

На наш погляд, запровадження державою туристичного збору є важливим етапом щодо розвитку туристичної інфраструктури територіальних громад, що сприятиме кращому задоволенню туристичних потреб населення.

Важливим складником фінансування сфери туризму в Україні є залучення інвестицій та створення й проведення ефективної державної інвестиційної політики. Інвестиційна активність в Україні останнім часом характеризується надзвичайно високою нестабільністю за різними критеріями свого прояву.

Динаміка обсягів інвестицій у туристичну сферу за період з 2010 по 2017 рр. мала різні тенденції розвитку. У 2012 р. обсяги інвестицій в основний капітал туристичної сфери становили 5 702 млн. грн., що на 3 027 млн. грн. більше ніж у 2010 р. Після зростання показників, що спостерігались у період з 2010 по 2012 рр., відбулося зниження обсягів інвестування в цю сферу у 2013 р. на 10,3%. У 2017 р. обсяги інвестицій в основний капітал туристичної сфери склав 6 801 млн. грн., що є найбільшим досягненням за досліджуваний період. Динаміка частки інвестицій у туристичну діяльність від загального обсягу інвестицій в сферу послуг у 2017 р. складала 6,1%, у 2013 р. – 5,3%, 2012 р. – 4,5%, 2011 р. – 3,1%, 2010 р. – 3%. Як бачимо, найкращий показник, починаючи з 2010 по 2017 рр., у 2017 р. – 6,1%. Ці дані свідчать про недостатній рівень інвестування туристичної сфери. Як приклад, питома вага інвестицій у діяльність транспорту і зв'язку за цей період в усі роки була значно більшою і коливалась від 19% у 2013 р. до 26% у 2012 р.

Важливим чинником розв'язання проблем фінансування сфери туризму в державі є залучення іноземних інвестицій. Сьогодні система міжнародного інвестування туристичної сфери України забезпечується з боку світових організацій і установ, головною з яких є ВТО, а також з боку приватного сектора. За період 2009–2017 рр. обсяги прями іноземних інвестицій в економіку України мали позитивну тенденцію росту (таблиця 2).

Як видно з таблиці 2, у 2017 р. загальний обсяг іноземних інвестицій складав 62 134,1 млн. дол. США, що на 55% більше показника 2009 р. Дані таблиці 2 свідчать про те, що, незважаючи на зростаючу динаміку залучення іноземних інвестицій у сферу туризму з 2009 по 2017 рр., питома вага обсягів інвестування відображала динаміку падіння. Ситуація свідчить про недосконаліть проведення інвестиційної політики в державі та необхідність удосконалення механізмів інвестування туристичної сфери в Україні.

Проте необхідно зазначити, що залучення іноземних інвестицій та фінансової допомоги не повинно перейти в головне та майже єдине джерело інвестиційних надходжень.

Вагоме значення в інвестиційному процесі повинна відігравати держава. Серед основних видів державних інвестицій у туризм можна визначити такі: зниження ціни інвестицій у державні туристичні проекти; оренда землі за ціною, яка нижча, ніж ринкова; податкові пільги, захист від подвійного оподаткування за допомогою затвердження договору з іншими державами; зниження митних тарифів; прямі субсидії або надання гарантій на інвестиції з метою залучення іноземних інвесторів. Важливим завданням інвестиційної політики держави має бути відбір найбільш вагомих та цінних туристичних проектів.

Серед основних недоліків забезпечення процесу регулювання державою інвестиційної туристичної діяльності є:

– відсутність чіткого визначення того, чим є державний туристичний інвестиційний проект (наприклад, визначення терміна «туристичний кластер»);

– відсутність чіткого зв'язку між державними туристичними інвестиційними проектами і стратегіями розвитку сфери на загальнодержавному та регіональному рівнях;

– відсутність ефективного оцінювання інвестиційних проектів і процедур їх аналізу.

Результатом цих недоліків є мала кількість офіційно створених та функціонуючих туристичних кластерів в Україні (9) [12, с. 48].

Аналіз сучасної інституційної структури підготовки та відбору державних туристичних інвестиційних проектів дає підстави зазначити, що цей процес має багато етапів, відзначається складністю інституційного забезпечення й потребує координації та узгодження дій різних органів державної влади, а найголовніше – законодавчого їх

Таблиця 2

Показники прямих іноземних інвестицій в рекреаційно-туристичну сферу за 2009–2017 рр.

Роки	2009	2010	2011	2012	2013	2015	2017	Зміни за 2009–2017 рр., %
Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України,млн. дол. США	40026,8	44708	49362,3	54462,4	58156,9	60124,1	62134,1	+45
Обсяг прямих іноземних інвестицій в туристичну сферу, млн. дол. США	954,9	1041,8	1071,5	1198,4	1073,1	1199,3	1201,1	+26,0
Питома вага, %	2,4	2,3	2,2	2,2	1,84	2,0	1,9	-0,5

Джерело: [3–9]

визнання та процесу оформлення (щоб більша частина з них не була громадськими об'єднаннями).

Також слід зазначити, що інвестування туризму – ризикований вид діяльності, оскільки ця сфера є чутливою до багатьох змін: соціальних, економічних, політичних, кліматичних, екологічних тощо, які можуть призвести до зменшення надходжень від туристів до державного та місцевих бюджетів. Тому держава, проводячи політику щодо залучення інвестицій у туристичну сферу, повинна застосовувати набагато більше зусиль та інструментів, ніж в інших галузях та секторах економіки.

Туристична сфера має прямий вплив на соціально-економічний розвиток нашої держави. Його можна характеризувати і як результат вкладання грошей туристами в туристичні підприємства, матеріально-технічне забезпечення працівників туристичної сфери, створення нових робочих місць тощо.

Таким чином, туристична сфера України має суттєвий вплив (прямий і опосередкований) на розвиток національної економіки, а саме: створює умови для збільшення національного доходу країни, рівня зайнятості населення, надходжень до місцевих і державного бюджетів, а також стимулює інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання та здійснює вагомий вплив на багато секторів і галузей країни та її регіонів.

Висновки. Проведений аналіз економічних механізмів державної туристичної політики України засвідчує необхідність розроблення та активнішого впровадження сучасних механізмів фінансового сприяння (пільгове кредитування, цільові державні субсидії та дотації, залучення можливості міжнародних організацій і фондів тощо).

Аналіз механізмів державного фінансування туристичної сфери України доводить ідею створення єдиного профільного міністерства щодо державного регулювання цієї сфери. Завдяки цьому туризм отримував би бюджетне фінансування не за остаточним принципом.

Необхідно вдосконалити механізм справляння туристичного збору, а також норми законодавства, що регулюють зазначені відносини.

Необхідно податкові надходження використовувати важливим складником фінансового регулювання туристичної сфери, тобто створювати сприятливі умови щодо оподаткування суб'єктів туристичної діяльності, наприклад, шляхом зменшення ставки податків на прибуток і додану вартість, також потрібно щодо них частіше застосовувати систему бюджетних трансфертних платежів (дотації, субвенції, субсидії).

Недосконаліть проведення інвестиційної політики в державі виявляє необхідність удосконалення механізмів інвестування туристичної сфери в Україні на основі розроблення основних напрямів державного регулювання інвестиційної діяльності та визначення потенційних джерел інвестиційної політики в туристичній сфері.

Необхідне термінове розроблення пропозицій щодо вдосконалення інституційної структури підготовки та відбору державних туристичних інвестиційних проектів в Україні.

Таким чином, у туристичній сфері існує ще багато невирішених проблем. Зазначені проблеми необхідно вирішувати через створення єдиної системи державної координації туристичної сфери й розроблення ефективної та послідовної державної політики щодо досліджуваної сфери. Також необхідно створити нову державну стратегію розвитку туристичної сфери в Україні, яка повинна спиратися на досвід світових організацій та країн.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про туризм»: редакція від 28.06.2015 р. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1282-15.
2. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки розвитку туризму, створення умов безпеки туристів, розбудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів та магістралей в Україні: Постанова Кабінету Міністрів 217 України від 7 березня 2012, №241. URL: http://zakon2.rada.gov.ua
3. Про Державний бюджет України на 2011 рік: Закон України від 23.12.2010, №2857–VI. Урядовий кур'єр. 30 грудня 2010 р. № 246.
4. Про Державний бюджет України на 2012 рік: Закон України від 22.12.2011, №4282–VI. Урядовий кур'єр. 29 грудня 2011 р. № 224.
5. Про Державний бюджет України на 2013 рік: Закон України від 06.12.2012, №5515–VI. Урядовий кур'єр. 18 грудня 2012 р. № 233.
6. Про Державний бюджет України на 2014 рік: Закон України від 16.01.2014, №719–VII. Урядовий кур'єр. 21 січня 2014 р. № 11.
7. Про Державний бюджет України на 2015 рік: Закон України від 29.12.2015, №80–VIII. Урядовий кур'єр. 4 лютого 2015 р. № 20.
8. Закон України «Про державний бюджет України на 2016 рік. Відомості Верховної Ради, 2016, № 5». URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/928-19
9. Закон України «Про державний бюджет України на 2017 рік. Відомості Верховної Ради. 2016, № 3». URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1801-19
10. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України: Закон України від 31.07.2014 №1621-VII. Відомості Верховної Ради України. 26 вересня 2014 р. № 39.
11. Словник рекреаційних термінів / укладач С. Бєляєва. Київ: ВЦ «Академія», 2011. 184 с.
12. Іванов А. Особливості управління рекреаційно-оздоровчими підприємствами в системі туристичного кластеру. Бізнес-навігатор: Науково-виробничий журнал. 2011. № 1 (23). С. 47–51.

Иванов А. Н.
Одесский национальный экономический университет

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ

Резюме
Исследованы современные аспекты государственного финансирования туристической сферы Украины. Выявлены существующие проблемы финансирования. Предложены пути финансовой поддержки со стороны государства с точки зрения эффективного функционирования туристической сферы Украины.
Ключевые слова: институциональное обеспечение, туризм, сфера туризма, государственная политика, государственное финансирование.

Ivanov A. M.
Odessa National Economic University

INSTITUTIONAL PROVIDING OF STATE FINANCING OF THE TOURIST SPHERE OF UKRAINE

Summary
The modern aspects of state financing of the tourist sphere of Ukraine are investigated. The existing problems of financing are detected. The ways of financial support from the state point of view of effective functioning of the tourist sphere of Ukraine are suggested.
Key words: institutional providing, tourism, sphere of tourism, state policy, state financing.

УДК 338.436:334.722.24

Коломієць С. А.
Харківський національний аграрний університет імені В. В Докучаєва

СІМЕЙНІ ФЕРМИ ЯК НАПРЯМ ОПТИМІЗАЦІЇ КООПЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ

У статті розкрито проблеми розвитку особистих селянських господарств як найчисельніших представників сімейного типу господарювання в агропромисловому виробництві України. Розглянуто та визначено сутність поняття «сімейна ферма». Проведено аналіз сучасного стану та особливостей господарювання сімейних ферм в Україні та регіонах країни. Обґрунтовано пропозиції щодо розвитку сімейних ферм в Україні.
Ключові слова: сімейні ферми, кооперативні відносини, агропромислове виробництво, особисті селянські господарства.

Постановка проблеми. У сучасних умовах кооперативні відносини розвиваються в складних умовах економічного і громадського життя суспільства. Вагома роль у забезпеченні населення України продукцією сільського господарства належить до діяльності особистих селянських господарств, але прагнення України мати зв'язки з продовольчим ринком Європейського Союзу передбачає більш якісний рівень сільськогосподарської продукції. Особисті селянські господарства, як підкреслюють деякі науковці, є найчисельнішими представниками сімейного типу господарювання в аграрному секторі економіки України, які є не лише основним джерелом відтворення українського етносу, а й забезпечують вагому частку у виробництві сільськогосподарської продукції, дозволяють отримувати додатковий дохід членам селянських сімей та створюють додаткові ефекти у державі. Тому виникла об'єктивна необхідність забезпечення створення правових, економічних та соціальних передумов трансформації в сімейні фермерські господарства [1, с. 1]. Найбільш реальним шляхом задоволення таких вимог у галузі тваринництва є створення сімейних ферм, які б відповідали європейським стандартам. Основним напрямом виробництва на сімейній ферми є виробництво тваринницької продукції, насамперед молока, яловичини, свинини, баранини, м'яса птахів та яєць тощо. Тому особисті селянські господарства мають об'єднуватись у сільськогосподарські кооперативи на засаді сімейних ферм, але снує багато причин, за якими кооперативні відносини поки що не отримали достатнього розвитку серед українських товаровиробників.

Із метою об'єднання особистих селянських господарств у сімейні ферми, які б відповідали європейським стандартам якості, необхідно створити відповідні умови, які б спонукали їх до добровільного включення в цей процес. Окрім створення сімейних ферм самих по собі, слід думати і про об'єднання у сільськогосподарські кооперативи. У зв'язку зі змінами в економічному просторі країни проблеми господарювання та напрями оптимізації розвитку сімейних фермерських господарств в Україні набули актуальності й потребують удосконалення та дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними і практичними проблемами організації сімейних ферм займались такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як К. Албоу, Д. Аллен, О. Бородіна, Е. Галдіано-Гомес, В. Заєць, М. Кропивко, Ю. Лупенко, П. Макаренко, М. Малік, І. Прокопа, О. Шпичак, М. Шульський, К. Феррас-Сексто, В. Юрчишин та багато інших. Праці науковців присвячені проблемам розвитку різних форм аграрного господарювання в Україні та світі.

© Коломієць С. А., 2018

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо дослідженими залишаються питання розвитку сімейного фермерства та кооперативних відносин у агропромисловому виробництві. Так, О. Томілін вважає, що пріоритетним напрямом розвитку аграрного виробництва є формування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів із метою виведення аграрного сектора економіки з кризового стану [2, с. 40].

Метою статті є оцінка сучасного стану, особливостей господарювання та визначення перспектив розвитку сімейних ферм в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільськогосподарське виробництво, як правило, потребує локалізованих знань, гнучкості й здатності швидко адаптуватись до змін в економічному просторі, мобільно реагувати на них, а це є сильними сторонами сімейного бізнесу, сімейних фермерських господарств. Успішний розвиток національної економіки неможливий без урахування світового досвіду, який показує, що основу аграрного сектора країн із розвинутою ринковою економікою становлять сімейні ферми. У світі немає єдиного визначення поняття «сімейна ферма». Так, деякі вчені-економісти вважають, що «сімейна ферма – це виробництво, яким керує фермерська сім'я, навіть за умови, що на ньому працюють наймані робітники» [3, с. 25]. Л. Малік наголошує на тому, що сімейну ферму слід розглядати формою сільськогосподарського виробництва, яка заснована на сімейній організації праці та спрямована на задоволення потреб селянської родини, а також отримання доходів від реалізації виробленої продукції [4, с. 506]. На думку М. Кропивко, сімейні ферми, які утворюються на базі особистих селянських господарств, створюються з метою ведення товарного виробництва у цій формі господарювання. Особливістю ведення господарської діяльності на цих фермах є використання праці членів селянської родини, зокрема неповнолітніх, і розподіл доходу відповідно до вкладу кожного члена родини, які є рівноправними власниками усього виробництва [5, с. 293]. Для різних країн у правовому полі використовуються різні визначення, які базуються на долі власної праці фермера, на легальному статусі власника, на кількості землі в обробленні, на праві власності на землю та успадкуванні. Це залежить від того, яку головну роль таким фермам відводить політика тієї або іншої країни. На нашу думку, сімейну ферму треба визначати формою підприємницької діяльності з метою організації товарного виробництва та задоволення особистих потреб сільського населення. Ця форма, яка утворюється на базі особистих селянських господарств, залежно від площі використовуваної землі та обсягу реалізованої продукції може функціонувати як зі створенням, так і без створення юридичної особи членами особистих селянських господарств. Отже, сімейна ферма – це традиційна селянська родина, яка здійснює господарську діяльність із товарного виробництва сільськогосподарської продукції, головним завданням якої є ведення товарного виробництва з використанням праці членів селянської родини. Основним напрямом створення та функціонування сімейної ферми є виробництво тваринницької продукції (молоко, яловичина, свинина, баранина, м'ясо птиці, виробництво яєць тощо). На нашу думку, створення сімейних фермерських господарств – це одна з основних реформ аграрного сектора економіки на шляху економічного зростання країни. Сучасний аграрний розвиток країн світу не виключає, а передбачає використання потенціалу сімейних фермерських господарств не лише як виробників продовольчої продукції, а й як носіїв сільського способу життя [6, с. 49]. Якщо поглянути на вагу сімейних ферм у сільському господарстві Євросоюзу, то вона надзвичайно велика: близько 85% усіх ферм Європейського Союзу є сімейними фермами, вони обробляють понад 70% усіх сільськогосподарських земель. За технологічним рівнем розвитку та часткою власної праці родини ферми також відрізняються. У більшості країн світу основними визначальними ознаками господарств населення є форма сільськогосподарського виробництва, основу якої становить праця громадян і членів їхніх сімей, приватна власність на засоби виробництва, а також право власності, володіння чи оренди земельною ділянкою; тісний зв'язок, пов'язаний із суспільним виробництвом, а також додаткове джерело доходів сім'ї; споживчий характер господарювання, оскільки вироблена в господарстві продукція споживається безпосередньо виробником; можливість реалізації надлишків сільськогосподарської продукції на місцевих ринках, через організацію споживчої кооперації, а також продаж іншим юридичним чи фізичним особам [7, с. 234–236]. На нашу думку, цим критеріям відповідає така форма підприємницької діяльності, як сімейна ферма, членами якої є подружжя, близькі родичі (батьки, діти, усиновителі, усиновлені, повнорідні та неповнорідні брати і сестри, дідусі, бабусі, онуки) та інші особи, які спільно ведуть господарство. Як правило, сімейна ферма має невеликі розміри та виконує завдання соціального спрямування: працевлаштування сільського населення та підтримання життєздатності сільських громад [8]. Учасники регіональної конференції країн Європи, присвяченої міжнародному року сімейних фермерських господарств у Європі і Центральній Азії, стверджують, що в усіх країнах сімейні фермерські господарства виступають основним роботодавцем сільськогосподарської галузі й великий відсоток сільського населення залежить від них, як від джерел засобів до існування [9]. Сімейні фермерські господарства належать до найменш досліджених суб'єктів перехідної економіки України. Проте не викликає сумнівів, що саме вони грають роль стабілізатора господарської системи, виконуючи свої традиційні функції споживання, заощадження, інвестування та відтворення робочої сили. Показники розвитку особистих селянських господарства України останнім часом, з одного боку, відображають погіршення соціально-економічного стану, з іншого – підкреслюють життєздатність і суттєвий потенціал цього сектора. Пріоритет розвитку сільських територій має залишатись важливим елементом соціально-економічних реформ в Україні й надалі. Тому, на нашу думку, необхідно на державному рівні визнати сімейні ферми основними виробниками продовольства, підняти авторитет у суспільстві, надати підтримку в фінансовому та соціальному аспектах, створивши передумови для відродження українського села. Система економічних взаємовідносин в умовах міжгосподарської кооперації та агропромислової інтеграції розглядається не зв'язком, а сукупністю організаційно-економічних заходів, що забезпечують підприємствам необхідні умови ефективного впливу економічного механізму через договірні відносини на подальший розвиток міжгосподарських зв'язків [10, с. 373]. Формування інтегрованих структур на засадах кооперативних відносин в агропромисловому виробництві дозволяє стверджувати, що стратегічним напрямом

розвитку галузі має стати стимулювання розвитку такої форми інтеграції, як створення кооперативів, особливо обслуговуючих. Це відкриває широкі можливості для невеликих, насамперед сімейних ферм, для доступу до фінансових ресурсів банківської системи та програм державної фінансової підтримки з метою розвитку інфраструктури сільськогосподарського виробництва. При цьому державна політика має сприяти доступу кооперативів до кредитування, виходу на ринки, доступу до програм громадських робіт, інших загальносуспільних програм. Можна істотно змінити положення в агропромисловому виробництві шляхом об'єднання зусиль виробників сировини, виробництв з перероблення та збуту продукції, торгівлі, фінансових та обслуговуючих структур у взаємозацікавленій роботі. Сфера зі зберігання, перероблення та збуту сільськогосподарської продукції характеризується розбалансуванням економічних зв'язків між сільським господарством і промисловими галузями [11, с. 56]. На думку автора, ефективний розвиток кооперативних економічних відносин можна досягти за умови повної інтеграції двох великих галузей: рослинництва і тваринництва та промислового перероблення. Таке поєднання гарантуватиме економічну сталість підприємств агропромислового виробництва, надійність та суттєві переваги в умовах дефіциту ресурсів.

Визначаючи роль селянських господарств в аграрному секторі економіки України, нами пропонується надати характеристику особистих селянських господарств України за період 2013–2018 рр. у таблиці 1.

Згідно з даними таблиці 1, у сільських населених пунктах, що знаходяться в підпорядкуванні сільських, селищних і міських рад, станом на 1 січня 2018 р. зареєстровано 4,0 млн. особистих селянських господарств. За останні шість років кількість особистих селянських господарств зменшилася на 270,1 тис. одиниць. Членам цих господарств надано земельні ділянки з цільовим призначенням «для ведення особистого селянського господарства». У їхньому користуванні й володінні знаходиться 6 175,6 тис. га земельних ділянок. Через реалізацію особистого інтересу кожного селянина ресурсний потенціал особистих селянських господарств використовується більш раціонально (ніж у суспільному секторі).

Відобразимо особисті селянські господарства за регіонами України станом на 1 січня 2016 р. (таблиця 2).

Як ми бачимо, до найбільш розвинених регіонів України щодо кількості особистих селянських господарств належать такі області: Вінницька, яка складає 6,9%, Львівська (6,9%), Івано-Франківська (6,3%), Київська (5,7%), Закарпатська (5,6%), Хмельницька (5,2%), Черкаська (5,0%) та Полтавська (4,8%). Але найменша кількість особистих селянських господарств нами визначена у Луганській (1,1%), Донецькій (1,9%), Миколаївській (2,0%) та Херсонській (2,1%) областях. Україна володіє значним земельним потенціалом, рівень використання якого впливає на стан усієї економічної системи. У 2016 р. площа земельних ділянок, які знаходяться у власності чи користуванні особистих селянських господарств України, становить 6 307,2 тис. га, зокрема для ведення особистого селянського господарства 2 603,3 тис. га, що складає 41,3% від загальної кількості в Україні. У Дніпропетровській області зосереджено 6,8% від усіх площ земельних ділянок України, у Запорізькій – 6,4%, а найменше – у Луганській (1,9%) та Сумській (2,3%) областях. Згідно з наведеними даними (табл. 2), сільськогосподарські землі в Україні використовуються не досить ефективно. Для підвищення продуктивності землі необхідно створити більш досконалий механізм охорони землі, який стимулював би сільськогосподарських виробників до дбайливішого використання та збереження землі (як основного засобу виробництва). На нашу думку, доцільно, щоб держава встановила для сільськогосподарських виробників матеріальну відповідальність за погіршення якісних характеристик земельних ділянок.

Проте необхідно зазначити, що особисті селянські господарства не є перспективним і конкурентоспроможним типом господарювання, вони обмежені в земельних, трудових, фінансових, матеріально-технологічних ресурсах, державній підтримці; мають споживчий характер. Особисті селянські господарства неспроможні самостійно виходити на організований ринок, бо нема законних підстав щодо укладання з ними договорів. Отже, необхідно переформовувати особисті селянські господарства в сімейні фермерські господарства, оскільки вони грають значну роль у виробництві сільськогосподарської продукції та залишаються стабілізуючою ланкою господарювання. До речі, європейські виробники сільськогосподарської продукції є юридичними особами, працюючи в чітко регламентованому правовому полі. На нашу думку, необхідно завершити формування нормативно-правової бази функціонування сімейного фермерського господарювання та провадити цілеспрямовану сільськогосподарську державну політику в селі щодо підвищення ефективності господарювання. Ми вважаємо, що вихід із ситуації, яка склалась у агропромисловому виробництві, бачиться в розробленні та реалізації таких заходів: необхідно узаконити сімейне фермерське

Таблиця 1

Основні характеристики особистих селянських господарств України у 2013–2018 рр.

Показники	Роки						Зміни (+/–) 2018 р. до 2013 р.
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Кількість господарств, тис. од.	4301,8	4241,6	4136,8	4108,4	4075,2	4031,7	–270,1
Площа земельних ділянок, тис. га	6501,0	6445,8	6296,5	6307,2	6268,0	6175,6	–325,4
зокрема з цільовим призначенням, тис. га							
для будівництва, обслуговування будинку, будівель	828,7	820,7	805,1	803,1	799,7	793,3	–35,4
для ведення особистого селянського господарства	2717,1	2692,0	2604,5	2603,3	2580,9	2551,3	–165,8
для ведення товарного виробництва	2884,1	2858,0	2820,2	2837,1	2818,9	2799,3	–84,8
із них узятих в оренду	337,3	318,1	312,1	316,9	338,5	330,2	–7,1

Джерело: розраховано автором за даними [12]

Таблиця 2

Особисті селянські господарства за регіонами України станом на 1 січня 2016 р.

Найменування територіальної одиниці	Кількість господарств, тис. од.	Площа земельних ділянок, тис. га	зокрема для ведення особистого селянського господарства, тис. га
Україна	4108,4	6307,2	2603,3
Вінницька	282,6	294,7	144,5
Волинська	152,2	329,5	228,9
Дніпропетровська	172,9	426,8	96,9
Донецька	79,6	185,8	55,4
Житомирська	187,2	196,0	98,0
Закарпатська	229,3	219,8	80,2
Запорізька	124,7	401,6	109,6
Івано-Франківська	259,8	243,9	149,9
Київська	233,6	195,8	93,3
Кіровоградська	125,9	307,7	89,9
Луганська	45,2	116,8	32,2
Львівська	282,5	319,3	161,7
Миколаївська	80,3	310,7	66,6
Одеська	179,6	381,8	121,5
Полтавська	196,6	284,0	142,6
Рівненська	180,5	310,9	128,0
Сумська	133,6	146,7	90,3
Тернопільська	185,6	238,3	146,6
Харківська	142,7	288,0	90,2
Херсонська	87,2	356,9	92,7
Хмельницька	212,9	214,2	115,2
Черкаська	204,2	186,6	99,6
Чернівецька	176,3	191,0	76,2
Чернігівська	153,4	160,4	93,3

Джерело: розраховано автором за даними [12]

господарство (як особливу форму господарювання на землі) без набуття ним статусу юридичної особи чи фізичної особи підприємця; забезпечити гарантований доступ сімейних фермерських господарств до земельних та природних ресурсів, ринків, фінансів, технологій, знань, досвіду зарубіжних країн, професійного навчання; забезпечити доступ сімейним фермерським господарствам до державної підтримки нарівні з великими сільськогосподарськими підприємствами; надати фінансову підтримку сімейним фермерським господарствам за рахунок державних централізованих капіталовкладень і місцевих бюджетів.

Із метою зменшення величини ризику діяльності сільськогосподарських підприємств та підвищення фінансової стійкості необхідно раціонально поєднувати ступінь спеціалізації та диверсифікації, а сільськогосподарським товаровиробникам доцільно організовувати виробництво такої продукції, робіт, послуг, оплата яких під час реалізації буде обов'язково проводитись лише грошовими коштами [13, с. 227]. Таке поєднання спеціалізації з диверсифікацією агропромислового виробництва дасть змогу сімейним фермерським господарствам більш ефективно впливати на ринок та підвищити ефективність виробництва.

Висновки. Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що процес формування сімейного фермерського господарювання в Україні – найефективнішої форми господарювання в селі, на наш погляд, може розглядатись тільки через інституційний розвиток сільського господарства. Сімейні ферми необхідно розглядати одним із напрямів оптимізації кооперативних відносин в аграрній сфері економіки країни. Створення мережі сімейних фермерських господарств дасть можливість підвищити здатність до самостійного господарювання та поліпшення дієвості сільськогосподарської обслуговуючої кооперації; вирішити важливі завдання щодо зайнятості сільського населення шляхом створення додаткових робочих місць. Диверсифікація агропромислового виробництва дасть змогу діяльності ферм сімейного типу більш ефективно впливати на ринок, зменшити величину ризику діяльності, підвищити ефективність виробництва, забезпечити продовольчу й екологічну безпеку та добробут сільського населення.

Список використаних джерел:

1. Бородіна О., Прокопа І. Сімейні фермерські господарства: проблеми формалізації. Дзеркало тижня. Україна. 2014. 03 жовтня. С. 1. URL: http://gazeta.dt.ua/ariculture/simeynifermerski-gospodarstva-problemi-formalizaciyi-_.html.
2. Томілін О. Обслуговуюча кооперація – один із проявів вертикальної інтеграції при міжгалузевій взаємодії. Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2012. 10 (36). Тернопіль, 2012. С. 39–43.
3. Збарський В. Особисті селянські господарства у формуванні продовольчої безпеки України. Економіка АПК. 2012. № 2. С. 22–27.
4. Малік Л. Особливості та тенденції розвитку сімейних ферм в Україні економіки. Глобальні та національні проблеми економіки, 2015. № 8. С. 505–509.
5. Кропивко М. Особливості перетворення господарств населення у сімейні ферми. Сталий розвиток економіки. 2013. № 5. С. 292–299.

6. Кулинич П. Сімейні фермерські господарства у виробничій інфраструктурі сільських територій України: правові проблеми створення та діяльності. Актуальні проблеми екологічних, земельних та аграрних правовідносин: теоретико-методологічні й прикладні аспекти: Матеріали «круглого столу», Харків / За ред. А. Гетьмана. Харків, 2014. С. 47–50.
7. Кузьмич И. Личные подсобные хозяйства: проблемы правового регулирования. URL: www.law.bsu.by/pub/25/Kuzmich_2.doc.
8. Матеріали до обговорення проекту Закону України «Про ринок земель». URL: www.myland.org.ua.
9. Матеріали регіональної конференції Європи, присвяченої міжнародному року сімейних фермерських господарств у Європі і Центральній Азії. URL: http://www.fao.org/docrep/meeting/030/mj624r.pdf.
10. Томілін О. Формування міжгалузевих зв'язків як один із чинників утворення міжгалузевих відносин в аграрній сфері економіки. Вісник соціально-економічних досліджень: Збірник наукових праць / гол. ред. Звєрков М. Одеса: Одеський національний економічний університет, 2012. № 4(47). С. 372–377.
11. Томілін О. Формування міжгалузевих зв'язків на сучасному етапі розвитку аграрного сектора економіки. Вісник Сумського національного аграрного університету: Науковий журнал. 2012. № 11(54). С. 55–59.
12. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.
13. Томілін О. Диверсифікація аграрного виробництва як напрям оптимізації міжгалузевих відносин. Матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Формування конкурентоспроможної економіки: теоретичні, методичні та практичні засади». Ч. 2. Тернопіль: Крок, 2012. С. 226–228.

Коломиец С. А.
Харьковский национальный аграрный университет
имени В. В. Докучаева

СЕМЕЙНЫЕ ФЕРМЫ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ОПТИМИЗАЦИИ КООПЕРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Резюме
В статье раскрыты проблемы развития личных крестьянских хозяйств как многочисленных представителей семейного типа хозяйствования в агропромышленном производстве Украины. Рассмотрена и определена сущность понятия «семейная ферма». Проведен анализ современного состояния и особенностей хозяйствования семейных ферм в Украине и регионах страны. Обоснованы предложения по развитию семейных ферм в Украине.
Ключевые слова: семейные фермы, кооперативные отношения, агропромышленное производство, личные крестьянские хозяйства.

Kolomiyets S. A.
Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchayev

FAMILY FARMS AS A DIRECTION OF OPTIMIZATION OF COOPERATIVE RELATIONS IN AGROINDUSTRIAL PRODUCTION

Summary
The paper reveals the problems of the development of private farms as the most numerous representatives of the family type of farming in the agroindustrial production of Ukraine. The essence of the concept "family farm" is considered and defined. An analysis of the current state and peculiarities of managing family farms in Ukraine and regions of the country was carried out. Proposals for the development of family farms in Ukraine have been substantiated.
Key words: family farms, cooperative relations, agroindustrial production, private farms.

УДК 338.021

Мельник Ю. М.
Одеська національна академія харчових технологій

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО МАКРОЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті запропоновано дослідження теоретичних аспектів державного інституційного забезпечення економічного зростання національного макроекономічного середовища. Визначені базові концепції держави з питань регулювання національної економіки. Для вирішення негативних тенденцій у національному макроекономічному середовища досліджено інструментарій стратегічного розвитку країни. Запропоновано застосування концепції сервісної держави. Досліджено місію держави, яка деталізує статус країни і забезпечує цільові стратегічні орієнтири для розвитку. Розглянуті внутрішні і зовнішні суспільні функції державних інституцій.
Ключові слова: економічне зростання, макроекономічне середовище, національна економіка, глобалізація, державне регулювання, функції держави.

Проблема дослідження. Підвищення якості розвитку національної економіки в умовах трансформації та глобалізації є пріоритетним принципом суспільного розвитку макроекономічного середовища України. За рахунок пріоритетної стратегічної перебудови режимів функціонування українського національного макроекономічного середовища можливий вихід із системної кризи, в якій опинилася національна економіка за роки незалежності. Національне макроекономічне середовище, в умовах європейського вектору розвитку, потребує значних темпів економічного зростання для забезпечення європейських стандартів життя для суспільства.

Економічне зростання у національному макроекономічному середовищі забезпечується поєднанням зусиль державних інститутів, підприємницьких структур та суспільно-громадських об'єднань. У національному макроекономічному середовищі тільки розпочинається формування якісної інституційної та ресурсної бази економічного та соціального розвитку. В умовах сьогодення приділяється належна увага посиленню участі державних інститутів у забезпеченні економічного розвитку країни.

Відсутність сучасного теоретичного забезпечення державного регулювання економічного зростання національного макроекономічного середовища в умовах глобалізації обумовлює актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальними питаннями державного регулювання у макроекономічному середовищі присвячені наукові дослідження Г.С. Григор'єва, Ю.М. Сафонова, Є.І. Масленнікова, О.Н. Євтушенко, Л.Л. Носача та інші.

Невирішені частини загальної проблеми. Недосконала або взагалі відсутня методологічна підтримка державного інституційного забезпечення економічного зростання національного макроекономічного середовища.

Мета статті. Сформувати методологічні основи державного інституційного забезпечення економічного зростання національного макроекономічного середовища.

Основні результати дослідження. Сталий розвиток національного макроекономічного середовища є пріоритетним завданням в умовах стратегічного реформування нашої країни. У відповідності до Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [1], метою якої є запровадження у національному середовищі європейських стандартів життя та забезпечення виходу країни на провідні позиції у міжнародному просторі, визначені основні вектору руху: вектор розвитку – це забезпечення сталого розвитку нашої держави, проведення структурних та необхідних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя національного суспільства та вектор безпеки – це забезпечення гарантій безпеки держави, підприємництву та фізичним особам, захищеності інвестицій і приватної власності.

Україна повинна стати державою з сильною інноваційною економікою, для цього необхідно зберегти макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання національної економіки екологічно невиснажливим засобом, створити сприятливі умови для підприємництва та прозору систему державного регулювання та управління.

Державне регулювання повинно мати стратегічний і системний характер та бути цілеспрямованим й ефективним. Ефективність державного регулювання національного макроекономічного середовища проявляється насамперед у забезпеченні позитивної динаміки темпів економічного та соціального зростання в країні. Відмітимо, що основною умовою ефективності системи державного регулювання є прогресивні зміни у сегментній складовій, особливо у промисловій, структури національної економіки з урахуванням досвіду міжнародного середовища.

Система державного управління є одним з основних чинників конкурентоспроможності у національному макроекономічному середовищі. Ефективна система державного управління є базовою умовою демократичного врядування, що ґрунтується на принципах верховенства права та законності.

Реформа державного управління є однією з основних реформ у країнах з перехідною економікою, що здійснюють комплексні реформи у різних сферах державної політики. Ефективна діяльність Кабінету Міністрів України щодо розроблення державної політики у різних сферах можлива за наявності професійної, підзвітної, результативної та ефективної системи центральних органів державного управління. Зниження адміністративного навантаження державного регулювання, покращення якості надання адміністративних послуг, забезпечення законності та передбачуваності адміністративних дій покращує позиції держави у світових рейтингах конкурентоспроможності [2].

В умовах запровадження та реалізації стратегічних реформ у національному середовищі, система державного управління в Україні починає відповідати потребам країни та європейським

© Мельник Ю. М., 2018

стандартам належного управління державою з урахуванням агресивної поведінки зовнішнього оточення.

У теоретичній та практичній площині державне регулювання та управління – це діяльність, яка спирається на певні принципи та цінності. У рамках відповідних філософських та ідеологічних системах вони формуються та обґрунтовуються. Будь-яка ідеологія спирається на сформовану сукупність наукових знань та вибір стратегічних орієнтирів. Певна ідеологія втілює інтереси різних соціальних груп населення країни, а її вибір – визначає чиї інтереси держава буде перш за все задовольняти.

Правляча еліта країни орієнтована на ліберальні напрями економічної теорії та спрямовує всі зусилля на вирішення монетарних проблем національного макроекономічного середовища.

Наша країна продовжує втрачати позиції у глобальному рейтингу країн у міжнародному просторі за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 Україна посіла 85-е місце серед 138 країн світу, втративши за останній період шість пунктів (у рейтингу 2015–2016 рр. займала 79-у позицію). Згідно з індикаторами Індексу глобальної конкурентоспроможності всесвітнього економічного форуму (за 2016–2017 рр.) Україна посідає 129 місце (серед 138 країн) у категорії «Інституції» – право власності, етика і корупція, зловживання впливом, марнотратство державних витрат, безпека, корпоративна етика та підзвітність.

Індекс глобальної конкурентоспроможності складається з понад ста десяти змінних, що згруповані у дванадцяті контрольних індикаторів: інституції, інфраструктура, макроекономічне середовище, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, розвиток фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку, відповідність бізнесу сучасним вимогам та інноваційний потенціал. Наша країна погіршила свої позиції у сімох базових індикаторів. Найбільше втрачено за індикатором «Ефективність ринку праці» (–17 позицій); «Охорона здоров'я та початкова освіта» (–9 позицій); «Розвиток фінансового ринку» (–9 позицій).

За деякими позиціями країна «очолює» списки з кінця, зокрема, за міцністю банків нам другий рік поспіль присвоєно останнє місце серед оцінюваних країн світу, з поміж 138 країн за регулюванням фондових бірж ми отримали передостаннє місце; за інфляційними змінами – 136, за якістю доріг – 134. Негативними факторами для ведення бізнесу у нашій країні визначено (в порядку зменшення): корупцію, політичну нестабільність, інфляцію, неефективну державну бюрократію, ускладнений доступ до фінансів, часту зміну урядів, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, регулювання валютного ринку, невідповідну якість інфраструктури, обмежувальне регулювання ринку праці, недостатню здатність до інновацій, злочинність та крадіжки, погану етику робочої сили, низьку якість охорони здоров'я та недостатню освіченість працівників [3].

Для вирішення негативних тенденцій у національному макроекономічному середовища державна система розробила відповідний інструментарій стратегічного розвитку країни: «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», схвалено Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5; «Стратегія розвитку системи управління державними фінансами», схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2013 року № 774; «Стратегія реформування державної служби та служби в органах місцевого самоврядування в Україні на період до 2017 року», схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 березня 2015 року № 227; «Державна програма щодо реалізації засад державної антикорупційної політики (Антикорупційної стратегії) в Україні на 2015-2017 роки», затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 265; «План заходів щодо дерегуляції господарської діяльності», затвердженим розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 березня 2015 року № 357-р; «План дій щодо імплементації кращих практик якісного та ефективного регулювання, відображених Групою Світового банку у методології рейтингу «Ведення бізнесу» на 2016 рік, затвердженим розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2015 року № 1406-р; «Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року», затвердженим розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 року № 275-р; «План дій щодо імплементації кращих практик якісного та ефективного регулювання, відображених Групою Світового банку у методології рейтингу «Ведення бізнесу» на 2016 рік, затвердженим розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2015 року № 1406-р та інші.

Незважаючи на виклики внутрішнього та зовнішнього середовища, трансформаційні процеси 2014–2018 років в Україні відрізняються від попередніх періодів достатньо розробленим програмним забезпеченням для комплексного вирішення задач щодо забезпечення впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід країни на провідні позиції у міжнародному макроекономічному середовищі. Тактика проведення реформ відповідає ратифікованій Угоді про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами [4]. У цих умовах можна говорити про якість економічного зростання в нашій країні. Державні інституції результуючі суспільні потреби й інтереси, сформували та впроваджують стратегію розвитку національного простору, адекватну ситуації, яка склалася в Україні, в умовах агресивної поведінки зовнішнього оточення.

У наукових дослідженнях [наприклад, 5-9] з питань державного регулювання національної економіки та її сегментів можна виділити базові концепції держави:

– держава добробуту – надає національному суспільству широкий спектр послуг, але пріоритет надається державному сектору та державному регулюванню процесів вирішення суспільних питань;

– держава з мінімальними витратами – вирішення суспільних питань здійснюється приватним сектором за мінімальною участю держави;

– держава партнер – посередництво між підприємництвом і суспільством;

– сервісна держава – синтез перерахованих підходів, визначає відносини між державою і суспільством з урахуванням сьогодення, тобто від опіки воно переходить до партнерських відносин. Держава ініціює процеси вирішення суспільних питань та здійснює посередництво між суб'єктами й встановлює межі їх відповідальності. Основними

функціями держави повинні бути: ініціювання, активізація, стимулювання та контроль.

Основна ідея концепції «сервісна держава» полягає в тому, що держава розглядається як інститут, який забезпечує якісними послугами національне макроекономічне середовище. Інструментальним забезпеченням зазначеної концепції є: багатофункціональні адміністративні центри сервісного обслуговування (Сервісний цент МВС України); надання послуг в електронній формі (Кабінет електронних сервісів Міністерства юстиції України), що скорочує час на отримання послуги та інші.

В європейському міжнародному середовищі достатньо успішно впроваджується концепція сервісної держави. Концепція «сервісна держава» передбачає, що основним завданням державних інституцій та їх ефективності функціонування має бути зручність користування відповідними послугами, які забезпечують функціонування національного макроекономічного середовища. Неефективність державних послуг у міжнародному середовищі є прямим наслідком неефективності державних інституцій. Відмітимо, що значну кількість функцій державних інституцій можуть виконувати приватний сегмент макроекономічного середовища, а саме: оцінку якості, сертифікація, ідентифікація тощо.

На думку О.Є. Євтушенко [5], розбудова моделі «сервісної держави», яка повинна займатися наданням послуг пов'язана зі зміною орієнтирів у державі: розуміння того, що держава існує для людини, а не навпаки. Крім того, розбудові такої моделі сприяють сучасні технології й відкриті стандарти, які дозволяють забезпечити перетворення держави в сервісну організацію з надання послуг населенню (громадянам) й компаніям.

Практика реалізації стратегічних трансформаційних перетворень в Україні демонструє прихильність до концепції «сервісна держава», що ідентично поняттю ефективної держави, на наш погляд. Зусилля державних перетворень концентруються на забезпеченні більшої гнучкості, прозорості та належної якості державних послуг, якими забезпечується національне макроекономічне середовище, але виникають питання щодо реформування структури державних інституцій та скорочення їх державних функцій, що мають негативний вплив на економіку. Необхідно підтримувати баланс рівноваги, між якісними та кількісними показниками трансформаційних перетворень.

За рахунок звуження функціонального змісту діяльності державних інституцій загострюється деякі питання в області організації ефективної взаємодії державних інституцій з суб'єктами національного макроекономічного середовища.

Досліджуючи систему державного регулювання в Україні, необхідно відмітити, що на сучасному етапі необхідно суттєво підвищити ефективність діяльності державних інституцій в розрізі всіх його класичних суспільних функцій: якісного нормативно-правового забезпечення; регулювання сфери економічних внутрішніх та зовнішніх відносин; адекватного оподаткування та фінансового контролю тощо. Зазначені якісні зміни пропонується досягти шляхом розповсюдження концепції сервісної держави з урахування національних аспектів на всі сегменти національного макроекономічного середовища, у тому числі забезпечення якісного зворотнього зв'язку в роботі державних і суспільних інститутів.

Концепція «сервісна держава» найбільш адекватна сучасним умовам розвитку національного макроекономічного середовища й охоплює достатньо ширший перелік суспільних функцій держави у порівнянні з іншими концепціями.

У сервісній державі, місія – утвердження і забезпечення прав, свобод та забезпечення життєздатності та розвитку у національному макроекономічному середовищі. Держава наділена такими можливостями та повноваження, які можуть бути використані з метою досягнення загального блага для суспільства.

Місія – це базова ціль держави та філософія й смисл її існування. Правильно сформульована місія дає змогу реалізувати стратегію розвитку країни. Місія держави деталізує статус країни і забезпечує цільові стратегічні орієнтири для розвитку. Базові компоненти місії держави: забезпечення надання послуг у національному макроекономічному середовищі з урахування кількісних та якісних орієнтирів; взаємодія з суб'єктами національного макроекономічного середовища; сучасні технології державного регулювання й управління; конкуренція; забезпечення європейський вектор розвитку країни.

Громадську роль, яку відіграє держава у регулюванні та управлінні справами суспільства, реалізується через її функції. Розрізняють внутрішні і зовнішні суспільні функції державних інституцій (рис. 1).

Базові внутрішні суспільні функції держави: економічна, фінансова, правоохоронна, екологічна, соціальна та політична. До базових зовнішніх суспільних функцій відносяться: забезпечення національних інтересів і безпеки, забезпечення інтеграції України в Європейський Союз та міжнародне співробітництво

Сучасна держава в умовах геополітичного розладу повинна не послаблювати, а зміцнювати економічну та фінансову функції, які полягають у створенні організаційно-правових передумов, необхідних для ефективної економічної та фінансової діяльності у національному макроекономічному середовищі.

Необхідна трансформація нормативного простору, в якому б економічні та фінансові потреби, цілі, принципи, стандарти, стимули, санкції або контрсанкції, вчинки та інші дії повинні бути ретельно продумані, здійснюватися раціональним способом та забезпечити у майбутньому соціально-економічний ефект. Сучасна ефективна держава повинна забезпечити гармонізацію відносин: «людина – суспільство – природа».

У визначеному контексті здійснення економічного державного регулювання повинно забезпечувати не тільки досягнення економічних орієнтирів (зростання виробництва, підвищення продуктивності праці та доданої вартості), але і дотримання фінансових, соціальних та екологічних встановлених критеріїв. Економічна суспільна функція держави повинна забезпечити розвиток підприємництва у національному макроекономічному середовищі з орієнтуванням на зовнішньоекономічну діяльність.

Важливими недоліками державного інституційного середовища країни є відсутність або суперечливість нормативно-правового забезпечення функціонування та розвитку національного макроекономічного середовища, високий рівень корупції, хабарництва та високий рівень адміністративних бар'єрів.

Державні інституції продовжують створювати безліч як формальних, так і неформальних адмі-

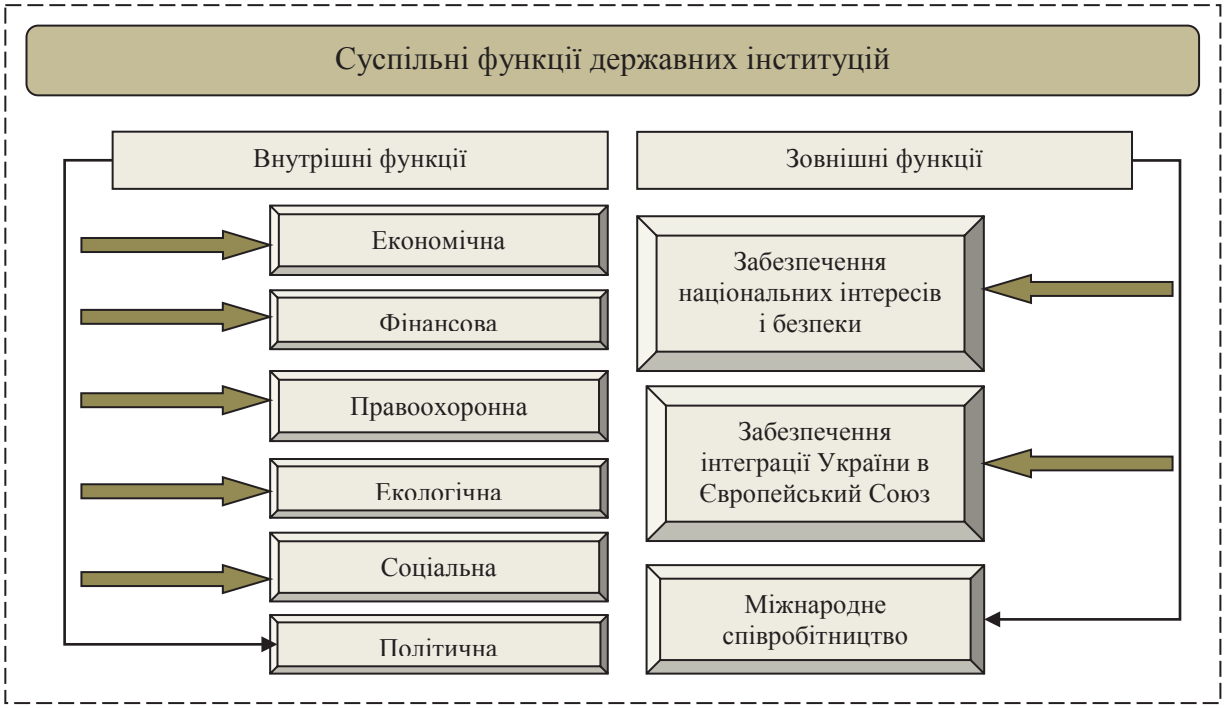


Рис. 1. Внутрішні та зовнішні суспільні функції державних інституцій

ністративних бар'єрів для розвитку підприємництва. Основні перепони на шляху підприємництва: ліцензування підприємницької діяльності; сертифікація; ідентифікація; маркування; узгодження проектної документації; контролююча система; правоохоронні органи.

З урахуванням надмірності, суперечливості, необґрунтованості та неефективності значної кількості існуючих обмежень, треба констатувати, що бар'єри у національному макроекономічному середовищі запроваджені з метою отримання чиновниками рентних платежів. Внаслідок функціонування адміністративних бар'єрів, фінансові ресурси перетікають, як правило з приватного сегменту, що дозволяє говорити не про додаткове навантаження на бюджет, а про додаткове навантаження на національну економіку в цілому.

Відмітимо, що перешкоди для здійсненні підприємницької діяльності не просто скорочують кількість нових підприємців, а також впливають на національну економіку, яка втрачає на порядок більше фінансових ресурсів за рахунок непрямих ефектів, пов'язаних зі зменшенням виробництва валового внутрішнього продукту через неефективне використання ресурсної бази, викликаного недосконалістю структури ринку та слабкістю стимулів до розвитку національного виробництва, особливо у промисловості [10-12].

Висновки. Таким чином, національна економіка, яка, у порівнянні з економіками розвинених країн (Німеччина, США, Франція, Японія та інші), має серйозні структурні проблеми, тому роль державних інституцій у забезпеченні економічного зростання достатньо значна. Державні інституції України повинні не тільки підтримувати існуючий стан справ, але прагнути до перетворення структури суспільства та національного макроекономічного середовища за рахунок мінімізації суспільних витрат на трансформаційні процеси. Також необхідно звернути увагу, що роль ринкових механізмів у зазначених процесах буде деструктивна з початку. Як правило, суб'єкти підприємницької діяльності спрямовують свої зусилля та фінансові ресурси у ті сегменти національної економіки, які забезпечують максимальний фінансовий результат, тим самим остаточно посилюючи сформовані диспропорції. Досліджуючи систему державного регулювання в Україні, необхідно відмітити, що на сучасному етапі необхідно суттєво підвищити ефективність діяльності державних інституцій в розрізі всіх його класичних суспільних функцій: якісного нормативно-правового забезпечення; регулювання сфери економічних внутрішніх та зовнішніх відносин; адекватного оподаткування та фінансового контролю тощо.

Список використаних джерел:

1. Указ Президента України «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» від 12 січня 2015 року № 5/2015. Адміністрації Президента України. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про Стратегію реформування державного управління України на 2016-2020 роки» від 24 червня 2016 року № 474-р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/474-2016-%D1%80#n9.
3. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017. URL: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1.
4. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 27.06.2014 р. Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
5. Євтушенко О. Н. Роль державної влади і місцевого самоврядування в розбудові сервісної держави з надання якісних публічних послуг. Наукові праці : Науково методичний журнал. 2010. Т. 122. Вип. 109. Політологія. С. 32-37.
6. Григор'єв Г. С., Нєнно І. М. Транспарентність у національному макроекономічному середовищі. Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2017. Том 22. Вип. 6 (59). С. 40-44.

7. Ломачинська І. А. Бюджетно-податкове регулювання соціальних аспектів економічного розвитку. Вісник Одеського національного університету. Економіка. 2016. Том 21, вип. 4 (46). С. 188-191.
8. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти : монографія; Вип. 1 / за ред. д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. Херсон: Гринь Д.С., 2016. Вип. 1. 854 с.
9. Побережець О. В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства : монографія. Херсон : Видавництво : Грінь Д.С., 2016. 500 с.
10. Масленніков Є. І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства : монографія. Одеса : Прес-кур'єр, 2015. 316 с.
11. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise. Економіка: реалії часу. 2014. № 6 (16). С. 111-115. URL: http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf.
12. Мельник В. М., Ломачинська І. А. Роль держави у фінансовому забезпеченні малого і середнього підприємництва в Польщі: висновки для України. Економічний вісник: серія фінанси, облік, оподаткування. 2017. №1. С. 120-128.

Мельник Ю. Н.
Одесская национальная академия пищевых технологий

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ

Резюме
В статье предложено исследование теоретических аспектов государственного институционального обеспечения экономического роста национальной макроэкономической среды. Определены базовые концепции государства по вопросам регулирования национальной экономики. Для решения негативных тенденций в национальной макроэкономической среде исследовано инструментарий стратегического развития страны. Предложено применение концепции сервисного государства. Исследована миссия государства, которая детализирует статус страны и обеспечивает целевые стратегические ориентиры для развития. Рассмотрены внутренние и внешние общественные функции государственных институтов.
Ключевые слова: экономический рост, макроэкономическая среда, национальная экономика, глобализация, государственное регулирование, функции государства.

Melnyk Yu.
Odessa National Academy of Food Technologies

THEORETICAL ASPECTS OF THE STATE INSTITUTIONAL PROVISION OF ECONOMIC GROWTH OF THE NATIONAL MACROECONOMIC ENVIRONMENT

Summary
The article proposes the study of theoretical aspects of the state institutional support for the economic growth of the national macroeconomic environment. The basic concepts of the state on the regulation of the national economy are determined. To solve the negative trends in the national macroeconomic environment, the toolkit for strategic development of the country is explored. The application of the concept of a service state is proposed. The mission of the state, which details the status of the country and provides targeted strategic development benchmarks, is explored. The internal and external public functions of state institutions are considered.
Key words: economic growth, macroeconomic environment, national economy, globalization, state regulation, functions of the state.

РОЗДІЛ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 331.108.37

Білорус Т. В.
Філіна А. Р.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОПТИМІЗАЦІЯ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено актуальність та охарактеризовано основні питання розвитку персоналу підприємства в сучасних умовах господарювання. Розроблено типову програму розвитку персоналу підприємства. Надано практичні рекомендації щодо оптимізації програми розвитку персоналу за допомогою методу PERT.
Ключові слова: розвиток персоналу підприємства, програма розвитку персоналу, метод PERT.

Постановка проблеми. Одним із стратегічних орієнтирів економічної політики України є формування конкурентоспроможної соціально орієнтованої економіки. Особлива роль у реалізації цього завдання надається забезпеченню підприємств висококомпетентними працівниками. Компетенції персоналу, які характеризують його знання, вміння та навички, виступають стратегічним ресурсом підприємства у конкурентній боротьбі. Саме в умовах конкуренції особливо актуальними є питання, пов'язані із захистом та розвитком ключових компетенцій працівників. Розвиток персоналу – це один з основних показників прогресивності суспільства, що є вирішальним важелем науково-технічного процесу. Планування й організація розвитку персоналу є важливими функціями управління персоналом, використання цього досвіду є вагомою умовою забезпечення сталого економічного зростання. Дослідження нових методів розроблення та оптимізації програми розвитку персоналу також зумовлене змінюваністю економічного та соціального середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання щодо розвитку персоналу підприємства знайшли своє відображення у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Як показує аналіз публікацій та досліджень, у більшості з них розглянуто лише підходи щодо сутності поняття «розвиток персоналу», визначено цілі, завдання та умови розвитку персоналу, перераховано окремі економічні та психологічні аспекти розвитку персоналу, встановлено зв'язок між ефективним розвитком персоналу та зростанням конкурентоспроможності підприємства, описано форми та види розвитку персоналу, а також методи оцінки рівня його розвитку.

Так, В. Лаптєвим систематизовано погляди різних закордонних та вітчизняних науковців і фахівців у сфері управління персоналом щодо визначення сутності поняття «розвиток персоналу» на основі процесного, функціонального та системного підходів [1]. Л. Семенова й А. Заболотня зосередили увагу на розгляді сутності та обґрунтуванні необхідності системи розвитку персоналу [2]. Дослідженню сучасних поглядів та структуру процесу розвитку персоналу та її оптимізацію присвячено дослідження М. Волобуєва та М. Дідусь [3]. Ю. Плугіна проаналізувала моделі розвитку персоналу, виявила особливості, переваги та недоліки використання [4]. У дослідженні А. Ткаченко та К. Марченко розглянуто професійний розвиток персоналу з метою підвищення ефективності діяльності підприємства [5]. О. Гетьман та А. Білодід у своєму дослідженні акцентують увагу на розгляді інноваційних методів розвитку персоналу [6]. У статті Р. Біловола сформовано ефективний функціональний механізм управління розвитком персоналу вітчизняних підприємств, під яким запропоновано розуміти сукупність взаємозалежних складників (принципів, функцій, методів управління, форм, нормативів і внутрішніх правил управління), за допомогою яких здійснюється управлінський вплив на персонал підприємства для досягнення певних цілей його розвитку [7]. Питання стратегічного управління розвитком персоналу підприємства та сучасні підходи до оцінювання його рівня розглядала С. Бортнік [8]. А. Гірман та А. Булава розробили картку оцінки якості професійного розвитку персоналу на підприємстві [9]. Механізм розвитку персоналу в контексті забезпечення його економічної безпеки на ринку праці розроблено в межах дослідження О. Гетьмана та А. Плясун [10]. Багато авторів займалися дослідженням проблем розвитку персоналу на підприємствах України, що дозволило виділити основні недоліки вітчизняної системи професійної освіти і підготовки кадрів, розглянути основні проблеми, причини та шляхи вирішення, пов'язані з розробленням і реалізацією програм навчання та розвитку персоналу [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить великий обсяг досліджень, пов'язаних із розвитком персоналу, можна стверджувати, що питання розроблення ґрунтовних методичних рекомендацій (інструментів) щодо оптимізації програми розвитку персоналу практично не висвітлені у науковій літературі. Виходячи з цього, можемо стверджувати, що саме вони є найбільш перспективними та потребують постійного дослідження.

Метою статті є вивчення можливостей адаптації методичного інструментарію оцінки та перегляду планів (методу PERT) під час оптимізації програми розвитку персоналу підприємства в умовах нечітко заданих параметрів, а також нечіткої та неповної інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У межах управління персоналом підприємств особливо гостро постає питання безперервного розвитку персоналу, тобто проведення заходів, що сприяють повному розкриттю особистого потенці-

© Білорус Т. В., Філіна А. Р., 2018

алу працівників. Такі заходи можуть бути індивідуальними чи груповими, проводитися на робочому місці чи спеціалізовано, бути орієнтованими на розвиток загальних чи специфічних навичок і вмінь тощо. Система розвитку персоналу на підприємстві має бути гнучкою, здатною змінювати зміст, методи та організаційні форми згідно з потребами виробництва і ситуацією, яка складається на ринку праці.

Із метою оптимізації роботи цієї підсистеми в межах дослідження була розроблена типова програма розвитку персоналу, що дозволить значно збільшити продуктивність та результативність її роботи, а також підвищить якість кадрових рішень, що приймаються в її межах. Проте на практиці процеси, які пов'язані із діяльністю підприємства, зокрема у сфері управління персоналом, містять етапи, роботи, операції, терміни виконання яких, як правило, залежать від багатьох випадкових факторів. Це, у свою чергу, означає, що загальна тривалість є також випадковою величиною. Щоб подолати цю невизначеність, був використаний метод оцінювання і перегляду планів (PERT – Program / Project Evaluation and Review Technique) [12].

Техніка PERT є загальновідомим і широко застосовуваним методом, що використовується для планування великих і складних проектів. Метод

Таблиця 1

Програма розвитку персоналу підприємства

Номер роботи	Робота	Зміст роботи
1	A	Визначення потреби у навчанні працівників у розрізі спеціальностей, напрямів та професій
2	B	Визначення відповідальних осіб за розроблення та впровадження програми
3	C	Розроблення стратегії з питань формування кваліфікованого персоналу
4	D	Планування цілей розвитку та навчання персоналу
5	E	Ресурсне та методичне забезпечення програми
6	F	Вибір форм і напрямів професійного розвитку персоналу
7	G	Вибір організаційно-методичного та інформаційного забезпечення
8	H	Фінансове забезпечення програми
9	I	Визначення оптимальних результатів та розроблення критеріїв успіху програми
10	G	Поділ працівників за напрямами професійного розвитку
11	K	Первинне навчання працівників
12	L	Навчання з метою ліквідації розриву між вимогами робочого місця, посадами і компетенціями працівників
13	M	Навчання з метою підвищення загальної кваліфікації
14	N	Навчання для роботи за новими напрямами розвитку організації
15	O	Навчання з метою освоєння нових методів виконання трудових операцій
16	P	Визначення результатів запровадження методів навчання і розвитку персоналу
17	Q	Визначення відхилень фактичних результатів від оптимальних запланованих
18	R	Перегляд програми або її окремих складників
19	S	Затвердження програми
20	T	Отримання ефекту від провадження програми

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

Визначення термінів виконання робіт програми розвитку персоналу

Робота	Роботи, що безпосередньо передують цій	Терміни виконання робіт (тижнів)		
		Оптимістичний (a)	Найбільш імовірний (m)	Песимістичний (b)
A	-	0,5	1	1,5
B	A	0,5	1	1,5
C	B	1,5	2	2,5
D	C	0,5	1,5	5,5
E	B	0,5	1	1,5
F	E	0,5	1	1,5
G	E	1	2	3
H	E	1,5	2	2,5
I	D, F, G, H	1,5	2,5	6,5
G	I	1	2	3
K	G	2	4	6
L	G	0,5	1	1,5
M	G	2	3	4
N	G	1	2	3
O	G	0,5	1,5	5,5
P	K, L, M, N, O	1	2	3
Q	P	0,5	1	1,5
R	Q	1,5	3	4,5
S	R, Q	0,5	1	1,5
T	S	2	4	6

Джерело: розроблено авторами

оцінювання і перегляду планів був розроблений у 1957 році консалтинговою фірмою «Буз, Ален і Гамільтон» спільно із корпорацією «Локхед» на замовлення Підрозділу спеціальних проектів Військово-морських сил США у складі Міністерства оборони США і вперше використаний у 1958 році для проекту створення ракетної системи «Поларіс» (Polaris).

Під час застосування системи PERT для кожної роботи сіткової моделі проекту приймають три оцінки тривалості виконання:

– найбільш імовірний час виконання (m), тобто час виконання програми за нормальних умов;

– оптимістична оцінка часу (a), тобто мінімально необхідний час, коли усе йде за планом;

– песимістична оцінка часу (b), тобто це максимальний час виконання роботи, необхідний за несприятливих умов [12].

Оскільки обидві ці оцінки є лише прийнятними припущеннями, то фактична тривалість роботи може знаходитись за межами цього інтервалу, проте з імовірнісної точки зору, можливість виходу тривалості роботи за межі заданого інтервалу дуже мала [12].

Розроблена програма розвитку та навчання персоналу містить двадцять послідовно виконуваних робіт, що зазначені у табл. 1.

Далі визначимо для кожної з робіт три оцінки тривалості виконання, що дозволить визначити межі виконання тієї чи іншої роботи (табл. 2).

Далі розрахуємо середню (очікувану) тривалість (μ), середньоквадратичне відхилення (σ) та дисперсію (D) для кожної з робіт за формулами 1–2 (табл. 3). Для обчислення використаємо підхід «вузол – робота», тобто величини σ та D будуть розраховані лише для робіт критичного шляху.

$$\mu = \frac{a + 4m + b}{6} \quad (1)$$

$$\sigma^2 = \left(\frac{b - a}{6}\right)^2 \quad (2)$$

Таблиця 3

Розрахунок основних величин за методом PERT

Робота	Середня тривалість (μ)	Середньоквадратичне відхилення (σ)	Дисперсія (D)
A	1	1/6	1/36
B	1	1/6	1/36
C	2	1/6	1/36
D	2	5/6	25/36
E	1	-	-
F	1	-	-
G	2	-	-
H	2	-	-
I	3	5/6	25/36
G	2	2/6	4/36
K	4	4/6	16/36
L	1	-	-
M	3	-	-
N	2	-	-
O	2	-	-
P	2	2/6	4/36
Q	1	1/6	1/36
R	3	3/6	9/36
S	1	1/6	1/36
T	4	4/6	16/36

Джерело: розроблено авторами

Зобразимо сіткову модель за підходом «вузол – робота» (рис. 1). Із сіткової моделі видно, що до критичного шляху належать роботи A, B, C, D, I, G, K, P, Q, R, S, T.

Позначимо сумарну тривалість запровадження програми через E (T). Як видно із сіткової моделі, сумарна тривалість запровадження програми становить 26 тижнів. Розрахуємо також дисперсію та середньоквадратичне відхилення тривалості проекту.

Дисперсія тривалості проекту дорівнює сумі дисперсій тривалостей робіт, що знаходяться на критичному шляху (за умови, що тривалості всіх робіт незалежні).

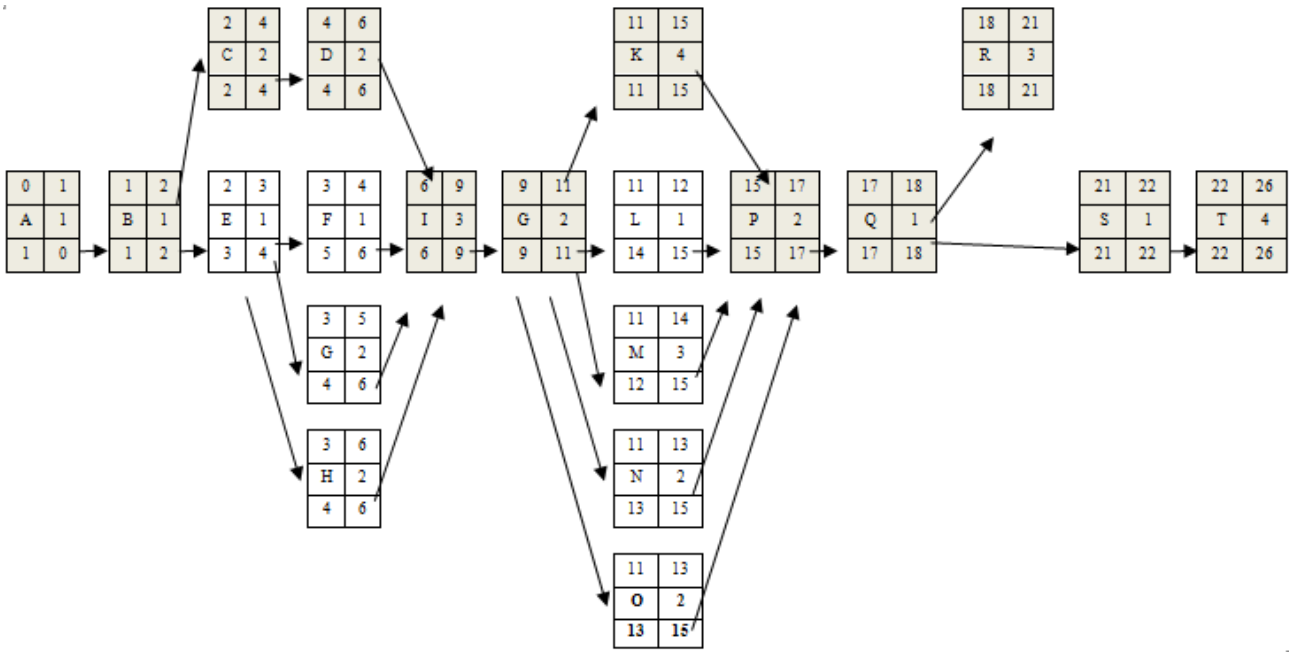


Рис. 1. Сіткова модель програми розвитку персоналу

Джерело: розроблено авторами за матеріалами розрахунків

Позначимо дисперсію та середньоквадратичне відхилення тривалості проекту через D(T) та σ(T). Звідси:

$$D(T) = \frac{1}{36} + \frac{1}{36} + \frac{1}{36} + \frac{25}{36} + \frac{25}{36} + \frac{4}{36} + \frac{16}{36} + \frac{4}{36} + \frac{1}{36} + \frac{9}{36} + \frac{1}{36} + \frac{16}{36} = \frac{104}{36} \approx 2,889$$

$$\sigma(T) = \sqrt{D(T)} = \sqrt{\frac{104}{36}} = \sqrt{2,889} \approx 1,699$$

Як уже зазначалось раніше, процес ухвалення рішень, пов'язаних з управлінням персоналом, навіть якщо вони максимально виважені та обґрунтовані, пов'язаний із високим рівнем ризику та невизначеності. Саме тому помилково виключати можливість повністю завершити реалізацію програми розвитку раніше чи пізніше терміна, що був розрахований за допомогою методу PERT.

Система PERT, окрім того, що дає змогу побудувати сіткову модель проекту чи програми, знайти критичний шлях у її межах, а також обчислити очікуваний час виконання проекту, дає змогу визначити ймовірність його здійснення за певний проміжок часу.

На основі цього розрахуємо ймовірність повної реалізації запропонованої програми розвитку і навчання персоналу підприємства, наприклад, за 20, 23, 28 та 30 тижнів, якщо оптимальний термін реалізації програми становить 26 тижнів (табл. 4).

Відповідні ймовірності знайдемо, використовуючи таблицю для нормованого нормального розподілу з нульовим математичним сподіванням і середньоквадратичним відхиленням, що становить 1.

Як видно із розрахунків, імовірність закінчити впровадження програми раніше очікуваного терміна досить низька. Водночас існує значна ймовірність закінчити реалізації програми пізніше встановленого терміна, що знову ж таки пов'язане з високим рівнем невизначеності та неможливістю досконало спланувати чи прогнозувати процеси управління персоналом.

Отже, на сучасному етапі першочергово для підприємств постають завдання забезпечення підготовки конкурентоспроможного персоналу та його розвитку. Його важливими якостями мають стати гнучкість, мобільність, адаптивність до змін, широка професійна підготовка і високий культурно-технічний рівень, уміння швидко поповнювати свій багаж знань. Керівництво та служба персоналу кожного окремого підприємства мають у своєму розпорядженні широкий арсенал форм, методів і засобів, що здатні забезпечити безперебійний процес розвитку персоналу, вибір яких залежить від стратегічних завдань розвитку персоналу, розуміння змісту цього процесу, фінансових та ресурсних можливостей підприємства та ефективності використання його складників.

Висновки. Напрями подальших досліджень окреслюються питаннями апробації та використання інших методів аналізу, оцінки та перегляду планів щодо вирішення питання оптимізації програми розвитку персоналу підприємства. Крім того, слід урахувати органічне поєднання предмета цього дослідження з проблематикою оцінювання персоналу та розроблення кадрової стратегії організації. Зосередження уваги на вивченні цих питань може відкрити нові вектори наукових розвідок. Вирішення окреслених завдань спрямоване на підвищення ефективності управління персоналом організації в умовах конкурентної боротьби.

Таблиця 4

Розрахунок ймовірності реалізації програми розвитку за певний термін

Термін (дні)	Розрахунок	Значення ймовірності	%
20	$P(T \le 20) = P\left(Z \le \frac{20-26}{1,699}\right) = P(Z \le 3,53)$	0,00021	0,021
23	$P(T \le 23) = P\left(Z \le \frac{23-26}{1,699}\right) = P(Z \le 1,76)$	0,03920	3,92
28	$P(T \le 29) = P\left(Z \le \frac{29-26}{1,699}\right) = P(Z \le 1,18)$	0,11900	11,9
30	$P(T \le 30) = P\left(Z \le \frac{30-26}{1,699}\right) = P(Z \le 2,35)$	0,0939	9,39

Джерело: розроблено авторами

Список використаних джерел:

1. Лаптев В. Исследование сущности и составляющих развития персонала. БІЗНЕСІНФОРМ. 2016. № 3. С. 274–278.
2. Семенова Л., Заболотня А. Теоретичні аспекти системи розвитку персоналу на підприємстві. Молодий вчений. 2017. № 10(50). С. 1041–1044.
3. Волобуєв М., Дідусь М. Розвиток персоналу підприємства – сучасні аспекти. Економіка & Держава. 2015. № 12. С. 77–79.
4. Плугіна Ю. Розвиток персоналу підприємства: підходи, сутність, моделі. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 42. С. 323–327.
5. Ткаченко А., Марченко К. Професійний розвиток персоналу – нагальне завдання сьогодення. Економічний вісник Донбасу. 2014. № 1(35). С. 194–197.
6. Гетьман О., Білодід А. Інноваційні методи розвитку персоналу. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 17. С. 556–561.
7. Біловол Р. Формування ефективного механізму управління розвитком персоналу вітчизняних підприємств. Економіка і фінанси (Україна) і Henan Science and Technology Press (China). 2016. С. 319–32.
8. Бортнік С. Стратегічне управління розвитком персоналу підприємства та сучасні підходи до оцінювання його рівня. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2015. № 2. С. 33–39.
9. Гірман А., Булава А. Показники оцінки в організації розвитку персоналу. Молодий вчений. 2017. № 10(50). С. 838–843.
10. Гетьман О., Плясун А. Розвиток персоналу в забезпеченні безпеки ринку праці. Вісник Запорізького національного університету. 2016. № 1(29). С. 97–105.
11. Матросова В., Сидоренко С., Локтіонова Т. Напрями вдосконалення процесу розвитку персоналу на підприємствах України. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». 2017. № 24 (1246). С. 48–52.
12. Черваньов Д., Балан В. Сіткові моделі у менеджменті. РВВ ІМФ. 2003. С. 160.

Белорус Т. В.
Филина А. Р.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме
В статье определена актуальность и охарактеризованы основные вопросы развития персонала предприятия в современных условиях хозяйствования. Разработана типичная программа развития персонала предприятия. Даны практические рекомендации по оптимизации программы развития персонала с помощью метода PERT.
Ключевые слова: развитие персонала предприятия, программа развития персонала, метод PERT.

Bilorus T. V.
Filina A. R.
Taras Shevchenko National University of Kyiv

OPTIMIZATION OF THE PERSONNEL DEVELOPMENT PROGRAM OF THE ENTERPRISE

Summary
The article determines the relevance and characterizes the main issues of the personnel development of the enterprise in modern economic conditions. A typical program of personnel development of the enterprise is developed. Practical recommendations for optimizing the personnel development program using PERT method are provided.
Key words: personnel development of the enterprise, personnel development program, PERT method.

УДК 330.341.1(477)

Волкова Л. О.
Національний аерокосмічний університет
імені М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

У статті запропоновано класифікацію та методи оцінки інноваційної активності персоналу. Уведено в розгляд нечіткі ентропійні індекси (Е) як нечітке значення тієї чи іншої ентропійної характеристики для класифікації інноваційної активності персоналу.
Ключові слова: інновація, інноваційна активність персоналу, ентропія, ентропійні індекси, класифікація інноваційної активності персоналу, кількісні показники.

Постановка проблеми. У сучасній соціально-економічній системі радикально змінилася роль людини, її творчі здібності стають головним ресурсом для створення високоінтелектуального науково-виробничого середовища. Нові знання та інновації визначають темпи науково-технічного прогресу, життєздатність підприємств і конкурентоспроможність економіки. Це зумовлює необхідність пошуку стратегій стимулювання інноваційної активності персоналу, орієнтованих на формування розгорнутої системи мотивацій, створення сучасної організаційно-економічної моделі діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню та аналізу інноваційної активності присвячені роботи таких учених: О. Мельникова, В. Шувалова [1, с. 100], Т. Гринько [2, с. 31], С. Бухоновой, Ю. Дорошенко [3, с. 12], М. Нечепуренко [4, с. 11], І. Баранової, М. Черепанової [5, с. 163], А. Тріфілової [6, с. 51], А. Реустова [7, с. 12], В. Трофимова [8, с. 128], В. Баранчеєва, Н. Масленникової, В. Мішина [9, с. 122] та інших учених-економістів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вивченню проблеми стимулювання інноваційної активності персоналу присвячено багато наукових праць. Однак у дослідженнях не надано класифікації та методи оцінки інноваційної активності персоналу.

Мета статті полягає в розробленні класифікації інноваційної активності персоналу, що базується на ентропійних характеристиках, та визначенні оцінки для виміру пріоритетних параметрів.

Виклад основного матеріалу. Класичною формулою розрахунку ентропії (H) є вираз [10]:

$$H = -p_i \cdot \sum_{i=1}^{n} p_i \cdot \log(p_i). \quad (1)$$

де n – кількість об'єктів у цій системі;
p_i – вага і-го об'єкта в системі.

Очевидно, що свого максимального значення ентропія (H_{max}) досягає за умови рівних p_i:

$$H_{max} = \log(n) \quad (2)$$

Уведемо в розгляд відносну ентропію (H_{rel}), визначивши її так:

$$H_{rel} = \frac{H}{H_{\max}}. \quad (3)$$

Зручно користуватися цією характеристикою, оскільки вона унормована і змінюється в межах від 0 до 1.

Уведемо також поняття стабільності (S):

$$S = 1 - H_{rel} \quad (4)$$

і мінливості (V):

© Волкова Л. О., 2018

$$V = \frac{H_{rel}}{1 - H_{rel}}. \quad (5)$$

У системі має місце стан рівноваги, коли:

$$S = V. \quad (6)$$

Розв'язавши це рівняння, отримуємо те, що стану рівноваги відповідає значення відносної ентропії, яке дорівнює 0,38 [11–13]. Для опису процесів в економічних системах набагато доречніше користуватися не точними значеннями тієї чи іншої характеристики, а нечіткими аналогами. Тому для опису значень відносної ентропії введемо терміни «низька», «середня», «висока». Уведемо в розгляд нечіткі ентропійні індекси (Е), визначивши їх так: індекс – нечітке значення тієї чи іншої ентропійної характеристики. На рис. 1 наведено класифікаційні ознаки.

Нижче наведено список основних ентропійних характеристик для класифікації інноваційної активності персоналу:

– Е1 - загальна політика і стратегія: наскільки політика і стратегія компанії сприяють підвищенню інноваційної активності;

– Е2 – організація праці (чи сприяє виникненню мотивації до інноваційної поведінки);

– Е3 – інноваційний потенціал (частка персоналу, що займається безпосередньо розробленням нових продуктів і технологій, виробничим та інженерним проектуванням, іншими видами технологічної підготовки виробництва для випуску нових продуктів або впровадження нових послуг щодо середньосписочного складу всіх постійних і тимчасових працівників, що є на підприємстві);

– Е4 – тимчасова інтенсивність (кількість людино-годин, витрачених на інноваційну діяльність підприємства);

– Е5 – технічна оснащеність персоналу: наскільки забезпечені працівники технічними та інформаційними засобами;

– Е6 – розвиток людських ресурсів і трудові відносини (умови працевлаштування співробітників, охорона і гігієна праці, навчання і підвищення кваліфікації співробітників, стратегії подолання негативних ситуацій і конфліктів і т. д.);

– Е7 – фінансове забезпечення (частка коштів, виділених на інноваційний проект, обсягом загальних витрат);

– Е8 – стимулювання інноваційної поведінки (характеризує роботу мотиваційної системи оплати праці працівників підприємства).

Кожна з підсистем характеризується своїм нечітким ентропійним індексом. Таким чином, комбінація індексів, що описують різні аспекти функціонування системи, є універсальним кодом, який може бути використаний для класифікації систем.

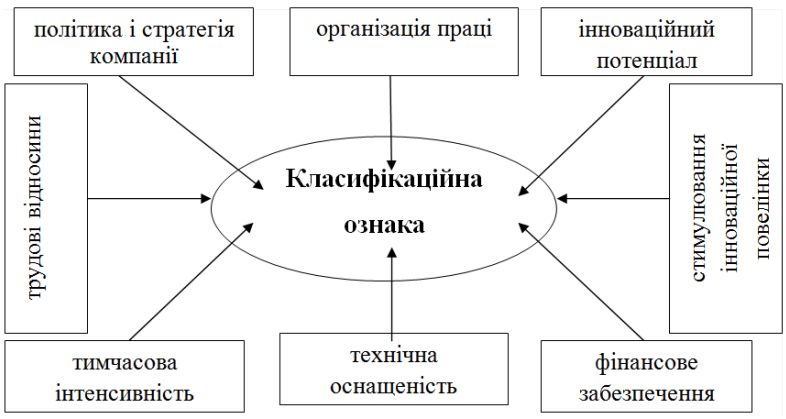


Рис. 1. Система класифікаційних ознак

Джерело: розроблено автором самостійно

Під час формування методики оцінки інноваційної активності (як методологічної основи) використовуються принципи аналізу фінансово-економічного стану підприємства. Кількісні показники пропонується визначати за формулами:

$К_{пр}$ – коефіцієнт інноваційного потенціалу.

Цей коефіцієнт характеризує професійно-кадровий склад підприємства. Він показує частку персоналу, що займається безпосередньо розробленням нових продуктів і технологій, виробничим та інженерним проектуванням, іншими видами технологічної підготовки виробництва для випуску нових продуктів або впровадження нових послуг щодо середньосписочного складу всіх постійних і тимчасових працівників, що є на підприємстві, і визначається за формулою:

$$К_{пр} = П_{н} / Ч_{р}, \quad (7)$$

де $П_{н}$ – кількість зайнятих у сфері НДР і ДКР;

$Ч_{р}$ – середня чисельність працівників підприємства.

$К_{ви}$ – коефіцієнт тимчасової інтенсивності.

Характеризує кількість людино-годин, витрачених на інноваційну діяльність підприємства.

$$К_{ви} = В_{ид} / В_{общ}, \quad (8)$$

де $В_{ид}$ – обсяг людино-годин, витрачених на інноваційну діяльність;

$В_{общ}$ – загальний обсяг відпрацьованого часу.

$К_{о}$ – коефіцієнт технічної оснащеності персоналу.

Показує те, наскільки забезпечені працівники технічними та інформаційними засобами.

$$К_{о} = П_{тех} / Ч_{р}, \quad (9)$$

де $П_{тех}$ – кількість працівників, що використовують інформаційні технології на робочому місці.

$К_{кв}$ – коефіцієнт підготовки персоналу.

Частина персоналу, що має відповідну підготовку, досвід роботи і кваліфікацію.

$$К_{кв} = П_{кв} / Ч_{р}, \quad (10)$$

де $П_{кв}$ – кількість працівників із відповідною кваліфікаційною підготовкою.

$К_{пк}$ – коефіцієнт підвищення кваліфікації.

Частка коштів, виділених на підвищення кваліфікації персоналу, в загальних витратах.

$$К_{пк} = О_{пк} / О_{общ}, \quad (11)$$

де $О_{пк}$ – обсяг коштів, виділених на підвищення кваліфікації персоналу;

$О_{общ}$ – загальний обсяг витрат підприємства.

$К_{фо}$ – коефіцієнт фінансового забезпечення.

Характеризує частку коштів, виділених на інноваційний проект, обсягом загальних витрат.

$$К_{фо} = О_{ин} / О_{общ}, \quad (12)$$

де $О_{ин}$ – обсяг фінансового забезпечення інноваційного проекту.

$К_{ип}$ – коефіцієнт стимулювання інноваційної поведінки.

Демонструє роботу мотиваційної системи оплати праці працівників підприємства.

$$К_{ип} = Ф_{ис} / Ф_{зп}, \quad (13)$$

де $Ф_{ис}$ – сума коштів, виплачена працівникам для стимулювання інноваційної поведінки;

$Ф_{зп}$ – загальний фонд заробітної плати підприємства.

Систему якісних показників можна розділити на 5 підсистем:

F_i – інноваційна сприйнятливість – прагнення персоналу до пошуку і застосування інформації про нововведення, передового досвіду, що створюється всередині організації та досвіду конкурентів; до освоєння технічних, технологічних, організаційних та інших інновацій.

F_s – забезпеченість ресурсами – наявність системності в питаннях фінансування, наявність доступу до новітньої інформації, інтелектуальний потенціал тощо.

F_q – якість організаційних процесів – налагоджений процес управління інноваційними процесами, наявність стратегії і створення сприятливого корпоративного середовища.

F_m – мотивація – система підвищення зацікавленості в інноваційній діяльності.

F_p – професіоналізм – особливі властивості людей систематично, ефективно і надійно виконувати складну (професійну) діяльність із розроблення та впровадження інновацій.

Відповідно до теорії трудової мотивації Д. Аткінсона, кожна людина прагне до успіху (мотив успіху $М_у$) і намагається уникнути невдач (мотив уникнення невдач $М_н$). Крім того, на поведінку людини впливають дві ситуативні змінні: ймовірність успіху ($В_у$) і привабливість (цінність) успіху ($П_у$).

Привабливість успіху пов'язана з ймовірністю успіху:

$$П_у = 1 - В_у \quad (14)$$

Відповідно до теорії Аткінсона, прагнення до успіху визначається так:

$$Су = Му * Ву * Пу \quad (15)$$

Систему якісних показників подано на рис. 2.

Необхідно доповнити цю формулу коефіцієнтами, які враховують вплив інших важливих факторів:

$К_о$ – якість організаційних процесів; якісний коефіцієнт, що враховує фактор F_q;

$К_п$ – професіоналізм для фактора F_p;

$К_р$ – наявність ресурсів для фактора F_s;

$К_в$ – сприйнятливість для фактора F_i.

У результаті отримуємо якісну оцінку ($О_к$):

$$О_к = С_у * К_о * К_п * К_р * К_в \quad (16)$$

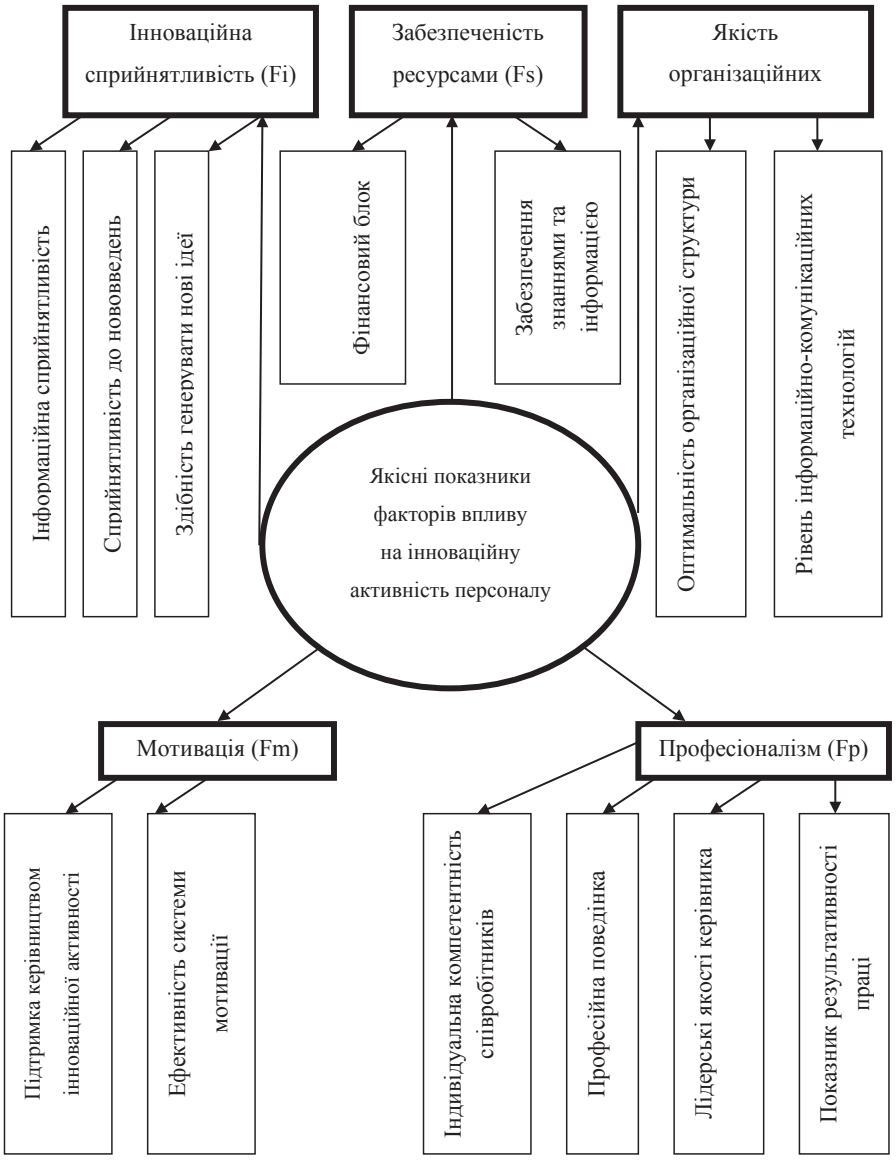


Рис. 2. Система якісних показників

Джерело: розроблено автором самостійно

Висновки. У статті визначено класифікаційні ознаки інноваційної активності персоналу на базі ентропійних характеристик.

Здійснено розкриття методики оцінки інноваційної активності персоналу. Під час формування методики оцінки інноваційної активності (як методологічної основи) використовувалися принципи аналізу фінансово-економічного стану підприємства. Визначено кількісні та якісні показники. За допомогою цієї оцінки можливо як здійснювати моніторинг інноваційної активності персоналу на підприємстві, порівнюючи підрозділи, так і аналізувати стан питання в галузі між підприємствами.

Результати дослідження мають стати базою для вирішення основних стратегічних та інноваційних завдань у разі формування стратегії суб'єктів господарювання, розроблення науково-методологічних положень щодо формування оптимальної стратегії інноваційної активності персоналу на підґрунті економіко-математичного моделювання.

Список використаних джерел:

1. Мельников О., Шувалов В. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия. Российское предпринимательство. 2005. № 9. С. 100–104.
2. Гринько Т. Сутність, складові та особливості категорії «Інноваційна активність підприємства». Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 8.
3. Бухонова С., Дорошенко Ю. Методика оценки инновационной активности организации. Экономический анализ: теория и практика. 2005. № 1. С. 2–8.
4. Нечепуренко М. Организационно-экономический механизм управления устойчивым развитием предприятия на основе инновационной активности: автореф. дис. ... д.э.н. Москва, 2007.
5. Баранова И., Черепанова М. Методические подходы к оценке инновационной активности и инновационного потенциала вуза. Сибирская финансовая школа. 2006. № 4. С. 163–167.
6. Трифилова А. Управление инновационным развитием предприятия. Москва: Финансы и статистика, 2003. 176 с.
7. Реустов А. Анализ ресурсной, результатной и статистической компонент инновационной активности организации. Инновации. Инвестиции. 2011. № 33. URL: www.uecs.ru/component/content/article/650.
8. Трофимов В. Категории «Инновационная деятельность» и «Инновационная активность» в отечественной литературе. Вестник ЧитГУ, 2012. № 7(86).
9. Баранчеев В., Масленникова Н., Мишин В. Управление инновациями: учебник для бакалавров. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Юрайт, 2014. 711 с.
10. Вильсон А. Энтропийные методы моделирования сложных систем. Москва, 1978.
11. Анохин П. Узловые вопросы теории функциональных систем. Москва, 1980.
12. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Москва, 1986.
13. Богатырева О., Шиллеров А. Энтропия и динамический хаос в социуме: путь формализации представлений о функционировании социальных систем. URL: http://lpur.tsu.ru/Public/art98/a011098.html.
14. Волкова Л. Инновационная активность: определение и факторы влияния. Науковий вісник Херсонського державного університету. Херсон, 2016. № 17(1). С. 57–61.
15. Волкова Л. Мультиагентний підхід до дослідження інноваційної поведінки працівників промислових підприємств. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Ужгород, 2016. № 10(1). С. 91–94.
16. Volkova L. Promoting social and economic factors to improve innovative activity of enterprises personnel. International Scientific-Practical Conference Economic Innovative potential of socio-economic systems: the challenges of the global world: Conference Proceedings, Part I, June 30, 2016. Lisbon: Baltija Publishing. P. 182–184.

Волкова Л. А.
Национальный аэрокосмический университет
имени Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт»;
Харьковский национальный экономический университет
имени Семена Кузнеца

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПЕРСОНАЛА

Резюме
В статье предложена классификация и методы оценки инновационной активности персонала. Введено в рассмотрение нечеткие энтропийные индексы (E) как нечеткое значение той или иной энтропийной характеристики для классификации инновационной активности персонала.

Ключевые слова: инновация, инновационная активность персонала, энтропия, энтропийные индексы, классификация инновационной активности персонала, количественные показатели.

Volkova L. O.
National Aerospace Universitry named after M. Zhukovsky
«Kharkiv Aviation Institute»;
Semen Kuznets Kharkiv National University of Economics

SYSTEM OF INDICATORS FOR ASSESSING PERSONNEL INNOVATIVE ACTIVITY

Summary
In this paper, a classification of personnel's innovative activity and methods of its evaluation are suggested. Moreover, a notion of fuzzy entropy indices (E) as fuzzy values of entropic characteristic for innovative personnel activity classification is defined.

Key words: innovation, personnel innovative activity, entropy indices, innovative personnel activity classification, quantitative indicators.

УДК 658.8:65.9

Данкеєва О. М.
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, Кривий Ріг

АНАЛІЗ ПЕРЦЕПЦІЇ СПОЖИВАЧАМИ ПРОСТОРУ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ В РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖАХ

У статті досліджено основну цільову аудиторію споживачів формату drogerie. Визначено ранг важливості сприйняття споживачами інструментів мерчандайзингу. Запропоновано заходи щодо покращення сприйняття споживачами простору мерчандайзингу в роздрібних мережах.
Ключові слова: простір мерчандайзингу, перцепція, споживачі, роздрібна мережа, формат drogerie.

Постановка проблеми. Результативність роботи роздрібної торговельної мережі залежить від кількості покупців, частоти відвідування, суми середнього чеку, ефективного використання торговельної площі, наявності та доступності товарів тощо. Тому важливим завданням керівництва роздрібних мереж є систематичне дослідження особливостей поведінки споживачів під час купівлі визначеного товару. Але перед розглядом моделі поводження індивідів під час здійснення купівлі, потрібно дослідити те, що впливає на без свідомість споживачів під час обирання товару. Для ефективного залучення підсвідомої уваги сучасні роздрібні мережі використовують у своїй комерційній діяльності інструменти мерчандайзингу, адже тільки комплексне їх поєднання здатне викликати певну емоційну реакцію, збільшуючи шанси на купівлю товарів у певному магазині роздрібної мережі. Уміле використання інструментів мерчандайзингу здатне не тільки сформувати перебіг думок потенційних покупців і сконцентрувати їхню увагу в потрібному напрямі, а й, по-перше, допоможе оцінити дію (інструментів мерчандайзингу) впливу на споживачів та, по-друге, аналіз даних буде підґрунтям управлінському персоналові під час ухвалення стратегічних рішень щодо розвитку роздрібної мережі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом дослідження особливостей емоційного стану споживачів під час здійснення купівлі цікавить усе більшу кількість таких учених, як Д. Залман, М Лінстром, А. Трайндл, Л. Пащук, О. Комендант та ін. Так, на думку А. Трайндла, знання закономірностей людського сприйняття допомагає вибрати спосіб емоційного впливу на покупця у точках продажу [1, с. 5]. М. Лінстром вважає, що такі емоції, як щедрість, жадібність, страх і відчуття благополуччя, впливають на прийняття рішень в економіці [2, с. 17]. Дослідники-практики А. Веллхофф, Ж.-Е.К. Массон, Р. Канаян, Л. Таборова, С. Сисоєва, Е. Бузукова, І. Мельник, О. Мігаль та ін. вважають збудником саме інструменти мерчандайзингу. Дані Американського інституту реклами у місцях продажу (POPAI) засвідчують, що близько на 60% рішень, прийнятих безпосередньо у магазині, впливає чуттєвий (емоційний) складник, а не логічна або практична інформація. Емоції у людини викликають кольори, запахи, звуки [3, с. 191].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, недостатньо дослідженою залишається практична площина вивчення сприйняття споживачами простору мерчандайзингу роздрібних торгівельних мереж. Також відкритим є питання впливу інструментів мерчандайзингу на підсвідомість споживачів під час вибору роздрібної мережі. Це вимагає більш ґрунтовних досліджень заради покращення діяльності роздрібних мереж.

Метою статті є дослідження основної цільової аудиторії споживачів формату drogerie, визначення рангів важливості сприйняття досліджених інструментів мерчандайзингу для більш дієвого впливу на підсвідомість споживачів під час вибору роздрібної мережі, а також за допомогою застосованої методики виявлення у свідомості споживачів роздрібної мережі найбільш сприятливої для здійснення купівель.

Виклад основного матеріалу дослідження. Раніше деякі дослідники споживацької поведінки (зокрема D. Hawkins, R. Best, R. Coney, Дж. Энджел, Р. Блекуел, П. Мінард, Д. Статт, Р. Соломон, І.В. Альошина, О.В. Зозульов, О.В. Прокопенко, М.Ю. Троян та ін.) опрацьовували моделі споживацької поведінки для більшого розуміння споживачів та поняття мотивів під час здійсненні купівель, а також (згідно з численними розвідками) розширювали кількість чинників впливу на покупця під час прийняття ним рішення про купівлю. На основі попередніх досліджень та зростаючої стандартизації продуктів сучасні науковці дійшли висновку, що на здійснення купівлі сьогоденного споживача впливає досвід покупок. Сформований досвід покупок у магазині (*Perceived Store Shopping Experience (далі – PSSE)*), як засвідчують М. Салліван та Д. Едкок [4, с. 160], допомагає визначити те, що впливає на вибір покупця в місті продажу. Проведення численних досліджень показали, що на PSSE впливає сприйняття покупцем атмосфери магазину в цілому. Тому, на думку дослідників [3; 5; 6; 7], атмосфера магазину формується саме за умови комплексного застосування інструментів мерчандайзингу.

Отже, для відтворення сприятливої атмосфери купівлі та формування позитивного досвіду купівель роздрібні торгівельні мережі повинні приділяти значну увагу сприйняттю (перцепції) споживачами простору мерчандайзингу.

Із метою оцінки перцепції споживачами простору мерчандайзингу було обрано формат drogerie, який останнім часом стрімко розвивається та є визнаним споживацькою аудиторією. Далі проведено польове дослідження методом письмового опитування (анкетуванням) мешканців Кривого Рогу та Дніпропетровської області. Форму анкети, за допомогою якої проводилося дослідження, автор розробив з урахуванням побажань співробітників мереж «Watsons Україна», «EVA», «Prostor» і складалася з 5 блоків:

1-й блок – сприйняття місцезнаходження магазину мережі – містив такі групи запитань: ставлення до перелічених магазинів мереж; наскільки, на думку респондентів, магазини помітні; наскільки зручно потрапити до магазину; наскільки привабливими є вивіска і вітрини; наскільки вхід у магазин є вільним;

2-й блок – сприйняття місця продажу товарів – містив групи запитань щодо технологічного плану-

© Данкеєва О. М., 2018

вання, кольорового оформлення торговельного залу, освітлення, звукового супроводу та аромокомпонента;

3-й блок – сприйняття асортименту магазину мережі – містив групу запитань, які з'ясовують сприйняття споживачами запропонованого асортименту, його кількості, методів продажу, товарних категорій, якості запропонованого асортименту товару;

4-й блок – сприйняття ціни – містив групу запитань для розуміння сприйняття рівня цін споживачами, акційних пропозицій, цін на популярні товари, сприйняття цінників на товари;

5-й блок – сприйняття розташування товару – група запитань, яка вказує на сприйняття споживачами викладки товару, POS-матеріалів, акційних заходів, загальне представлення товарів у магазинах мереж, які розглядаються.

Питання оцінювалися за 5-ти бальною шкалою, де 5 – найвищий, а 1 – найнижчий бали. Для більш точного аналізу сприйняття інструментів мерчандайзингу було схвалено, що респонденти можуть оцінювати кілька мереж одночасно, ставлячи відповідні позначки на відповідних балах. Надалі визначалась усереднена оцінка кожної окремої мережі у групі, яка вказує на величину задоволеності або незадоволеності опитаних, порівнювалась між іншими мережами. Усереднена оцінка блоку роздрібної мережі дає розуміння загального сприйняття мережі споживачем, що надалі може розглядатися у сфері удосконалення роботи мережі.

Під час дослідження було опитано 512 респондентів, до аналізу було обрано 473 анкет, інші не розглядалися через некоректність заповнювання. Згідно з вимогами до складання та надійності інформації вибірки, вона є репрезентативною, коли рекомендований її обсяг складає 400 респондентів для генеральної сукупності в 1 мільйон осіб [8]. Відповідно до статистичних даних на момент проведення розвідки, у Кривому Розі мешкало 639 тис. осіб [9, с. 31]. Отже, кількість оброблених анкет відповідає правилам надійності інформації.

Дослідження проводилося шляхом опитування відвідувачів досліджуваних мереж та випадкових перехожих поряд із магазинами мереж восени 2017 року.

Вибіркова сукупність за віковою та статевою приналежністю представлена у табл.1 і склалася так: чоловіків 21% (99 осіб) та 79% (374 особи) жінок.

Таблиця 1

Структура респондентів за віковою та статевою приналежністю

Вік	Чоловіки		Жінки		Разом	
	Осіб	%	Осіб	%	Осіб	%
До 18 років	22	21	68	19	90	19
Від 18 до 30 років	24	24	112	30	136	29
Від 30 до 40 років	36	36	123	32	159	34
Від 40 до 50 років	17	17	50	13	67	14
Більше 50 років	-		21	6	21	4
	99	100	374	100	473	100

Джерело: власні дослідження

Проведене дослідження показало, що значно більша кількість відвідувачів роздрібних мереж формату drogerie – жінки віком від 18 до 30 років, а також віком від 30 до 40 років, або 29% та 34% відповідно. Це пояснюється тим, що саме у цих вікових межах жінки активно займаються домашнім господарством (попит на побутову хімію та товари для дому), виховують дітей та піклуються про літніх батьків (попит на продукцію догляду за дітьми, товари для тварин, догляду за тілом), будують кар'єру (попит на парфюмерно-косметичні засоби, біжутерію, аксесуари).

Варто зазначити, що постійно зростає кількість відвідувачів жіночої статі вікової категорії до 18 років (завдяки поширенню моди на доглянутість та красу).

Під час з'ясування питання, хто у родині купує товари для оселі та косметичні товари, було визначено, що більшість опитуваних (майже 86% (406 осіб)) – жінки, а 14% (67 осіб) – чоловіки. Непопулярність формату серед чоловіків пояснюється загальною «нелюбов'ю» до здійснення покупок, відвідуванням магазинів будь-якого формату та піклуванням про них жінок, які купують товари для задоволення потреб чоловіків.

Досліджуючи кількість членів родини, виявлено, що більшість респондентів живуть у родинах із 3-х та 4-х членів (32% та 39% відповідно), що вказує на помірний ступінь споживання товарів відповідного формату.

Слід визначити, що 42% респондентів мають вищу освіту, 33% – середньо спеціальну та 25% – не мають освіти. Освіченість споживачів говорить про їхню обізнаність щодо новинок, особливостей та якості товарів, характеру споживання та поширених тенденцій тощо, що зобов'язує роздрібні мережі відповідати очікуванням покупців належним асортиментом, своєчасною рекламою, сучасними методами продажу та ін.

Під час аналізу доходу респондентів було встановлено, що дохід родин знаходиться у межах таких цінових категорій: середній (від 9000–12000 грн. (30%)) та середній мінус (від 6000–9000 грн. (33%)). Таке фінансове становище потенційних покупців вимушує роздрібні мережі частіше впроваджувати акційні пропозиції, постійно удосконалювати програми лояльності, розширювати асортимент власних торгових марок та ефективно застосовувати елементи мерчандайзингу для сприйняття магазину споживачами.

Під час дослідження було встановлено, які з перелічених інструментів мерчандайзингу є найбільш вагомими під час сприйняття споживачами роздрібної мережі та вибору її серед конкурентів, тому було визначено ранги важливості сприйняття досліджених інструментів мерчандайзингу (рис. 1).

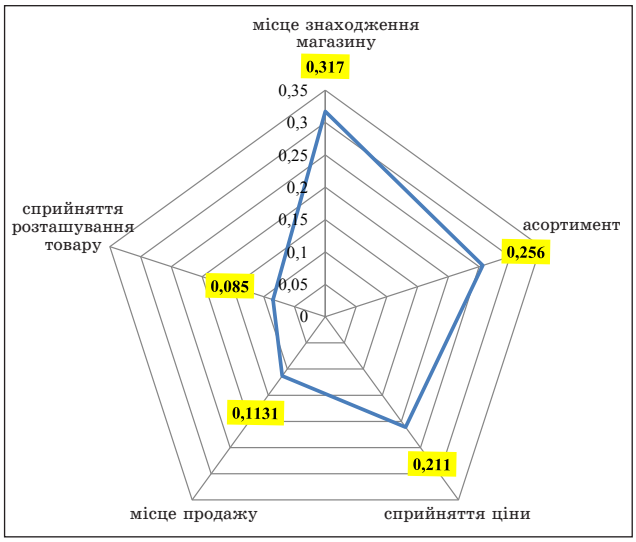


Рис. 1. Ранги сприйняття інструментів мерчандайзингу

Джерело: розробка автора на основі розрахунків проведеного дослідження

Отже, за результатами ранжування було з'ясовано, що найбільш важливим під час перцепції споживачами роздрібної мережі є блок сприйняття місцезнаходження магазину мережі з рангом важливості для споживачів 0,317. Так, за умови зручного місцезнаходження магазину споживач швидше вирішить відвідати магазин, оскільки асортимент товарів формату drogerie належить до класифікації споживчих товарів короткочасного використання, що зумовлює на них постійний попит. На другому місті знаходиться сприйняття асортименту, з коефіцієнтом вагомості 0,256. Для сучасного споживача асортимент магазину повинен характеризуватися широтою, глибиною, насиченістю, гармонійністю, а також постійним оновленням.

Це дозволяє задовольняти потреби різних груп споживачів та збільшувати адаптаційні можливості підприємства до зміни ситуації на ринку.

Незважаючи на велике значення ціни для споживача під час прийняття рішення про купівлю, третє місце за важливістю було надано сприйняттю ціни з коефіцієнтом 0,211. Як показують результати численних досліджень, сьогочасні споживачі гарно орієнтуються у товарі та його цінності і, незважаючи на вимушеність постійного заощадження, хочуть бачити в мережі достатньо асортименту належної якості за прийнятну ціну для можливості здійснення вдалої покупки.

На четвертому місці за вагомістю – сприйняття місця продажу товарів із коефіцієнтом 0,131. На п'ятому (з вагомістю 0,085) – сприйняття розташування товару. Такі дані щодо вагомості сприйняття вказують на те, що споживачі звикли до особливостей формату.

З урахуванням важливості та оцінки інструментів мерчандайзингу розкрито, що найбільш сприятливою для здійснення купівлі у свідомості споживачів за всіма показниками, окрім сприйняття місцезнаходження магазинів, є роздрібна мережа «EVA» із середнім балом 4,234 та середньозваженим показником 4,28495 (табл. 2). Отримані результати промовисто доводять те, що сьогодні ця роздрібна мережа розвивається найдинамічніше та є у свідомості споживачів найбільш корисною під час відвідування.

На другому місці перебуває роздрібна мережа «Watsons», зважена оцінка якої дорівнює 4,17548. Від інших мережу відрізняє вдале зонування магазинів, яке є функціональним, зручним та представляє продукти в певній послідовності категорій. Проте згідно з відповідями респондентів ціна сприймається порівняно великою, адже мережа стрімко впроваджує товари власних торговельних марок, які мають низку конкурентних переваг (порівняно з іншими представленими марками) та є гідною заміною лідерам відповідних товарів через значно низьку ціну.

Майже однакову зважену оцінку отримали роздрібні мережі «Prostor» і «Brocard» (4,11375 та 4,11348 відповідно), що вказує на дотримання мережами стандартів сприйняття мереж споживачами.

Найнижчі зважені оцінки сприйняття отримали мережі, які ще не завоювали достатню прихильність споживачів через нетривалу роботу та невелику кількість магазинів на ринку Дніпропетровської області: «Лотос» – 3,60961 та «Марафет Хоум» – 3,39899. Слід зазначити, що визначеним мережам досить складно конкурувати з мережами, діяльність яких оцінюється споживацькою аудиторією, оскільки споживачі створюють власні «межі» під час оцінювання порівняння, на що «новачкам» потрібен певний час.

Таблиця 2

Оцінка блоків сприйняття інструментів мерчандайзингу роздрібних мереж споживачами

Блоки сприйняття	Коефіцієнт вагомості	Роздрібні мережі формату drogerie											
		«Watsons»		«EVA»		«Prostor»		«Brocard»		«Марафет Хоум»		«Лотос»	
		Середній бал	Зважена оцінка	Середній бал	Зважена оцінка	Середній бал	Зважена оцінка	Середній бал	Зважена оцінка	Середній бал	Зважена оцінка	Середній бал	Зважена оцінка
Місцезнаходження магазину мережі	**0,317**	4,44	1,40748	4,55	1,44235	4,29	1,35993	4,77	1,51209	3,1	0,9827	3,24	1,02708
Місце продажу товарів	**0,131**	3,75	0,49125	3,94	0,51614	3,57	0,46767	3,84	0,50304	3,32	0,43492	3,5	0,4585
Асортимент магазину мережі	**0,256**	4,36	1,11616	4,48	1,14688	4,41	1,12896	4,01	1,02656	3,46	0,88576	3,96	1,01376
Ціни	**0,211**	3,74	0,78914	3,83	0,80813	3,74	0,78914	3,44	0,72584	3,71	0,78281	3,57	0,75327
Розташування товару	**0,085**	4,37	0,37145	4,37	0,37145	4,33	0,36805	4,07	0,34595	3,68	0,3128	4,2	0,357
Разом	**1**	4,132	**4,17548**	4,234	**4,28495**	4,07	**4,11375**	4,03	**4,11348**	3,452	**3,39899**	3,748	**3,60961**

Джерело: складено та розраховано автором на основі проведеного дослідження

Висновки. За результатами проведеного дослідження зроблено вагомі висновки та розроблено поради для керівництва мереж щодо покращення сприйняття інструментів мерчандайзингу і, як наслідок, удосконалення діяльності роздрібних мереж:

– дослідження показало, що основним споживачем роздрібних мереж формату drogerie є жінки віком від 18 до 40 років. Це говорить про те, що і в подальшій комерційній діяльності мереж визначеного формату реклама, асортимент, програми лояльності повинні бути розраховані на жіночу цільову аудиторію. Також для свого сталого розвитку роздрібні мережі повинні поступово розширювати сегмент відвідувачів (жінок віком до 18 років), запроваджуючи в асортиментну політику більше товарів характерного попиту та залучення визначеного сегмента в тривалих програмах лояльності;

– установлено, що мережі працюють у межах цінових категорій середній та середній мінус, що і надалі буде вимушувати роздрібні мережі частіше впроваджувати акційні пропозиції, постійно удосконалювати програми лояльності, розширювати асортимент власних торгових марок;

– відповіді респондентів показали, що улюбленими роздрібними мережами багатьох опитаних є «EVA» (34%) та «Watsons» (31%). Це є доказом того, що мережі стабільно розвиваються згідно з вимогами зовнішнього середовища, постійно розширюючи коло пропозицій споживачам;

– за результатами дослідження було встановлено, які з перелічених інструментів мерчандайзингу є найбільш вагомими у свідомості споживачів за умови сприйняття роздрібної мережі та вибору її серед конкурентів. Так, було з'ясовано, що найбільш важливим під час перцепції споживачами роздрібної мережі є сприйняття місцезнаходження магазину мережі з рангом важливості 0,317. Оскільки асортимент товарів формату drogerie стосується класифікації споживчих товарів короткочасного використання, що зумовлює на них постійний попит, то за умови зручного розташування магазину споживач швидше прийме рішення про відвідування магазину;

– доведено, що «емоційні» магазини можуть залучити більший трафік і зацікавити більше споживацької аудиторії, яка налаштована отримувати новий досвід під час купівлі товарів.

Отже, наслідки дослідження, по-перше, допоможуть оцінювати дію впливу простору мерчандайзингу на підсвідомість споживачів у магазинах мереж та, по-друге, аналіз даних буде підґрунтям для управлінського персоналу під час прийняття стратегічних рішень щодо розвитку роздрібної мережі.

Список використаних джерел:

1. Трайндл А. Нейромаркетинг: Визуализация эмоций; Пер. с нем. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2007. 114 с.
2. Buyology: увлекательное путешествие в мозг. Мартин Линдстром пер. с англ. Е. Фалюк. Москва: Эксмо, 2010. 240 с.
3. Канаян К., Канаян Р. Мерчандайзинг. Москва: РИП-холдинг, 2001. 188 с.
4. Салливан М., Эдкок Д. Маркетинг в розничной торговле / Пер. с англ. под. ред. Л. Никитиной. Санкт-Петербург: Издательский дом «Нева», 2004. 384 с.
5. Сисоєва С., Бузукова Е. Мерчандайзинг. Курс управления ассортиментом в рознице. Санкт-Петербург: Питер, 2013. 256 с.
6. Мигаль О. Формування інструментів мерчандайзингу торгівельного підприємства. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Випуск 4. 2015. С. 486–490.
7. Пащук Л., Комендант О. Міжнародні системи мерчандайзингу в управлінні поведінкою споживачів. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 10 (163). 2014. С. 57–63.
8. Полторак В., Тараненко І., Красовська О. Маркетингові дослідження. Навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури. 2013. 417 с.
9. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2016 рік. Головне управління статистики у Дніпропетровській області.

Данкеева О. Н.
Донецкий национальный университет экономики торговли
имени Михаила Туган-Барановского, г. Кривой Рог

АНАЛИЗ ПЕРЦЕПЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ ПРОСТРАНСТВА МЕРЧАНДАЙЗИНГА В РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЯХ

Резюме
В статье исследована основная целевая аудитория потребителей формата drogerie. Определен ранг важности восприятия потребителями инструментов мерчандайзинга. Предложены меры по улучшению восприятия потребителями пространства мерчандайзинга рознечных сетей.

Ключевые слова: пространство мерчандайзинга, перцепция, потребители, розничная сеть, формат drogerie.

Dankeieva O. N.
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih

ANALYSIS OF MERCHANDISING SPACE PERCEPTION IN RETAIL TRADE NETWORKS BY CONSUMERS

Summary
The main target audience of drogerie format users is investigated in the article. The rank of importance of merchandising instruments perception by consumers is determined. Measures to improve retail networks merchandising space perception by consumers are proposed.

Key words: merchandising space, perception, consumers, retail network, drogerie format.

УДК 339.13

Довгунь О. С.
Національний університет «Львівська політехніка»
Фалович В. А.
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

КОМУНІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В ІНТЕРНЕТІ: ТРЕНДИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

Розглянуто основні тенденції, які визначають вагому роль комунікацій онлайн-маркетингу для розвитку підприємств. Обґрунтовано основні сучасні інструменти маркетингових комунікацій онлайн. Сфокусовано увагу на тому, що маркетингова онлайн-комунікація повинна відображати мотивацію підприємств не лише продажу продукції, а й зацікавлення у довгострокових взаємовідносинах із клієнтами.
Ключові слова: комунікації онлайн-маркетингу, розвиток комунікацій, онлайн-маркетинг, продаж через Інтернет, комунікації з клієнтами.

Постановка проблеми. Сьогодні велика кількість компаній не уявляють свого існування без присутності інформації про них в інтернет-середовищі. Проте присутність не означає досягнення бажаного рівня продажу товарів чи послуг.

Сучасні підходи та швидкі зміни, які потрібно враховувати для ефективного діалогу з клієнтами, вимагають залучення керівництва підприємств до безперервного потоку інформації щодо тенденцій розвитку маркетингу, навчання персоналу та швидкого реагування на запити клієнтів. Особливого значення та актуальності набувають інструменти сучасних комунікацій онлайн-маркетингу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Одним із найбільш очевидних позитивних факторів сприяння розвитку комунікації підприємств з різними аудиторіями споживачів є зростання інтернет-користувачів. У 2017 р. товарообіг фізичних товарів і послуг у секторі e-commerce України зріс на 30% і склав 50 млрд. грн. У 2018 р. темпи зростання, за прогнозами фахівців, збережуться і досягнуть 65 млрд. грн. [1].

Маркетингові комунікації та основні процеси розвитку досліджували такі науковці: І. Бланк, Ф. Котлер, Н. Савицька, Я. Віктор та ін. Сучасні тенденції також опрацьовані в публікаціях Н. Косар, Т. Окландера, С. Ілляшенка, О. Мних, Н. Чухрай та ін. [2].

Одяг та взуття, побутова техніка і книги – це найбільш популярні товари, які купують онлайн. До 2020 р. прогнозується подвоєння загального обсягу продажів у світовій інтернет-торгівлі. У Європейському Союзі на онлайн-торгівлю припадає понад 15% усього роздрібного ринку в сегменті B2C (за даними Eurostat) [3].

Дослідженими сьогодні є переваги купівлі в Інтернеті: швидкість придбання, можливість ексклюзивності товару, широкий асортимент, можливість заощадити, детальні описи, відсутність нав'язливих консультантів, що не залежать від погоди, місця, часу доби, можливість обрання зручного варіанту оплати. Нові компанії, розширення діючих бізнесів та нівелювання кордонів також сприяють купівлі в Інтернеті. Водночас вимоги споживачів зростають.

Комунікації грають вагому роль у формуванні лояльності. Влучно зазначено у документі «Програма лояльності як базис управління поведінкою клієнта»: «Управління ґрунтується на вивченні поведінки споживача і реалізується через комунікації. Комунікації дають необхідний ефект, коли ви знаєте, що запропонувати, коли, яким каналом, із якою мотивацією».

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Велика кількість сучасних інструментів онлайн-маркетингу означає багато викликів для підприємств. Технічний складник і налаштування, на жаль, не завжди можуть означати успіх у продажах. Часто не вирішеними завданнями у сфері продажу продукції через Інтернет є формування маркетингових комунікацій, які б підвищували мотивацію купівлі та сприяли розвитку позитивних відносин.

Мета статті. У дослідженні визначимо основні тренди маркетингової комунікації підприємств із клієнтами, які впливають на маркетингову діяльність, та обґрунтуємо основні аспекти комунікації онлайн-маркетингу, які є ефективними в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтернет-маркетинг – це комплекс заходів із просування та продажу товарів і послуг на ринку за допомогою технологій та методів мережі Інтернет. Електронна торгівля потребує комплексу законодавчих рішень. На розвиток торгівлі впливають міжнародні компанії, хоча їхня діяльність може збільшити конкуренцію. Але в довгостроковій перспективі ці зміни потрібні й неминучі.

Основними трендами в онлайн-маркетингу, які впливають на продаж продукції підприємствами, науковці та експерти вважають:

– розвиток маркетингових інструментів. Американська Асоціація подає таку класифікацію маркетингових інструментів: реклама, стимулювання збуту, персональний продаж, зв'язки з громадськістю та прямий маркетинг (взаємозв'язки зі споживачами). Комунікація онлайн-маркетингу – це SEO (Search Engine Optimization), SMM (Social Media Marketing), пошуковий маркетинг SMO (Social media optimization), VSM (video search marketing), email-marketing, контекстна реклама, банерна реклама, event marketing, використання прайс-агрегаторів та ін. Буде розвиватися практика голосових повідомлень на сайтах і голосове SEO [4]. Google-алгоритми будуть точніше розпізнавати контекст контенту, тому вплив ключових слів зменшиться [5];

– запровадження та/або розвиток CRM-системи – база даних покупців та/або дані про клієнтів, яку необхідно аналізувати вчасно, часом за короткі терміни. Сьогодні на практиці існують дуже різні варіанти освоєння баз: компанії, які мають стаціонарні програми, що майже не користуються контактами клієнтів в цілому, і які використовують сучасні інтернет-сервіси, які опрацьовують клієнтські бази компанії. Великі міжнародні компанії готові співпрацювати між собою у разі зацікавлення обміну базами даних. Цікава статистика щодо покупок дає підстави стверджувати, що недопрацьовані технічні питання також стримують розвиток: за даними

© Довгунь О. С., Фалович В. А., 2018

[6] у світі майже 40% користувачів не завершують покупку, якщо необхідно проходити реєстрацію або повторювати операції, 97% покупок із мобільного залишаються неоплаченими через незручний інтерфейс;

– підприємства дбають про збільшення продажу товарів за кордоном (прихильників продукції українського виробництва більшає), але й українці купують продукцію з-за кордону (особливо, коли продукція не доступна офлайн чи коли кількість точок продажу та обслуговування онлайн менш конкурентоспроможні (ніж іноземні компанії, які продають аналогічні товари));

– формування якісних фото (також у форматі 360) та відеоконтенту. Компанія HubSpot стверджує, що 48% опитаних ними маркетологів обов'язково будуть використовувати ролики в контент-маркетингу в 2018 р. [6]. Наприклад, Facebook краще відображає відео, якщо воно безпосередньо завантажене. Відео часто вже створюють складніші (із використанням AR і VR). Відео має бути цікавим, важливий розвиток власних каналів, SEO, щоб Google відображав відео певної компанії за ключовими словами. Цікавими варіантами є прямі трансляції (спортивні компанії, компанії послуг чи туристичні компанії активно можуть використовувати такий спосіб залучення читачів, потенційних клієнтів). Прогнозується розвиток групових відеочатів. Компанія Facebook готується масштабувати «Spaces» у 2018 р. [7]. Компанії, які зацікавлені користувачами Instagram, повинні використовувати популярні в Instagram Stories. Українська аудиторія соціальної мережі Instagram складає 7,3 млн. користувачів, а Facebook – близько 11 млн. користувачів (2,5 млн. із яких є і користувачами Instagram) [4];

– PR-комунікація означає комунікацію з різними контактними аудиторіями та комплексний підхід до формування комунікації (і корпоративної, і рекламної в цілому). Щодо орієнтації на Z-покоління (які мають 22 роки і менше), то потрібно враховувати використання ними для купівлі частіше смартфонів; тривале та часте перебування у соціальних мережах; надання переваги візуальній інформації та відео (Instagram та Snapchat популярніші, ніж Facebook та YouTube), а також налагоджувати комунікацію з батьками молоді [8].

Яким чином підприємствам досягати успіху в комунікаціях, щоб підтримувати ці тренди та здійснювати реальні продажі в довгостроковій перспективі, як впливати на поведінку, але втримувати лояльність? Лояльність може підвищуватися завдяки якісній двобічній взаємодії, тобто коли влучні пояснення, вчасні відповіді, доречні відбірки та цікаві реклами допомагають зекономити час та підвищити довіру для купівлі товарів певного підприємства.

Інтернет-маркетинг має певні особливості, сучасні інструменти, які доцільно впроваджувати, вдосконалювати. Парадигми постійно доповнюються новими дослідженнями, наприклад, маркетолог Р. Уілсон сформулював 5 законів Інтернет-маркетингу [9]:

1) закон «тупикової вулиці» характеризує те, що новостворена діяльність схожа на магазин, який працює у непрохідній вулиці. Тому важливим є вихід на центральну площу для гучного цікавого повідомлення про бізнес;

2) закон «дай та продай» означає те, що для залучення споживачів на сайт варто запропонувати їм послугу (певну інформацію) чи товар безкоштовно, а пізніше пропонувати щось інше;

3) закон довіри передбачає те, що споживач повинен підприємству довіряти, тому необхідно подавати достовірні основні дані, показувати фотографії;

4) закон «притягай та проштовхуй» відображає необхідність залучення людей до сайту ціною, важливою інформацією і постійними повідомленнями про новинки, нові можливості;

5) закон ніші означає те, що великі бізнес-структури уже отримали гроші та репутацію і тому працюють із великими сегментами споживачів. Тому для нових бізнесів цікаво знаходити вільні або не повністю заповнені ніші [9].

Обґрунтуємо основні рекомендації щодо комунікацій онлайн-маркетингу підприємств:

1) керівникам підприємств варто обдумати і розробити стратегію онлайн-маркетингу (для чого компанія працює, яка основна мета, з яким продуктом, на яких ринках, для яких клієнтів тощо); детально і якісно описувати свою цільову аудиторію (хоча в процесі діяльності ці характеристики можуть модифікуватися, доповнюватися, проте основа важлива для правильного сегментування та позиціонування компанії).

Важливо враховувати той факт, що процес купівлі онлайн часом швидкий, часом може бути досить довгим, оскільки споживач спочатку знаходить контент, аналізує його, звертається до інших можливих ресурсів, порівнює, прислухається до думок користувачів, повертається назад і купує або купує з іншого сайту, який продає аналогічний товар.

Крім того, варто розуміти, що не лише інформація в онлайн-ресурсах може впливати на вибір споживача, а й інформація офлайн: споживач отримує рекомендації, відгуки в офлайн;

2) ефективно використовувати месенджери (в Україні більш поширені: Viber, Facebook Messenger, Telegram, у світі – Messenger, WhatsApp та Kik). Компанії, які хочуть розвиватися, повинні вкладати ресурси і час у комунікації за допомогою повідомлень (не лише використовувати чатботи) та реклами;

3) використовувати соціальні мережі для продажу та електронну пошту для розсилань – це необхідні канали ділової комунікації (щодня відправляється понад 215 мільярдів електронних листів). B2B вже активніше переходить в онлайн. Просування у соціальних мережах потребує навчання, розсилання листів, а також урахування численних тематичних факторів для ефективності;

4) формувати мультиканальні продажі. Велика кількість підприємств пропонує одночасно й онлайн- і офлайн-канали продажу [6]. Одним із сучасних показників є коефіцієнт ROPO (Research Online, Purchase Offline – «вивчення онлайн, покупка офлайн»), який відображає кількість відвідувачів сайту інтернет-магазину, які не здійснили в ньому покупку, оскільки використали торговий сайт лише місцем вивчення і вибору товарів, читання відгуків про них, а потім купили товар офлайн [4]. Підприємства, які використовують одночасно онлайн та офлайн-канали, збільшуються на 9,5% у рік, а ті, які не використовують – лише на 3,4%. Водночас мультиканальні клієнти більш лояльні і надають перевагу здійсненню купівлі різними способами. Відповідно до дослідження Google, люди на 30% запам'ятовують компанії, які працюють і онлайн, і офлайн [10];

5) створювати персоніфіковані пропозиції, використовуючи найбільш бажані канали комунікації (direct-marketing) [11]. З одного боку, людям цікаво отримувати пропозицію, яка натепер акту-

альна, з іншого – потрібно вдало підібрати інструменти отримання додаткової інформації, щоб це не викликало обурення чи знеохочення до комунікації в майбутньому. Надмірне контактування або розповсюдження персональних даних, на яке клієнт не давав згоди, може мати негативні наслідки. У разі певних маркетингових досліджень варто уточнити за конкретними пунктами те, які дані можна використовувати (і чи можна взагалі).

Важлива орієнтація на емоції споживачів, формування контактів, підвищена увага до поведінки споживачів, які будуть цінними і компанії, і споживачам. Технічно – це розвиток автоналаштування сайтів і реклами на кожного клієнта [29]. Data-driven marketing означає, що компанія може швидко реагувати на дані, які вона прослідковує, думати про реальні побажання клієнтів та продовжувати рекламну кампанію, відповідно вдосконаливши її [8].

Так, формування довіри буде відбуватися швидшими темпами. Модель поведінки змінюється під впливом багатьох сучасних факторів, під впливом настрою оточення, технічних інструментів, новинок та ін. Для клієнтів іноземного ринку також важлива персоналізація (врахування іншої культури, певного сприйняття, постійні вдосконалення відповідно до географічних, економічних, політичних та інших особливостей). Автор [11] вважає в цьому процесі важливими такі три запитання: що клієнти вже зробили? що клієнт робить зараз? що клієнт збирається робити?

6) забезпечувати позитивний досвід у споживачів (що можливо завдяки якісно представленій інформації, достовірності даних про компанію та товар, якісний продукт, дотримання вказаних термінів доставки, сервісного обслуговування, якщо таке передбачено). Крім цих пунктів, важлива трансформація підходів і для онлайн-торгівлі, зокрема окремі дослідження про те, що важливо для споживачів у різні періоди, на різних стадіях взаємодії із компанією-продавцем. Роль відгуків надалі грає вагому роль: за дослідженнями [12], 55% покупців указали, що відгуки клієнтів впливають на їхні рішення щодо покупки. Майже 40% людей у магазинах читають онлайн огляди до того, як купити товар чи послугу [12].

Компаніям варто обдумувати те, як ефективно співпрацювати з такими активаторами продажу, які можна запропонувати винагороди за відгуки. Маркетинг впливу буде достатньо поширено використовуватися у 2018 р. різними компаніями (Компанії North Face, Hubspot і Rolex) [7]. В умовах кризових явищ люди особливо хочуть зменшити ризики і тому часто купують знову, якщо попередні їхні купівлі були позитивними. Цікаво, що Facebook запровадив нове визначення – джерела інформації, які «викликають довіру». Тобто користувачі повинні будуть визначати джерела, що заслуговують на довіру. Також для позитивної репутації важлива корпоративна соціальна відповідальність (далі – КСВ), яка передбачає, окрім відповідальності перед споживачами, працівниками, партнерами, позитивну взаємодію та постійне спілкування із суспільством, регулярну участь у вирішенні різноманітних соціальних проблем;

7) використовувати такий інструмент, як випадкова нагорода (для збільшення продажів та більшого ознайомлення про компанію), наприклад, пропозиція кількох товарів одночасно чи пропозиція товару для іншого члена сім'ї; акційні пропозиції (з обмеженням часу; саме на вихідні дні; отримання товару першим чи «1+1»; недорогий подарунок; збір бонусів чи балів; знижка, якщо хтось зареєструється за рекомендацією; спеціальні пропозиції лише для підписників; конкурс на історію, розповідь, відгук; встановлення або тимчасове безкоштовне обслуговування; майстер-клас користування продуктом; подарунки на певні свята, подарункові сертифікати [3];

8) формувати кваліфіковані кадри, які б працювали у маркетингу, здатні до навчання та постійного розвитку та/або здійснювати аутсорсинг послуг. У 2017 р. частка вакансій в інтернет-маркетингу склала 21% від усієї кількості пропозицій у сфері «Маркетинг». Інтернет-маркетологів найбільше потребували компанії, які спеціалізуються на інформаційних технологіях (37%), засобах масової інформації, маркетингу, рекламі (19%), роздрібній торгівлі (12%), послугах для бізнесу (8%) та нехарчових товарах народного споживання (5%). Більше половини інтернет-маркетологів мають досвід роботи більше 6 років [13].

Маркетингові дослідження охоплюють виявлення особливостей поведінки споживачів; вивчення мотивації поведінки; вивчення поглядів, рішень, цінностей споживачів; пошук ідей щодо просування товару; тестування та ін. Іноді необхідні інноваційні технічні можливості аналізування інформації, тому компаніям варто звертатися до агенцій із маркетингу чи компаній із маркетингових досліджень. Наприклад, міжнародна компанія TNS (https://tns-ua.com/) допомагає вирішувати такі завдання, як «утримання споживачів, підвищення лояльності та задоволеності; розвиток відносин із співробітниками, управління брендом роботодавця; управління діловою репутацією; підвищення ефективності внутрішніх робочих процесів; зростання повторних продажів за рахунок удосконалення досвіду використання продукту/послуги. Також проводить дослідження у сфері digital «Connected Life»;

9) інноваційні методи оплати. Необхідно враховувати те, що серед споживачів існує зростання попиту на них, хоча багато власників провідних інтернет-магазинів використовують традиційні платіжні інструменти. Зростають вимоги до технологічного складника інтернет-магазинів, безпеки особистих і платіжних даних покупців. Проте сьогодні достатньо цікавих рішень, які підприємства освоюють [3].

У США і Європейському Союзі оплачують карткою практично до 100%, в Україні – 35%. Збільшується оплата через служби Apple Pay та Android Pay, також новою Alipay (конкуруватимуть між собою також платіжні сервіси Naver Pay та Samsung Pay Південної Кореї, WeChat у КНР та Swish у Швеції) [8]. Наприклад, Escrow-сервіс передбачає умовне депонування, оскільки на карту продавця кошти надходять лише тоді, коли покупець отримав товар та переконався в його якості і відповідності (за таким принципом працює і OLX Доставка) [6]. Більше 30% усіх онлайн-транзакцій здійснюються за допомогою мобільних пристроїв (у деяких великих інтернет-магазинах частка m-commerce досягає 60%), тому важливо дбати про адаптивність сайтів [3];

10) підвищувати якість логістики та обслуговування покупців (за кордоном це питання також актуальне, наприклад, інтернет-холдинг Alibaba планує вкладати великі кошти у сферу логістики та доставки послуг у віддалені регіони). «Нова пошта» тепер пропонує послугу Локал Експрес – це доставка в той же день, що й відправлення (поки лише в Києві, проте планує запустити у інших великих містах); також поширюється діджиталізація та можливість отримати безконтактний сер-

віс у почтоматах, змінити дані в особистих кабінетах. Новими є почтомати – автоматизовані точки видання, в яких оплачується послуга доставки [3].

Висновки. Можливості комунікувати розширюються, але для багатьох підприємств одночасно. Ті підприємства, які будуть вчасно звертатися із цікавою інформацією та якісними товарами до споживачів, освоювати технологічні новинки та ін. зможуть конкурувати онлайн.

Відомо, що мотивація – це потреба, яка досягла такого рівня інтенсивності, що спонукає людину діяти в напрямі її задоволення (це певні внутрішні фактори, що детермінують поведінку людини). Перспективами подальших досліджень є вивчення мотивації купівлі онлайн підприємств окремої галузі та показників, які відображають ефективність інструментів комунікації онлайн-маркетингу.

Список використаних джерел:

1. Чорний А. Що найчастіше українці купують в Інтернеті в 2017 році. URL: http://lemarbet.com/ua/biznes-v-ukraine/chto-chashhe-vsego-ukraintsy-pokupayut-v-internete-v-2015-godu/.
2. Косар Н., Кузьо Н., Старосілець Н. Дослідження впливу маркетингових комунікацій виробників алкогольних напоїв на молодь України. URL: http://global-national.in.ua/issue-19-2017/27-vipusk-19-zhovten-2017-r/3441-kosar-n-s-kuzo-n-e-starosilets-n-m-doslidzhennya-vplivu-marketingovikh-komunikatsij-virobnikiv-alkogolnikh-napojiv-na-molod-ukrajini.
3. Чорний А. Цікаві факти про інтернет-торгівлю у світі в 2018. URL: http://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle/.
4. 10 глобальных трендов интернет-торговли 2018 года. URL: https://evo.business/10-globalnyx-trendov-2018/.
5. SEO, просування в 2018. URL: https://www.plerdy.com/ua/blog/seo-trends-2018/.
6. Інтернет-магазин за два дні, мультиканальні продажі і нові формати контенту. URL: https://minfin.com.ua/ua/2018/02/06/32222983/.
7. 10 головних трендів у соціальних мережах. URL: http://www.usp.biz.ua/10-головних-трендів-у-соціальних-мережах/.
8. 8 ключових трендів онлайн-маркетингу на 2018 рік. URL: https://nachasi.com/2017/12/21/8-klyuchovyh-trendiv/.
9. Р. Уилсон. Планирование стратегии интернет-маркетинга. URL: http://altairbook.com/books/1490202-planirovanie-strategii-internet-marketinga.html.
10. Тенденция: онлайн-ретейлеры открывают продажи офлайн. URL: https://incrussia.ru/understand/tendentsiya-onlayn-reteylery-otkryvayut-prodazhi-oflayn-pochemu/.
11. Ліщук Ю. П'ять стратегій успіху. URL: https://rau.ua/uk/novyni/nielsen-realnost-ritejla/.
12. Інтернет-тенденції 2018 року. Статистика та факти в США та в усьому світі. URL: https://uk.vpnmentor.com/blog/інтернет-тенденції-року-статистика/.
13. Криворученко К. Динаміка змін інтернет-маркетингу. URL: https://biz.nv.ua/ukr/experts/krivorychenko_e/dinamika-zmin-internet-marketinhu-2452850.html.

Довгунь О. С.
Национальный университет «Львовская политехника»
Фалович В. А.
Тернопольский национальный технический университет
имени Ивана Пулюя

КОММУНИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОНЛАЙН: ТРЕНДЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Резюме
Рассмотрены основные тенденции, которые определяют важную роль маркетинговых онлайн-коммуникаций для развития предприятий. Обоснованы основные современные инструменты маркетинговых коммуникаций онлайн. Сфокусировано внимание на том, что маркетинговая онлайн-коммуникация должна отражать мотивацию предприятий не только продажи продукции, но и интерес в долгосрочных взаимоотношениях с клиентами.

Ключевые слова: коммуникации онлайн-маркетинга, развитие коммуникаций, онлайн-маркетинг, продажи через интернет, коммуникации с клиентами.

Dovhun O. S.
Lviv Polytechnic National University
Falovych V. A.
Ternopil Ivan Puluj National Technical University

ONLINE COMMUNICATION OF ENTERPRISES: TRENDS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT

Summary
The main tendencies that determine the importance of online marketing communication for the development of enterprises are considered. The basic modern tools of online marketing communication are substantiated. The fact that online marketing communication should reflect not only the enterprises motivation of selling the products, but also the interest in long-term relationships with customers.

Key words: online marketing communication, development of marketing communications, online marketing, online sales, customer communication.

УДК 338.2:658.7

Кабаченко Д. В.
Тарасенко В. А.
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

ОБРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено теоретичні аспекти управління оборотними засобами підприємства; розглянуто управління запасами як складник системи поточного управління оборотним капіталом; проаналізовано етапи процесу управління запасами; охарактеризовано ефективність існуючих моделей управління запасами на підприємстві; обґрунтовано напрями підвищення ефективності управління запасами підприємств; розроблено методику оцінки кредитоспроможності дебіторів; запропоновано групування дебіторів за критеріями оцінки фінансового стану та рекомендації щодо умов співпраці з дебіторами щодо повернення заборгованості.
Ключові слова: оборотні засоби, нормування оборотних засобів, запаси, моделі управління запасами, обсяг замовлення, дебіторська заборгованість, кредитоспроможність дебіторів, факторинг.

Актуальність теми дослідження. Необхідною умовою реалізації основної мети підприємництва – отримання прибутку на авансований капітал – є планування відтворення капіталу, яке охоплює стадії інвестування, виробництва, реалізації (обміну) й споживання. Формування і використання різних грошових фондів для відшкодування витрат капіталу, його накопичення і споживання становить сутність механізму фінансового управління на підприємстві.

Незалежно від того, чи розділяється капітал підприємства на власний, позиковий, основний або оборотний, він знаходиться в процесі безперервного руху і лише приймає різні форми (залежно від конкретної стадії кругообігу). На величину оборотного капіталу впливає безліч різних чинників, які потрібно добре знати і вміти ними керувати.

Оборотний капітал становить значну частину всього майна (активів) підприємства. Він є невід'ємною частиною безперервного потоку господарських операцій, його завданням є забезпечення безперервності процесу виробництва. Механізм визначення потреб, складу, структури, джерел формування, регулювання, управління і використання оборотного капіталу чинить активний вплив на перебіг виробництва, виконання поточних виробничих і фінансових планів і є важливим критерієм визначення прибутку підприємства.

Усе це зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України однією з гострих проблем, що стоять перед підприємствами, є проблема вдосконалення внутрішнього фірмового планування використання оборотного капіталу, від вирішення якої багато в чому залежить стійкість підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам цієї проблеми присвячено роботи вітчизняних і зарубіжних учених, а саме: О. Бондаренко, А. Данілова, Я. Дропи, Р. Заглади, О. Зборовської, О. Івасишиної, Е. Кен, А. Лебедевої, І. Олександренко, А. Рєхачевої, І. Сікори, Л. Соляник та ін. Незважаючи на існуючі дослідження у цьому напрямі, досі невирішеною залишається проблема створення ефективної моделі управління запасами та методики нормування оборотних засобів у сучасних умовах росту інфляції.

Метою статті є розроблення та обґрунтування напрямів підвищення ефективності використання оборотних фондів підприємства. При цьому досліджено теоретичні аспекти управління оборотними фондами підприємства, виконано аналіз і оцінку ефективності управління запасами і дебіторською заборгованістю підприємства, запропоновано напрями підвищення ефективності управління запасами і дебіторською заборгованістю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оборотні активи – це сукупність грошових коштів, авансованих підприємствами для створення оборотних виробничих фондів і фондів обігу, що забезпечують планомірний і безперервний процес виробництва і реалізації продукції. Управління оборотними активами є найбільшою частиною короткострокової фінансової політики підприємства, оскільки саме поточні активи забезпечують платоспроможність і цільові фінансові результати його діяльності [1].

Істотний елемент виробничої і комерційної діяльності, динамічний матеріальний складник становлять матеріальні оборотні активи, які складаються з матеріально-виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, напівфабрикатів власного виготовлення та покупних товарів. До них також належать матеріали і товари в дорозі, а також відвантажені товари.

Управління запасами є складником єдиної системи поточного управління оборотним капіталом. Від ефективності цього процесу залежить можливість підтримки ліквідності та платоспроможності підприємства. Загальним критерієм оцінки ефективності цієї системи є мінімізація розміру витрат, що пов'язані з формуванням і використанням запасів.

Ключовим завданням, яке вирішують фінансові менеджери, є скорочення наднормативних запасів матеріальних цінностей, що втрачають свою вартість і фактично є «замороженими» коштами. Така ситуація стимулює менеджерів до пошуку нових методів побудови системи управління запасами на логістичних принципах – одного з найважливіших факторів підвищення ефективності бізнесу в цілому [2].

Під управлінням запасами розуміють контроль за рухом запасів і ухвалення рішень, спрямованих на економію часу і коштів за рахунок мінімізації витрат на утримання запасів, необхідних для забезпечення безперебійного процесу операційної діяльності підприємства.

Ефективне управління товарно-матеріальними запасами дозволяє:

– зменшити виробничі втрати через дефіцит сировини і матеріалів;

– прискорити оборотність цієї категорії активів;

© Кабаченко Д. В., Тарасенко В. А., 2018

– звести до мінімуму надлишки товарно-матеріальних запасів, які збільшують вартість операцій і заморожують дефіцитні кошти;

– знизити ризик старіння та псування товарів;

– знизити витрати на зберігання товарно-матеріальних запасів.

Процес управління запасами має такі етапи:

1) аналіз складу, структури, динаміки загальної величини запасів за підсумками попередніх періодів;

2) оптимізацію загальної суми запасів і розміру основних груп запасів, що включаються до складу поточних активів;

3) побудову ефективних систем контролю за рухом запасів на підприємстві.

Поточний аналіз загальної величини запасів проводиться на базі фінансової та управлінської звітності, а також даних складського обліку. Структура запасів аналізується в розрізі основних видів і груп з урахуванням впливу сезонних коливань на загальну величину запасів.

Ретельному аналізу піддаються обсяг і структура витрат з обслуговування запасів із метою мінімізації. Це вартість виконання замовлення (транспортні, адміністративні, вантажно-розвантажувальні витрати) і витрати на зберігання запасів (витрати зі складування, страхування, пов'язані зі спадом і старінням, податок на майно). Крім того, підприємство може понести збитки, пов'язані з нестачею запасів (перебої у виробництві, втрати в обсязі реалізації продукції).

Далі проводиться аналіз і дається оцінка ефективності використання запасів. До основних показників належить рентабельність запасів і тривалість обігу, що розраховується в днях. Основна мета аналізу – це пошук шляхів прискорення оборотності запасів за допомогою управління собівартістю реалізованої продукції (робіт, послуг) та вартістю запасів як елемента поточних активів. Критеріями оцінки якості проведеної роботи стануть такі: скорочення операційного циклу і підвищення ступеня ліквідності компанії.

У практиці управління запасами використовується достатній арсенал методів планування та оптимізації величини. Відомо, що проблема планування запасів може вирішуватися двома базовими способами організації закупівель: «зі складу» (push) і «від продажу» (pull).

Система «зі складу» ґрунтується на розрахунку нормативних розмірів запасів щодо кожного виду, виходячи з характеристики швидкості обороту з досвіду минулих років. За значних коливань попиту система нормативів регулярно переглядається.

Під час використання системи «від продажу» виробнича програма формується залежно від величини та структури цільового обсягу продажів, що визначає бюджет закупівель. У такому разі компанія зорієнтована на ринковий попит і керується динамікою таких показників, як частка ринку, еластичність попиту за ціною та ін.

У зв'язку із загальним спадом в економіці, зниженням платоспроможного попиту споживачів продукції фінансове становище багатьох промислових підприємств України сьогодні є нестабільним. Особливої актуальності для підприємства набувають усі можливі способи раціонального витрачання коштів, одним із яких є визначення оптимальної величини виробничих запасів [3].

Незважаючи на значні (часом непередбачувані) коливання факторів зовнішнього середовища, кожному підприємству необхідно мати опрацьовану систему управління запасами (якщо не за всіма, то хоча б за основними номенклатурними позиціями матеріалів).

Розглянемо існуючі моделі управління запасами на підприємстві. Найпоширенішою і найбільш часто вживаною моделлю управління запасами є модель оптимального розміру замовлення. У цій моделі попит (D) у розглянутий період часу постійний, як і ціна придбання (P), а витрати на зберігання (H) визначаються постійною сумою витрат на одиницю товару:

$$H = P \cdot i, \tag{1}$$

де H – витрати на зберігання запасів; P – ціна придбання запасів; i – коефіцієнт витрат на зберігання запасів.

Оптимальний розмір замовлення розраховується за такою формулою:

$$Q = \sqrt{\frac{2CD}{H}} = \sqrt{\frac{2CD}{P \cdot i}}, \tag{2}$$

де Q – розмір замовлення; C – витрати на розміщення одного замовлення; D – попит; L – цикл замовлення.

Точка замовлення (PL) буде дорівнювати:

$$PL = DL, \tag{3}$$

де D – попит; L – цикл замовлення.

А час (t) між замовленнями:

$$t = \frac{Q}{D}, \tag{4}$$

де Q – розмір замовлення; D – попит.

З огляду на той факт, що попит і ціна в цій моделі постійні, то важливо вказати на те, що з точки зору оптимізації сумарних витрат на управління запасами вони не представляють жодного інтересу. У цій моделі має місце оцінка витрат на оформлення замовлення і на зберігання (z):

$$z = \frac{CD}{Q} + \frac{QH}{2} = \sqrt{2CDH}, \tag{5}$$

де C – витрати на розміщення одного замовлення; D – попит; Q – розмір замовлення; H – витрати на зберігання запасів.

Під час застосування такої моделі (а також інших) потрібно враховувати такі фактори: попит має значні коливання, тому є серйозним сезонним складником; контроль використання та належної якості запасів утруднений на практиці; цикл не обов'язково повинен бути детермінованим.

Існують й інші моделі управління запасами. Одна з них – узагальнена модель управління запасами. У цій моделі управління запасами виходить із характеру попиту. Тут попит може бути достовірно відомим (детермінованим) і задається щільністю ймовірності (ймовірнісним). Так само кожен із цих видів попиту ділитися на складники [4]:

1) детермінований попит: статичний/динамічний;

2) імовірнісний попит: стаціонарний/нестаціонарний.

Ця класифікація відображає рівні узагальнення попиту: протягом усіх періодів, у яких ведуться дослідження, використовується одна і та ж функція розподілу ймовірностей. У такому разі враховується тільки зміна попиту від одного періоду до іншого. При цьому в кожному періоді функції розподілу не застосовуються. На цьому рівні враховуються сезонні коливання, а елементи ризику і зміни попиту виключаються. Таким чином, попит протягом будь-якого періоду розглядається рівним середньому значенню відомого попиту.

Наступна модель управління запасами – це модель розміру виробничого замовлення. Важливо

зазначити, що ця модель використовується тоді, коли норма вироблення ресурсу перевищує попит за аналогічний період (R > D), де R – норма виробітку за період часу, а D – попит.

Отже, оптимальний розмір виробничого замовлення (Q), розраховується так:

$$Q = \sqrt{\frac{2CD}{H\left(1-\frac{D}{R}\right)}} = \sqrt{\frac{2CD}{Pi\cdot\left(1-\frac{D}{R}\right)}}, \quad (6)$$

де C – витрати на накладку виробництва; D – попит; H – витрати на зберігання одиниці запасу; R – норма виробітку за період часу; P – ціна придбання запасів; i – коефіцієнт витрат на зберігання запасів.

Час між началами двох циклів виробництва (T) розраховується так:

$$T = \frac{Q}{D}, \quad (7)$$

Отже, час виробництва (t) буде рівним:

$$t = \frac{Q}{R}, \quad (8)$$

Точка замовлення (PL) залежить від величини циклу (L) замовлення і часу застою виробництва при L ≤ T – t:

$$PL = LD, \quad (9)$$

Будь-яка з моделей допомагає переглянути зсередини різні проблеми і можливості рішення. Здебільшого це є лише першим кроком на шляху вирішення проблеми. Відомі моделі управління запасами досить рідко абсолютно точно описують реальну систему. Отже, рішення, що отримується на основі моделей цього класу, слід розглядати лише рекомендацією [5].

Сьогодні визначення кількості необхідного для замовлення товару найчастіше підраховується на підставі обсягу продажів за попередні періоди методом усереднення. Для більш коректного планування асортименту використовуються підходи, що базуються на класифікації товарообігу і товарних запасів, вимірюваних в одиницях реалізації або запасу (ABC-аналіз), і їх класифікації за структурою споживання (XYZ-аналіз). Методи широко використовуються в західних країнах протягом уже декількох десятиліть [5].

За допомогою ABC-аналізу здійснюється класифікація або розподіл існуючої сукупності (відповідно до вибраних критеріїв) на три групи, зокрема A, B і C. Ця класифікація показує ранг і дозволяє виділити основні пункти, що особливо важливі для цілеспрямованих заходів управління [6]. Як правило, використовують два різні критерії: з одного боку, кількість позицій номенклатур товарів; з іншого – товарообіг, вартість запасів, обсяг споживання товарів, витрати, дохід і т.д.

Розвитком ABC-аналізу є його комбінування з XYZ-аналізом, що базується на тих же принципах, що і ABC-аналіз. Під час поєднання цих методів визначаються групи товарів, які показують більш повну картину торгового процесу компанії та дозволяють розробляти ефективну асортиментну політику.

Використання цих методів дозволяє виявити позиції товарів, що стабільно продаються, і, використовуючи ці дані, планувати товарні запаси, що, у свою чергу, дозволить знизити ризики фінансових втрат, пов'язаних із дефіцитом, надлишком товарів на складі, втратою потенційних клієнтів та ін.

Одним із найважливіших питань управління оборотним капіталом підприємства є оцінка реального стану дебіторської заборгованості, тобто оцінка ймовірності безнадійних боргів. Ця оцінка ведеться за групами дебіторської заборгованості з різними термінами виникнення.

До прийомів управління дебіторською заборгованістю належать такі: облік замовлень, оформлення рахунків і встановлення характеру дебіторської заборгованості. Особливої уваги потребує необхідність пошуку шляхів скорочення середнього проміжку часу між завершенням операції з продажу товару і випискою рахунку-фактури покупцеві. Також повинні оцінюватися можливі витрати, пов'язані з дебіторською заборгованістю, тобто втрачена вигода від невикористання коштів замість інвестування [7].

Основним елементом управління дебіторською заборгованістю підприємства є синхронізація погашення кредиторської заборгованості та надходжень від дебіторів (коефіцієнт співвідношення матиме значення, наближене до одиниці). Питання синхронізації повинне будуватися на підставі обраної організацією політики роботи з платежами, яка передбачає такі напрями: моніторинг продажів, опрацювання політики з управління заборгованістю, розроблення інкасаційної політики на підприємстві.

Управління дебіторською заборгованістю пов'язане з вибором між прибутком від збільшення продажів, прискоренням оборотності, породжених кредитною політикою, і витратами з проведення цієї політики.

Таким чином, обсяг дебіторської заборгованості підприємства знаходиться залежно від таких показників: обсягу продажів у кредит, діючої кредитної політики (умов кредиту), ефективності збору боргу (інкасації), ймовірності виникнення безнадійних боргів.

Співробітники підприємства, які займаються безпосередньо реалізацією продукції, можуть впливати на прибутковість організації й обсяг її дебіторської заборгованості, використовуючи такі інструменти, як товарний кредит, відстрочка платежу, знижка на товар, знижка за оплату, що відбувається раніше стандартного зумовленого терміна. Усі перераховані інструменти використовуються для стимулювання додаткових обсягів реалізації.

Управління дебіторською заборгованістю засноване на двох підходах:

1) порівнянні додаткового прибутку, пов'язаного зі схемою спонтанного фінансування, з витратами і втратами, що виникають під час зміни політики реалізації продукції;

2) порівнянні й оптимізації величини і термінів дебіторської і кредиторської заборгованостей за рівнем кредитоспроможності, часу відстрочки платежу, стратегії знижок, доходах і видатках з інкасації.

Рівень дебіторської заборгованості визначається багатьма факторами: видом продукції, ємністю ринку, ступенем насиченості ринку цією продукцією, прийнятою в компанії системою розрахунків та ін. Ефективність моделі управління дебіторською заборгованістю підприємства можна оцінити за критерієм максимізації прибутку.

Під час управління дебіторською заборгованістю підприємству необхідно ранжувати всіх своїх дебіторів за групами ризику, який пов'язаний із виникненням безнадійних боргів. При цьому дебітори з високим рівнем ризику невиконання зобов'язань виключаються. Для цього організація збирає детальну інформацію про своїх клієнтів-дебіторів і ретельно аналізує отриману інформа-

цію, на підставі чого визначить можливість або неможливість надання кредиту тому чи іншому дебітору. Для цього за формами звітності дебітора оцінюється його фінансовий стан і ймовірність настання ризику (незначна, середня, велика).

Решту клієнтів рекомендується умовно поділити на 5 категорій (залежно від рівня ризику). Дебіторам, які потрапили в першу категорію, кредит можна надавати автоматично. Дебіторам, що належать до другої категорії, кредит буде дозволений, але до певного обсягу, який підприємство буде визначати самостійно в тому чи іншому випадку. Для дебіторів, що належать до третьої групи, ліміт за кредитом буде суворим, до четвертої – надання кредиту можливе тільки у виняткових випадках. Дебіторові п'ятої категорії кредит не буде надано за жодних умов.

Необхідно зазначити, що між розмірами дебіторської заборгованості та ймовірністю погашення її в термін існує певний зв'язок. Рекомендується ранжувати дебіторів залежно від величини боргу, бо це дозволить сконцентрувати увагу і зусилля на отриманні великих боргів.

З іншого боку, поділ дебіторів за географічною ознакою корисний для виділення боргів, які складно стягнути з огляду на розбіжності деяких юридичних моментів (наприклад, дебітор знаходиться за межами України) і можливої неплатоспроможності іноземних дебіторів, викликаної кризою в регіоні або державі.

Поділ дебіторів на фізичні і юридичні особи необхідний для того, щоб мати можливість стягнення боргу з юридичних осіб, які мають відокремлене майно.

В окрему групу необхідно виділити дебіторів, які можуть виступати одночасно і кредиторами. Це дозволить контролювати виконання важливої умови, що полягає в тому, що кредиторська заборгованість повинна бути вищою, тобто є джерелом оборотного капіталу.

Для зниження величини дебіторської заборгованості на підприємстві можна застосовувати диференційовану систему знижок. Сьогодні більшість організацій застосовують знижки лише маркетинговим інструментом для збільшення збуту.

Однак усе більше компаній починають застосовувати знижки одним із прийомів управління дебіторською заборгованістю. Цей спосіб не тягне за собою жодних додаткових фінансових витрат і дозволяє організації отримати такі вигоди: стимулювати своєчасну оплату; зменшувати адміністративні витрати на управління дебіторською заборгованістю; зменшувати податкові зобов'язання; збільшувати швидкість оборотності капіталу. Для підприємства система знижок на послуги може виглядати так (табл. 1):

Таблиця 1

Система знижок у різних формах оплати за продукцію, %

Показники	Відсоток знижки
Під час оплати за готівковий розрахунок	3,0
Під час затримки в оплаті до 10 днів	1,5
Під час затримки в оплаті від 10 до 20 днів	0,5
Під час затримки більше 20 днів	–

Джерело: [7]

Головною метою створення системи знижок повинні стати скорочення касового розриву і підтримання мінімального рівня готівки на підприємстві.

Із цією метою необхідно виділити тих покупців, отримання своєчасного платежу від яких критичне для підтримки фінансової стійкості компанії, стимулювати саме від них своєчасну оплату шляхом надання знижок більшого розміру.

Перша група – клієнти, що приносять основну частину виручки, оскільки на першому місці знаходиться сума оплати.

Друга група клієнтів – ті, закупівлі яких невеликі, але досить стабільні й приносять значну частину виручки. Для клієнтів цієї групи особливо важливий індивідуальний підхід, адже в ній можуть бути і перспективні клієнти. Тому рішення щодо надання знижки приймається колегіально з менеджером із продажу, який працює безпосередньо з клієнтом.

Третя група – ті клієнти, які здійснюють разові або незначні закупівлі. Таким клієнтам знижки практично не надаються.

Важливим моментом оцінки фінансового стану є розроблення методики оцінки кредитоспроможності партнера [9]. Критерії оцінки кредитоспроможності дебіторів представлені в табл. 2.

Спираючись на ці критерії оцінки фінансового стану, підприємства можна об'єднати за різними групами кредитоспроможності:

І клас – підприємства практично без ризику. Можна бути впевненим у поверненні кредитів і виконанні інших зобов'язань із хорошим запасом фінансової міцності підприємства. Високий рейтинг.

ІІ клас – підприємства невеликого рівня ризику за кредитами або іншими зобов'язаннями, але такими, що ще не розглядаються ризикованими. Нормальний рейтинг.

Таблиця 2

Методика оцінки показників фінансового стану дебіторів

Показники фінансового стану дебітора	Рейтинг показника	Показники		Умови зниження критерію
		найвищий	найнижчий	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	20	0,5 та вище – 20 балів	менше 0,1 – 0 балів	За кожен 0,1 пункту зниження в порівнянні з 0,5 знімається по 4 бали
Коефіцієнт критичної ліквідності	18	1,2 та вище – 18 балів	менше 0,7 – 0 балів	За кожний 0,1 пункту зниження в порівнянні з 1,5 знімається по 3 бали
Коефіцієнт поточної ліквідності	16,5	2 та вище – 16,5 балів	менше 1 – 0 балів	За кожний 0,1 пункту зниження в порівнянні з 2 знімається 1,5 бали
Коефіцієнт фінансової незалежності	17	0,6 та вище – 17 балів	менше 0,4 – 0 балів	За кожний 0,01 пункту зниження в порівнянні з 0,6 знімається 0,8 бали
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	15	0,5 та вище – 15 балів	менше 0,1 – 0 балів	За кожний 0,1 пункту зниження в порівнянні з 0,5 знімається 3 бали
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними джерелами	13,5	1 та вище – 13,5 балів	менше 0,5 – 0 балів	За кожний 0,1 пункту зниження в порівнянні з 1 знімається 2,5 бали

Джерело: прийнято авторами для оцінки дебіторів на підставі [7; 8]

III клас – проблемні підприємства. Для банків та кредиторів навряд чи існує загроза втрати коштів, але повне отримання відсотків, виконання зобов'язань видається сумнівним. Середній рейтинг. Із такими підприємствами краще працювати на умовах передоплати.

IV клас – підприємства особливої уваги, тому що є ризик у взаєминах із ними. Банки і кредитори можуть втратити кошти і відсотки. Знижений рейтинг. Із такими підприємствами також краще працювати на умовах передоплати.

V клас – підприємства найвищого ризику, низька платоспроможність. Висока ймовірність невиконання фінансових зобов'язань. Низький рейтинг. Із такими організаціями необхідно працювати тільки на умовах передоплати.

VI клас – підприємства найвищого ризику (практично неплатоспроможні). Можливість досить швидкого поліпшення фінансового стану дуже незначна. Нульовий рейтинг. Умовою співпраці є передоплата.

У табл. 3 представлено групування підприємств за критеріями оцінки фінансового стану.

За кожним із найбільших дебіторів необхідно провести роботу з повернення заборгованості, яка включає:

– створення міжфункціональної команди з роботи з дебіторською заборгованістю;

– складання та аналіз реєстру «старіння» рахунків дебіторів;

– розроблення плану заходів щодо роботи з конкретними контрагентами з указівкою термінів, оцінкою витрат і отриманого ефекту;

– унесення інформації про плановані суми повертається заборгованістю у фінансовий план підприємства з подальшим контролем виконання;

– розроблення та затвердження положення про мотивацію за результат, досягнутий командою.

Із метою максимізації припливу грошових коштів підприємства слід використовувати різноманітні моделі договорів із гнучкими умовами форми оплати і ціноутворення. Можуть бути різні варіанти: від передоплати чи часткової передоплати до передання на реалізацію дебіторської заборгованості за допомогою факторингових послуг.

У сучасних умовах факторинг є ефективним інструментом для збільшення обсягів продажів, ліквідування касових розривів, подолання нестачі оборотних коштів.

Дебіторська заборгованість виникає наслідком використання кредитного методу оплати, який має місце у розбіжності термінів надання послуги та її оплати клієнтом або контрагентом. Надання клієнтам кредитного методу оплати зумовлюється чинним галузевим законодавством, а також комерційними інтересами компанії, оскільки він сприяє зростанню продажів і підтримці конкурентоспроможності.

Таким чином, питання ефективного управління дебіторською заборгованістю має велику актуальність і є важливим складником фінансового менеджменту (як частини політики управління оборотними активами підприємства в цілому).

Висновки. Сутність управління запасами полягає у встановленні балансу між обсягами замовлення і новоприбулою партією товару. Для більш ефективного управління, використання створюються різні методи, моделі теорії управління запасами. Системи управління запасами можна класифікувати за різними ознаками: місцем зберігання, видом запасів, властивостями, інформаційними характеристиками тощо. Тому дуже складно побудувати таку модель, яка б задовольняла всі умови запасів.

Для того, щоб розрахувати оптимальний розмір замовлення, необхідно порахувати витрати, пов'язані з транспортуванням та зберіганням кожного виду запасів. Брак виробничих запасів може призвести до перебоїв у роботі, простою устаткування. Водночас необґрунтоване завищення величини виробничих запасів призводить до неефективного використання оборотних засобів підприємства.

На основі аналізу існуючих моделей управління запасами на підприємстві авторами роботи запропоновано модель управління запасами, що припускає застосування системи контролю рівня запасів із фіксованим розміром замовлення. Ця модель забезпечує комплексний аналіз діяльності підприємства та визначає шляхи поліпшення ефективності його господарської діяльності за рахунок зменшення запасів, що (поруч зі зростанням чистого доходу від реалізації та скороченням дебіторської заборгованості) призведе до пришвидшення оборотності фондів підприємства. Це дозволить вивільнити додаткові кошти з обороту і підвищити ефективність використання оборотних засобів підприємства.

Перспективним напрямом подальших наукових досліджень може бути розроблення стратегії розвитку підприємства в сучасних економічних умовах господарювання шляхом створення ефективної методики нормування оборотних засобів з урахуванням росту інфляції.

Таблиця 3

Групування підприємств за критеріями оцінки фінансового стану

Показники фінансового стану	Кордон класів згідно з критеріями					
	I клас	II клас	III клас	IV клас	V клас	VI клас
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,5 та вище – 20 балів	0,4 та вище – 16 балів	0,3 = 12 балів	0,2 = 8 балів	0,1=4 балів	менше 0,1 –0 балів
Коефіцієнт критичної ліквідності	1,2 та вище – 18 балів	1,1 = 15 балів	1,0 = 12 балів	0,9:0,8 = = 9:6 балів	0,7=3 бали	менше 0,7 – 0 балів
Коефіцієнт поточної ліквідності	2 та вище – 16,5 балів	1,9:1,7 = = 15:12 балів	1,6:1,4 = = 10,5:7,5 балів	1,3:1,1 = = 6:3 балів	1=1,5 бала	менше 1 – 0 балів
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,6 та вище – 17 балів	0,59:0,54 = = 16,2:12,2 бала	0,53 : 0,48 = = 11,4:7,4 бала	0,47: 0,41 = = 6,6:1,8 бала	0,4=1 бал	менше 0,4 – 0 балів
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,5 та вище – 15 балів	0,4 = 12 балів	0,3 = 9 балів	0,2 = 6 балів	0,1=3 бали	менше 0,1 – 0 балів
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними джерелами	1 та вище – 13,5 балів	0,9 = 11 балів	0,8 = 8,5 балів	0,7:0,6 = = 6,0:3,5 бала	0,5=1 бал	менше 0,5 – 0 балів
Сума балів	100	85,2–78,2	63,4–56,4	41,6–28,3	13,5	0

Джерело: адаптовано авторами для групування дебіторів за методикою [7; 8]

Список використаних джерел:
1. Бобров К., Кабаченко Д. Обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності використання оборотних активів підприємства. Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. Донецьк: Національний гірничий університет, 2010. Т. 3. С. 69–71.
2. Скрипка Є., Кабаченко Д. Обґрунтування концепції вартості бізнесу як критерію ефективності діяльності підприємства. Економічний вісник НГУ. 2011. № 4. С. 64–71.
3. Вороненко В., Кабачеко Д. Обґрунтування шляхів поліпшення ефективності використання виробничих фондів підприємства. Matepialy XIII mezinarodni vedecko-prakticka conference "Veda a vznik – 2017", 22–30 prosincu 2017. Volume 6. Politicka. Ekonomika. Philosophy. Praha. Publishing House «Education and Science», 2017. С. 7–11.
4. Лебедева А., Сальникова А. Оценка и пути повышения экономической эффективности использования оборотного капитала. Актуальные вопросы экономических наук. 2014. № 41–2. С. 110–121.
5. Олександренко И. Методические подходы к диагностике оборотных активов предприятия. БИ. 2014. № 2. С. 277–283.
6. Кабаченко Д. Прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику. Економічний вісник НГУ. 2017. № 2(58). С. 107–115.
7. Івасишин О. Оцінка і прогнозування ефективності використання оборотного капіталу підприємства: дис. … канд. екон. наук: 08.06.01; Прикарпатський національний ун-т ім. Василя Стефаника. Івано-Франківськ, 2006. 182 арк.: табл., рис. + дод. арк. 169–182.
8. Войтоловский Н., Калинина А., Мазурова И. Экономический анализ: учебник для бакалавров / под ред. Н. Войтоловского, А. Калининой, И. Мазуровой. 4-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2017. 548 с.
9. Юрчишина Л. Теоретичні підходи до стратегії розвитку конкурентоспроможності підприємства. Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: матеріали XVII Міжнародної наук.-практ. конференції (29–30 травня 2012 р.). м. Луцьк: Волинський національний університет, 2012. 322 с.

Кабаченко Д. В.
Тарасенко В. А.
Национальный технический университет «Днепровская политехника»

ОБОСНОВАНИЕ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме
Исследованы теоретические аспекты управления оборотными средствами предприятия; рассмотрены управления запасами как составная часть системы текущего управления оборотным капиталом; проанализированы этапы процесса управления запасами; охарактеризована эффективность существующих моделей управления запасами на предприятии; обоснованы направления повышения эффективности управления запасами предприятия; разработана методика оценки кредитоспособности дебиторов; предложены группировки дебиторов по критериям оценки их финансового состояния и рекомендации по условиям сотрудничества с дебиторами по возвращению задолженности.
Ключевые слова: оборотные средства, нормирование оборотных средств, запасы, модели управления запасами, объем заказа, дебиторская задолженность, кредитоспособность дебиторов, факторинг.

Kabachenko D. V.
Tarasenko V. A.
National Technical University «Dnipro Polytechnic»

RATIONALE FOR THE WAYS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF CURRENT ASSETS IN AN ENTERPRISE

Summary
The paper investigates theoretical aspects of management of an enterprise's working capital, reviews stock management as an integral part of the system designated for day-to-day management of working capital, provides an analysis of the stock management process stages, of the efficiency of existing stock management models in the enterprise, provides a rationale for the areas with a potential for increasing the efficiency of inventory management of the enterprise, lays out a methodology for assessing the creditworthiness of debtors, proposes a grouping of debtors according to the criteria for assessing their financial status and recommendations as to the terms of cooperation with debtors on matters of repayment.
Key words: current assets, working capital regulation, stocks, inventory management models, order volume, accounts receivable, creditors' ability to pay, factoring.

УДК 338.24.01

Кобець С. П.
Скрильник І. І.
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

МОНІТОРИНГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті викладено концептуальні засади створення якісної інформаційної системи підтримки ухвалення управлінських рішень. Зразком інформаційного забезпечення системи управління сталим розвитком підприємства може бути створення системи моніторингу. Така система забезпечить управління підприємством повною, об'єктивною й актуальною інформацією для зваженого та обґрунтованого ухвалення рішень.
Ключові слова: система моніторингу, розвиток підприємства, управлінське рішення, індикатори розвитку підприємства, інформаційна підтримка.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України головним завданням діяльності підприємства є управління розвитком підприємства. Проблеми розвитку завжди цікавили керівників підприємств, але останнім часом вони набули особливої гостроти. Підприємства, прагнучи вижити в умовах конкурентних ринкових відношень, вимушені розробляти й реалізовувати плани розвитку, модернізувати устаткування, технології, системи управління, вдосконалювати стиль управління, здійснювати постійне розширення й оновлення продукції, що випускається.

Ефективні управлінські рішення щодо сталого розвитку підприємства передбачають забезпечення менеджерів своєчасною і якісною інформаційно-аналітичною базою.

Сьогодні, коли підприємства здійснюють свою діяльність в умовах швидких, перманентних і важкопрогнозованих змін зовнішнього середовища, значно зростає важливість формування динамічної системи інформаційного забезпечення управління підприємством.

Одним з основних факторів забезпечення сталого розвитку підприємств є створення якісної інформаційної системи підтримки ухвалення управлінських рішень. Зразком інформаційного забезпечення системи управління сталим розвитком підприємства може бути створення системи моніторингу, яка забезпечить управління повною, об'єктивною й актуальною інформацією для компетентного всебічно зваженого підходу до підготовки та ухвалення обґрунтованих рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз спеціальної літератури показав, що питання розроблення систем моніторингу в управлінні економічними системами теоретично глибоко досліджені й знайшли широке висвітлення в науковій літературі. Так, теоретичні та методологічні основи використання систем моніторингу в управлінні економічними системами розглянуті у роботах багатьох вітчизняних та закордонних учених, серед яких Т. Чаргазія [1], І. Чуліпа [2], Н. Педченко [3], В. Галіцин [4; 5], О. Суслов [4], Н. Самченко [4], В. Халіна [6], Н. Шедина [7] та інші.

Так, у роботі [1, с. 47–50] автором сформовано систему моніторингу інвестиційної активності в економіці міста для постійної та комплексної оцінки результативності інвестиційної політики місцевих органів влади. Автор запропонувала систему індикаторів моніторингу інвестиційної активності в економіці міста, що складається з п'ятнадцяти показників, та побудувала алгоритм системи моніторингу інвестиційної активності.

Автором роботи [2, с. 310–313] проаналізовано та досліджено передумови та проблеми розвитку і шляхи вдосконалення моніторингу показників інноваційної діяльності, їх використання у процесі управління інноваційним розвитком підприємства.

У роботі [3, с. 103] Н. Педченко запропонував методику проведення моніторингу фінансової конкурентоспроможності підприємств. Із метою оцінки ефективності моніторингу автором запропоновано використовувати як однокритеріальні моделі, орієнтовані на інтегральну оцінку, так і комплексні системи критеріїв. Автор зазначає, що узагальнення результатів такого моніторингу дозволяє визначити рівень забезпечення фінансової конкурентоспроможності, кластеризувати підприємства на однорідні вибіркові сукупності, виявити проблемні місця у розвитку, обґрунтувати заходи стабілізації для диференційованої групи підприємств [3, с. 103].

Колектив авторів у роботі [4, с. 330–335] запропонував структуру системи моніторингу об'єкта організаційного типу, зміст окремих його етапів, організації, формування інформаційної бази та його ролі в ітераційному процесі підтримки ухвалення управлінських рішень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз літературних джерел, присвячених дослідженню моніторингу, свідчить про те, що у них розглядаються питання щодо його визначення, організації та інформаційного забезпечення у різних економічних системах. При цьому відсутня концепція створення і функціонування моніторингу в системі управління сталим розвитком підприємства.

Метою статті є викладення концептуальних засад моніторингу в системі управління сталим розвитком підприємства з урахуванням загального його визначення, змісту окремих етапів організації, структури та його ролі в процесі підтримки ухвалення управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес розвитку підприємства зумовлюється такими факторами, як зміна зовнішнього середовища та зміна внутрішнього середовища. Зовнішнє середовище безперервно еволюціонує: змінюються споживчі цінності, місткість ринку, технології, ціни, закони тощо. Якщо при цьому підприємство не розвивається разом із зовнішнім середовищем і не адаптується до його змін, то рано чи пізно воно збанкрутує. Тому основна мета підприємства – обов'язковий його розвиток з адаптацією до змін зовнішнього середовища.

Під поняттям «розвиток підприємства» розуміють процес якісних змін та підвищення ефективності функціонування підприємства [8–9]. У сучасних умовах господарювання постійний розвиток підприємства стає його головним сенсом.

У менеджменті останнім часом отримало поширення поняття «сталий розвиток підприємства». Так, А. Черних пропонує таке: «Сталий розвиток підприємства – це процес змін, що відбуваються у функціонуванні підприємства, зумовлений впливом

© Кобець С. П., Скрильник І. І., 2018

факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, що характеризуються збільшенням його потенціалу, попиту на продукцію, розширенням масштабів діяльності, підвищенням ефективності роботи підприємства та використанням виробничих ресурсів, а також його здатністю забезпечити безперебійний процес виробництва та реалізації продукції й зберігати платоспроможність, кредитоспроможність й інвестиційну привабливість на тривалий період часу, забезпечуючи економічну безпеку інформаційних потоків на підприємстві» [9, с. 7].

Сталий розвиток підприємства передбачає обов'язкове управління ним. Під управлінням сталим розвитком розуміють обмежені в часі цілеспрямовані дії на елементи й структуру підприємства зі встановленими вимогами до кінцевого результату, обмеженнями на ресурси для забезпечення стійкості розвитку.

Одним із найважливіших елементів сучасної управлінської практики є моніторинг. Моніторинг можна визначити процесом регулярного збору та фіксації даних про ключові елементи діяльності підприємства. Моніторинг у системі управління сталим розвитком підприємства можна характеризувати процесом регулярного збору та фіксації даних про ключові елементи реалізації програм розвитку підприємства задля виявлення проміжних результатів і досягнень, своєчасного виявлення проблем та відхилень від намічених результатів і здійснення необхідних коригувань, використання результатів моніторингу для вдосконалення управління сталим розвитком підприємства. Метою системи моніторингу сталого розвитку підприємства є орієнтація управлінського процесу на досягнення цілей щодо підвищення рівня розвитку підприємства.

Для досягнення цілей щодо підвищення рівня розвитку підприємства моніторинг забезпечує виконання таких специфічних завдань:

– інформаційна підтримка ухвалення управлінських рішень щодо сталого розвитку підприємства;

– забезпечення функціонування загальної інформаційної системи процесу управління сталим розвитком підприємства;

– діагностика очікуваного рівня розвитку підприємства;

– забезпечення раціональності процесу управління сталим розвитком підприємства.

Можливість виконання цих завдань характеризує моніторинг однією з важливіших функцій управління сталим розвитком підприємства. Адже якість ухвалених управлінських рішень багато в чому залежить від інформаційної забезпеченості, тому роль моніторингу важлива для забезпечення ефективного управління.

Для цілей моніторингу може використовуватися така інформація, як статистична, бухгалтерська й інша звітність, система норм і нормативів, коефіцієнтів ефективності, співвідношень, пропорцій (нормативно-довідкова база), а також накопичений досвід, заснований на знанні закономірностей.

Запровадження системи моніторингу в системі управління сталим розвитком підприємства потребує витрат часу, коштів та інших ресурсів, але забезпечує належне виконання програм та досягнення очікуваних результатів.

Система моніторингу в системі управління сталим розвитком підприємства є сукупністю значущих для керівників підприємства показників, за динамікою яких відбуваються постійні спостереження і контроль, на основі яких ухвалюються рішення щодо розвитку підприємства. Якісно організована

Рис. 1. Етапи організації моніторингу в системі управління сталим розвитком підприємства

Джерело: складено автором на основі [10, с. 21–22]

система моніторингу дає можливість контролювати перебіг робіт щодо реалізації проектів розвитку, що дозволить успішно завершити реалізацію.

Ефективна система моніторингу передбачає цілісність взаємопов'язаних елементів моніторингу, що дозволяють у процесі застосування отримувати оперативну інформацію для ухвалення управлінських рішень. При цьому серед її елементів необхідно розглядати принципи організації моніторингу, цілі й завдання моніторингу, етапи, об'єкт і предмет моніторингу, основні чинники, що забезпечують можливість формування системи моніторингу і її ефективну роботу, а також інструменти і методи моніторингу.

Організація моніторингу в системі управління сталим розвитком підприємства передбачає такі етапи (рис. 1).

Як і в основі будь-якого моніторингу, в системі управління сталим розвитком підприємства лежать індикатори. Без індикаторів здійснити моніторинг неможливо. Індикатори – це показники, за допомогою яких здійснюється моніторинг і визначається рівень розвитку, досягнення очікуваних результатів тощо.

Тож, говорячи про моніторинг у системі управління сталим розвитком підприємства, маємо на увазі систему моніторингу індикаторів сталого розвитку підприємства. Індикатори моніторингу сталого розвитку підприємства можуть бути кількісними (показники, що мають кількісний вираз) та якісними (показники, що не мають кількісного виразу); прямими (застосовують тоді, коли зміни в об'єкті спостереження може помітити безпосередньо суб'єкт спостереження) та непрямими (використовуються тоді, коли результат не може бути зафіксованим і виміряним безпосередньо), проміжними (установлюються для визначення результату в певні періоди чи етапи реалізації програм (проектів) підприємства) та підсумковими (індикатори кінцевих результатів проектів підприємства). Під час відбору індикаторів важливо дотримуватися таких критеріїв, як простота індикаторів, доступність, об'єктивність та практичність.

Система моніторингу сталого розвитку підприємства вимагає постійного оновлення. Посилення впливу негативних чинників, що загрожують підприємству, ставить питання про створення надійної системи моніторингу сталого розвитку підприємства з метою завчасного попередження про ймовірну небезпеку і вживання необхідних заходів захисту і протидії.

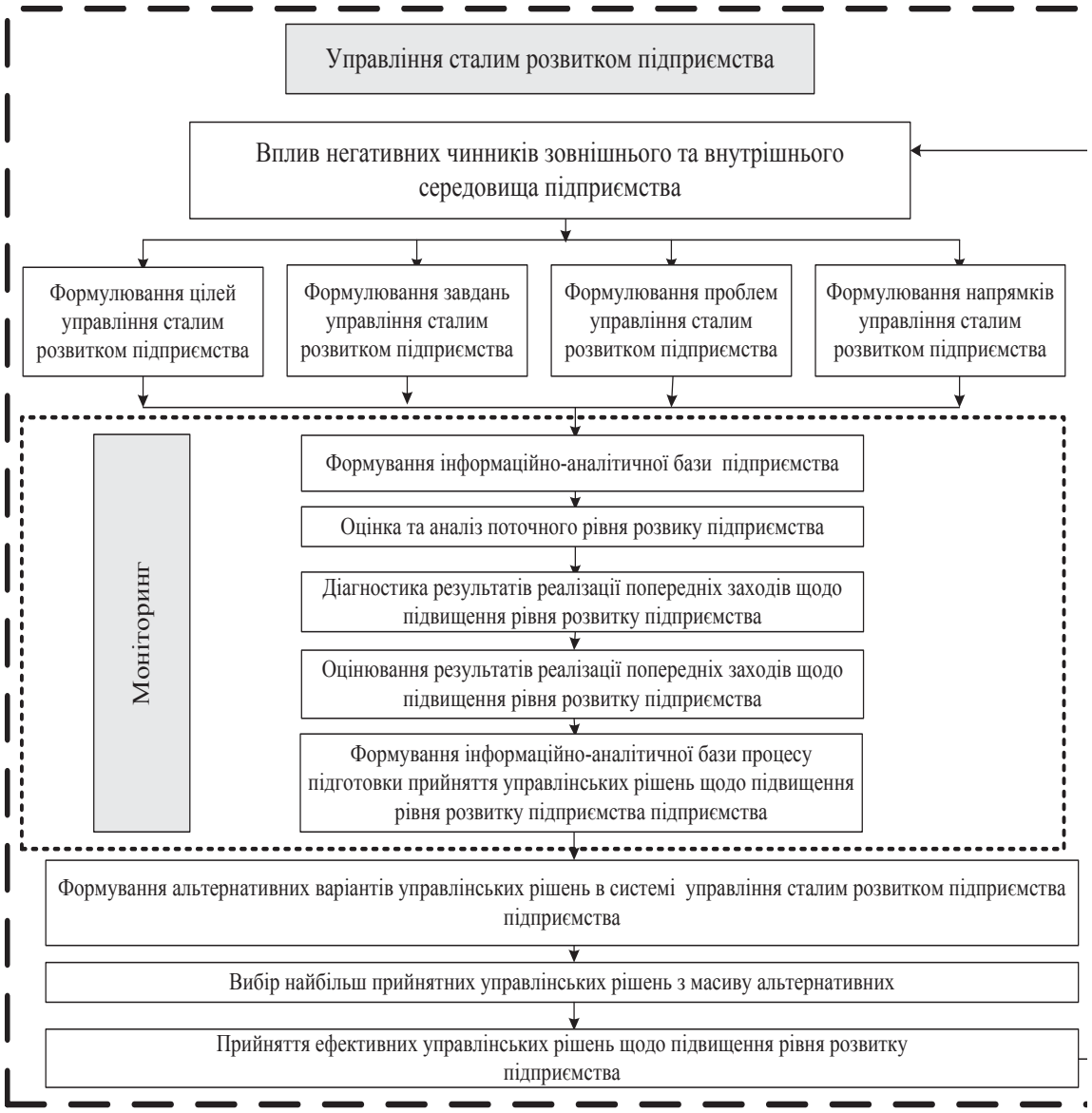


Рис. 2. Місце моніторингу в системі управління сталим розвитком підприємства

Моніторинг сталого розвитку підприємства повинен базуватися на комплексності, системності та регулярності використання одних і тих же принципів та інструментів, відповідати потребам підприємства, бути об'єктивним та прозорим. Це дає змогу здійснювати поточний контроль динаміки змін щодо проблем, що виникають у процесі функціонування підприємства та своєчасно координувати напрями діяльності, використовувати адекватні методи й засоби.

Місце моніторингу в системі управління сталим розвитком підприємства наведено на рис. 2.

Проведення моніторингу сталого розвитку підприємства вимагає врахування специфіки діяльності та індивідуальності системи управління кожного окремого підприємства. Зважаючи на це, підходи до проведення моніторингу сталого розвитку підприємства на різних підприємствах можуть відрізнятися.

Висновки. Підсумовуючи розгляд концептуальних засад моніторингу в системі управління сталим розвитком підприємства, можна виділити такі його характерні риси:

– моніторинг – це процес регулярного збору та фіксації даних про ключові елементи реалізації програм розвитку підприємства для вдосконалення управління сталим розвитком підприємства;

– метою системи моніторингу сталого розвитку підприємства є орієнтація управлінського процесу на досягнення цілей щодо підвищення рівня розвитку підприємства;

– етапами організації моніторингу в системі управління сталим розвитком підприємства є планування, збирання даних, аналіз та порівняння даних, звітування, використання результатів;

– моніторинг сталого розвитку підприємства повинен базуватися на комплексності, системності та регулярності використання одних і тих же принципів та інструментів, відповідати потребам підприємства, бути об'єктивним та прозорим;

– проведення моніторингу сталого розвитку підприємства вимагає врахування специфіки діяльності та індивідуальності системи управління кожного окремого підприємства.

Список використаних джерел:

1. Чаргазія Т. Система моніторингу інвестиційної активності в економіці міста. Економічний часопис. XXI. 2011. № 9/10. С. 47–50.
2. Чуліпа І. Передумови розвитку і шляхи вдосконалення моніторингу показників інноваційної діяльності підприємства. Проблеми економіки та управління. 2010. № 684 С. 310–313.
3. Педченко Н. Моніторинг фінансової конкурентоспроможності підприємств. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2007. 103 с.
4. Галіцин В., Суслов О., Самченко Н. Концептуальні засади моніторингу. Бизнес Информ. 2013. № 9. С. 330–335.
5. Галіцин В. Системи моніторингу: монографія. Київ: КНЕУ, 2000. 231 с.
6. Халіна В. Концепція фінансово-економічного моніторингу підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. Вип. 42. С. 331–334.
7. Шедина Н., Богуславська Т., Полякова В. Моніторинг макроекономічних та галузевих показників. Вип. 2. Київ: Мінекономіка, 2001. 106 с.
8. Богатин Ю., Швандар В. Инвестиционный анализ: учебное пособие для вузов. Москва: Юнити-Дана, 2000. 286 с.
9. Черных А. Механизм устойчивого развития предприятия в период активной инвестиционной деятельности: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05. Белгород, 2006. 20 с.
10. Посібник із моніторингу та оцінювання програм регіонального розвитку / М. Лендьел, Б. Винницький, Ю. Ратейчак та ін. За ред. І. Санжаровського. Київ: К.І.С., 2007. 80 с.

Кобець С. П.
Скрыльник І. І.
Полтавский национальный технический университет
имени Юрия Кондратюка

МОНИТОРИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме
В статье изложены концептуальные основы создания качественной информационной системы для поддержки принятия управленческих решений. Образцом информационного обеспечения системы управления устойчивым развитием предприятия может быть создание системы мониторинга. Такая система обеспечит управление предприятием полной, объективной и актуальной информацией для взвешенного и обоснованного принятия решений.

Ключевые слова: система мониторинга, развитие предприятия, управленческое решение, индикаторы развития предприятия, информационная поддержка.

Kobets S. P.
Skrylnik I. I.
Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk

MONITORING IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

Summary
The article outlines the conceptual foundations for creating a quality information system to support the adoption of managerial decisions. An example of information support for a sustainable enterprise development management system can be the creation of a monitoring system. Such a system will provide management of the enterprise with complete, objective and up-to-date information for weighted and informed decision-making.

Key words: monitoring system, enterprise development, management decision, enterprise development indicators, information support.

РОЗДІЛ 4
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332

Ліба Н. С.
Мукачівський державний університет

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ОБЛАСТЕЙ КАРПАТСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ

За результатами дослідження світового досвіду обґрунтовано необхідність унесення певних змін до моделі інституціональної архітектоніки регіональної промислової політики Карпатського економічного району з позицій зменшення вертикальної спрямованості управлінської ієрархії. Визначено, що обґрунтування цілей на напрямів розвитку промислового комплексу має відбуватися за активної участі галузевих промислових союзів та об'єднань, ураховувати основні пропозиції. Важливо, щоб сформульовані цілі були пов'язані не тільки з вирішенням поточних проблем розвитку комплексу та стосувалися не лише стимулювання діяльності окремих промислових підприємств регіону.
Ключові слова: Карпатський економічний район, регіональна промислова політика, центр розвитку.

Постановка проблеми. Регіональна економічна політика є важливим напрямом регіональної політики, оскільки за допомогою її механізму досягається сталий рівномірний соціально-економічний розвиток усіх регіонів держави. Враховуючи економічні, історичні, екологічні, географічні та культурні особливості кожної території з обов'язковим поєднанням місцевих та державних інтересів, можливо усунути значні міжрегіональні диспропорції, стимулювати економічний розвиток регіонів та підвищити конкурентоспроможність країни. Сьогодні постає потреба у формуванні та реалізації ефективної регіональної економічної політики, тому досліджувана тема є надзвичайно актуальною [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи сучасної регіональної політики досліджували такі відомі українські вчені, як В. Бакуменко, Б. Данилишин, М. Долішній [1], О. Ігнатенко, Р. Калюжний, Ю. Лебединський, С. Мельник, Н. Нижник, Г. Одінцова, В. Олуйко, І. Розпутенко, В. Скуратівський, Л. Шкляр, В. Яцуба, В. Яцюк та ін.

Віддаючи належне попереднім науковим здобуткам у цьому напрямі, слід вказати на те, що питання аналізу ефективності організаційного забезпечення реалізації регіональної промислової політики досліджені мало.

Метою статті є внесення певних змін до моделі інституціональної архітектоніки регіональної промислової політики Карпатського економічного району з позицій зменшення вертикальної спрямованості управлінської ієрархії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження існуючих підходів та принципів формування інституційного організаційного забезпечення реалізації регіональної промислової політики в Україні засвідчує підпорядкованість принципу вертикальної підпорядкованості.

Із цієї позиції інституціональна архітектоніка регіональної промислової політики в областях Карпатського економічного району може бути представлена так, як показано на рис. 1.

У системі інституцій, діяльність яких спрямована на формування механізму та розроблення основних інструментів регуляторної діяльності, прослідковується чітка вертикальна модель управління: діяльність органів управління загальнодержавного рівня спрямована на розроблення стратегічних та тактичних напрямів регіональної промислової політики, а діяльність органів управління на регіональному рівні спрямована на уточнення та адаптацію запропонованих напрямів до умов розвитку та стану промислового комплексу регіону. Формування механізму регіональної промислової політики на регіональному рівні здійснюється за результатами моніторингу поточного техніко-економічного та фінансового стану промислового комплексу області й урахування її територіальних особливостей.

В умовах висококонкурентного ринку та зорієнтованості на довгостроковий розвиток, на нашу думку, акцент потрібно робити на науково-технічний та інноваційний потенціал регіону, а також на його ресурсні можливості. Важливим є врахування світових тенденцій науково-технічного та технологічного розвитку основних галузей промислового комплексу регіону.

Об'єднання суб'єктів промислового комплексу регіону не грають важливої ролі у процесі формування механізму регіональної промислової політики. Їхня діяльність спрямована на уточнення та узагальнення інтересів представників окремих галузей промислового комплексу або інтересів окремих соціальних груп і носить індикативний та декларативний характер.

Усунення об'єднань суб'єктів промислового комплексу регіону від процесу ухвалення управлінських рішень, неврахування їхніх інтересів та слабка вмотивованість промислових підприємств щодо виконання рекомендованих напрямів розвитку знижує результативність розроблених регуляторних заходів. На нашу думку, доцільним є внесення певних змін до моделі інституціональної архітектоніки регіональної промислової політики Карпатського економічного району з позицій зменшення вертикальної спрямованості управлінської ієрархії (рис. 2).

Відповідно до запропонованої моделі інституціональної архітектоніки, визначення цілей, завдань та

© Ліба Н. С., 2018

Рис. 1. Модель інституціональної архітектоніки регіональної промислової політики Карпатського економічного району

Джерело: розробка автора

принципів регіональної промислової політики Карпатського економічного району повинно здійснюватися за результатами комплексного та системного дослідження основних умов розвитку промислового комплексу регіону. Важливим є врахування стратегічних та тактичних цілей державної промислової політики, але ці цілі повинні збігатися з потенційними можливостями промислового комплексу регіону та враховувати основні тенденції науково-технічного та технологічного розвитку.

Обґрунтування цілей на напрямів розвитку промислового комплексу має відбуватися за активної участі галузевих промислових союзів та об'єднань і враховувати основні пропозиції. Важливо, щоб сформульовані цілі були направлені не тільки на вирішення поточних проблем розвитку комплексу та не стосувалися лише стимулювання діяльності окремих промислових підприємств регіону. Визначені цілі та завдання не повинні суперечити цілям довгострокового розвитку, а повинні бути спрямовані на формування конкурентоспроможної промисловості.

Дослідження стратегій розвитку промислового комплексу Карпатського економічного району, запропонованими органами регіонального управління, засвідчує зорієнтованість на коротко- та середньострокову перспективу (2–5 років). Результати вивчення світового досвіду засвідчують, що найбільш результативною є зорієнтованість на більш довгостроковий період, а максимальний економічний ефект досягається у результаті роз-

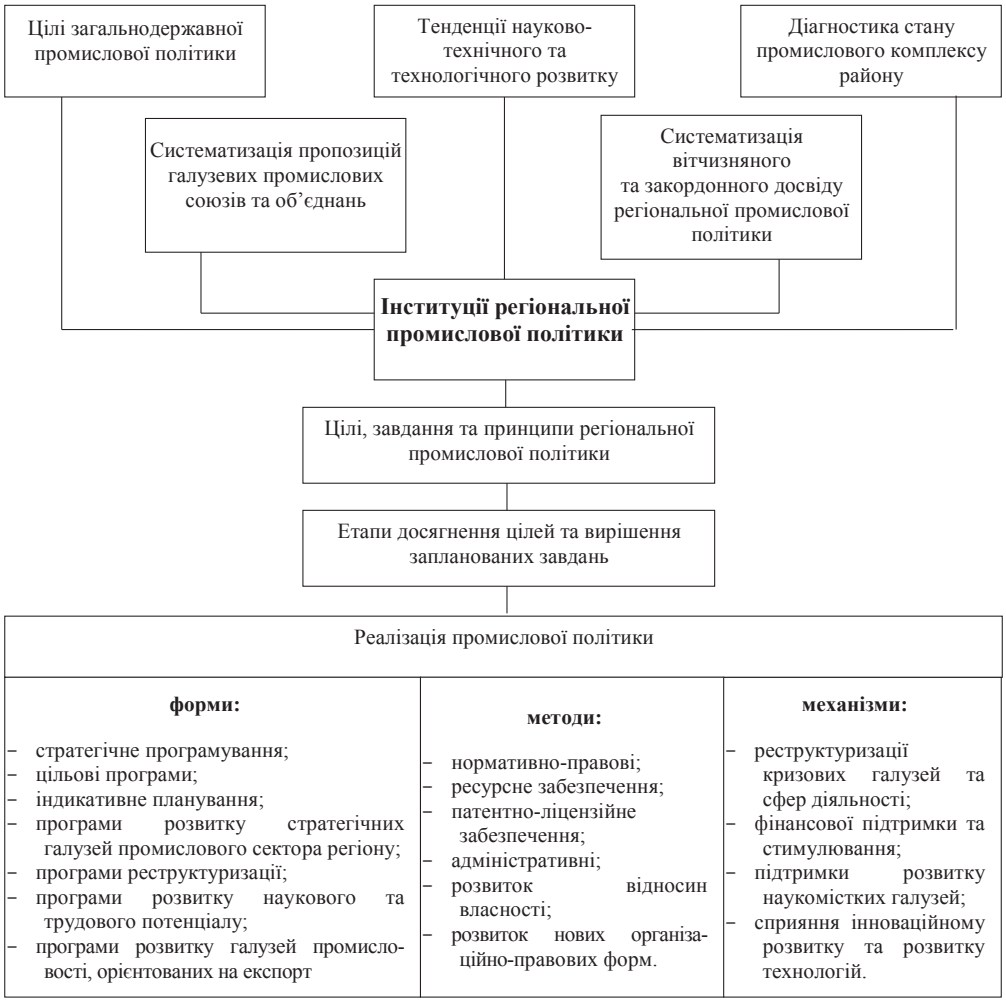


Рис. 2. Уточнена модель інституціональної архітектоніки регіональної промислової політики Карпатського економічного району

Джерело: розробка автора

роблення довгострокового алгоритму регіональної промислової політики.

На першому етапі – стабілізаційному – основною метою має стати стимулювання зростання обсягів промислового виробництва областей регіону та збереження науково-технічного потенціалу. Протягом цього періоду повинна відбутися структурна та територіальна трансформація промислового комплексу району, зорієнтована на виділення «полюсів зростання» за пріоритетними галузями промисловості. Саме на цьому етапі закладається основа довгострокової промислової політики.

Другий етап регіональної промислової політики – просторовий (мережевий) – повинен ґрунтуватися на визначеній моделі просторової організації території. Для областей Карпатського економічного району важливим є такий структурний елемент забезпечення мережевої організації території, як кластер. На території району можливим є виділення таких провідних кластерних структур: машинобудування; видобуток газу та нафти, їх перероблення; виробництво, перероблення сільськогосподарської продукції та випуск продуктів харчування; легка промисловість; високотехнологічне промислове виробництво. Кожний із зазначених кластерів повинен формуватися та розвиватися за власною моделлю розвитку, яка повинна враховувати галузеві особливості, геопросторове розташування, технологічні особливості, особливості ринків збуту тощо.

Роль органів державного та регіонального управління полягає не тільки у формуванні кластерних ініціатив, які ґрунтуються на глибокому кластерному аналізі розвитку території, а й на активній їх підтримці (від етапу створення (нормативно-правове забезпечення, визначення повноважень основних суб'єктів, координація дій учасників тощо) до етапу активного функціонування (створення мережі забезпечення підприємств у суміжних галузях, організація співробітництва з науковими установами, розвиток системи державно-приватного партнерства)).

На цьому етапі стратегічної регіональної промислової політики важливим є перехід до двоїстого її варіанта:

– загальносистемного (спрямованого на розвиток усього промислового комплексу регіону та формування конкурентоспроможного реального сектора);

– вибіркового (селективного) (спрямованого на пріоритетний розвиток окремих промислових кластерів, які є найбільш вагомими для цієї території та забезпечують максимально ефективне використання її ресурсного потенціалу).

Для областей Карпатського економічного району збереження обох варіантів регіональної промислової політики є важливим, оскільки дозволяє формувати механізми загальносистемного варіанта на рівні окремих областей та забез-

печувати збереження індивідуальних пропорцій розвитку промислового сектора кожної з областей, а на рівні утворених кластерних структур – застосовувати варіант селективного міжрегіонального варіанта промислової політики.

Тип промислової політики та основні механізми її реалізації впливають на результати соціально-економічного розвитку Карпатського економічного району. Переважання напрямів селективного варіанту регіональної промислової політики пов'язане з формуванням на території району опорних промислових територій (своєрідних центрів промислового розвитку).

Поняття «центр розвитку» вперше було запропоноване французьким економістом Ф. Перру. Згідно з теорією Перру, в кожному регіоні можна визначити відповідні «точки росту» – сукупність галузей або навіть окремих підприємств, які забезпечують найбільшу частку в обсязі сукупного промислового виробництва регіону. На думку економіста, економічний розвиток відбувається в межах економічного простору, де розміщено підприємства галузей промисловості, що динамічно розвиваються. Навколо таких територій відбувається накопичення факторів виробництва та супутніх видів економічної діяльності, що призводить до виникнення та подальшого розвитку промислових центів.

Якщо «точки розвитку» не мають відповідної територіальної прив'язки, то існування «центрів розвитку» пов'язане з «прив'язкою» розвитку окремих галузей промислового виробництва до окремих територій.

Згідно з теорією Перру, регіональний економічний розвиток характеризується нерівномірно. Можна виділити окремі території або навіть населені пункти, розвиток яких характеризується більш високою економічною динамікою. Території, які не належать до центрів розвитку, проте межують із ними або пов'язані транспортними коридорами, відчувають позитивний економічний ефект від межування з центрами розвитку за допомогою зростання вантажообігу, розвитку інфраструктури, розповсюдження інновацій, розвитку супутніх галузей. Існування центрів розвитку та територій, які знаходяться під позитивним впливом від територіальної наближеності до них, формують просторовий каркас розвитку регіону.

На думку російських економістів Б. Ергашева, А. Хашимова, З. Давидова, центри розвитку – це «...концентрація підприємств в окремих зонах, де економічний розвиток, підприємницька активність, інноваційний прогрес відрізняються високою інтенсивністю. Стимулювання створення та розвитку інноваційних підприємств зближує промисловість, наукові розроблення та освіту. Тобто це стимульовані державою територіально-промислові об'єднання з регульованою галузевою структурою» [3].

Згідно з теорією Перру в межах промислового комплексу Карпатського економічного району також можна виділити основні точки росту (провідні галузі промисловості, які забезпечують найбільшу частку у створеній доданій вартості промисловості району (рис. 3)).

Більшість галузей є однаковими для областей

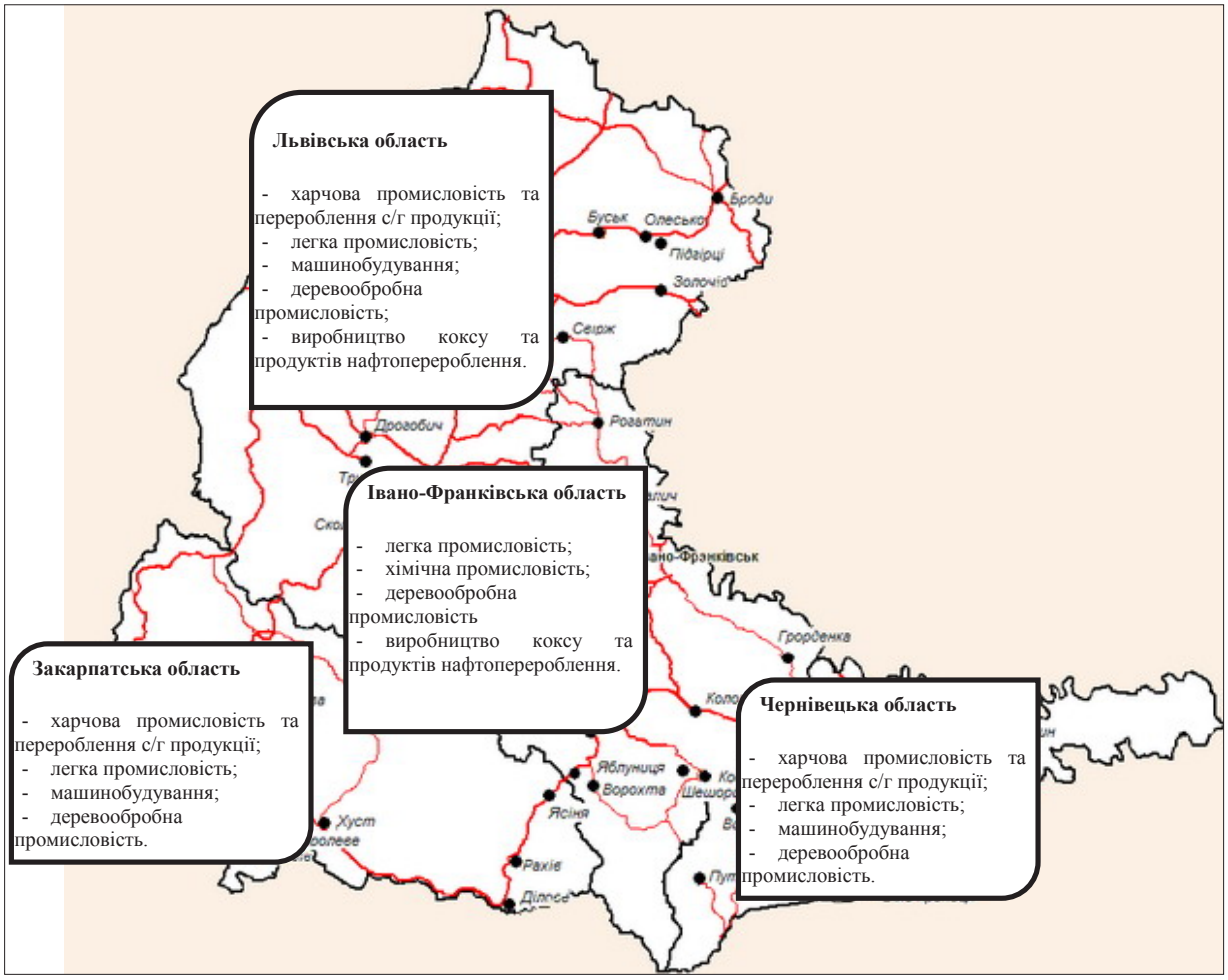


Рис. 3. Основні точки росту областей Карпатського економічного району

Джерело: розробка автора

1) харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів;
2) легка промисловість;
3) виробництво деревини, виробів із деревини, целюлозно-паперова промисловість;
4) виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення;
5) хімічна промисловість;
6) виробництво скла, виробів зі скла та кераміки;
7) виробництво продукції будівельного призначення;
8) машинобудування, ремонт та монтаж машин і устаткування;
9) виробництво та розподілення газоподібного палива;
10) видобування енергетичних матеріалів;
11) оброблення матеріалів.

Рис. 4. Основні центри розвитку областей Карпатського економічного району

Джерело: розробка автора

району, що створює можливості для подальшого формування відносин кооперування та співробітництва.

Виділення центрів розвитку на рівні Карпатського економічного району пов'язане з прив'язкою виділених точок росту до відповідних територій. Як видно з рис. 4, більшість центрів розвитку розташована у Львівській та Івано-Франківській областях.

У Львівській області виділяють три важливі промислові центри розвитку:

– м. Львів (машинобудування, харчова та легка промисловість);

– Північний (м. Червоноград (видобуток вугілля, легка промисловість); м. Сокаль (хімічна промисловість); м. Добротвір (електроенергетика));

– Передкарпатський (м. Дрогобич (машинобудування, деревообробка, легка промисловість); м. Самбір (харчова промисловість, машинобудування, легка промисловість, деревообробна промисловість); м. Стрий (машинобудування, харчова і деревообробна промисловість); м. Борислав (нафтовидобувна, легка і хімічна промисловість)).

У Івано-Франківській області можна виділити:

– Івано-Франківський промисловий вузол (м. Івано-Франківськ, м. Тисмениця, смт. Лисець): машинобудування і металообробка, легка і харчова промисловість.

– Калусько-Долинський промисловий вузол (м. Калуш, м. Долина, смт Вигода, смт Брошнів-Осада): хімічна, нафтохімічна і машинобудівна промисловість.

– Надвірнянський нафтопромисловий район: виробництво продуктів нафтоперероблення та виробництво деревини, виробів із деревини, целюлозно-паперова промисловість.

Закарпатська та Чернівецька області характеризуються нижчим промисловим потенціалом і кількість та розміри промислових центрів розвитку є меншими.

У Закарпатській області основними центрами розвитку є м. Ужгород та населені пункти Ужгородського району (харчова, легка та деревообробна промисловості, машинобудування), м. Мукачево

та населені пункти Мукачівського району (харчова, легка та деревообробна промисловості) та м. Берегово (харчова, легка та деревообробна промисловості, машинобудування).

У Чернівецькій області виділяють:

– Чернівецький промисловий вузол (харчова, легка та деревообробна промисловості, машинобудування);

– Новодністровський промисловий вузол (основою спеціалізації якого є енергетичне господарство).

Для промислового сектора економіки Карпатського економічного району можливим є застосування двох шляхів зростання промислового виробництва. Перший – це збільшення кількості крупних промислових підприємств та зменшення величини виробничих витрат за рахунок «ефекту масштабу». Це один з найбільш імовірних варіантів розвитку, для якого важливим є контроль із боку держави за рівнем монополізації галузевого розвитку та результатами економічної діяльності.

Другий варіант полягає у стимулюванні розвитку малого та середнього промислового виробництва на окремих локальних територіях, які нехай і не забезпечують масштабів виробництва, який можна зіставити з першим варіантом, проте розвиваються не менш ефективно за рахунок більш глибокої спеціалізації.

Висновки. Для промислового сектора економіки Карпатського економічного району можливим є застосування двох шляхів зростання промислового виробництва: збільшення кількості крупних промислових підприємств та зменшення величини виробничих витрат за рахунок «ефекту масштабу»; стимулювання розвитку малого та середнього промислового виробництва на окремих локальних територіях, які нехай і не забезпечують масштабів виробництва, який можна зіставити з першим варіантом, проте розвиваються не менш ефективно за рахунок більш глибокої спеціалізації.

Як у першому, так і в другому варіантах розвиток промислового сектора не відповідає вимогам формування єдиного економічного простору та підтверджує ідею виділення відокремлених центрів розвитку з концентрацією промислових об'єктів у межах відокремлених територіальних утворень.

Список використаних джерел:

1. Долішній М. Регіональна політика на рубежі XX–XXI століть: нові пріоритети. Київ: Наукова думка, 2006. 512 с.
2. Савчук Н. Особливості реалізації економічної політики на регіональному рівні. Ефективність державного управління. 2012. Вип. 32. С. 315–322. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2012_32_41.
3. Эргашев Б., Хашимов А., Давыдова З. Полюса роста: какими им быть? Экономическое обозрение. URL: http://www.review.uz/ru/article/175.

Либа Н. С.
Мукачевский государственный университет

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ОБЛАСТЕЙ КАРПАТСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНА

Резюме
По результатам исследования мирового опыта обоснована необходимость внесения определенных изменений в модели институциональной архитектоники региональной промышленной политики Карпатского экономического района с позиций уменьшения вертикальной направленности управленческой иерархии. Определено, что обоснование целей в направлении развития промышленного комплекса должно происходить при активном участии отраслевых промышленных союзов и объединений и учитывать их основные предложения. Важно, чтобы сформулированные цели были направлены не только на решение текущих проблем развития комплекса и относились не только к стимулированию деятельности отдельных промышленных предприятий региона.
Ключевые слова: Карпатский экономический район, региональная промышленная политика, центр развития.

Liba N. S.
Mukachevo State University

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF ORGANIZATIONAL PROVISION OF IMPLEMENTATION OF REGIONAL INDUSTRIAL POLICY OF THE CARPATHIAN ECONOMIC REGION AREAS

Summary
According to the results of the study of world experience, the necessity of making certain changes to the model of institutional architecture of the regional industrial policy of the Carpathian economic region has been substantiated from the point of view of reducing the vertical orientation of the management hierarchy. It is determined that the substantiation of goals for the directions of development of the industrial complex should be carried out with the active participation of industry industrial unions and associations and take into account their main proposals. It is important that the stated goals are not only related to solving the current problems of the development of the complex and do not concern only the stimulation of the activities of individual industrial enterprises in the region.
Key words: Carpathian economic region, regional industrial policy, development center.

УДК 330.322.011

Мороз О. С.
Запорізька державна інженерна академія

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ОБ'ЄКТІВ ІНВЕСТУВАННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Розглянуто зв'язок інвестиційної привабливості об'єктів інвестування з інвестиційним іміджем окремих регіонів країни. Проаналізовано перебіг реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні з точки зору забезпечення інвестиційної привабливості об'єктів інвестування цих регіонів та країни в цілому. Запропоновано напрями щодо вдосконалення реформування регіонального та районних рівнів адміністративно-територіальних одиниць України для забезпечення інвестиційної привабливості об'єктів інвестування.
Ключові слова: аналіз, економічний розвиток, інвестиційна привабливість, регіон, реформа.

Постановка проблеми. Однією з найбільш гострих проблем сучасної України залишається досягнення стабільного економічного зростання. Фактори, що безпосередньо впливають на динаміку економічного розвитку, належать до інвестиційної сфери. У сучасній ситуації інвестиції виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу України зі стану хронічної економічної кризи, здійснення структурних зрушень у господарстві, впровадження сучасних досягнень технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності як на рівні окремих господарюючих суб'єктів, так і на рівні галузей, територій та держави в цілому. Саме активізація інвестиційного процесу є одним із найбільш дієвих механізмів подальших соціально-економічних перетворень у державі. Соціально-економічний розвиток суспільства та його реформування завжди пов'язані з розвитком певних територіальних утворень. При цьому у зв'язку зі складністю та взаємозумовленістю соціально-економічних процесів і через істотний вплив на просторовий розвиток економіки саме неекономічних факторів ці проблеми неможливо розв'язати використанням економічних чинників і важелів впливу. Тому дослідження та розв'язання просторових проблем (як із точки зору розвитку та впливу на країну в цілому, так і з точки зору створення інвестиційної привабливості підприємств, регіонів, галузей та країни для забезпечення економіки України) є актуальними та такими, що потребують ретельної уваги з боку всіх гілок влади, бізнесу, громадськості й дослідників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку економічних явищ у просторовому аспекті вперше були підняті ще в працях англійських економістів А. Сміта і Д. Рікардо. Питання формування теорії просторового розвитку економічних систем щодо різних сфер діяльності були розвинені в працях засновника регіональної економіки У. Айзарда, І. Тюнена, В. Лаундхарта, А. Вебера, В. Кристаллера, А. Леша та інших. Наприклад, у роботах Р. Шулера, Р. Капелло та Г. Шібусави регіональний простір та його розвиток розглядається з точки зору мережевої економіки. У працях багатьох вітчизняних учених, зокрема М. Баймуратова, О. Батанова, В. Борденюка, І. Горленко, Б. Данилишина, М. Дністрянського, М. Долішного, М. Жука, О. Журавського, Ф. Заставного, Є. Качана, В. Кравченка, В. Куйбіди, П. Любченка, М. Орзіха, М.Паламарчука, М. Пістуна, В. Погорілка, В. Поповкіна, М. Пухтинського, О. Скрипнюка, С. Телешуна, П. Ткачука, О. Фрицького, В. Шаповала та інших, основна увага приділяється комплексному підходу до дослідження проблем регіонального розвитку [1].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Із точки зору такого підходу увага більшості українських дослідників просторового розвитку економіки зосереджена на розв'язанні таких проблем, як типологія регіонів країни за рівнем розвитку, їх особливості, спеціалізація та комплексність функціонування окремих регіонів країни, наявні та можливі просторові відмінності й загальні тенденції розвитку соціально-економічного стану України, розвиток державної регіональної економічної політики та її кореляція з принципами місцевого самоврядування, фінансово-бюджетне й кредитно-фінансове забезпечення існування та розвиток регіонів тощо [2].

З урахуванням стратегії розвитку України в напрямі запровадження європейських соціально-економічних стандартів щодо децентралізації та удосконалення забезпечення діяльності місцевих органів влади, незважаючи на доволі фундаментальні дослідження проблем, співвідношення між адміністративно-територіальним поділом території України з такими поняттями, як «економічний район (регіон)», на наш погляд, потребують подальшого дослідження питання перспектив залучення інвестицій для забезпечення сталого розвитку (як окремих територіальних утворень, так і країни в цілому) шляхом забезпечення інвестиційної привабливості об'єктів інвестування, що перебувають на цих територіях.

Метою статті є дослідження зв'язку між реформуванням регіонального розвитку та децентралізацією, що проводяться в Україні, та забезпеченням інвестиційної привабливості об'єктів інвестування цих регіонів та країни в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіональний економічний простір більшість аналітиків із питань регіональної економіки пропонують розглядати територією розміщення і взаємодії господарюючих суб'єктів, відносини між якими складаються в певному соціально-економічному середовищі, яке формує механізми взаємодії між ними, що зумовлені інституціональними умовами, й регулює застосування [3, с. 79–80]. Водночас у процесі вибору об'єктів інвестування (певних галузей та бізнес-структур, організацій і установ, які мають найкращі перспективи розвитку та можуть забезпечити інвесторові найбільшу ефективність інвестицій) одним із головних критеріїв оцінки є ступінь інвестиційної привабливості об'єктів ринку інвестицій (як країни в цілому, так і певних регіонів, окремих сфер діяльності (галузей) та конкретних організацій зокрема). Формування інвестиційної привабливості кожного напряму використання капіталу має на меті сприяння максимізації фінансового результату через мініміза-

© Мороз О. С., 2018

цію ризику та орієнтоване на забезпечення конкурентоспроможності у задоволенні відповідних існуючих потреб. Саме виявлення та задоволення існуючих потреб і буде основою для отримання фінансового результату, а тому сприятиме задоволенню економічного інтересу суб'єкта господарювання шляхом забезпечення економічної ефективності інвестицій.

Таким чином, розглядаючи чинники та важелі впливу на просторовий розвиток економіки, необхідно з'ясовувати не тільки вплив на ці процеси шляхом установлення відповідних інституціональних умов через реалізацію державної регіональної політики, а й відтворювати механізми взаємодії між всіма складниками регіональної спільноти з метою розвитку економіки як окремих територіальних утворень, так і країни в цілому.

Безумовно, визначення інвестиційної привабливості та зацікавленості інвесторів в участі в конкретних проектах чи програмах та пов'язаної з цим очікуванням максимальних вигод від такої участі передбачає оцінювання, поряд з інвестиційною привабливістю такого конкретного інвестиційного проекту на конкретному підприємстві як «інвестиційного клімату» на загальнодержавному рівні та інвестиційної привабливості певних сфер діяльності (галузей) в країні інвестування в цілому, так й «інвестиційного іміджу» території конкретного регіону зокрема. Для розрахунку міри інвестиційної привабливості будь-якого об'єкта інвестування необхідно врахувати велику кількість факторів, що чинять суттєвий вплив на його діяльність. Серед факторів, що характеризують інвестиційне середовище (інвестиційний клімат) країни, особливу увагу інвестори приділяють рівню захисту інвестицій та наявним державним гарантіям, характеру податкової, грошово-кредитної та амортизаційної політики держави, державної підтримки розвитку визначених пріоритетних галузей економіки, реалізації цільових комплексних програм розвитку тощо. Але не менше інвестиційного клімату, що існує в державі, значну увагу у визначенні інвестиційної привабливості тих чи інших об'єктів інвестування має «інвестиційний імідж» території регіону інвестування.

Серед показників, що мають характеризувати потенційний об'єкт інвестування з точки зору «інвестиційного іміджу» території конкретного регіону, можуть використовуватися такі показники:

– рівень загальноекономічного розвитку регіону: питома вага регіону у валовому внутрішньому продукті й національному доході країни; обсяг виробленої промислової продукції на душу населення регіону; рівень самозабезпечення регіону основними продуктами життєдіяльності; обсяг та динаміка капітальних вкладень у регіоні на душу населення; кількість компаній та фірм різних форм власності та інші;

– рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону: кількість підрядних будівельних організацій усіх форм власності; обсяг місцевого виробництва основних видів будівельних матеріалів; виробництво енергетичних ресурсів на душу населення регіону; забезпеченість залізничним та автомобільним транспортом, тощо;

– демографічна характеристика регіону: питома вага населення регіону в загальній кількості жителів України; співвідношення сільських та міських жителів; питома вага населення, яке зайняте в громадському виробництві на підприємствах усіх форм власності; рівень кваліфікації працівників регіону тощо;

– рівень розвитку ринкових відносин та комерційної інфраструктури регіону: питома вага приватизованих підприємств у загальній кількості підприємств; питома вага компаній та фірм недержавних форм власності у загальній кількості виробничих підприємств; чисельність спільних підприємств, банківських установ, страхових компаній та бірж (фондових, товарних, спеціалізованих).

– рівень кримінальних, екологічних та інших ризиків, притаманних певній території: рівень економічних правопорушень; питома вага підприємств зі шкідливими виробництвами; середній радіаційний фон тощо [4, с. 19–20].

Саме на забезпечення спроможності окремих регіонів бути привабливими для інвестування в розвиток економіки спрямовані вимоги до реформування адміністративно-територіального устрою та місцевого самоврядування, що передбачаються Європейською Хартією місцевого самоврядування. Серед головних принципів, що передбачені цією Хартією, є як децентралізація державного управління, так і певна правова, організаційна та матеріально-фінансова самостійність у межах визначеної територіальної відповідальності та субсидіарності [5].

Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні передбачає те, що результатом реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні мають бути такі: сприяння соціально-економічному розвитку територіальних громад і регіонів; стимулювання економічного розвитку територій у результаті вдосконалення механізмів впливу органів місцевого самоврядування на визначення пріоритетів місцевого економічного розвитку; визначення чітких меж кожної адміністративно-територіальної одиниці; забезпечення повсюдності юрисдикції органів місцевого самоврядування на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці та недопущення наявності в межах території громади інших адміністративно-територіальних одиниць такого ж рівня тощо [6]. Окрім того, Постановою Кабінету Міністрів України від 8 квітня 2015 р. № 214 затверджено методику формування спроможних територіальних громад.

Верховною Радою України затверджено законодавче підґрунтя щодо відповідного реформування адміністративно-територіального устрою України, яким передбачено здійснення на засадах єдності та цілісності державної території децентралізації влади повсюдності та спроможності місцевого самоврядування, сталого розвитку адміністративно-територіальних одиниць з урахуванням історичних, економічних, екологічних, географічних і демографічних особливостей, етнічних і культурних традицій [7].

При цьому адміністративно-територіальний устрій України складатимуть адміністративно-територіальні одиниці трьох рівнів:

– базового (громади як первинні одиниці устрою країни);

– районного (декілька громад, об'єднаних у район);

– регіонального (області України та Автономна Республіка Крим утворюють регіони, а особливості Києва та Севастополя у системі адміністративно-територіального устрою України мають визначатися окремими законами) [7, ст. 133].

За майже 4 роки реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні вся увага владних структур сконцентрована на адміністративно-територіальних одиницях

так званого «базового рівня», на створенні територіальних громад (первинних одиниць устрою країни). Так, наприклад, під час розширеної урядової наради з питань децентралізації та регіонального розвитку, що відбулась у Вінниці 05.04.2018 р., у своїх виступах і Президент країни П. Порошенко, і Прем'єр-Міністр В. Гройсман наголошували на пріоритетності саме реформи місцевого самоврядування з точки зори утворення місцевих об'єднаних територіальних громад, не приділивши уваги розвитку ні районного, ні регіонального рівнів [8]. Але саме регіонально-галузеві чинники визначають такі суттєві фактори інвестиційної привабливості об'єктів інвестування, як наявні ринкові (сегментування ринку, місцеві ресурси та їх використання, ринкова інфраструктура регіону, конкуренція тощо) та політико-соціальні (наявність особливостей місцевого врядування, бар'єри, наявні обмеження та особливості співпраці з регіональним бізнесом, ставлення населення регіону тощо) умови інвестування.

Проблема розвитку державної регіональної політики з точки зору забезпечення інвестиційної привабливості для України є особливо актуальною у зв'язку з наявністю нерівності економічного розвитку існуючих регіонів. Збереження існуючого підходу до регіонального розвитку та концентрація уваги на створенні територіальних громад «базового рівня» не зможе забезпечити подолання диспропорцій у розвитку окремих регіонів, залишивши «центральну владу» визначальним джерелом впливу на розвиток як окремих громад, так і регіональних територіальних утворень та країни в цілому.

Створення інвестиційної привабливості має забезпечити умови та можливості рівного доступу кожного територіального утворення до механізмів та інструментів, які мають забезпечити як розвиток цих регіонів (зокрема за рахунок припливу інвестицій), так і досягнення визначених стандартів рівня життя населення зі збереженням необхідного балансу між повноваженнями центральної і місцевої влади. При цьому під час характеристики диференціації наявних економічних та соціальних проблем за регіонами, основна увага має, на наш погляд, зосереджуватися на розвиненості як регіонального ринку виробництва товарів, виконання робіт та надання послуг, так і регіонального ринку праці, що визначатиме матеріальне становище та умови існування в регіоні, зокрема доступність для членів місцевих громад освітніх та медичних послуг, стан загальної та екологічної безпеки, рівень фінансового забезпечення в регіоні усіх верств населення.

Незважаючи на наявність у кожному регіоні країни відповідних офісів реформ у сфері місцевого самоврядування та децентралізації повноважень органів виконавчої влади, формування громад та регіонів виконується без проведення ретельного аналізу та належної оцінки розробленої функціональної схеми та фізичного плану проведення цієї реформи, її впливу на всі сторони подальшого розвитку регіонів та країни в цілому, на життєздатність цього проекту. Проведення такого аналізу дозволило б не тільки сформулювати сітковий графік виконання реформи, який охоплює всі роботи щодо її реалізації, а також визначити матеріально-технічне забезпечення реалізації проекту та величину затрат, необхідних для реалізації реформи. Використання інституційного аналізу реалізації реформи (політичне та правове середовище, державна політика, макроекономічне регулювання забезпечення подальшого розвитку як окремих територіальних утворень, так і країни в цілому) мало б дозволити оцінити сильні та слабкі сторони кожного регіону та ступінь впливу як на використання можливостей та зменшення загроз, так і на ефективність реалізації задіяних механізмів реформи. Такий підхід дозволив би розробити додаткові заходи щодо уточнення напрямів та послідовності етапів проведення реформи та/або впровадити певні програми можливої протидії потенційно негативному впливу на проект реалізації реформи як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, оцінити доцільність упровадження певних додаткових заходів для досягнення встановлених цілей.

На нашу думку, доцільно було б повернутись до обговорення третього рівня адміністративно-територіального устрою України, який можуть складати не існуючі адміністративно-територіальні одиниці, а укрупнені регіональні утворення (певні економічні зони, що мають забезпечити принципи «…як децентралізації державного управління, так і певної правової, організаційної та матеріально-фінансової самостійності в межах визначеної територіальної відповідальності та субсидіарності»). До такого підходу, наприклад, належить підтриманий багатьма вітчизняними фахівцями проект створення 9 економіко-правових регіонів: Карпатського, Подільського, Північно-Західного (Волинського), Північно-Східного, Центрального, Столичного, Донецького, Придніпровського, Причорноморського (замість існуючих сьогодні адміністративно-територіальних одиниць (з урахуванням АР Крим)) [7, с. 258–269].

Такий підхід, на наш погляд, дозволить більш ретельно підійти до реформування другого (районного) рівня адміністративно-територіального устрою України, забезпечивши проведення реформи відповідно до визначених європейських принципів та підходів щодо місцевого самоврядування. Окрім того, саме такий підхід створює як мотиви, так і можливості підвищення інвестиційної привабливості об'єктів інвестування в цих регіонах, що, у свою чергу, має забезпечити певні соціальні ефекти: збільшення кількості робочих місць та відповідного зайнятого населення регіону, зміни змісту, умов та організації праці робітників, соціальної структури населення регіону та його культурно-технічного рівня, створення умов для соціальної активності населення та покращення соціально-психологічного клімату в громадах, районах і регіоні в цілому.

Висновки. Так чином, спираючись на точку зору зв'язку між реформуванням регіонального розвитку та децентралізацією, що проводяться в Україні, та забезпеченням інвестиційної привабливості об'єктів інвестування цих регіонів та країни в цілому, можна зробити такі висновки.

Для забезпечення інвестиційної привабливості об'єктів інвестування необхідне комплексне врахування окремих аспектів регіонального розвитку України на підставі здійснення аналізу та оцінки :

– стабільності розвитку всіх територіальних утворень що входять до складу регіону (як територій випереджаючого та сталого розвитку, так і територій «більш низького рангу», що потребують підтримки, особливої уваги та допомоги);

– збалансованості між усіма аспектами розвитку територій: економічними, екологічними, соціальними тощо;

– впливу існуючих галузевих уподобань розвитку бізнесу в регіоні на розвиток цього регіону і формування самодостатності територіальних утворень, а також створення на території умов, необхідних для ефективного галузевого розвитку бізнесу в координатах «рівень розвитку галузі – конкурентоспроможність території».

На підставі результатів проведеного аналізу та оцінки доцільно було б під час формування економіки регіонів ураховувати такі фактори впливу на інвестиційну привабливість об'єктів інвестування:

– економіко-географічне положення регіону в національному економічному просторі;

– рівень залучення регіону в глобальний економічний простір;

– характеристику взаємодій господарюючих суб'єктів регіону як між собою, так і з контрагентами (постачальниками, споживачами, тощо) з інших регіонів.

Із метою подолання можливої фрагментації й однобічності економічного розвитку регіону (а також посилення єдності економічного простору регіону для забезпечення сталого розвитку територій та підвищення їх інвестиційного іміджу) необхідно забезпечити подальші дослідження щодо:

– єдності стратегії розвитку території, яка відображає погодженість інтересів усіх учасників регіональної спільноти (влади – власників бізнесу – населення регіону (як зайнятого, так і непрацюючого)) та злагодженості стратегічних пріоритетів розвитку регіону як із точки зору розвитку території спільного існування громади, так і з точки зору галузевого розвитку бізнесу в регіоні, що забезпечує зайнятість населення, його платоспроможність та економічний стан регіону в цілому;

– множинності наявних у регіоні зон випереджаючого економічного розвитку, що здатні максимально залучити інвестиції до свого розвитку багатьох господарюючих у межах регіону суб'єктів, та всебічного забезпечення подальшого зростання та зміцнення;

– різноманітності існуючих на території регіону форм партнерства між елементами, що складають усі спектри суспільного життя в регіоні.

Список використаних джерел:

1. Соціально-економічні проблеми розвитку регіонів: методологія і практика: монографія / за заг. ред. Б. Данилишина. Черкаси: ЧТДУ, 2013. 315 с.
2. Адміністративно-територіальна реформа в Україні: політико-правові проблеми: збірник наукових статей. Київ: Логос, 2012. 357 с.
3. Клиновий Д., Пепа Т. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 728 с.
4. Мороз О. Інвестиційний менеджмент: навчальний посібник. Запоріжжя: вид-во ЗДІА, 2017. 155 с.
5. Європейська Хартія місцевого самоврядування / Рада Європи; Хартія, Міжнародний документ від 15.10.1985 (ратифіковано Законом України №452/97-ВР від 15.07.97). URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
6. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80; Про внесення змін до плану заходів щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 квітня 2015 р. № 349-р. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR150349.html.
7. Про добровільне об'єднання територіальних громад / Закон України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/157-19.
8. Про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади) / Закон України. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55812.
9. Матеріали розширеної урядової наради з питань децентралізації та регіонального розвитку у Вінниці 05.04.2018 р. URL: https://vintera.com.ua/05-04-2018-uryadova-narada-z-pytan-detsentralizatsiyi/.
10. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: монографія /за заг. ред. Є. Качана. Київ: Юридична книга, 2003. 704 с.

Мороз О. С.
Запорожская государственная инженерная академия

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОБЪЕКТОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Резюме
Рассмотрена связь инвестиционной привлекательности объектов инвестирования с инвестиционным имиджем отдельных регионов страны. Проанализирован ход реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти в Украине с точки зрения обеспечения инвестиционной привлекательности объектов инвестирования этих регионов и страны в целом. Предложены направления по совершенствованию реформирования регионального и районных уровней административно-территориальных единиц Украины для обеспечения инвестиционной привлекательности объектов инвестирования.
Ключевые слова: анализ, экономическое развитие, инвестиционная привлекательность, регион, реформа.

Moroz O. S.
Zaporozhye State Engineering Academy

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF INVESTMENT OBJECTS AND PROSPECTS OF REGIONAL DEVELOPMENT OF UKRAINE

Summary
The connection of investment attractiveness of investment objects with investment image of individual regions of the country is considered. The progress of reforming of local self-government and territorial organization of power in Ukraine from the point of view of ensuring investment attractiveness of investment objects of these regions and the country as a whole is analyzed. Are offered directions on improvement of reformation of regional and district levels of administrative-territorial units of Ukraine in order to provide investment attractiveness of investment objects.
Key words: analysis, economic development, investment attractiveness, region, reform.

УДК 332:[334.012.82]:[334.754]:005

Ткаченко О. О.
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долішнього НАН України»

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПРОСТОРОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ БІЗНЕСУ В РЕГІОНІ

Здійснено огляд сучасних підходів науковців до оцінювання можливостей сформувати на території регіону кластерні утворення. Розроблено авторський методичний підхід до визначення потенціалу просторової інтеграції бізнесу в регіоні, в основу якого покладено модель «потрійної спіралі» інноваційного розвитку. Запропонований підхід дає змогу виявити сукупну можливість інституційного середовища, бізнесу і науки в регіоні до утворення нових форм просторової організації бізнесу, оцінити потенціал формування галузевих кластерів у регіонах.
Ключові слова: форми просторової організації бізнесу, кластери, інноваційний розвиток, потенціал регіону.

Постановка проблеми. Просторова інтеграція бізнесу (ПІБ) є дієвим важелем стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів. Провідні інноваційно розвинуті країни світу (Швеція, Великобританія, Швейцарія, США, Фінляндія та ін.) ефективно використовують цей важіль. Свого часу в Україні було утворено 12 спеціальних (вільних) економічних зон, зареєстровано 19 наукових парків, 35 індустріальних парків, 16 технопарків, понад 50 кластерів [1; 2]. Як свідчать останні дані, за станом розвитку кластерів наша країна посідає 114-е місце серед 141 країни світу [3]. Однак унаслідок правових та організаційних прорахунків розвитку форм ПІБ у регіонах їхня діяльність досі не стала каталізатором росту економіки. З огляду на це, проблематика розроблення методичного підходу до оцінювання потенціалу регіону щодо можливості формування та розвитку на його території форм ПІБ є актуальною та потребує подальшого ґрунтовного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як показала світова практика, оптимальною формою ПІБ у регіоні, яка максимально сприяє підвищенню конкурентоспроможності територій, є кластерні утворення. Приблизно 38% зайнятого населення ЄС працює на підприємствах, що входять до складу кластерів [4]. Звідси левова частка міжнародних і вітчизняних методик оцінювання потенціалу регіонів для розвитку ПІБ розглядається крізь призму можливостей формування галузевих кластерів. Серед зарубіжних дослідників теоретико-прикладних аспектів кластеризації варто виділити: К. Антонеллі, Р. Блешфілда, Р. Брауна, Д. Джекобса, М. Джона, Б. Лоусбі, Дж. Кука, М. Перрі, О. Соулвелла та ін., а серед вітчизняних – В. Базилюка, Н. Балабанову, М. Бутка, М. Войнаренко, В. Геєця, В. Залуцького, М. Мельник, Н. Мікулу, В. Нусінова, Д. Стеченка, Л. Федулову та ін.

«Батьком» кластерного підходу заслужено вважають М. Портера, який запропонував методику, згідно з якою сфери діяльності на основі коефіцієнту локалізації поділяються на географічно концентровані і розташовані повсюдно [5, с. 438]. Запропонована методика була успішно апробована і розвинута як у США, так і в європейських країнах. Зокрема, експерти Єврокомісії з нагляду за розвитком малого і середнього бізнесу використовують підхід «зверху – вниз», який полягає у виділенні регіональних кластерів через просторову локалізацію галузевого, як правило, експортно орієнтованого, виробництва [6, с. 9–11].

Словацькі вчені К. Хавєрнікова, П. Сровналікова і Б. Янскі розробили авторську методологію визначення потенціалу розвитку кластерів, в основі якої закладено оцінювання: 1) кластерного потенціалу в регіоні за допомогою коефіцієнта локалізації Джині; 2) соціально-економічного розвитку регіону та взаємозв'язків між зацікавленими сторонами; 3) опису таких важливих показників сфер господарювання, як людські ресурси, якість життя, регіональні диспропорції та конвергенція, технологія, інформація та комунікаційна інфраструктура та капітал [7, с. 228].

Натомість вітчизняні вчені М. Бутко і Г. Самійленко запропонували методику оцінювання кластеризаційного потенціалу промислового комплексу регіону, яка складається з двох етапів: кількісної оцінки рівня потенціалу в розрізі структури промислового виробництва (ресурсного, інвестиційного, інфраструктурного, інтелектуального та інноваційного потенціалів) й якісної оцінки джерел (фактори попиту і виробництва, конкурентні переваги та ресурси, споріднені і супутні галузі) [8, с. 43]. М. Бойко та Г. Михайличенко у своїх працях наголошують на необхідності закладати в основу формування майбутнього кластера оцінювання потенціалу регіону/сфери господарювання [9, с. 19–22].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Як видно, з роками методологія визначення кластерних структур у регіоні значно розвинулася. Разом із тим серед науковців немає єдиного бачення щодо цього питання. Серед ключових недоліків наявних методик визначення потенціалу ПІБ у регіоні можна виділити: неврахування галузевих особливостей регіонів, відсутність комплексності й обмеженість лише одним видом економічної діяльності або окремими складниками економічного потенціалу. На нашу думку, також не враховуються ефективні моделі інноваційного розвитку, крізь призму яких доцільно оцінювати потенціал кластеризації регіону. З огляду на це, методологія оцінювання можливостей формування різних видів ПІБ (насамперед кластерів) у регіоні потребує вдосконалення і подальшого вивчення.

Мета статті полягає у розробленні методичного підходу до комплексного оцінювання потенціалу просторової інтеграції бізнесу в регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи наявні підходи науковців до кластероутворення [5–9], а також сучасні світові тенденції розвитку із зростанням ролі інновацій, пропонуємо авторський методичний підхід до комплексного оцінювання потенціалу ПІБ у регіоні. В основу цього підходу закладено такі основні принципи: комплексності (оцінювання має охоплювати не лише потенціал галузей, але

© Ткаченко О. О., 2018

й регіону загалом); інформаційності та обґрунтованості (вибір обраної системи показників має бути обґрунтованим і нести необхідну інформацію про об'єкт дослідження); зручності (інструментарій для розрахунків має бути зручний у користуванні); об'єктивності (отримані результати мають надавати об'єктивну інформацію). Комплексне оцінювання потенціалу регіону для формування ПІБ складається з чотирьох етапів (рис. 1).

Перший етап є підготовчим, оскільки формується теоретико-інформаційна основа дослідження. На цьому етапі визначаються ключові поняття і складники аналізу: мета, завдання, предмет, об'єкт, напрями, часовий діапазон дослідження, а також здійснюється збір необхідної інформації.

На *другому етапі* визначається потенціал ПІБ у регіонах на інноваційній основі. В основу оцінювання можливостей сформувати на території регіону нові форми ПІБ (насамперед кластери) закладено модель «потрійної спіралі» інноваційного розвитку. Ця модель включає три компоненти «університет – бізнес – влада» і довела свою високу ефективність на практиці провідних країн світу. Кожен з елементів цієї моделі, крім виконання своїх основних функцій, бере на себе часткового виконання функцій інших елементів.

Виходячи із цього, визначення потенціалу регіону для формування ПІБ буде здійснюватися крізь призму потенціалів: 1) інституційної підтримки як джерела сприяння з боку регіональних органів влади; 2) науки (наукового середовища регіону) як джерела знань, технологій, кадрів; 3) бізнесу як джерела виробництва товарів (робіт, послуг), інновацій; 4) просторового потенціалу як джерела наявних сформованих просторових мереж у регіоні.

Розрахунок інтегрального індексу потенціалу регіону побудовано на трирівневій ієрархічній системі показників (первинні показники, підіндекси «потенціал інституційної підтримки», «потенціал бізнесу», «потенціал науки», «просторовий потенціал» та інтегральний індекс потенціалу ПІБ у регіоні).

Перелік первинних показників потенціалу регіону для формування ПІБ, які розділено залежно від виду потенціалу на чотири групи, наведено в табл. 1. Для уніфікації первинних показників, які належать до показників-стимуляторів, доцільно застосувати нормування, яке переводить дану величину показника в проміжок [0: 1] (1):

$$N_i = \frac{X_i - X_{min}}{X_{max} - X_{min}}, \qquad (1)$$

де N_i – нормоване значення i-го показника в регіоні; X_i – значення i-го показника в регіоні; X_{max} – максимальне значення i-того показника в регіоні; X_{min} – мінімальне значення i-того показника в регіоні.

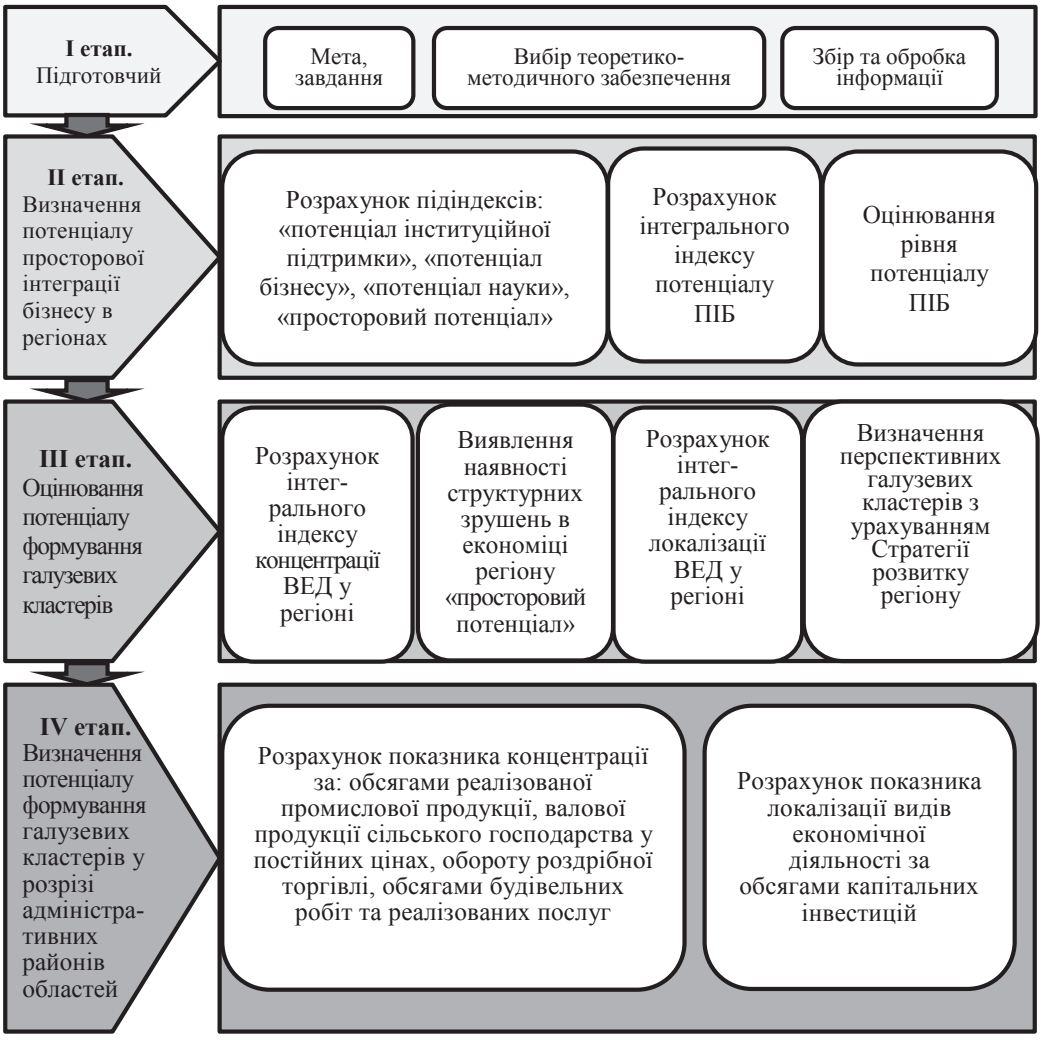


Рис. 1. Етапи комплексного оцінювання потенціалу просторової інтеграції бізнесу в регіоні

Джерело: розробка автора

Таблиця 1

Показники потенціалу просторової інтеграції бізнесу в регіоні

Потенціал інституційної підтримки	Потенціал бізнесу	Потенціал науки	Просторовий потенціал
1. Співвідношення доходів і видатків бюджету області 2. Обсяги фактично профінансованих регіональних програм розвитку малого та середнього бізнесу, тис. грн. 3. Частка витрат на наукові та науково-технічні роботи у ВРП, % 4. Частка коштів з місцевого бюджету у витратах на інноваційну діяльність, % 5. Кількість інституцій підтримки бізнесу (фонди підтримки підприємництва, інформаційно-консультативні установи, координаційні ради з питань підприємництва), од.	1. Кількість підприємств на 10 тис. населення 2. Кількість зайнятих на підприємствах, ос. 3. Частка прибуткових підприємств у заг. кількості підприємств, % 4. Частка інноваційно активних підприємств у заг. кількості промислових підприємств, % 5. Індекс обсягів реалізації товарів, робіт, послуг, % 6. Обсяги реалізації товарів, робіт, послуг на душу населення 7. Співвідношення експорту й імпорту товарів 8. Індекс обсягів капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємств та організацій, % 9. Обсяги капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємств та організацій на душу населення, млн. грн	1. Кількість організацій, які виконують наукову та науково-технічну роботу, од. 3. Частка фахівців, які виконують наукову та науково-технічну роботу, в загальній кількості населення регіону, % 4. Частка кандидатів та докторів наук у загальній кількості фахівців, які виконують наукову та науково-технічну роботу, % 5. Кількість студентів вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації у розрахунку на 10 тис. населення 6. Кількість наукових та науково-технічних робіт, од. 7. Індекс обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт власними силами організацій, %	1. Кількість наукових, технологічних, індустріальних парків, бізнес-інкубаторів, кластерів у регіоні, од. 2. Частка кооперативів у загальній кількості суб'єктів ЄДРПОУ, % 3. Частка малих та середніх підприємств у загальній кількості підприємств, % 4. Коефіцієнт локалізації за кількістю зайнятих у сільському господарстві 5. Коефіцієнт локалізації за кількістю зайнятих у промисловості 6. Коефіцієнт локалізації за кількістю зайнятих у будівництві 7. Коефіцієнт локалізації за кількістю зайнятих у сфері послуг

Джерело: розробка автора

Розрахунок підіндексів «потенціал інституційної підтримки» (P_g), «потенціал науки» (P_{sc}), «потенціал бізнесу» (P_b) і «просторовий потенціал» (P_s) у регіоні здійснюється на основі адитивної моделі за формулою (2):

$$P = \frac{\sum_{i=1}^{k} N_i}{k}, \qquad (2)$$

де P – підіндекс потенціалу регіону; N_i – нормовані значення показників групи; k – кількість показників у групі.

Розрахунок інтегрального індексу потенціалу регіону для формування ПІБ (IP) побудуємо мультиплікативну модель. За умови, що групи потенціалів інституційної підтримки, науки, бізнесу і просторового потенціалу мають відносно однаковий вплив на загальний рівень потенціалу регіону, мультиплікативна модель матиме вигляд (3):

$$IP = \sqrt[4]{P_g \times P_{sc} \times P_b \times P_s}, \qquad (3)$$

Числовий діапазон отриманого інтегрального індексу потенціалу регіону для формування ПІБ коливається у межах [0: 1]. Чим вище значення цього показника, то вищим є потенціал регіону, і навпаки. Для оцінювання істотності потенціалу регіону за значеннями підіндексів та інтегрального індексу візьмемо модифіковану шкалу Харрінгтона: значення інтегрального індексу 0,63–1,00 – високий рівень потенціалу; 0,37–0,63 – середній рівень; 0,00–0,37 – низький рівень.

Третім етапом є детальне дослідження потенціалу формування галузевих кластерів на території регіонів шляхом визначення концентрації регіону за видами економічної діяльності, виявлення структурних зрушень економіки регіону та галузевої спеціалізації регіону на фоні країни загалом. На цьому етапі також вивчаються пріоритетні види економічної діяльності на основі стратегій розвитку регіонів.

Насиченість на території регіону суб'єктів господарювання певного виду економічної діяльності (ВЕД), результати функціонування яких дають вагомий соціально-економічний ефект, указує на концентрацію цього виду діяльності на території регіону і, відповідно, наявні умови для його розвитку.

Концентрацію ВЕД у регіоні доцільно визначати в площині таких базових ознак їх функціонування, як валова додана вартість (ВДВ), кількість підприємств (КП) та кількість зайнятого населення (ЗН). Розрахунок цих показників здійснюється як частка j ВЕД у загальному обсязі ВДВ, КП і ЗН регіону відповідно ($K_{GVAj}, K_{Emp\,j}, K_{Ej}$) [10].

На основі отриманих результатів розрахунку показників, здійснюється розрахунок інтегрального індексу концентрації певного ВЕД у регіоні (Kj) (4):

$$K_j = \frac{K_{GVAj} + K_{Emp\,j} + K_{Ej}}{3} \qquad (4)$$

Чим вищим є значення інтегрального індексу, тим більшою є концентрація певного ВЕД у регіоні.

Для виявлення рівня стабільності розвитку економіки регіону і можливості уникнення помилки вибору «випадкового» лідера серед ВЕД доцільно провести аналіз галузевих структурних зрушень у ретроспективі.

Базовим показником для розрахунків пропонуємо взяти ВДВ. Для кількісного оцінювання масштабу структурних зрушень використаємо інтегральний коефіцієнт структурних відмінностей А. Салаї (k_C), який розраховується за формулою (5):

$$k_C = \sqrt{\frac{1}{n} \times \sum \left(\frac{d_1 - d_0}{d_1 + d_0} \right)^2}, \qquad (5)$$

де d_1, d_0 – частка ВЕД у звітному і базовому періоді; n – кількість ВЕД.

Значення цього індексу знаходиться в межах [0; 1]. Чим вищим є значення індексу, тим більшими є структурні галузеві зрушення в регіоні.

Визначення галузевої спеціалізації регіону на фоні країни здійснюється за допомогою розрахунку показника локалізації. Він відображає порівняння окремих характеристик ВЕД регіону з показниками цих ВЕД по країні загалом.

Характеристиками ВЕД для визначення галузевої спеціалізації регіону вибрано: кількість підпри-

ємств, кількість зайнятого населення, обсяг реалізації продукції (товарів, послуг), капітальні інвестиції. Показник локалізації за цими характеристиками розраховується як співвідношення частки *j* ВЕД у відповідному показнику по регіону і частки цього ВЕД у відповідному показнику по країні загалом. Інтегральний індекс локалізації (L_j) отримаємо на основі розрахунку простої середньої величини. Якщо значення коефіцієнта локалізації є більшим за 1, то локалізація j-го ВЕД у регіоні є вищою, ніж по країні загалом. Відповідно, у регіоні є усі передумови для створення кластеру за цим ВЕД.

Однак на цьому етапі вкрай важливо ураховувати пріоритети регіону щодо подальшого розвитку видів економічної діяльності регіонів, зазначених у стратегії розвитку регіонів. Тільки співставлення стратегічного бачення подальшого розвитку видів економічної діяльності та їх фактичної локалізації в регіоні дасть змогу вибрати оптимальний варіант для формування та розвитку галузевих кластерів.

На *четвертому етапі* здійснюється визначення потенціалу формування галузевих кластерів у розрізі адміністративних районів областей. Для цього здійснюється розрахунок показника концентрації в адміністративних районах області за: обсягами реалізованої промислової продукції, валової продукції сільського господарства у постійних цінах, обороту роздрібної торгівлі, обсягами будівельних робіт та реалізованих послуг.

Окрім того, здійснюється розрахунок показника локалізації видів економічної діяльності за обсягами капітальних інвестицій. У підсумку встановлюються адміністративні райони області, на території яких можуть створюватися галузеві кластери.

Висновки. Запропонований методичний підхід до комплексного оцінювання потенціалу ПІБ у регіоні дає змогу:

– оцінити потенціал ПІБ у регіонах України крізь призму потрійної спіралі інноваційного розвитку та наявних форм просторової організації бізнесу;

– виявити особливості структури економіки регіону, його галузеву спеціалізацію на фоні держави та оцінити потенціал формування галузевих кластерів у регіонах України;

– на рівні адміністративних районів областей оцінити концентрацію таких секторів економіки, як промисловість, сільське господарство, торгівля, будівництво і сфера послуг, виявити можливість формування галузевих кластерів в адміністративних районах областей.

Загалом результати комплексного оцінювання потенціалу регіону для формування просторових форм організації бізнесу дають можливість створити об'єктивну аналітичну основу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо просторового розвитку на рівні країни, регіонів, адміністративних одиниць регіонів.

До перспектив подальших досліджень належить виявлення потенціалу просторової інтеграції бізнесу в регіонах України на основі запропонованої авторської методики.

Список використаних джерел:

1. Інноваційна діяльність та трансфер технологій / Міністерство освіти і науки України. URL: http://mon.gov.ua/activity/innovaczijna-diyalnist-ta-transfer-texnologij/.
2. Індустріальні парки в Україні / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=6463d3ba-aa13-4e54-8db9-0f36642c43d9&tag=IndustrialniParkiVUkraini.
3. The Global Innovation Index 2017. URL: https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report#.
4. Innovation Clusters in Europe: A statistical analysis and overview of current policy support. URL: http://www.central2013.eu/fileadmin/user_upload/Downloads/Tools_Resources/Cluster.pdf.
5. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 654 с.
6. Посібник з кластерного розвитку. Україна: Послуги з підтримки МСП в пріоритетних регіонах / Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. К., 2006. 38 с.
7. Identification of clusters' potential in regions / K. Haviernikova, P. Srovnalikova, B. Jansky. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 7(169). С. 236–244.
8. Бутко М.П., Самійленко Г.М. Методичні аспекти кластеризації промислового комплексу регіону. Економіка та держава. 2010. № 2/2010. С. 38–43.
9. Бойко М.Г., Михайличенко Г.І. Туристичні кластери як інноваційна компонента економічного розвитку регіонів. Вісник ДІТБ. 2013. № 17. С. 16–25.
10. Ткач С.М. Оцінювання потенціалу кластеризації регіону крізь призму структури його економіки. Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи: матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. (27–28 квітня 2017 р.); ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; редкол.: Б.М. Данилишин (відп. ред.) та ін. Київ: КНЕУ, 2017. С. 198–203.

Ткаченко А. А.
ГУ «Институт региональных исследований
имени М.И. Долишнего НАН Украины»

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОТЕНЦИАЛА ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ

Резюме
Осуществлен обзор современных подходов ученых к оценке возможностей сформировать на территории региона кластерные образования. Разработан авторский методический подход к определению потенциала пространственной интеграции бизнеса в регионе, в основу которого заложена модель «тройной спирали» инновационного развития. Предложенный подход позволяет выявить совокупную возможность институциональной среды, бизнеса и науки в регионе к образованию новых форм пространственной организации бизнеса, оценить потенциал формирования отраслевых кластеров в регионах.

Ключевые слова: формы пространственной организации бизнеса, кластеры, инновационное развитие, потенциал региона.

Tkachenko O. O.
SI «Institute of Regional Research named after M. I. Dolishniy
of the NAS of Ukraine»

THE METHODOLOGICAL APPROACHES TO IDENTIFY THE POTENTIAL OF SPATIAL INTEGRATION OF BUSINESS IN THE REGION

Summary
The aim of the article is to develop a methodological approach to the complex estimation of the potential of spatial integration of business in the region. The review of modern approaches of scientists to the evaluation of possibilities to form the clusters on the territory of a region has been carried out. The authors have been developed a methodological approach to the complex estimation of the potential of spatial integration of business in the region. The proposed methodical approach to the complex estimation of the potential of spatial integration of business in the region allows: to estimate the potential of the spatial integration of business in the regions of Ukraine taking into account the triple spiral of innovation development and the existing forms of spatial organization of business; to find out the features of the regional economy structure, its sectoral specialization on the background of the state and estimate the potential of sector clusters formation in the regions of Ukraine; at the level of administrative areas of the regions to estimate the concentration and localization of such sectors of the economy as industry, agriculture, trade, construction and services.
Key words: forms of spatial organization of business, clusters, innovative development, a potential of the region.

РОЗДІЛ 5
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 338.52

Коблянська І. І.
Кутах К. М.
Сумський національний аграрний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗНАННЄВИХ ПОТРЕБ ПОСАДОВИХ ОСІБ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті представлено результати соціологічного дослідження щодо потреб у знаннях посадовців органів місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад окремих областей України. Визначено ступінь оцінки ними рівня власних знань щодо управління територіями, необхідності додаткових знань, найбільш поширені та зручні способи отримання знань, проблемні сфери, де нові знання є найбільш затребуваними та ін. Отримані дані можна розглядати основою для формування навчальних програм та планів, кейсів та завдань у сфері підготовки фахівців у галузі публічного управління.
Ключові слова: знання, органи місцевого самоврядування, децентралізація, посадові особи органів місцевого самоврядування, публічне управління, об'єднані територіальні громади, аналіз потреб у знаннях.

Постановка проблеми. Необхідність оновлення системи підготовки фахівців у сфері публічного управління сьогодні розглядається одним із викликів реформи адміністративно-територіального устрою та владних повноважень в Україні [4; 5; 8]. В умовах децентралізації владних повноважень напрями вдосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів, зокрема для органів місцевого самоврядування, повинні виходити з реальних потреб у знаннях посадових осіб, до сфери повноважень яких належить ухвалення рішень щодо розвитку територій та їх практична реалізація. Зважаючи на це, дослідження викликів, які постають у контексті децентралізації перед посадовцями з точки зору потреб у нових знаннях, можливостей їх задоволення, доступності та повноти інформації щодо сучасних підходів в управлінні територіями, є актуальним та важливим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики становлення та розвитку систем професійного навчання для державних службовців, а також аналізу потреб у знаннях, як її складника, присвячено праці багатьох учених, зокрема Т. Маматової [2], Є. Бородіна та І. Чикаренко [6], В. Золотарьова, В. Толкованова та ін. Так, вивчено особливості становлення систем управління знаннями в державних структурах [2], проблеми кадрового забезпечення в органах державної влади [2], перспективи створення спеціалізованих платформ обміну знаннями [2], методичні аспекти аналізу потреб посадовців у підвищенні кваліфікації [7]. Наявні результати окремих аналітичних досліджень щодо потреб посадових осіб у знаннях [7] свідчать про динамічний характер. Так, у 2013 р. серед спектра найбільш необхідних знань посадовими особами позначались знання, вміння та навички у сфері діловодства, комп'ютерної грамотності, ділового мовлення, організації робочого місця та планування робочого часу, застосування законодавства та ін. Уже в 2017 р. в умовах процесів децентралізації, які спричинили розширення повноважень на 7–9 сфер, посадові особи органів місцевого самоврядування позначали серед найбільш значущих сфер, де нові знання є необхідними, а саме: захист довкілля й управління відходами, адміністративні процедури, фінансове і податкове законодавство, публічні закупівлі, використання коштів технічної допомоги, бухгалтерський облік та ін. [3]. Тому в умовах подальшого розвитку децентралізаційних процесів логічним є припущення про формування нових проблемних сфер реалізації функцій органів місцевого самоврядування. На наш погляд, тут слід указати на запровадження процесів стратегічного управління, проектного менеджменту тощо.

Метою статті є дослідження рівня підготовленості посадовців органів місцевого самоврядування до успішного виконання цих завдань із точки зору достатності та доступності відповідних знань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід зазначити, що процес формування об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ), який розпочато в Україні ще 2015 р. зі створення перших 159 ОТГ [12], відбувається досить інтенсивно. Так, за даними Моніторингу [11], станом на 10 січня 2018 р. в Україні створено 699 об'єднаних територіальних громад. Чисельність населення, що увійшла до складу об'єднаних територіальних громад за 2015–2017 рр., складає 6,0 млн. осіб (14,3% від загальної чисельності населення України). Натепер уже об'єдналося 3 264 територіальні громади (майже третина (29,1%) від загальної кількості сільських, селищних, міських рад, які функціонували до початку процесу об'єднання [12]). Сьогодні в Україні вже 15 районів, повністю «накритих» об'єднаними громадами. В 111 районах до ОТГ входить більша частина територій; 199 районів, а це майже половина від загальної кількості, мають у своєму складі хоча б одну ОТГ [10]. Водночас процес створення ОТГ є нерівномірним за регіонами. В окремих регіонах питома вага площ територій, що ввійшли до складу ОТГ, становить 56,35% (Житомирська область), а в інших – лише 4,82% (Закарпатська область).

Дослідження проводилось у січні-лютому 2018 р., під час його підготовки було вирішено охопити регіони, що мають різну інтенсивність створення ОТГ. Із цих позицій усі регіони України було поділено на три групи за інтенсивністю про-

© Коблянська І. І., Кутах К. М., 2018

цесів децентралізації (питомою вагою площ, що ввійшли до складу ОТГ у загальній площі регіону): регіони з низькою інтенсивністю (0–19%), середньою (19,01–38,01%) та високою (38,02–57,02%). До вибірки були включені області, показник інтенсивності в яких був найближчим до середнього у групі: для групи з низькою (Харківська область (інтенсивність децентралізації становить 11,7%)), середньою (Полтавська (26,28%) та Херсонська області (26,11%)), високою (Дніпропетровська (50,39%)) інтенсивністю. Також у вибірку були включені області з граничними значеннями показника інтенсивності: Житомирська (56,35%) та Закарпатська (4,82%). Сумська область (33,52%) була включена з огляду на співпрацю навчального закладу, представниками якого є автори статті, з органами місцевого самоврядування. Загалом, вибіркою було охоплено 154 ОТГ.

Опитування проводилось шляхом розсилання листа з посиланням на анкету, створену за допомогою Google Forms на офіційні контактні електронні поштові скриньки ОТГ, зазначені на відповідних інтернет-сторінках обласних державних адміністрацій (далі – ОДА) регіонів та безпосередньо на інтернет-сторінках ОТГ.

У результаті було отримано відповіді від 24 посадових осіб (представників 20 ОТГ). Тобто у дослідженні взяло участь близько 9% від кількості ОТГ, утворених у досліджуваних регіонах. У масштабі країни в цілому це склало лише 3%. Коментуючи реагування респондентів залежно від інтенсивності процесів децентралізації, слід указати, що найбільш активними виявились представники органів місцевого самоврядування ОТГ Дніпропетровської області (високий рівень інтенсивності децентралізації), де на запит відреагувало 18,2% респондентів, що дало змогу проаналізувати діяльність 10% ОТГ у регіоні. Слід підкреслити, що у Дніпропетровській області надійшли відповіді від 10 посадовців, 5 із яких – представники однієї ОТГ, тобто фактично охоплено 6 ОТГ регіону. Від ОТГ, утворених у регіонах із середнім рівнем інтенсивності децентралізації (Херсонська та Полтавська області), було отримано однакову кількість відповідей (по 2, хоча при цьому для Полтавської області це лише 4,8% існуючих ОТГ, а для Херсонської – 7,1%). Реагування представників ОТГ Житомирської області, яка є лідером в Україні за інтенсивністю процесів децентралізації, виявилось досить помірним (лише 6,8% ОТГ відповіли на запит). У Сумській області в дослідженні взяли участь посадовці 7 ОТГ, що склало 24% від створених ОТГ у регіоні. Регіони з низькою інтенсивністю децентралізації (Харківська та Закарпатська області) знехтували участю у дослідженні, не надіславши жодної відповіді на запит.

Отже, у дослідженні взяли участь як жінки, так і чоловіки віком 23–50 років (91,7%). Це представники 5 та 6 категорії посад (37,5% та 33,3% відповідно), а також 4 категорії – 12,5%. Тобто люди, діяльність яких пов'язана з ухваленням рішень щодо розвитку території в цілому, організацією управління в органах місцевого самоврядування, ухваленням стратегічних рішень та визначенням механізмів (порядку, змісту) їх реалізації. Найбільш активними виявились, як зазначено вище, посадові особи Дніпропетровської області (регіон із високою інтенсивністю процесів децентралізації) – 10 осіб, що становить 41,7% опитаних, а також Сумської (інтенсивність децентралізації є вищою за середню) – 7 осіб, що становить 29,2% опитаних. При цьому в Дніпропетровській області більш активними виявились посадові особи IV та V категорій посад (відповідно до Закону України «Про службу в органах місцевого самоврядування» [1]) – 70% із загальної кількості респондентів у цьому регіоні, тоді як у Сумській області – VI та VII (57% респондентів цього регіону).

Отримані результати засвідчили, що 96% опитаних відчувають потребу у додаткових знаннях для ефективнішого управління розвитком території, лише 1 особа (4%) зазначила, що не має такої потреби, оскільки їй наявних знань цілком вистачає. При цьому всі респонденти зазначили, що хотіли б отримувати додаткову інформацію щодо сучасних підходів в управлінні розвитком територій.

Більшість опитаних респондентів підвищували власну кваліфікацію впродовж останнього року (83%) і впродовж останніх 3-х років (12,5%). Були й такі, що в останній раз підвищували кваліфікацію більше 5 років тому (1 особа).

Опитані особи скоріше задоволені рівнем власних знань щодо управління територіями, але вважають, що додаткові знання не завадили б (75%), 21% респондентів скоріше не задоволені рівнем власних знань і відчувають потребу в додаткових знаннях; 1 особа – більше ніж задоволена рівнем власних знань, які вважає більше ніж достатніми. При цьому скептичними щодо оцінки власного рівня знань є молоді особи, адже 43% з них скоріше не задоволені рівнем власних знань, а також третина осіб віком 41–50 років. Половина з тих, хто скоріше не задоволений власними знаннями та відчуває потребу в додаткових знаннях, є представниками IV категорії посад, інші ж – по одній особі з VI та VII категорій. При цьому для IV категорії посад ця кількість є більшою і становить 67%. Це дозволяє зробити висновок про те, що все-таки процеси децентралізації є досить серйозним викликом для посадових осіб місцевого самоврядування, особливо для вищого керівництва (голів та секретаріату) міських, селищних та сільських рад. Відтак важливим завданням у цьому контексті є створення можливостей задоволення їхніх потреб у знаннях через скоординовані та спільні дії наукових та освітніх установ, громадських організацій та урядових структур.

Так, результати дослідження свідчать, що найбільш типовим способом отримання знань для респондентів є семінари, що проводяться в ОДА (46%) та навчання й семінари, що організовуються громадськими організаціями (46%). Лише 2 особи (8%) обрали інші категорії: відеонаради (1 особа) та «різноманітні практичні заняття, обмін досвідом з іншими колегами, можливі під час зустрічей в ОДА та Центрах розвитку» (1 особа). Тут слід підкреслити, що респонденти віком до 41 року залучені до співпраці з неурядовими організаціями. Для них навчання за спеціальними програмами та семінари від НГО є більш типовим способом отримання знань (62% осіб цього віку обрали цей спосіб найбільш типовим), тоді як для осіб віком 41–60 років більш типовими є семінари, що проводяться в ОДА (67% з осіб цієї вікової категорії). Це свідчить про те, що люди старшого віку більше довіряють урядовим структурам (що зумовлене традиціями розвитку системи державного управління на пострадянському просторі, зокрема в Україні), тоді як молодшого – громадським організаціям. Це, на наш погляд, слід ураховувати під час організації навчальних та інформаційно-консультаційних заходів.

Розглядаючи можливі альтернативи трансферу знань, слід виходити з побажань представників

цільової групи. Так, більшість опитаних позначила групові семінари (75%) найбільш зручним способом отримання нових знань. Дистанційне навчання та самонавчання з використанням методичних матеріалів були позначені найбільш зручними однаковою кількістю опитаних (по 12,5%).

При цьому слід підкреслити, що дистанційне навчання та самонавчання є найбільш зручним способом отримання знань для 4 та 5 категорій посад (83% респондентів, що надали таку відповідь обіймають посади саме цих категорій). Це можна пояснити зайнятістю таких осіб. У статевовіковому розрізі цей спосіб позначали чоловіки (4 з 6 отриманих відповідей (67%)) різного віку (23–30; 31–40; 51–60) та жінки віком 41–50 років (2 відповіді).

Характеризуючи доступність інформації, 54,2% з опитаних указали на те, що вся необхідна інформація для ухвалення управлінських рішень та організації управління є доступною, а 41,7 % – частково доступною.

Регулярне оцінювання потреб органів місцевого самоврядування у навчанні, його формах і тематиці розглядаються важливим складником у системі удосконалення діяльності як для осіб, які ухвалюють рішення, так і для постачальників освітніх послуг, які отримують можливість формувати пропозицію послуг, що реально відповідає потребам споживачів [5].

У цьому контексті зазначимо, що за оцінкою рівня знань, отриманого впродовж останнього навчального семінару (стажування, курсів, програми) тощо, відвіданого респондентами, 50% із них позначили, що скоріше задоволені рівнем отриманих знань, але дещо довелось опановувати самостійно; 41,7% указали на те, що отриманий рівень знань повністю відповідав їхнім очікуванням і 8,3% вказали на незадоволеність через те, що інформація була непотрібною (неактуальною), а важливі питання не були розкриті.

Серед найбільш проблемних сфер, щодо яких потреба у нових знаннях є особливо відчутною, респондентами були позначені такі: залучення інвестицій (32,3%) та розроблення проектів із залучення зовнішнього фінансування (29,2%), розроблення проектів розвитку інфраструктури (16,9%), а також стратегічне планування (16,9%).

При цьому підкреслимо, що для регіонів із вищою інтенсивністю процесів децентралізації (Житомирська та Дніпропетровська області) проблематика стратегічного управління виявилась менш актуальною (12,5–15%), ніж для регіонів із середньою інтенсивністю (Полтавська – 29%, Херсонська – 25%). Респонденти Сумської області вказали на досить широке коло проблемних питань, у яких тематика стратегічного планування становила 12,5%. При цьому слід підкреслити, що цей регіон має показник інтенсивності децентралізації вищий за середній у групі середньої інтенсивності (33,35%), що дає підстави зробити висновок, що інтенсифікація децентралізаційних процесів позначається й на відповідній інформаційній насиченості простору суспільних трансформацій.

Проводячи паралелі щодо проблемних сфер, де відчувається потреба у знаннях із тематичними напрямами, які були охоплені в межах останніх відвіданих респондентами семінарів (тренінгів), можна зробити висновок, що вони цілком відповідають зазначеним потребам щодо інформації. Так, тематики семінарів стосовно проектного менеджменту становили 33,3% із загальних, позначених респондентами, а стратегічного планування – 16,7%. Також суттєву частку в структурі охоплених семінарами тематичних напрямів займає «Розвиток громад»: семінари щодо ролі молоді в громаді, економічного розвитку, освітніх проектів у громадах, промоції громад тощо.

Слід підкреслити, що у регіональному розрізі знаннєві потреби посадових осіб органів місцевого самоврядування є недостатньо задоволеними. Так, тематика останніх семінарів, відвіданих посадовими особами Житомирської та Херсонської областей, не відповідала їхнім реальним потребам у знаннях, зокрема не охоплювала сфери стратегічного планування та проектного менеджменту (судячи з наданих відповідей). Це, у свою чергу, формує проблемний простір для розроблення змістового наповнення навчальних заходів та програм з урахуванням особливостей перебігу процесів децентралізації у регіонах.

Висновки. Результати проведеного дослідження свідчать про те, що в умовах децентралізації в Україні посадові особи органів місцевого самоврядування відчувають потребу в додаткових знаннях стосовно сучасних підходів в управлінні розвитком територій, зокрема реалізації практик стратегічного управління та управління проектами. При цьому залученими до процесу задоволення цих потреб у знаннях повинні бути як урядові структури, що здійснюють координаційну діяльність щодо перебігу реформи, зокрема обласні державні адміністрації, так і громадські організації.

Структурам, що здійснюють навчальну та інформаційно-консультаційну діяльність стосовно посадових осіб органів місцевого самоврядування, слід виваженіше підходити як до змістового наповнення навчальних матеріалів та заходів, так і до обрання форм та інструментів навчання. Добираючи способи трансферу знань, доцільно зважати на статевовікові характеристики цільової групи осіб, а також сфери професійної діяльності та посади, які вони обіймають. Слід підкреслити, що з огляду на низьку активність учасників дослідження (відповіді надано лише представниками 20 ОТГ зі 154, охоплених дослідженням) отримані результати слід розглядати обмежено репрезентативними, зокрема в масштабах країни в цілому. Отримані дані та зроблені висновки можна розглядати інформаційною основою для розроблення програм навчальних заходів, індивідуалізованих під потреби окремих посадових осіб, громад, регіонів тощо.

Список використаних джерел:

1. Про службу в органах місцевого самоврядування: Закон України від 07.06.2001 № 2493-III. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2493-14.
2. Маматова Т. Управління знаннями в публічному управлінні: методологічні засади та шляхи практичної імплементації в Україні. Публічне управління: теорія та практика: наук. зб. Харків: Магістр, 2012. № 2(10). С. 27–32.
3. Концепція реформування системи професійного навчання державних службовців, голів місцевих держадміністрацій, їх перших заступників та заступників, посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад: Схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 грудня 2017 р. № 974-р. URL: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-koncepciy.
4. Сидоренко С. Слабке місце надважливої реформи: що в Раді Європи рекомендують додати до децентралізації. Європейська правда від 26 лютого 2018. URL: https://www.eurointegration.com.ua/articles/2018/02/26/7078039/.

5. Толкованов В. Аналіз ситуації щодо професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців і посадових осіб органів місцевого самоврядування в Україні: Інформаційно-аналітичний звіт підготовлений в рамках проекту міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст» (Проект ПРОМІС). URL: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2017/07/Analytical-report_Institution-Training-2017_7July_Final.pdf.
6. Бородін Є., Чикаленко І. Підготовка державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування: проблемно орієнтований аспект. 2012. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/ejournals/Patp/2012_1/12beipoa.pdf.
7. Золотарьов В. Аналіз потреб у підвищенні кваліфікації державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування на прикладі Харківської області. Теорія та практика державного управління. 2014. Вип. 2. С. 196–203. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2014_2_30.
8. Короткий огляд рекомендацій, сформульованих представниками урядів держав–членів Ради Європи в рамках проведеного Радою Європи Фахового огляду «Реформування системи підготовки кадрів органів місцевого самоврядування», 2017. URL: http://www.slg-coe.org.ua/wp-content/uploads/2018/01/Outline-of-the-PR-reccomendations-%D0%A3%D0%9A%D0%A0.pdf.
9. Дослідження потреб у навчанні представників органів місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад: результати соціологічного дослідження : аналітичний звіт, 2017. Київський міжнародний інститут соціології, Програма Ради Європи «Децентралізація і територіальна консолідація в Україні», Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, Національне агентство України з питань державної служби. URL: http://www.slg-coe.org.ua/wp-content/uploads/2017/06.
10. Майже 700 ОТГ, більше 173 млрд грн власних доходів у місцевих бюджетах, секторальні зміни – оновлений моніторинг децентралізації. URL: http://decentralization.gov.ua/news/7823.
11. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10.01.2018 р. / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. URL: https://www.slideshare.net/Decentralizationgovua/10-2018-86170006.
12. Дайджест «МОНІТОРИНГ ЗМІ щодо реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади» № 169 від 09.02.2016 р. / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. URL: rozvytok.in.ua/library/download/file?fid=25.1215.

Коблянская И. И.
Кутах Е. Н.
Сумский национальный аграрный университет

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ В ЗНАНИЯХ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

Резюме
В статье представлены результаты социологического исследования потребностей в знаниях должностных лиц органов местного самоуправления объединенных территориальных общин отдельных областей Украины. Определена степень оценки ими уровня собственных знаний по управлению территориями, необходимости дополнительных знаний, наиболее распространенные и удобные способы получения знаний, проблемные сферы, где новые знания являются наиболее востребованными и др. Полученные данные можно рассматривать как основу для формирования учебных программ и планов, кейсов и задач в сфере подготовки специалистов в области публичного управления.
Ключевые слова: знания, органы местного самоуправления, децентрализация, должностные лица органов местного самоуправления, публичное управление, объединенные территориальные общины, анализ потребностей в знаниях.

Koblianska I. I.
Kutakh K. M.
Sumy National Agrarian University

RESEARCH OF KNOWLEDGE NEEDS OF LOCAL GOVERNMENT OFFICIALS IN THE CONTEXT OF DECENTRALIZATION IN UKRAINE

Summary
The article presents the results of the sociological study of the needs for knowledge of officials of local government of the united territorial communities of certain regions of Ukraine. The degree of self-assessment of the level of knowledge about management of territories, the need for additional knowledge, the most common and convenient ways of obtaining knowledge, as well as problem areas where new knowledge is most needed, etc. are determined. The data obtained, in particular, can be considered as the basis for the formation of curricula and plans, cases and tasks in the field of training specialists for public administration.
Key words: knowledge, local government, decentralization, officials of local government, public administration, united territorial communities, analysis of knowledge needs.

РОЗДІЛ 6
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.76

Васильєв О. В.
Німкович А. І.
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

СИСТЕМА ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ ПРАВ АКЦІОНЕРІВ

У статті досліджено механізм забезпечення матеріальних прав акціонерів. Існує два права, а саме: право на отримання доходу у вигляді дивідендів та право на отримання частини майна акціонерного товариства у разі його ліквідації. Було досліджено, що існує недотримання права акціонерів шляхом реінвестування прибутку в компанію, що перешкоджає дрібним акціонерам додаткових інвестицій у поточне акціонерне товариство. Ураховуючи реалізацію цілей та завдань, що встановлюються керівництвом українських акціонерних товариств у сфері виплати дивідендів, можна зазначити, що збільшується частка чистого прибутку акціонерного товариства для виплат дивідендів (на 27,24% за останні три роки). Проте протягом останніх 6 років спостерігається тенденція до зменшення частки акціонерного товариства, що виплачують будь-які дивіденди. Дивідендна політика ВАТ (залежно від способу виплати дивідендів або використання всіх методів) передбачає таку підтримку інфраструктури: розрахунковий центр для обслуговування договорів на фінансових ринках із центральним депозитарієм цінних паперів; депозитарні установи та депозитарії-кореспонденти; банківські установи; бухгалтерський облік акціонерного товариства. Інше матеріальне право акціонерів забезпечується шляхом добровільної чи примусової ліквідації акціонерного товариства. Процес реорганізації або банкрутства підприємства здійснюється арбітражним керуючим. У статті описуються вимоги до арбітражного керуючого, його права та обов'язки як один з основних компонентів забезпечення інфраструктури. Що стосується боржника, то застосовуються такі процедури банкрутства: розпорядження майном боржника; договір урегулювання; санація (відновлення платоспроможності) боржника; ліквідація банкрутом. Статистичні дані про кількість процедур банкрутства та ліквідації підприємств України підтверджуються тим фактом, що існує динаміка зростання кількості компаній, які визнані банкрутами. Протягом 1990-х років підприємства були ліквідовані з різних причин, зокрема через несприятливу економічну ситуацію, незнання ринкових законів. Замість цього останнім часом спостерігається тенденція до інтеграції або поглинання інших компаній. Це сприяє розширенню та відповідному збільшенню частки великого бізнесу на українському ринку.
Ключові слова: інфраструктура, акціонерне товариство, акціонер, матеріальні права, ліквідація, банкрутство, дивіденди.

Постановка проблеми. Формування комплексної економічної моделі розвитку держави передбачає, окрім основного виробництва, його всебічну інфраструктурну підтримку. Тобто ті активи, які забезпечують безперебійну роботу основного виробництва і створюють усі сприятливі умови для підвищення ефективності.

Із того часу численні наукові дослідження були направлені на аналіз системи інфраструктурного забезпечення. Сьогодні будь-який проект, компанія, галузь має складну й багатогранну інфраструктуру, яка підвищує ефективність у рази.

Із переходом людства зі стадії «економіка товарів» у стадію «економіка послуг» саме інфраструктурне забезпечення та взаємозв'язки між окремими інфраструктурними елементами забезпечують розвиток економіки та суспільства. Яскравим прикладом ролі інфраструктурного забезпечення у розвитку ринку є фондовий ринок. Інфраструктура фондового ринку забезпечує як матеріальні, так і нематеріальні права його учасників. До матеріальних прав належить право на отримання доходу у вигляді дивідендів та право на отримання частини майна акціонерного товариства у разі його ліквідації.

До нематеріальних прав належить право голосу, право на отримання інформації щодо діяльності акціонерного товариства (далі – АТ) та право на купівлю акцій нового випуску.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інфраструктури ринку цінних паперів присвячено чимало наукових праць. Наприклад, В. Соболєв, М. Кизим, Н. Внукова, Б. Данилишин розглядали у своїх працях основи державного регулювання фінансового ринку. Питанням здійснення дивідендної політики в Україні як політики забезпечення одного з прав акціонерів приділяють увагу І. Олександренко, В. Боровець, С. Кирилов, Н. Гришко та О. Стащук.

Дослідженням ролі та місця інфраструктури ринку в ринковій економіці, а також державним регулюванням приділили свої наукові роботи такі вчені, як М. Опарін, І. Рекуненко, Р. Коробка, О. Шубіна, А. Єпіфанов, О. Савчук, М. Дранович та А. Желіховська.

Мета статті полягає у здійсненні аналізу механізмів та інструментів інфраструктури у забезпеченні матеріальних прав акціонерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних економічних умовах ефективне функціонування корпоративного сектора сприяє розвитку національної економіки України. При цьому значну частку корпоративного сектора економіки складають акціонерні товариства. Одним із важливих завдань інфраструктурного забезпечення акціонерних товариств є формування та реалізація матеріальних прав акціонерів товариства. До них належить право на отримання доходу у вигляді дивідендів та право на отримання частини майна акціонерного товариства у разі його ліквідації.

Система інфраструктурного забезпечення права на отримання доходу у вигляді дивідендів стосується кожного акціонера АТ.

Дивіденди – частина прибутку, що виплачується акціонерам за твердженням загальних збо-

© Васильєв О. В., Німкович А. І., 2018

рів акціонерів пропорційно кількості належних їм акцій. На відміну від відсотків, дивіденди виплачуються на дохід від використання власного капіталу, що відповідає внесеній частці, паю, акції учасника корпоративного підприємства.

Як правило, виплати дивідендів можуть проводитися одним із трьох способів:

а) здійснення перерахування товариством відповідної суми дивідендів центральному депозитарію цінних паперів на рахунок відкритий у розрахунковому центрі з обслуговування договорів на фінансових ринках. Далі здійснюється переведення на рахунки депозитарних установ та депозитаріїв-кореспондентів для подальшого переказу депозитарними установами на рахунки депонентів (акціонерів) або сплати депонентам (акціонерам) іншим способом, передбаченим договором;

б) шляхом перерахування товариством відповідної суми дивідендів на рахунок акціонера, відкритий у банківській установі;

в) шляхом виплати товариством відповідної суми дивідендів акціонерам готівкою через касу товариства за місцем його знаходження.

При цьому деякі АТ передбачають, що виплата дивідендів проводиться за умови, що сума дивідендів, яка призначена для виплати відповідному акціонерові, достатня для покриття витрат товариства, пов'язаних із такою виплатою. Загалом, акціонер самостійно обирає спосіб виплати дивідендів, про що подає товариству за його місцезнаходженням відповідну письмову заяву.

Ураховуючи реалізацію цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво українських акціонерних товариств у сфері виплати дивідендів, можна зазначити, що спостерігається зростання частки чистого прибутку АТ, спрямованого на виплату дивідендів (на 27,24% протягом останніх трьох років).

Проте протягом останніх 6 років спостерігається динаміка щодо зменшення частки АТ, які здійснюють будь-які дивідендні виплати. Тому і знизилась частка сплачених дивідендів у загальному обсязі чистого прибутку АТ з 15% до 0,2–0,5% [1].

Спираючись на аналіз дивідендної політики компаній, можна дійти висновку, що дивіденди виплачують переважно державні чи комунальні підприємства. При цьому переважно в енергетичній сфері. Серед прикладів виплати дивідендів можна навести такі акціонерні товариства, як ПАТ «Укрнафта», ПАТ «Турбоатом» та ПАТ «Хмельницькобленерго», зображені в табл. 1.

Таблиця 1

Дивідендна політика деяких акціонерних товариств України (за підсумками 2015 звітного року)

№	Назва акціонерного товариства	Обсяг капіталу на виплату дивідендів, млн. грн.	Обсяг дивідендів на одну акцію, грн.
1	ПАТ «Укрелектроапарат»	40	2,22
2	ПАТ «Хмельницькобленерго»	29,16	0,22
3	ПАТ «Чернігівобленерго»	14,32	0,12
4	ПАТ «Укрнафта»	відсутні дані	23,32
5	АСК «Укррічфлот»	відсутні дані	0,24
6	ПАТ «Турбоатом»	1224,56	2,90
7	ПАТ «Житомиробленерго»	15,61	0,13
8	ПАТ «Волиньобленерго»	7,17	0,015
9	ПАТ «Полтаваобленерго»	15,82	0,23

Джерело: складено на основі [3; 4]

Дивідендна політика кожного акціонерного товариства має свої особливості. Для об'єктивного аналізу недостатньо даних щодо обсягу дивідендів на одну акцію та номінал акції. Конкурентні умови економічного середовища постійно змінюють ринкову вартість акцій. Важливим показником для аналізу є дохідність акцій, тобто частка дивідендів (порівняно з ринковою вартістю акцій).

Дивідендна політика АТ (залежно від способу виплати дивідендів або використання всіх способів) передбачає таку інфраструктурну підтримку:

1) розрахунковий центр з обслуговування договорів на фінансових ринках при центральному депозитарії цінних паперів;

2) депозитарні установи та депозитарії-кореспонденти;

3) банківські установи;

4) бухгалтерія акціонерного товариства.

Національний депозитарій України – це юридична особа, яка створена в 1999 році у формі Публічного акціонерного товариства. Відповідно до Закону України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» ця установа проводить виключно депозитарну діяльність, спрямовану на забезпечення формування та функціонування єдиної системи депозитарного обліку цінних паперів. Центральний депозитарій веде депозитарний облік усіх емісійних цінних паперів, крім тих, облік яких веде Національний банк України [2].

Наступним елементом інфраструктурного забезпечення є депозитарна установа – це юридична особа, що утворюється та функціонує у формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю. Депозитарна установа функціонує відповідно до ліцензії на провадження депозитарної діяльності. Сьогодні в Україні функціонують 265 депозитарних установ, які представлені як банківськими установами («універсальні банки»), так і окремими спеціалізованими компаніями [3].

Тож, із використанням елементів інфраструктури, виплата акціонерним товариством дивідендів акціонерам здійснюється шляхом переказу цих коштів на грошові рахунки отримувачів.

При цьому в разі повернення акціонерному товариству коштів, які були перераховані одним із вищезазначених способів, акціонерне товариство має забезпечити виплату таких коштів відповідним акціонерам через депозитарну систему України.

У такому разі центральний депозитарій, депозитарні установи здійснюють виплату коштів усім особам, які мають право на отримання дивідендів. Виплата здійснюється пропорційно до кількості належних їм прав на акції.

У процесі економічного розвитку так чи інакше чимало компаній розвиваються, розширюють свої ринки збуту, поглинають компанії, але водночас інші компанії занепадають, утрачають свої позиції і навіть ліквідовуються. І саме в процесі ліквідації акціонерних товариств реалізується ще одне матеріальне право акціонера – право на придбання частини майна товариства.

Ліквідація АТ може бути як добровільною, так і примусовою. Добровільна ліквідація АТ передбачає низку необхідних правових процедур. До них належить ухвалення відповідного рішення загальними зборами акціонерів, створення на основі цього ліквідаційної комісії та проведення процедур реалізації майна та його розподілу згідно із законами України «Про акціонерні товариства» і «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

Примусова ліквідація акціонерних товариств здійснюється на підставі подання до господарського суду заяви від кредитора щодо невиконання взятих на себе вимог підприємством-боржником.

Інфраструктурне забезпечення прав акціонерів за умов ліквідації АТ – складна й багатогранна система, яка поєднує у собі взаємозв'язки між кредитором та боржником (акціонерним товариством), а також учасників, які всебічно забезпечують процес вирішення питання щодо санації чи процедури банкрутства акціонерного товариства.

Взаємозв'язок між сторонами процесу банкрутства підприємства представлений на рис. 1.

Процес санації або банкрутства підприємства здійснює арбітражний керуючий. Вимоги до арбітражного керуючого та його права й обов'язки (як одна з основних ланок інфраструктурного забезпечення) зображені на рис. 2.

Ключовим посередником у вирішенні питань між кредитором та боржником про банкрутство є господарський суд. Саме до нього подаються заяви про банкрутство за місцезнаходженням боржника. Це викликане тим, що процедура банкрутства вимагає здійснення постійного контролю над майном і діями органів керування боржника, оскільки справа про банкрутство припускає обмеження правосуб'єктності боржника.

Щодо боржника застосовуються такі судові процедури банкрутства:

– розпорядження майном боржника;

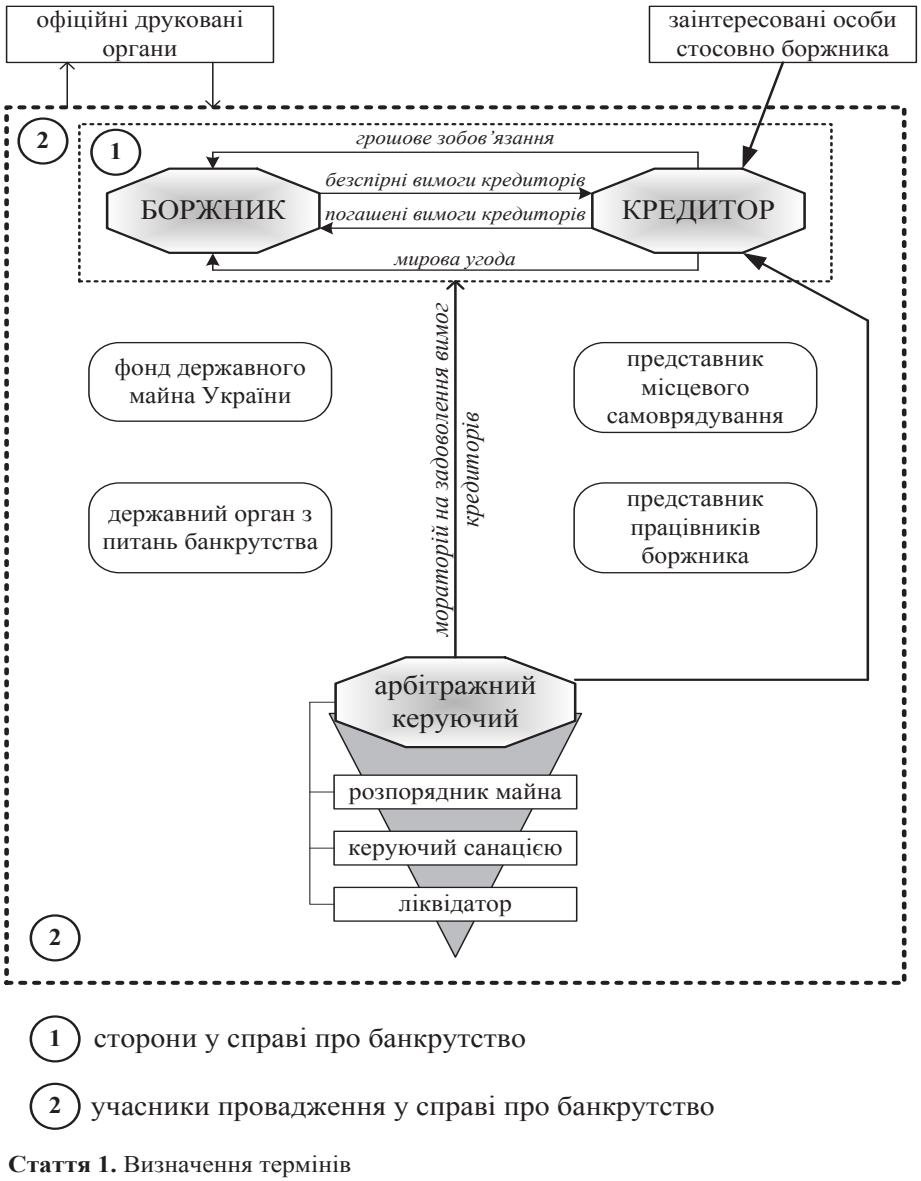
– мирова угода;

– санація (відновлення платоспроможності) боржника;

– ліквідація банкрута.

Санація боржника або ліквідація банкрута здійснюється з дотриманням вимог законодавства про захист економічної конкуренції. Залежно від категорії боржника, виду його діяльності та наявності у нього майна господарський суд застосовує загальний, спеціальний або спрощений порядок провадження у справі про банкрутство. Боржник, стосовно якого були застосовані судові процедури банкрутства, вважається особою, що не має неврегульованих грошових зобов'язань.

Наочно система послідовних дій щодо порушення справи про банкрутство зображена на рис. 3.



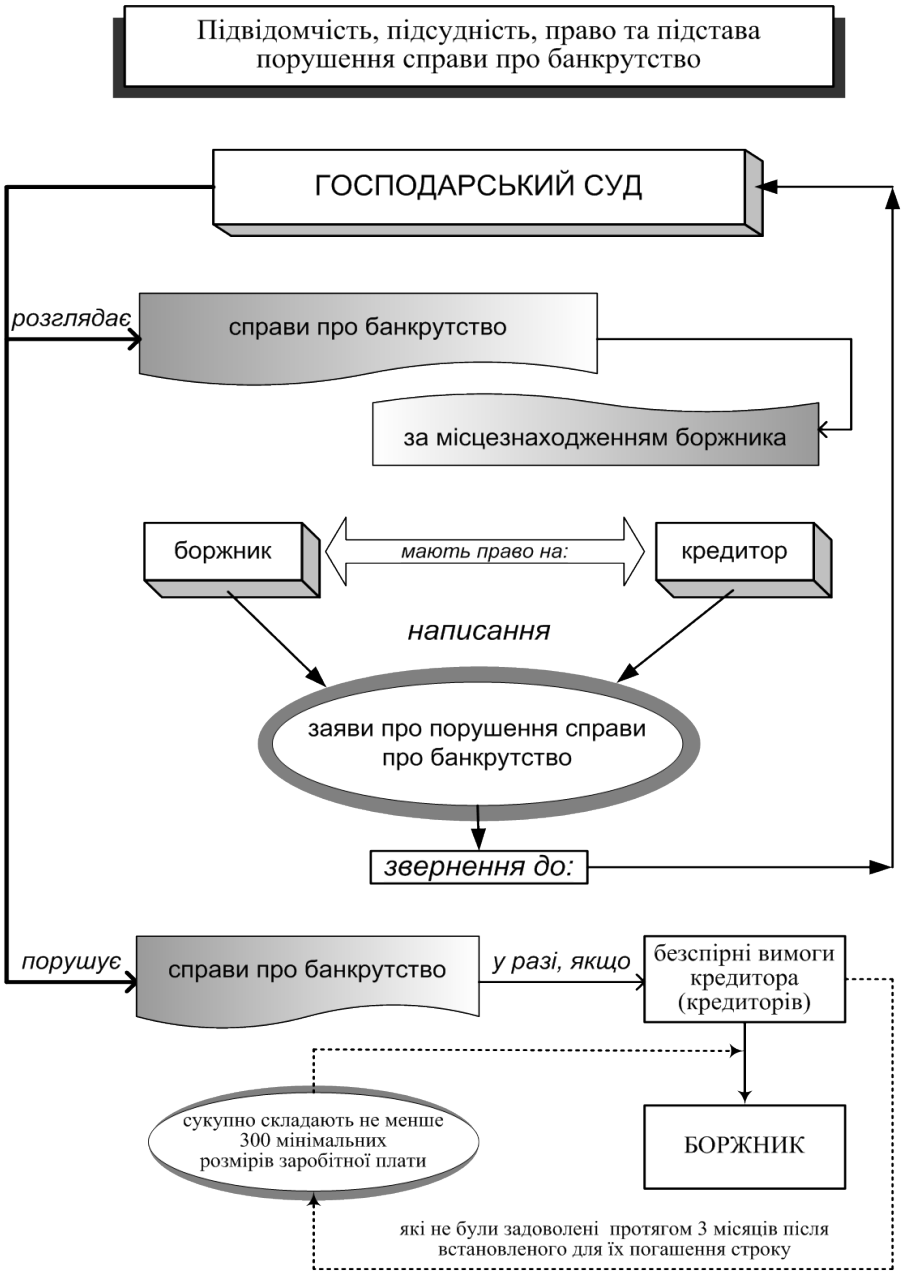
Стаття 1. Визначення термінів

Рис. 1. Взаємозв'язок між сторонами процесу банкрутства підприємства

Джерело: розробка автора

Рис. 2. Вимоги до арбітражного керуючого, його права й обов'язки – одна з основних ланок інфраструктурного забезпечення

Джерело: розробка автора



Стаття 6. Підвідомчість, підсудність, право та підстава порушення справи про банкрутство

Рис. 3. Послідовність дій щодо порушення справи про банкрутство

Джерело: розробка автора

Основні інфраструктурні елементи щодо забезпечення права акціонера на отримання частини майна у разі ліквідації, а також етапи порушення справи про банкрутство підтверджують, що не усі компанії визнаються банкрутами і ліквідовуються. Статистичні дані щодо кількості процедур банкрутства та ліквідації підприємств України наведені в табл. 2 [4]. Згідно із даними зростає динаміка компаній, які визнаються банкрутами. Протягом 1990-х років підприємства ліквідовувались із різних причини, зокрема через несприятливу економічну ситуацію, незнання ринкових законів. Натомість протягом останніх років спостерігається тенденція до того, що вони об'єднуються з іншими компаніями або поглинаються ними. Це сприяє укрупненню і збільшенню частки великого бізнесу на ринку України.

Це посилює загальну систему інфраструктурної підтримки ринку України. Згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» права акціонерів на частину майна АТ за умови його ліквідації задовольняються аж у п'яту чергу [5].

Висновки. Інфраструктурне забезпечення матеріальних прав акціонерів є важливим фактором на шляху до розвитку цивілізованої системи ринку цінних паперів. Проблематика матеріальних прав акціонерів в Україні базується на недостатньому інфраструктурному та законодавчому забезпеченні. Наслідками цього є низький рівень інвестиційної активності українських та іноземних інвесторів на вітчизняному ринку.

Інфраструктура, яка базується на всебічному забезпеченні прав акціонерів через тісні взаємозв'язки між усіма інституціями на фондовому ринку є рушійним механізмом для розвитку всієї економічної системи України.

Таблиця 2

Кількість процедур банкрутств та ліквідацій підприємств України

Роки	Статус підприємства	
	Визнано банкрутом	Підприємство ліквідовано
1992	0	3
1993	0	11
1994	2	12
1995	1	50
1996	9	122
1997	0	251
1998	4	339
1999	11	404
2000	229	1 432
2001	792	1 811
2002	1 260	1 655
2003	1 966	1 399
2004	2 839	1 380
2005	2 971	639
2006	3 806	382
2007	4 359	347
2008	3 974	242
2009	3 495	236
2010	3 614	306
2011	4 086	285
2012	3 289	247
2013	2 964	212
2014	2 662	240
2015	2 318	212
2016	2 073	197

Джерело: складено на основі [3; 4]

Список використаних джерел:

1. Ільницький Ю. Дивіденд: порядок виплати. Все про бухгалтерський облік. 2011. № 24. С. 5–9.
2. Національний депозитарій України. URL: http://csd.ua/.
3. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: http://www.nssmc.gov.ua/about/description.
4. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.
5. ЗУ «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» / Закон України зі змінами і доповненнями від 02.10.2012 № 5405-VI. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12/ed20121104.
6. Башинський О. Оподаткування дивідендів за правилами ПКУ. Все про бухгалтерський облік. 2011. № 24. С. 10–15.
7. Олександренко І. Особливості нарахування та виплати дивідендів в Україні. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2011_1/30.pdf.
8. ЗУ «Про акціонерні товариства» / Закон України від 17.09.2008 № 514-VI. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17.
9. Рябота В. Реалізація прав акціонерів при злитті, приєднанні та поглинанні акціонерних товариств в Україні: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.04. Київ, 2008. С. 3, 7.

Васильев А. В.
Нимкович А. И.
Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеца

СИСТЕМА ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ПРАВ АКЦИОНЕРОВ

Резюме

В статье исследован механизм обеспечения материальных прав акционеров. Существует два права, а именно: право на получение дохода в виде дивидендов и право на получение части имущества акционерного общества в случае его ликвидации. Было исследовано, что существует несоблюдение права акционеров путем реинвестирования прибыли в компанию, что препятствует мелким акционерам дополнительных инвестиций в текущее акционерное общество. Учитывая реализацию целей и задач, устанавливаемых руководством украинских акционерных обществ в сфере выплаты дивидендов, можно отметить, что увеличивается доля чистой прибыли АО для выплат дивидендов (по 27,24% за последние три года). Однако в течение последних 6 лет наблюдается тенденция к уменьшению доли АО, выплачивающих любые дивиденды. Дивидендная политика ОАО (в зависимости от способа выплаты дивидендов или использования всех методов) предусматривает следующую поддержку инфраструктуры: расчетный центр для обслуживания договоров на финансовых рынках с центральным депозитарием ценных бумаг; депозитарные учреждения и депозитарии-корреспонденты; банковские учреждения; бухгалтерский учет акционерного общества. Другое материальное право акционеров обеспечивается путем добровольной или принудительной ликвидации АО. Процесс реорганизации или банкротства предприятия осуществляется

арбитражным управляющим. В статье описываются требования к арбитражному управляющему и его права и обязанности как один из основных компонентов обеспечения инфраструктуры. Что касается должника, то применяются следующие процедуры банкротства: распоряжение имуществом должника; договор урегулирования; санация (восстановление платежеспособности) должника; ликвидация банкротом. Статистические данные о количестве процедур банкротства и ликвидации предприятий Украины подтверждаются тем фактом, что существует динамика роста количества компаний, которые признаны банкротами. В течение 1990-х годов предприятия были ликвидированы по разным причинам, в частности из-за неблагоприятной экономической ситуации, незнания рыночных законов. Вместо этого в последние годы наблюдается тенденция к интеграции или поглощению других компаний. Это способствует расширению и соответствующему увеличению доли крупного бизнеса на украинском рынке.
Ключевые слова: инфраструктура, акционерное общество, акционер, материальные права, ликвидация, банкротство, дивиденды.

Vasilyev O. V.
Nimkovich A. I.
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

SYSTEM OF INFRASTRUCTURE ENSURE OF MATERIAL RIGHTS OF SHAREHOLDERS

Summary
The article investigates the mechanism of ensuring the shareholders' material rights. There are two rights, namely: the right to receive income in the form of dividends and the right to receive part of the property of a joint-stock company in the event of its liquidation. It was investigated that there is a failure to comply with the first law by reinvesting profits in the company, which, discourages small shareholders to additional investments in current joint-stock company. Taking into account the realization of the goals and objectives which set by the management of Ukrainian joint-stock companies in the area of payment of dividends, it can be noted that there is an increase the share of net profit of JSC for dividend payments (by 27–24% over the last three years). However, over the past 6 years there has been a trend towards a reduction in the share of JSC that make any dividend payments. The dividend policy of JSC, depending on the method of payment of dividends (or use of all methods), provides the following infrastructure support: Settlement Center for servicing contracts in financial markets with the Central Securities Depository; depository institutions and correspondent depositaries; banking institutions; accounting of a joint-stock company. The second material right of shareholders is provided through the freewill or forced liquidation of JSC. The process of reorganization or bankruptcy of an enterprise is carried out by the arbitration manager. The article describes the requirements for the arbitration manager and his rights and responsibilities as one of the main components of the infrastructure provision. Regarding the debtor, the following bankruptcy proceedings apply: disposition of the debtor's property; the settlement agreement; sanation (restoration of solvency) of the debtor; liquidation of the bankrupt. The statistical data on the number of bankruptcy and liquidation procedures of enterprises of Ukraine is confirmed by the fact that there is a dynamics of growth in the number of companies that are recognized bankrupt. During the 1990s, enterprises were liquidated for various reasons, in particular due to the unfavorable economic situation, ignorance of market laws. Instead, in recent years there has been a tendency for them to be integrated with or absorbed by other companies. This contributes to the enlargement and corresponding increase in the share of large business in the Ukrainian market.
Key words: infrastructure, joint-stock company, shareholder, material rights, liquidation, bankruptcy, dividends.

УДК 336.74

Євдокімова М. О.
Харківський національний аграрний університет імені В. В. Докучаєва

СТАН ГОТІВКОВОГО ГРОШОВОГО ОБІГУ ТА БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасний стан готівкового обігу, також розглядаються проблемні питання безготівкових розрахунків в Україні. Визначено, що в структурі грошового обігу країни частка безготівкових розрахунків є незначною, але з кожним роком вона збільшується. Зазначено, що роль головного інструмента безготівкових розрахунків взяли на себе платіжні картки. Перехід до системи безготівкових розрахунків (як сучасного способу оплати) є пріоритетним завданням для Національного банку України.
Ключові слова: готівка, грошова маса, готівковий обіг, безготівкові розрахунки, платіжні картки.

Постановка проблеми. Готівковий та безготівковий грошовий обіг належить до тих показників рівня розвитку економіки держави, які значною мірою впливають на ефективність економіки, збалансування попиту та пропозиції товарів і послуг, рівень життя населення, соціальну стабільність тощо. Оптимальна його організація є першочерговим завданням діяльності центральних банків.

В Україні не повною мірою розвинена мережа розрахунків платіжними картками серед населення. Сільське населення та люди похилого віку про безготівкові рахунки обізнані мало. Із розвитком мережі Інтернет багато речей із повсякденного життя, починаючи від спілкування й закінчуючи розрахунками і переказами коштів за допомогою електронних переказів, стали виконуватися простіше і швидше. Безготівкові розрахунки є дійсно зручними та ефективними. Використання безготівкових розрахунків призводить до скорочення поточних витрат, прискорює рух грошових коштів. В Україні використовують банківські картки не так давно, однак досвід уже показав позитивні тенденції щодо перспектив розвитку безготівкових розрахунків.

© Євдокімова М. О., 2018

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми організації готівкового обігу висвітлені в наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних учених: А. Гальчинського, В. Геєця, А. Гриценка, Б. Івасіва, Н. Дорофєєвої, Р. Кисельова, В. Лагутіна, В. Міщенка, А. Мороза, М. Савлука, Т. Смовженко, В. Стельмаха, С. Циганова, А. Чухно та інших науковців. Проблемам здійснення та розвитку безготівкових розрахунків присвячено праці Б. Івасіва, Д. Коваленко, Т. Куриленко, І. Косарєва, В. Міщенко, М. Ніконова, О. Орлюка, М. Савлука та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Україна, як і всі країни, намагається максимально зменшити кількість готівкових операцій і готівкової маси в обігу. Для цього центральний банк та уряд застосовують низку заходів, одними з яких є розрахунки за допомогою платіжних систем із пластиковими картками (насамперед внутрішньодержавних). Запровадження систем електронних платежів зумовлює глибокі зміни в усіх сферах життя людини і спонукає до переходу на вищий рівень. Ідеться як про банківську сферу, так і про всі галузі економічного та соціального життя суспільства.

Мета статті полягає в дослідженні стану готівкового обігу та виявлення проблем безготівкових розрахунків в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Останніми роками спостерігається зростання обсягів готівки у загальному грошовому обігу в Україні. Якщо в 2005 р. обсяг становив 60231 млн. грн., то в 2016 р. він збільшився майже вдвічі і складав 1101600 млн. грн. (рис. 1).

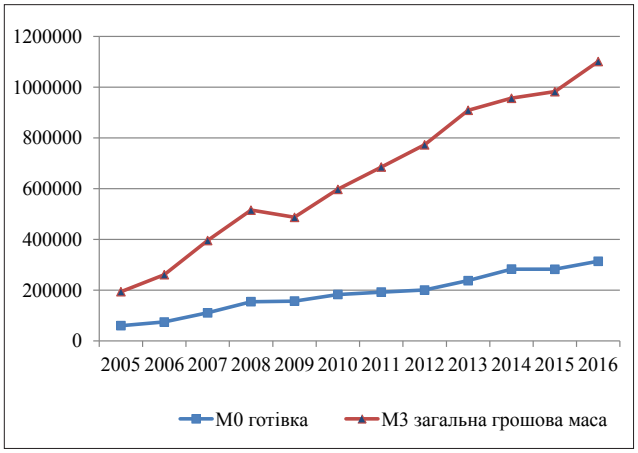


Рис. 1. Динаміка готівки поза касами банків України та загальної грошової маси, млн. грн.

Така тенденція зумовлена домінуючим становищем готівки у структурі платіжних інструментів, що використовуються населенням безпосередньо під час здійснення розрахунків за придбані у роздрібній торгівлі товари та надані послуги.

Пояснюється таке становище низкою переваг розрахунків готівкою (порівняно зі схожими операціями) шляхом безготівкових платежів, сума яких дорівнює або нижча за їхню собівартість. До переваг готівкових розрахунків з упевненістю можна віднести:

– універсальність готівки як засобу платежу;
– легкість використання;
– обов'язковість приймання готівки під час здійснення платежів на всій території держави в будь-який час;
– дотримання анонімності під час здійснення розрахунків тощо [5].

Усього ж у загальному обсязі грошової маси в економічно розвинутих країнах частка готівки не перевищує 10%. У грошовій системі України, готівково-грошовий обіг посідає більш значне місце (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень монетизації економіки України з використанням грошового агрегату М1, млн. грн.

Рік	М0	М3	Частка готівки у загальній грошовій масі
2005	60231	194071	31,0
2006	74984	261063	28,7
2007	111119	396156	28,0
2008	154759	515727	30,0
2009	157029	487298	32,2
2010	182990	597872	30,6
2011	192665	685515	28,1
2012	200680	773200	26,3
2013	237776	908994	26,2
2014	282947	956728	29,6
2015	282700	982627	28,8
2016	314400	1101600	28,5

Частка готівки (М0) у загальній грошовій масі (М3) у кілька разів перевищує рівень передових країн. До 2008 р. в Україні спостерігалося зменшення частки готівки в загальній грошовій масі, що свідчить про покращення структури грошової маси: з 31% у 2005 р. до 28% у 2009 р. Однак уже в 2008 р. частка готівки становила 30%, а в 2009 р. – 32,2%. Починаючи з 2014 р., частка готівки залишається доволі високою – 28–29%, що спричинено складною політичною і економічною ситуацією в країні. Слід зазначити, що високі показники частки готівки в обігу загальної грошової маси в Україні існували історично: з 1996 р. цей показник не опускався нижче 26,2%, а це надзвичайно високі показники навіть порівняно з іншими постсоціалістичними країнами. Пояснюється це зниженням довіри населення до банківської системи, значним рівнем інфляції, що призводить до збільшення готівки у населення.

Рівень готівки залежить від багатьох факторів: рівня розвитку економіки та розвитку безготівкових платежів, частки тіньового сектора, рівня розповсюдження термінальної мережі, культури і рівня грамотності населення та мотивації. В Україні більше 2/3 готівки, що знаходиться в обігу, знята в банкоматах утримувачами платіжних карток замість використання у безготівкових транзакціях. У економічно розвинених країнах частка готівкових розрахунків стає все меншою, а безготівкових зростає. Наприклад, у Бельгії останній показник становить 93%, Франції – 92%, Канаді – 90%, Великобританії і Швеції – 89%, США – 80%, Германії – 76%, Японії – 90%[1]. Щодо України, то цей показник тримається на рівні 18% [6].

Суттєвий вплив на збільшення обсягів готівки в обігу спричиняють такі фактори, як обов'язковість до приймання під час здійснення платежів на всій території держави в будь-який час; високий рівень тіньової економіки; нерозвиненість фінансових ринків; низький рівень доходів населення; незначна частка безготівкових форм розрахунків населення; економічна та політична нестабільність; вилучення вкладниками депозитів, оскільки населення надає перевагу заощадженням у готівці; наявність ризи-

ків під час використання безготівкових форм розрахунків; дефіцит POS-терміналів у торговельній мережі; відсутність у населення досвіду користування безготівковими платіжними інструментами; обмеженість використання безготівкових форм розрахунків у сільській місцевості та інші [5].

Рівень достатності готівки (співвідношення М0 до ВВП) в Україні у 2016 р. становив 13,19%, у 2014 році – 18,1% (найвищій показник за остання 10 років) (рис. 2).

Відповідно до Комплексної програми розвитку фінансового сектора України у 2020 році, рівень готівки в економіці має знизитися до 9,5%. Порівнюючи значення цього показника з іншими країнами, слід зазначити, що максимальний рівень достатності готівки спостерігався в Білорусі (19,7%), мінімальний – у Норвегії (1,9%) [2; 4], (рис. 3).

На показник впливає низка факторів, а саме: ставлення населення до готівки; наявність законодавчо встановлених обмежень на проведення розрахункових операцій готівкою; використання іноземної валюти; розвиненість банківської інфраструктури на підприємствах торгівлі та сфери послуг, від якої залежить рівень застосування платіжних карток.

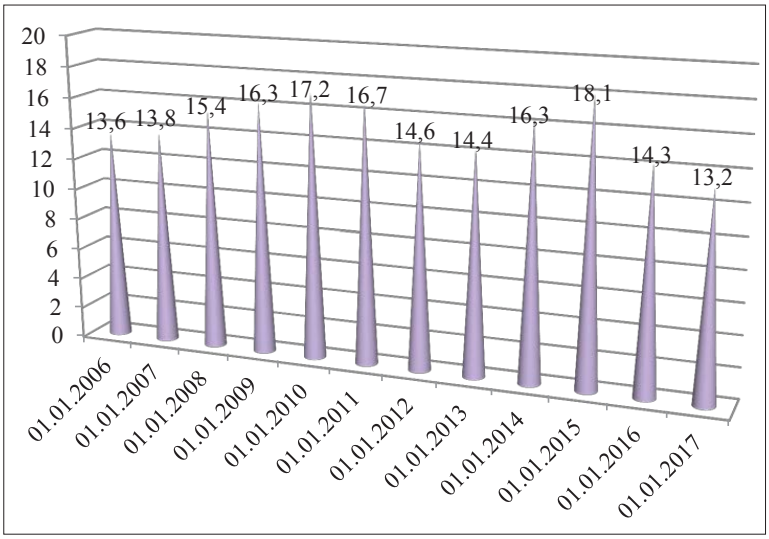


Рис. 2. Рівень достатності готівки в економіці України (співвідношення готівки в обігу до ВВП), %

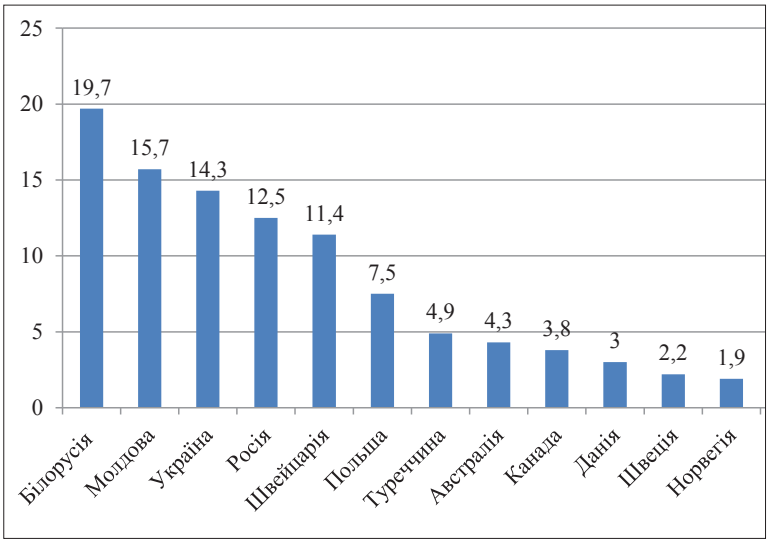


Рис. 3. Рівень достатності готівки в економіці окремих країн, %

Національний банк проблемам забезпечення високого рівня організації роботи з готівкою завжди приділяв пильну увагу. Останнім часом Національним банком було вжито низку заходів, спрямованих на зменшення готівкових платежів поза банками, підвищення зацікавленості населення у користуванні платіжними картками, зменшення витрат, пов'язаних із підтримкою готівково-грошового обігу шляхом упровадження безготівкових розрахунків із використанням платіжних карток у сфері торгівлі та надання послуг.

Так, 18 червня 2015 р. затверджено Комплексну програму розвитку фінансового сектора України до 2020 р., одним із напрямів якої є забезпечення подальшого розвитку безготівкових розрахунків, інфраструктури фінансового ринку, оверсайту (регулювання та нагляд за платіжними системами) (проект A9 Cashless economy) та поступового зниження частки готівкового обігу на користь безготівкового. Затверджено Концепцію організації готівкового обігу в Україні від 11 серпня 2016 р., яка передбачає зниження витрат на готівковий обіг, зниження частки готівкового обігу на користь безготівкового.

Концепція передбачає перехід від частково контрольованої моделі організації готівкового обігу, що є зараз в Україні, на делеговану модель. Суть делегованої моделі організації готівкового обігу полягає в тому, що Національний банк передає частину функцій, які сьогодні виконує в регіонах, іншим учасникам ринку. Запровадження делегованої моделі знизить витрати на готівковий обіг, сприятиме розвитку конкурентного ринку послуг з інкасації, знизить частку готівкового обігу на користь безготівкового. Зазначена модель застосовується у Великобританії, Бразилії, Нідерландах, Фінляндії та Швеції.

Застосовуючи систему безготівкових розрахунків, держава звільняється від значних затрат, які необхідні для підтримки і оновлення великої маси готівки. Використання цієї системи призводить до прискорення розрахункових операцій та руху грошових коштів, грошова маса акумулюється в банках і створюються умови для контролю за їх цільовим використанням. Це стосується розширення розрахунків за допомогою банківських платіжних карток. Адже сьогодні банки завойовують ринок платіжних карток за рахунок запровадження на підприємствах карткових зарплатних, пенсійних та інших проектів.

Проблеми, що гальмують збільшення частки безготівкових розрахунків для населення в Україні, – це низька довіра до національної валюти, стабільності банківської системи, низький рівень заощаджень, високий рівень доларизації та інфляційних очікувань. Необхідно вказати на фактор великих територіальних розмірів та низької щільності населення, що посилює проблеми інфраструктурного розвитку систем електронних розрахунків, особливо POS-терміналів. Поширення серед населення платіжних карток – основний та найбільш перспективний напрям зниження обсягів готівкових розрахункових операцій в Україні.

Протягом 2001–2016 рр. кількість комерційних банків, які стали членами карткових платіжних систем, збільшилась на 33% (порівняно з 2001 р.) і становила 87 банків (94% від загальної кількості), кількість активних платіжних карт зросла у понад 10 разів: із 3 млн. шт. до 32,4 млн. шт. Незважаючи на те, що кількість емітованих платіжних карток в Україні збільшилася, у вітчизняній практиці платіжні картки використовуються переважно з метою зняття готівки.

Обсяг операцій з отримання готівки за 2016 р. хоча і зменшився (порівняно з 2011 р.) на 27% і становив 1 068,7 млрд. грн., однак частка його залишається доволі високою (64,5% від загальної суми операцій за платіжними картками).

За кількістю операцій частка безготівкових розрахунків зросла на 41% (порівняно з 2011 р.) і становила1 775 млн. операцій (70,6% від загальної кількості операцій за платіжними картками) (рис. 6.). Протягом останніх років в Україні спостерігається стабільний позитивний тренд зростання частки безготівкових операцій.

Позитивна динаміка збільшення безготівкових розрахунків із використанням платіжних карток (як за сумою, так і за кількістю) свідчить про те, що платіжна картка набуває все більшого поширення серед громадян саме як інструмент для розрахунків, а не отримання готівкових коштів. Така динаміка може свідчити про початок нового тренду – прискорення розвитку карткових розрахунків.

Серед банків за кількістю емітованих платіжних карток та ступенем розгалуженості інфраструктури їх обслуговування станом на 01 січня 2017 р. лідерами були ПАТ КБ «Приватбанк» (54%), АТ «Ощадбанк» (17%) та АТ «Райффайзен Банк Аваль» (7%). Значною проблемою залишається низька обізнаність користувачів про можливість використання електронних платежів та недостатній розвиток інфраструктури. За кількістю платіжних карток та встановлених пристроїв для їх обслуговування у регіональному розрізі найвищі показники демонструють м. Київ, Дніпропетровська та Харківська області. Більше половини інфраструктури ринку платіжних карток в Україні до 2014 р. припадало всього на п'ять регіонів: Київ і Київська обл. – 20,7%; Дніпропетровська обл. – 9,3%; Донецька обл. – 8,7%; Харківська обл. – 6,1%; Одеська обл. – 5,9% [1]. Із 2014 р. кількість банкоматів зменшилася, а однією з причин зменшення є дезінтеграція безготівкового обігу Донецької та Луганської областей. Зменшення кількості банкоматів відбулося в усіх областях. Найбільше банкоматів зменшилося в Донецькій, Луганській, Одеській областях та м. Києві.

Операції з платіжними картками в Україні в 2016 р. становлять близько 47% загального обсягу грошових розрахунків. Найбільше платежів картками здійснюється під час розрахунків за комунальні послуги (60%), за квитки на міжміський транспорт (57%). Найменше розраховуються карткою за подарунки (21%), медичні послуги (26%) [2; 4] (рис. 4).

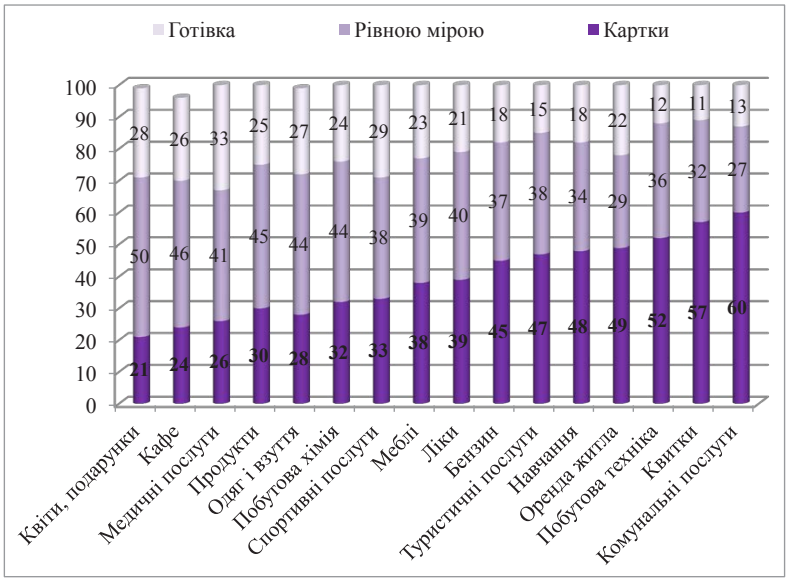


Рис. 4. Використання готівки та електронних платіжних засобів для оплати повсякденних витрат, %

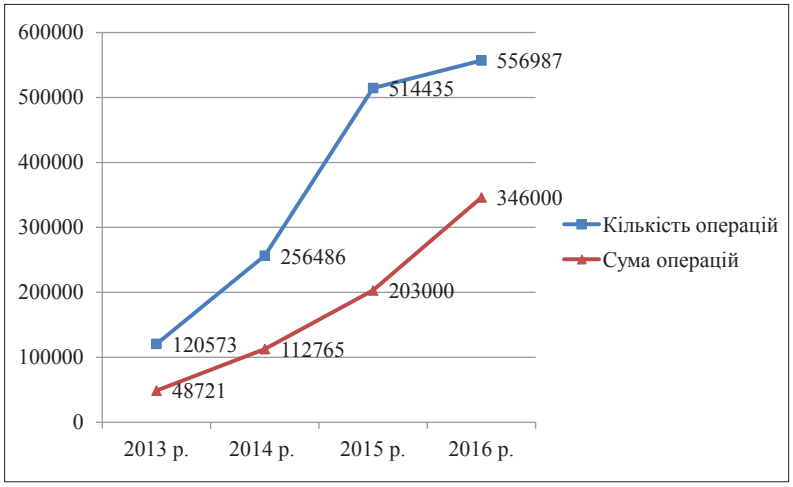


Рис. 5. Операції з використанням платіжних карток через мережу Інтернет в Україні (тис. шт., млн. грн.)

Джерело: [4]

Більше половини усіх безготівкових транзакцій проводиться в мережі Інтернет. Темпи зростання платежів через мережу Інтернет щороку збільшуються. Протягом 2016 р. обсяг операцій через мережу Інтернет досяг 61% від загальної суми безготівкових операцій із використанням платіжних карток і становив 346 млрд. грн. Кількість магазинів електронної торгівлі (комерції), які обслуговували платіжні картки в Україні у 2016 р., становила понад 3000 од. Інтернет стане абсолютно домінуючим способом здійснення безготівкових транзакцій найближчим часом (рис. 5).

Серед населення України виділяється окремий сегмент, що здебільшого використовує лише готівку (рис. 6). Населення України віком від 50 років потребує окремих програм для популяризації безготівкових розрахунків. Програмою зі зменшення готівкового обороту повинні бути передбачені окремі заходи, спрямовані для населення вікової групи від 50 років.

Для розвитку ринку платіжних карток необхідно викликати довіру населення, підвищити

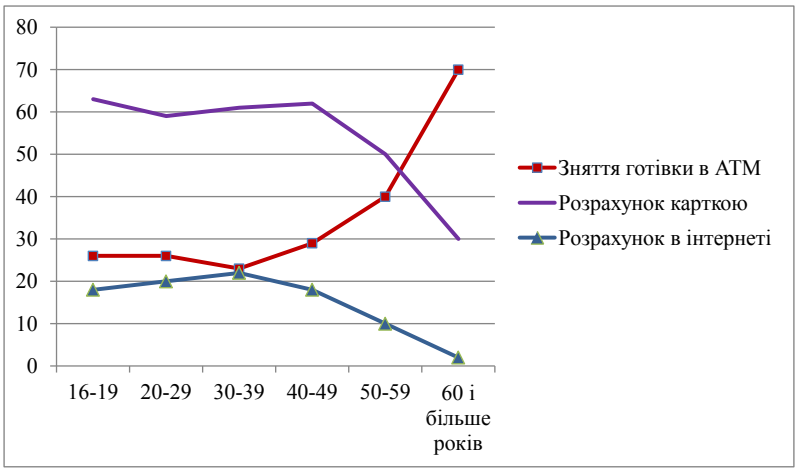


Рис. 6. Канали використання платіжної картки за віком, %
Джерело: [2]

ефективність карткових технологій за допомогою маркетингу фінансових послуг, підвищити зручність оплати комунальних платежів, послуг держави, податків тощо.

Також необхідно вдосконалити механізм користування платіжними картами, оскільки для людей похилого віку цей механізм не зовсім зрозумілий. Український картковий ринок дуже динамічний: на ньому змінюються лідери, з'являються нові продукти і технології.

Незмінним залишається лише одне: він швидко розширюється за рахунок нових власників карток, емітентів і точок обслуговування. Для багатьох комерційних банків пластикові картки стали новим напрямом бізнесу, а для населення – зручним засобом розрахунків. Однак ринок безготівкових платежів в Україні все ще не достатній. Він буде зростати, особливо після закінчення кризового стану і впровадження реформ в Україні.

Висновки. Україна належить до групи країн із високим показником рівня готівки в економіці. Потреба в готівці в Україні формувалася протягом усіх років незалежності. У державі створено розвинену інфраструктуру, орієнтовану на зняття готівки. Але існує значний відрив від інших країн світу в технологіях і засобах безготівкових розрахунків. Громадяни більшості країн Європи мало користуються готівкою і здебільшого надають перевагу безготівковим розрахункам. Утілення в життя проекту Cashless economy (розбудова безготівкової економіки, зокрема розширення сфери застосування безготівкових розрахунків та платіжної інфраструктури) – один з основних стратегічних напрямів розвитку фінансового сектора України. У 2016 р. понад половину доходів (58%), населення отримало у безготівковій формі. Проте лише 18% витрат проводилися безготівково. Це свідчить про те, що більшість населення, навіть отримуючи доходи на платіжну картку, звикла знімати їх готівкою в банкоматах. Тому першочерговими напрямами для впровадження Cashless economy (безготівкова економіка) є повсякденні операції: оплата комунальних послуг, переведення всіх державних виплат, насамперед пенсій та стипендій, у безготівкову форму. До цього часу не було єдиної державної програми щодо впровадження безготівкових розрахунків в Україні. Розвиток безготівкових розрахунків відбувався завдяки зусиллям міжнародних платіжних систем і банків. Так, якщо у 2011 р. частка безготівкових платежів із використанням карток в Україні становила 8%, то за підсумками 2016 р. вона зросла до 35,5%. Поширення зручних і безпечних безготівкових розрахунків надасть величезні переваги державі, банкам, бізнесу та кожному громадянинові особисто. Переведення української економіки в безготівкову може стати загальнонаціональним проектом, спрямованим на досягнення європейських стандартів життя. Кожен громадянин відчує переваги зручних та безпечних безготівкових розрахунків, допоможе українському бізнесу скоротити ризики та підвищити конкурентоспроможність.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https:/bank.gov.ua.
2. Концепція проекту A9 Cashless economy. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=31538042.
3. Звіт про діяльність у 2015 році в Україні платіжних систем та систем переказу коштів. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=76254&cat_id=36042.
4. Річний звіт НБУ за 2016 р. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=49064031.
5. Батракова Т., Полова А. Сучасний стан готівкового обігу та проблеми безготівкових розрахунків в Україні. Науковий журнал «Молодий вчений». № 2(29). 2016. С. 5–7.
6. Аналітичний журнал «Українська правда». URL: http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2015/12/10/571723/.

Евдокимова М. А.
Харьковский национальный аграрный университет
имени В. В. Докучаева

СОСТОЯНИЕ НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ И БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В УКРАИНЕ

Резюме
В статье рассмотрено современное состояние наличного обращения, также рассматриваются проблемные вопросы безналичных расчетов в Украине. Определено, что в структуре денежного обращения страны доля безналичных расчетов незначительна, но с каждым годом она увеличивается. Отмечено, что роль главного инструмента безналичных расчетов взяли на себя платежные карточки. Переход к системе безналичных расчетов (как современного способа оплаты) является приоритетной задачей для Национального банка Украины.
Ключевые слова: наличные, денежная масса, наличный оборот, безналичные расчеты, платежные карточки.

Evdokimova M. O.
Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaev

STATE OF CASH MONEY CIRCULATION AND NON-CASH OPERATIONS IN UKRAINE

Summary
Article describes current state of cash circulation; also problematic questions of non-cash operations in Ukraine are studied. Non-cash part in the structure of money circulation is insignificant, but growing from year to year. Major part in the development of non-cash operations belongs to credit cards. Major task of National Bank of Ukraine is the shift to non-cash operations as modern means of payment.
Key words: cash, money supply, cash circulation, non-cash operations, payment cards.

УДК 336.71

Коломієць В. Л.
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ДЕТЕРМІНАНТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БАНКУ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена аналізу ключових позицій у питанні створення та функціонування державного банку розвитку в Україні. Обґрунтовано першочерговість завдань щодо створення такої фінансової інституції, виходячи з поточного стану вітчизняної економіки та пріоритетів її розвитку в стратегічній перспективі. Окреслено ключові механізми імплементації державного банку розвитку в інституційну модель вітчизняної економіки та її фінансову інфраструктуру. Визначено канали впливу державного банку розвитку на фінансове господарство України.
Ключові слова: фінансова політика, банківська система, інституції розвитку, державний банк розвитку, інновації.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність будь-якої держави на глобальному рівні серед іншого визначається і її здатністю використовувати існуючий інноваційний потенціал та створювати можливості для реалізацій конкурентних інноваційних стратегій бізнес-одиницями та громадянами.

Глобалізація, стрімкий розвиток інформаційних технологій фактично змушують переорієнтовувати свою економічну політику навіть ті держави, які максимально залежали від «традиційних» галузей. Проте будь-які структурні реформи, особливо для країн із «транзитивними» економіками, визначають і важливість завдань, що пов'язані з фінансовим забезпеченням інноваційного розвитку.

Через низку причин (серед яких є як об'єктивні, так і суб'єктивні), сучасний фінансовий сектор не завжди може ефективно перерозподіляти фінансові ресурси та спрямовувати їх у розвиток суспільно важливих секторів. Зазначені «провали» у функціонуванні механізмів фінансового ринку можуть бути вдало нівельовані на інституційному рівні за рахунок створення та функціонування банків розвитку, зокрема державних. В Україні протягом кількох останніх років триває дискусія щодо державного банку розвитку (далі – ДБР), при цьому всі її учасники беззаперечно визнають доцільність функціонування такої інституції для нашої держави. Проте наразі існує потреба у визначенні ключових детермінант державного банку розвитку, щоб убезпечити його діяльність у майбутньому від складних проблем.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика функціонування інституцій розвитку на глобальному рівні, питання створення державного банку розвитку в Україні аналізувалися в роботах В. Корнєєва, С. Кропельницької, С. Кульпінського, Д. Покришки, Ю. Прозорова, А. Сироти, В. Федосова, І. Чмутової та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте натепер відсутня цілісна концепція функціонування державного банку розвитку в Україні, яка б підтримувалася більшістю вчених. Більше того, доволі часто питання щодо створення такої інституції трансформується з економічної в суто політичну площину, що не сприяє пошуку оптимальних підходів до вирішення існуючих проблем у цій царині.

Мета статті – обґрунтувати ключові позиції щодо створення та функціонування державного банку розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання фінансового забезпечення економічних трансформацій в Україні надзвичайного гостро постало саме на сучасному етапі. Фактично криза 2014–2016 рр. висвітлила надзвичайно низьку функціональну спроможність вітчизняного фінансового сектора в питанні не тільки фінансування масштабних структурних реформ, а й підтримки мінімально необхідного рівня фінансування стратегічних секторів національного господарства.

Суттєве зниження фінансового потенціалу банківського сектора, складні проблеми, притаманні небанківським фінансовим інституціям в Україні, слабкість фондового ринку ставлять під сумнів здатність України досягти швидкого прогресу в реформуванні фінансового господарства. Крім того, навіть у періоди швидкого нарощування показників фінансові корпорації приватного сектора практично ігнорували фінансування проектів, які мають вагоме значення для економіки, або надавали фінансові ресурси на ринкових умовах.

У свою чергу, навряд чи можна назвати ефективною і діяльність державних банків в Україні. Незважаючи на той факт, що частка державних банків у вітчизняному банківському секторі вже вище 50% (рис. 1).

© Коломієць В. Л., 2018

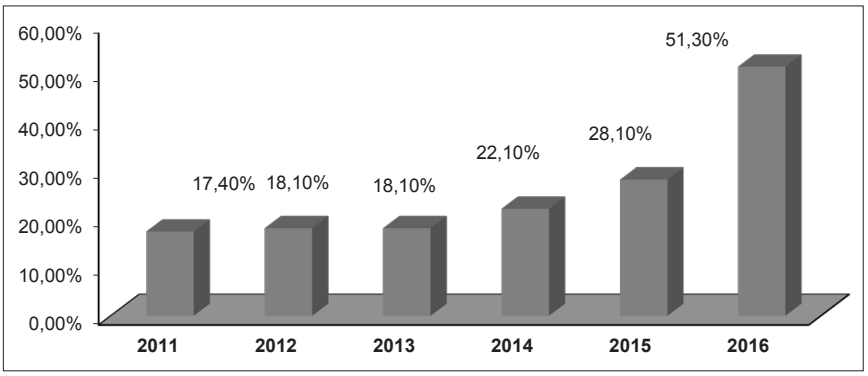


Рис. 1. Питома вага державних банків у банківській системі України (за показником чистих активів), %

Джерело: складено автором за даними НБУ [1]

Такі банківські інституції намагаються наростити свої конкурентні позиції, застосовуючи максимально можливий спектр управлінських рішень, без «прив'язки» до свого державного статусу та цілей державної економічної політики. Актуальна державна стратегія функціонування державних банків спрямована на функціонування на комерційних засадах. При цьому держава неодноразово акцентує увагу на такому підході в нормативних документах [2].

Також треба зважати на той факт, що дії держави часто містять і суттєвий політичний складник, що негативно впливає на ефективність діяльності державних банків в Україні.

У таких умовах цілком логічною є постановка питання про створення за аналогом зарубіжних спеціалізованої фінансової інституції державного банку розвитку, діяльність якого буде спрямована і на подолання «провалів» фінансового сектора, і на забезпечення ефективного фінансування пріоритетних із позиції держави галузей економіки. Утіленням розуміння важливості та значимості такого банку розвитку стало розроблення проекту Закону України «Про державний банк розвитку України» [3].

Доля цього законопроекту багато в чому була визначена тим фактом, що процедура його розгляду була актуалізована в законодавчому органі у жовтні-листопаді 2013 року. Зрозуміло, що на той час суспільно-політичні катаклізми не сприяли його розгляду, а у листопаді 2014 року законопроект щодо державного банку розвитку було відкликано.

У межах цієї статті ми не ставимо за мету детальний аналіз цього законопроекту, тим більше, що цілком об'єктивно його ключові моменти будуть суттєво змінені. Проте це не виключає того, що надалі ми аргументуватимемо свою позицію з урахуванням положень зазначеного документа.

На нашу думку, визначальним є обґрунтування пріоритетів функціонування державного банку розвитку в таких сферах:

1) механізм створення ДБР та джерела формування його статутного капіталу;

2) правові засади діяльності ДБР, імплементація спеціального законодавства щодо ДБР в банківське законодавство;

3) механізми мобілізації фінансових ресурсів ДБР;

4) модель управління державним банком розвитку та забезпечення розподілу повноважень щодо управління та контролю за ДБР між органами, що формуються за різними принципами, але зберігаючи узгодженість щодо основних засад діяльності ДБР;

5) функціональне спрямування діяльності ДБР, критерії вибору напрямів фінансування;

6) «включення» державного банку розвитку в інституційну структуру національної економіки;

7) синхронізація діяльності ДБР з іншими напрямами державної економічної політики.

Функціонування на сучасному етапі доволі потужних державних банків в Україні об'єктивно визначає постановку питання про можливість створення державного банку розвитку на основі одного з них. Саме такий механізм було передбачено і в законопроекті, а базовим розглядався ПАТ «Український банк реконструкції та розвитку». Проте надалі (у 2017 р.) указану банківську інституцію було продано китайській фондовій біржі Bohai Commodity Exchange, яка анонсувала активну участь у подальших приватизаційних процесах [4].

На наш погляд, для України буде більш прийнятним варіант створення державного банку розвитку з «нульового» циклу. По-перше, такий підхід дасть можливість уникнути негативного впливу репутаційних ризиків та історії розвитку банку на його поточну діяльність; по-друге, фінансовий стан більшості державних банків може вимагати застосування низки юридичних та фінансових процедур, пов'язаних з очищенням від «токсичних» активів, складну роботу з кредиторами банку тощо. Окрім того, як уже зазначалося, функціонуючі державні банки спрямовані на максимізацію прибутку, тоді як державний банк розвитку працюватиме на принципах «беззбитковості» (доходи покриватимуть вартість залучених ресурсів та операційні витрати).

Більше того, такий висновок підтверджується тим чинником, що в абсолютній більшості країн світу державний банк розвитку функціонує на основі *спеціального*, а не загального банківського законодавства. Тому юридичне супроводження у разі створення ДБР на основі уже діючого державного банку буде ускладненим (порівняно з варіантом створення нової фінансової інституції).

В умовах гострого дефіциту капіталу в централізованих фондах (на рівні бюджету) і в економіці одним із найскладніших стає питання про формування ресурсної бази ДБР. На наш погляд, указану проблему слід вирішувати в межах трьох етапів, оскільки таке джерело, як прибуток банку розвитку, виходячи з принципу «беззбитковості» цієї установи, буде мінімальним і може використовуватися лише з певним часовим лагом.

Початковий статутний капітал державного банку розвитку України повинен бути сформованим на основі коштів Державного бюджету України. Із нашої точки зору, слід уникнути практики (запропонованої у законопроекті), згідно з якою статутний капітал поповнюється за рахунок облігацій внутрішньої державної позики, що придбаваються в обмін на акції первісної та/або додаткової емісії ДБР. Такий механізм доволі часто використовується для нарощування статутного капіталу ПАТ «Нафтогаз України» та державних банків [5].

Він, на нашу думку, містить щонайменше два деструктивних елементи:

по-перше, держава апріорі визнає дефіцит фінансових ресурсів для поповнення статутного капіталу підприємств державного сектора еконо-

міки, що матиме поганий вплив на оцінку ДБР та його цінних паперів із боку інвесторів. Випуск цінних паперів є надзвичайно важливим джерелом ресурсів для ДБР, тому будь-які дії повинні бути спрямовані на підвищення привабливості таких фінансових інструментів;

по-друге, зважаючи на поточний стан публічних фінансів в Україні, потенційно у державного банку розвитку можуть виникнути складні проблеми, пов'язані з реалізацією внесених до статутного капіталу ОВДП; по-третє, виникає додаткове боргове навантаження на державний бюджет за рахунок виплат відсоткового доходу з отриманих ДБР ОВДП.

Надзвичайно складним залишається і питання щодо можливості залучення ДБР в Україні депозитів інших економічних агентів. Тобто на сучасному етапі у світі склалося дві протилежні моделі. У першій, оскільки державний банк розвитку діє на основі спеціального, а не загального банківського законодавства, він позбавляється можливості залучати депозити. У другій моделі саме депозити є одним із найбільш надійних та масових джерел фінансових фондів для ДБР. На наш погляд, потужний державний банківський сектор в Україні принципово може на сучасному етапі задовольнити попит із боку споживачів на депозитні послуги. Але слід розглянути можливість залучення депозитів «до запитання» від співучасників проектів, які фінансуватимуться спільно з державним банком розвитку.

Більш актуальним для України є модель опосередкованого залучення ресурсів із банківської системи, наприклад, через банківські резерви шляхом зарахування наявних у портфелі комерційних банків цінних паперів, емітованих ДБР до коштів обов'язкових резервів під час визначення дотримання нормативу обов'язкового резервування.

Для України надзвичайно важливим питанням є модель управління державним банком розвитку. Тут скоріше не треба говорити про певні принципові моменти, притаманні будь-якій корпорації (органи управління, розподіл повноважень тощо). Вони є усталеними та можуть підлягати лише незначному корегуванню.

Першочерговою є необхідність забезпечення під час функціонування банку реалізації підпорядкованості його стратегії економічній політиці Кабінету Міністрів України. Сьогодні законодавство України містить доволі суперечливу норму щодо обрання представників до керівних органів державних банків: «До складу наглядової ради державного банку входять члени наглядової ради банку, призначені Верховною Радою України, Президентом України і Кабінетом Міністрів України» [6].

Підхід до формування наглядових рад державних органів влади на основі «квотного» принципу (не більше особливості вітчизняного політикуму), що, на нашу думку, доволі обмежено дає можливість урахувати баланс інтересів. До того ж «квотний» принцип жодним чином не пов'язаний зі стратегічними корпоративними завданнями банків. На наш погляд, такий підхід небажано застосовувати до членів правління державного банку розвитку (їх доцільно призначати на конкурсній основі за рішенням Кабінету Міністрів України), а призначення членів наглядової ради ДБР необхідно здійснювати з урахуванням доцільності перебування у її складі представників головних органів у системі центральних органів виконавчої влади, що забезпечують формування та реалізують державну фінансову та бюджетну політику (Міністерство фінансів України) та державну політику економічного, соціального розвитку і торгівлі, державну промислову політику, державну інвестиційну політику, державну політику у сфері державно-приватного партнерства (Міністерство економічного розвитку і торгівлі України).

Питання щодо пріоритетів у виборі проектів, що фінансуватимуться ДБР, в Україні теж є дискусійним. Загалом, стан інфраструктури, надзвичайно високий рівень зносу основних фондів в економіці, технологічний «розрив» між Україною та країнами з розвиненою економікою створюють умови для активної роботи створеної фінансової інституції.

Проте в умовах тиску деструктивних факторів в Україні (корупції, низької транспарентності діяльності органів влади, засилля потужних фінансово-промислових груп) завжди виникатиме ризик «функціонального розмивання» в діяльності державного банку розвитку.

Це відбуватиметься тоді, коли державницькі інтереси вкотре поступатимуться інтересам приватним, а основна частка ресурсів буде спрямовуватися не виходячи з потреб економіки, а тільки за результатами «тіньових» домовленостей і т.д. Пріоритетом у фінансуванні державного банку розвитку мають стати такі напрями (рис. 2).

Зважаючи на комплекс існуючих у державі економічних та соціальних проблем, уважаємо, що пріоритети в питанні вкладення ресурсів державного банку розвитку повинні враховувати:

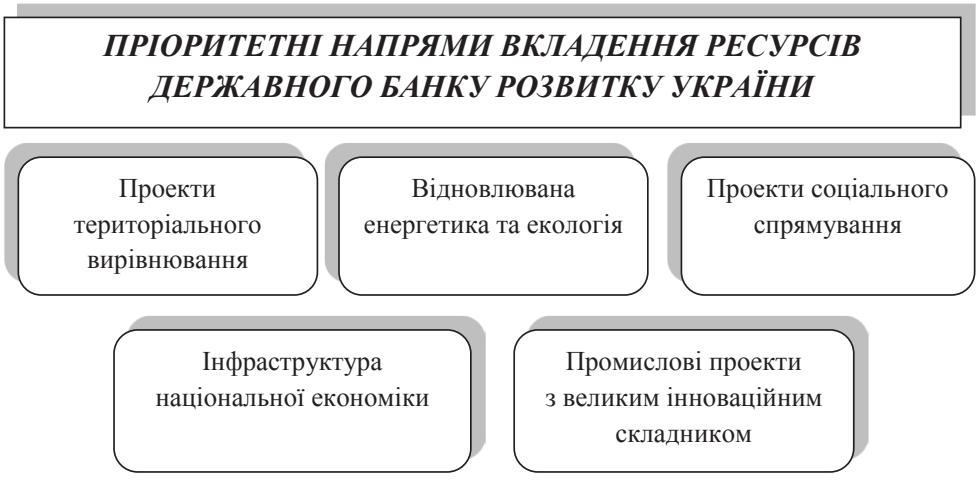


Рис. 2. Пріоритетні напрями вкладення ресурсів для державного банку розвитку в Україні

Джерело: систематизовано автором

– необхідність стимулювання промислових проектів державного значення з великим складником інноваційної продукції;

– розвиток інфраструктури української економіки;

– економічні проекти соціального спрямування, які об'єктивно не будуть фінансуватися приватними фінансовими корпораціями;

– проекти у сфері екології та відновлювальної енергетики;

– фінансування заходів, спрямованих на територіальне вирівнювання.

У будь-якому разі акцент повинен робитися на проекти, що потребують довгострокових фінансових ресурсів.

Відкритим залишається питання про синхронізацію функціонування державного банку розвитку з іншими напрямами реалізації державної економічної політики. Тут необхідно врахувати таке:

– стратегічні перспективи діяльності державних банків та можливість продажу;

– приватизацію та скорочення кількісних параметрів державного сектора економіки;

– відсутність на сучасному етапі єдиних підходів до реалізації державної економічної політики як із боку різних гілок влади, так і з позиції різних органів державного управління.

Повторимося, що і питання «включення» державного банку розвитку в інституційну структуру національної економіки і проблематика узгодження його діяльності з іншими рішеннями держави у сфері економіки багато в чому залежатиме від здатності забезпечити автономність функціонування органів управління такої фінансової інституції.

Висновки. Питання створення та функціонування державного банку розвитку в Україні об'єктивно визначене вимогами часу та потребами у розвитку інституційних механізмів фінансування української економіки. Запропоновані ключові детермінанти функціонування державного банку розвитку в Україні узагальнено характеризують і принципи діяльності такої фінансової установи в нашій державі.

Спираючись на зарубіжний досвід, можна дійти висновку, що в умовах макроекономічної нестабільності та численних інституціональних деформацій державний банк розвитку може позитивно вплинути на економічні процеси, стати надійним механізмом фінансування пріоритетних галузей вітчизняної економіки та окремих проектів. Водночас важливим завданням є і розвиток внутрішніх ринків капіталу, які забезпечуватимуть і надходження ресурсів для банку розвитку, і їх вкладення за пріоритетними напрямами.

Список використаних джерел:

1. Основні показники діяльності банків України / Національний банк України. Офіційний сайт. URL: http://www.bank.gov.ua.
2. Деякі питання публічного акціонерного товариства «Державний ощадний банк України» : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 112-р від 21 лютого 2018 р.
3. Проект Закону України «Про державний банк розвитку України» / Верховна Рада України. Офіційний сайт. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=48717.
4. ФДМУ та Bohai Commodity Exchange уклали договір купівлі продажу Українського банку реконструкції та розвитку Фонд державного майна України. Офіційний сайт. URL: http://www.spfu.gov.ua/ua/news/fdmu-ta-bohai-commodity-exchange-co.-ltd-uklali-dogovir-kupivli-prodazhu-akcij-ukrainskogo-banku-rekonstrukcii-ta-rozvitku-2997.html.
5. Про збільшення статутного капіталу Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України»: Постанова Кабінету Міністрів України № 13 від 23 січня 2015 р.
6. Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III 7 грудня 2000 року.

Коломиец В. Л.
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

ДЕТЕРМИНАНТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БАНКА РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Резюме
Статья посвящена анализу ключевых позиций в вопросе создания и функционирования государственного банка развития в Украине. Обоснована приоритетность заданий относительно создания такого финансового института, исходя из текущего состояния отечественной экономики и приоритетов ее развития в стратегической перспективе. Очерчены ключевые механизмы имплементации государственного банка развития в институциональную модель отечественной экономики и ее финансовую инфраструктуру. Определены каналы влияния государственного банка развития на финансовое хозяйство Украины.

Ключевые слова: финансовая политика, банковская система, институции развития, государственный банк развития, инновации.

Kolomiyets V. L.
SHEI «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

DETERMINANTS OF THE STATE BANK OF DEVELOPMENT FUNCTIONING IN UKRAINE

Summary
The article is devoted to the analysis of key positions on the issue of creation and functioning of the State Bank of Development in Ukraine. The primary goal of the creation of such financial institution is justified, based on the current state of national economy and priorities of its development in the strategic perspective. The key mechanisms of implementation of the State Bank of Development in the institutional model of national economy and its financial infrastructure are outlined. The channels of influence of the State Bank of Development on the financial economy of Ukraine are determined.

Key words: financial policy, banking system, institutions of development, state bank of development, innovations.

УДК 336.273.2

Мазур А. М.
Університет державної фіскальної служби України

ОЦІНКА ВНУТРІШНІХ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ДЕРЖАВИ

У статті розглянуто поняття внутрішніх державних запозичень. Визначено поняття внутрішнього державного боргу. Проведено оцінку внутрішнього державного боргу та його структури. Визначено роль державних запозичень у формуванні фінансових ресурсів держави. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності залучення внутрішніх державних запозичень.
Ключові слова: державний борг, фінансові ресурси, державні запозичення, внутрішній державний борг, внутрішні державні запозичення, облігація внутрішньої державної позики.

Постановка проблеми. Важливим складником забезпечення фінансовими ресурсами держави є запозичення. Щодо фінансування державних видатків, то великою їх частиною є державні запозичення. Для України на сучасному етапі розвитку необхідно забезпечувати фінансову самостійність, а для цього варто використовувати внутрішні фінансові ресурси. Одним із таких джерел є внутрішні державні запозичення. Для пошуку оптимального рівня здійснення внутрішніх запозичень необхідно провести їх оцінку та визначити роль у забезпеченні фінансовими ресурсами держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою внутрішніх державних запозичень, державного боргу та його впливу на забезпеченість держави фінансовими ресурсами у своїх працях займалися такі вчені, як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Кейнс, Ф. Фрідман та інші. В Україні проблеми здійснення державних запозичень, їх особливості досліджують С. Марченко, Г. Кучер, О. Чечель, І. Коблик, І. Лютий та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість проведених досліджень у сфері залучення державних запозичень та державного боргу, існує необхідність проведення оцінки внутрішніх державних запозичень – одного з джерел фінансування держави на сучасному етапі розвитку країни.

Метою статті є проведення оцінки внутрішніх державних запозичень, визначення структури, виявлення проблем у відносинах, що виникають у процесі формування внутрішнього державного боргу та основних напрямів вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключове місце у розвитку української держави належить її фінансовим ресурсам, за допомогою яких вона має змогу виконати функції, покладені на неї. Фінансові ресурси – це сукупність коштів держави, що перебувають у її власності та використовуються для здійснення покладених на неї завдань. Фінансові ресурси є своєрідним індикатором розвитку держави. Країни, які мають потенціал розвитку та уміють забезпечувати ефективне управління і розподіл фінансових ресурсів, мають стратегічно орієнтовані та стійкі до кризових явищ національні економіки.

За умов недостатньої кількості фінансових ресурсів країна змушена вдаватися до запозичень. Відповідно до Бюджетного кодексу, державні запозичення – це операції, пов'язані з отриманням державою кредитів (позик) на умовах повернення, платності та строковості з метою фінансування державного бюджету [1, с. 5]. Це визначення державних запозичень не розкриває усього потенціалу можливостей їх використання та свідчить про спрямування державних запозичень тільки на фінансування державного бюджету.

Внутрішні державні запозичення можна визначити коштами, які залучаються державою в країні та спрямовуються в основному на покриття дефіциту держаного бюджету. Внутрішні державні запозичення є одним із потужних фінансових інструментів забезпечення стабільного розвитку фінансової системи країни. Функціями, внутрішніх державних запозичень є:

– покриття дефіциту державного бюджету (відповідно до Бюджетного кодексу метою державних запозичень є фінансування державного бюджету);

– перерозподіл фінансових ресурсів (внутрішні державні запозичення є інструментом перерозподілу ресурсів держави між різними суб'єктами фінансових відносин);

– регулювання стабільності національної валюти (відбувається шляхом купівлі-продажу державними органами державних боргових цінних паперів);

– інвестиційна (під час зміни стратегічних цілей у фінансовій політиці держави внутрішні державні запозичення можуть використовуватись як інвестиційний ресурс).

Суб'єктами внутрішніх державних запозичень є органи, установи, організації, які мають обов'язок здійснювати заходи з управління внутрішнім державним боргом, а також власники внутрішніх державних боргових зобов'язань. Власниками внутрішніх державних боргових зобов'язань можуть бути комерційні банки, страхові й інвестиційні компанії, пенсійні фонди, фізичні особи, місцеві органи влади, іноземні та міжнародні учасники ринку боргового капіталу. Об'єктами внутрішніх державних запозичень є внутрішні державні боргові зобов'язання, напрями використання залучених фінансових ресурсів [2, с. 30].

До наслідків здійснення державних запозичень належить формування державного боргу. Державний борг – це сукупність заборгованостей держави підприємствам, фінансовим установам, іншим державам, міжнародними фінансовим інститутам. Державний борг поділяється на внутрішній та зовнішній. Внутрішній державний борг – заборгованість держави перед усіма утримувачами облігацій внутрішньої державної позики (далі – ОВДП) й інших державних цінних паперів, тобто громадянами та підприємствами своєї країни, які є кредиторами держави [3, с. 149].

Державний внутрішній борг пов'язаний із фінансуванням видатків бюджету держави резидентами країни у національній грошовій одиниці та не має значного негативного впливу на економіку країни, оскільки під час сплати боргу за внутрішніми позиками не відбувається вивіз іноземного капіталу за кордон. Головним наслідком проведення політики запозичень на внутрішньому

© Мазур А. М., 2018

ринку є перерозподіл доходів усередині країни. Основною причиною використання фінансових ресурсів, залучених на внутрішньому ринку, є дефіцит бюджету. В умовах недостатнього наповнення дохідної частини бюджету й зростання рівня дефіциту бюджету спостерігається значне зростання державної заборгованості [4].

Тенденція до збільшення внутрішнього державного боргу спостерігається в Україні з початком здобуття її незалежності. Станом на 31 грудня 2017 р. внутрішній державний борг становив 753,4 млрд. грн. що складає 41,09% від загального розміру державного боргу. Динаміка зміни внутрішнього державного боргу з 2012 р. зображена на рис. 1.

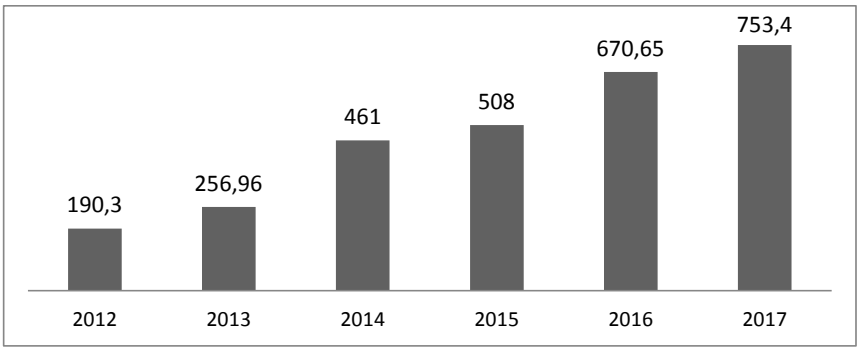


Рис. 1. Динаміка зміни внутрішнього державного боргу у 2012–2017 рр., млрд. грн.

Джерело: складено автором за даними [5]

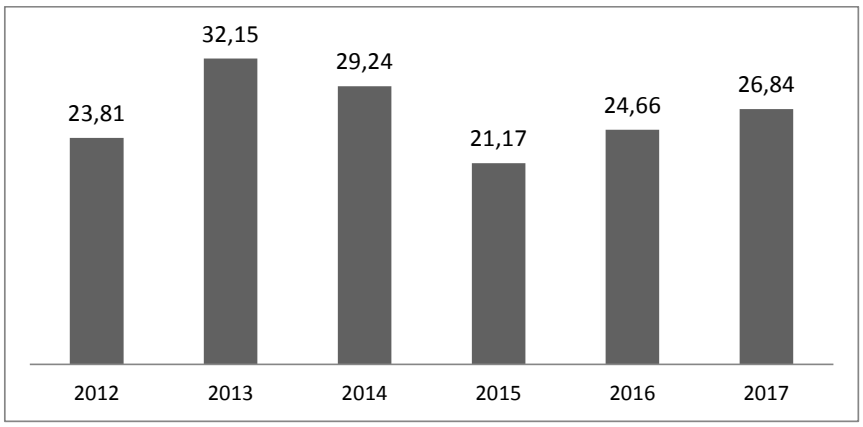


Рис. 2. Динаміка зміни внутрішнього державного боргу у 2012–2017 роках млрд. дол. США

Джерело: складено автором за даними [5]

Рис. 3. Структура державного внутрішнього державного боргу в 2012–2017 рр., млрд. грн.

Джерело: складено автором за даними [5]

За даними рис. 1 бачимо, як змінюється внутрішній державний борг, починаючи з 2012 р.. Так, спостерігаємо, що протягом шести останніх років сума внутрішнього державного боргу збільшилась на 563,1 млрд. грн. із 190,1 млрд. грн. у 2012 р. до 753,4 млрд. грн. у 2017 р.. Найбільший приріст заборгованості відбувався у 2014 р. (до 461 млрд. грн.). Це збільшення можна пояснити значним ростом індексу споживчих цін. Для більшої об'єктивності проведення оцінки внутрішніх державних запозичень розглянемо їх динаміку в одній із світових валют, а саме у доларах США (рис. 2)

За даними на рис. 2 бачимо, що у доларах США внутрішній державний борг не має чіткого вектора до збільшення чи зменшення. Але можна бачити тенденцію до його зменшення після 2013 р.: у 2015 р. внутрішній державний борг у доларовому еквіваленті скоротився до 21,17 млрд. дол. США. (проте у національній валюті у 2015 р. становив 508 млрд. грн.). Ця ситуація виникає у зв'язку з досить суттєвим знеціненням національного грошової одиниці відповідно до долара США. Зазначимо, що коли внутрішній державний борг (у дол. США) скорчувався, відбувалося поступове зростання зовнішнього державного боргу.

Щодо структури внутрішнього державного боргу, то основну частку складає заборгованість за випущеними цінними паперами на внутрішньому ринку (у 2017 р. 99,68% від загальної суми внутрішнього боргу) та заборгованість перед банківськими та іншими фінансовими установами (0,32%). Детальніше розглянемо структуру внутрішнього боргу на рис. 3.

Як бачимо, заборгованість перед банківськими та іншими фінансовими установами (рис. 4) протягом досліджуваного періоду не зазнала суттєвих змін (хоча спостерігаємо незначне зменшення: у 2012 р. 3,04 млрд. грн. до 2,38 млрд. грн. у 2017 р.).

Зазначимо, що заборгованість перед банківськими та іншими фінансовими установами складається тільки із заборгованості перед Національним банком України. Заборгованість за випущеними цінними паперами на внутрішньому ринку формується за рахунок облігацій внутрішніх державних позик із різним терміном погашення (від 3-х місяців до 30 років).

Отже, на основі аналізу внутрішньої державної заборгованості можна вказати на такі характерні особливості, пов'язані з її формуванням:

– державний борг на внутрішньому ринку формується лише за рахунок ОВДП, тобто не відбувається диверсифікація державних

цінних паперів на внутрішньому ринку, а через відсутність пропозиції може страждати і попит. Таким чином, виникає ситуація, за якої відсутність різноманітності цінних паперів гальмує розвиток внутрішнього ринку державних цінних паперів;

– для України характерною особливістю формування внутрішнього державного боргу є те, що єдиною фінансовою установою, перед якою виникає заборгованість, є Національний банк України, така ситуація свідчить про досить низький рівень зацікавленості приватного сектора економіки у підтримці держави.

Внутрішні державні запозичення є частиною фінансування державного бюджету та одним із фінансових джерел виконання функцій держави. Для визначення ролі державних запозичень у формуванні основного фінансового фонду держави (далі – Державного бюджету) розглянемо динаміку видатків Державного бюджету та обсягів здійснених державних запозичень за період 2012–2017 рр. (рис. 5)

Рис. 5 демонструє, що видатки Державного бюджету протягом досліджуваного періоду зросли з 492,5 млрд. грн. у 2012 р. до 839,5 млрд. грн. у 2017 р. (на 347 млрд. грн. більше). Щодо внутрішніх державних запозичень, то тут спостерігається значний приріст та збільшення ролі (як одного із джерел фінансування державного бюджету). Як бачимо, лише у 2015 р. обсяги здійснених внутрішніх державних запозичань скоротились до 99 млрд. грн. (у тому ж році зовнішніх запозичень було здійснено на суму 415,1 млрд. грн.) Але вже у 2016 р. запозичення були здійснені обсягом 246,4 млрд. грн., а у 2017 р. збільшились до 375,3 млрд. грн.

Якщо оцінювати Державний бюджет у розрізі видатків, то внутрішні державні запозичення за період 2012–2017 рр. значно збільшили питому вагу у видатках державного бюджету (рис. 6): так у 2012 р. видатки були здійсненні на суму 492,5 млрд. грн., а внутрішні державні запозичення на суму 66,8 млрд. грн., що становило 13,6% від видатків. У кризовому 2014 р. на внутрішньому ринку було залучено 227,6 5 млрд. грн., що становило 43,5% від обсягів видатків. Цікавим є те, що у 2015 р. цей показник зменшився до 17,2%, але за останні два роки продовжував зростати до 44,7% у 2017 р.

Отже, можна зробити висновок, що внутрішні державні запозичення, які розподіляються через Державний бюджет, є важливим джерелом фінансування. Проте такий розподіл фінансових ресурсів у Державному бюджеті сприяє виникненню державного боргу.

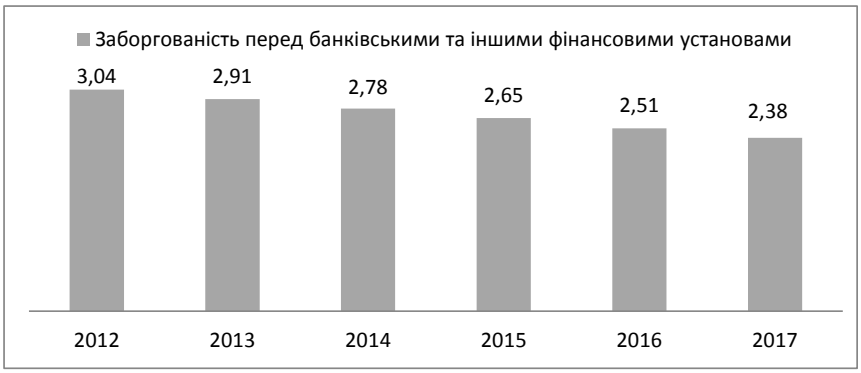


Рис. 4. Динаміка заборгованості перед банками та іншими фінансовими установами у 2012–2017 рр., млрд. грн.

Джерело: складено автором за даними [5]

Рис. 5. Динаміка видатків та внутрішніх державних запозичень, 2012–2017 рр., млрд. грн.

Джерело: складено автором за даними [5; 6]

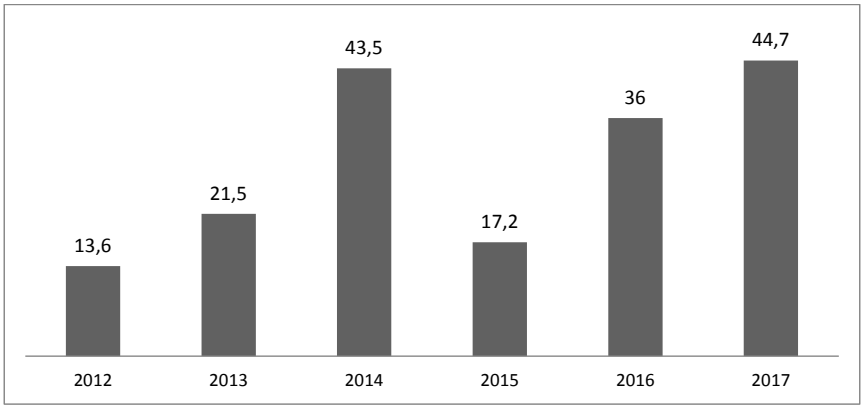


Рис. 6. Питома вага внутрішніх державних запозичень у видатках Державного бюджету, 2012–2017 рр., %

Джерело: складено автором за даними [5; 6]

Для визначення потенціалу формування державного боргу розглянемо структуру внутрішніх державних запозичень у розрізі строків погашення позик у 2017 р. (рис. 7).

За строками погашення у 2017 р. 78% усіх запозичень припадає на довгострокові, 17% на запозичення із середнім строком погашення та 5% на короткострокові позики. Отже, можна очікувати збільшення суми внутрішнього державного боргу в середньо- та довгостроковому періоді. Також варто зазначити, що ця ситуація показує, що на вітчизняному ринку переважає попит на довгострокові державні цінні папери.

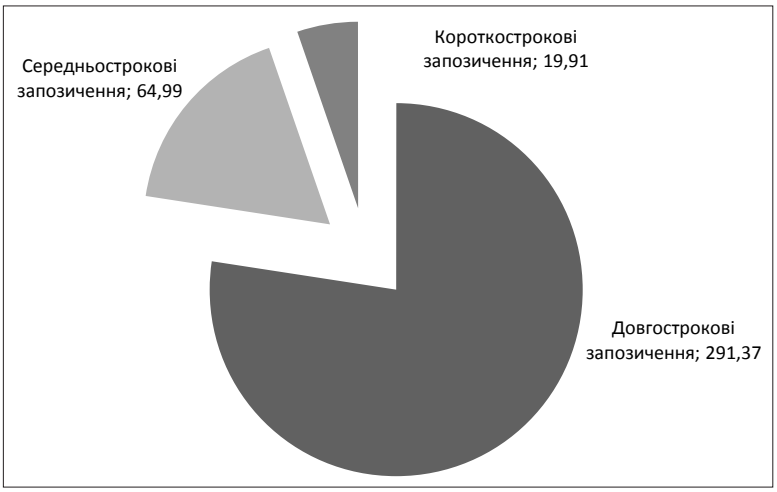


Рис. 7. Структура внутрішніх державних запозичень за строком погашення у 2017 році, млрд. грн.

Джерело: складено автором за даними [6]

Здійснивши оцінку внутрішніх державних запозичень, ми виявили такі проблеми, характерні для державних фінансів України:

1) приріст внутрішніх державних запозичень протягом досліджуваного періоду;

2) використання облігацій внутрішньої державної позики – основного інструмента державних запозичень на внутрішньому ринку;

3) визначення законодавством України фінансування державного бюджету – основного напряму використання державних запозичень;

4) переважне право використовувати внутрішні державні запозичення – інструмент перерозподілу фінансах ресурсів надається державним органам влади;

5) відсутність стратегічних цілей держави у відносинах, що виникають стосовно внутрішніх державних запозичень.

Висновки. Таким чином, оцінивши внутрішні державні запозичення у контексті забезпечення фінансовими ресурсами держави та виділивши основні проблеми, що з цим пов'язані, пропонуємо такі шляхи їх вирішення:

– спрямувати залучені від внутрішніх запозичень кошти не лише на споживчі цілі (які виникають через високий рівень дефіциту бюджету), але й на інвестиційну діяльність;

– розширити фактичний перелік державних цінних паперів, на основі яких будуть здійснюватися внутрішні державні запозичення;

– змінити вектор державної фінансової політики щодо використання державних запозичень на фінансування бюджету;

– сформувати дієвий механізм залучення до фінансування державного бюджету приватного сектора економіки (фінансових установ, підприємств, населення);

– підтримувати розвиток ринку державних цінних паперів із обов'язковим залученням фінансових установ, підприємств, населення;

– розробити та впровадити на державному рівні Стратегію напрямів використання внутрішніх державних запозичень із обов'язковим інвестиційним складником.

Отже, в результаті проведеного дослідження можна зробити висновки, що внутрішні державні запозичення роблять вагомий внесок у формування фінансових ресурсів держави. За допомогою здійснення внутрішніх запозичень держава може використовувати фінансовий потенціал, який присутній у країні, здійснювати розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів без нарощування зовнішнього боргу, а за умов ефективної фінансової політики сприяти покращенню інвестиційного клімату в країні.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
2. Лютий І., Курищук К. Механізм внутрішніх державних запозичень України. Світ фінансів. 2017. Вип. 1. С. 27–36.
3. Оспіщев В. Фінанси: Навч. посібник. / За ред. В. Оспіщева. 2-ге вид., перероб і доп. Київ: Знання, 2008. 366 с.
4. Коблик І. Внутрішні державні запозичення: оцінка та перспективи розвитку. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22.3. С. 222–228. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/22_3/222_Kob.pdf.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: https://www.minfin.gov.ua/news/borg/derzhavnyi-borh-ta-harantovanyi-derzhavoiu-borh.
6. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477.

Мазур А. Н.
Университет государственной фискальной службы Украины

ОЦЕНКА ВНУТРЕННЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАЙМА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВА

Резюме
В статье рассмотрено понятие внутренних государственных заимствований. Определено понятие внутреннего государственного долга. Проведена оценка внутреннего государственного долга и его структуры. Определена роль государственных заимствований в формировании финансовых ресурсов государства. Предложены меры по повышению эффективности привлечения внутренних государственных заимствований.
Ключевые слова: государственный долг, финансовые ресурсы, государственные заимствования, внутренний государственный долг, внутренние государственные заимствования, облигация внутреннего государственного займа.

Mazur A. M.
University of the State Fiscal Service of Ukraine

ASSESSMENT DOMESTIC GOVERNMENT BORROWINGS IN THE CONTEXT OF PROVIDING THE STATE WITH FINANCIAL RESOURCES

Summary
In article the concept of domestic government borrowing is considered. The concept of an internal public debt is defined. Assessment of an internal public debt and its structure is carried out. The role of the state loans in formation of financial resources of the state is defined. Measures for increase in efficiency of attraction of internal state loans are proposed.
Key words: public debt, financial resources, government borrowings, domestic state debt, domestic government borrowings, bond of internal state loan.

УДК 336.72

Малахова О. Л.
Тернопільський національний економічний університет

ГРОШОВА ІЛЮЗІЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ В УКРАЇНІ

Досліджено теоретичні аспекти грошової ілюзії як соціально-економічного явища. Зосереджено увагу на дослідженні феномена грошової ілюзії в сучасних умовах. Проаналізовано стан грошової сфери в Україні та дано оцінку впливу грошового чинника на перебіг економічних процесів.
Ключові слова: гроші, грошовий обіг, грошова ілюзія, номінальна вартість грошей, реальна вартість грошей, купівельна спроможність грошової одиниці, інфляція.

Постановка проблеми. В умовах мінливого економічного середовища, яке притаманне реаліям сьогодення в Україні, поряд із загостренням дисбалансів в економіці виникає проблема достатності грошових ресурсів для ефективного функціонування економічних агентів. Саме грошовий фактор може слугувати як стимулюючим, так і дестимулюючим чинником перебігу економічних процесів у країні. За таких обставин на перший план наукової полеміки виходить питання вибору вектора грошової політики, оскільки саме від неї залежить спрямування держави до економічного розвитку, вибір оптимального співвідношення між такими важливими соціально-економічними параметрами, як добробут населення, безробіття, інфляція тощо. Феномен грошової ілюзії (як соціально-економічного явища) виникає тоді, коли економічні агенти сприймають гроші лише під враженням номінальної суми, а не реальної купівельної спроможності грошей. Окрім того, в сучасних умовах життя економічні агенти знаходяться в ситуації, коли вони повинні сприймати та оцінювати товари в різних грошових одиницях (валютах), що виводить проблему дослідження факторів сприйняття та оцінки стану економічного розвитку держави на перший план дослідження грошової ілюзії.

Проте багато економістів заперечують існування грошової ілюзії, тобто рівень цін і зарплат визначається відносною вартістю, а не номінальним значенням цих величин. Однак ще І. Фішер попереджав, що люди часто приймають неправильні економічні рішення через те, що не мають уявлення про інфляцію. Інфляційні очікування, як стверджував М. Фрідман, пропорційно впливають як на зарплати, так і на ціни; існує тільки один рівень безробіття, за якого не буде утворюватися ні інфляційна, ні дефляційна спіраль. Цілком зрозуміло, що такі фундаментальні дослідження класиків економічної теорії щодо грошових факторів та впливу на перебіг економічних процесів, потребують перегляду саме з позицій сучасності, тому обрана тематика наукового дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі невизначеності економічних процесів присвячені численні дослідження таких науковців: Дж. Кейнса, Л. Мізеса, Ф. Хайека, Ф. Найта, Д. Норта та інших. На жаль, у сучасній економічній думці питання грошової ілюзії (як соціально-економічного явища) певною мірою ігнорується, оскільки вважається, що таке сприйняття грошей у економічних агентів стосується лише психологічних аспектів особистості. Проте проблеми організації грошової сфери в економіці займають провідне місце у дослідженнях таких відомих науковців: В. Базилевича, А. Брояка, О. Дзюблюка, В. Лагутіна, Т. Киричевської та ін. Опрацювання робіт цих науковців дало змогу виділити низку проблем функціонування грошової сфери в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, сьогодні потребує наукового переосмислення та практичного обґрунтування питання грошової ілюзії у суспільстві, оскільки саме від впливу грошового чинника залежить подальший поступовий розвиток економіки країни. З іншого боку, поява такого соціально-економічного явища, яке перебуває на перетині психології та економіки, як грошова ілюзія, суттєво впливає на зміни методології економічної науки та призводить до необхідності напрацювання новітніх наукових підходів щодо стану та перспектив розвитку держави.

Метою статті є дослідження соціально-економічних аспектів прояву грошової ілюзії як феномена економічного середовища в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із моменту виходу у світ основоположної праці А. Сміта ([1759, 1776] 1976) економісти вивчають психологічні і соціальні фактори, які впливають на рішення економічних агентів. Класик економічної світу І. Фішер багато років намагався

© Малахова О. Л., 2018

довести існування індексу цін і непостійність реальної ціни долара. Якби йому вдалося у свій час поєднати психологічні досягнення вчених і свої економічні знання, то теорія грошової ілюзії пішла б іншим шляхом. Фішер був не єдиним економістом минулого століття, впевненим у схильності людей до грошової ілюзії.

Уперше на феномен грошової ілюзії звернув увагу Дж. Кейнс, запропонувавши використати це явище для вирішення проблеми вимушеного безробіття [1]. Дж. Кейнс також пояснював процес розподілу доходу припущенням, що люди не звикли обговорювати під час вступу на роботу можливість індексації зарплати відповідно до мінливого рівня інфляції.

Таким чином, грошовою ілюзією вважається схильність людей сприймати номінальну вартість грошей, а не реальну купівельну здатність, що досліджується в межах Поведінкової економіки (Behavioral Economics) і Поведінкових фінансів (Behavioral Finances). Більшість людей сприймає цифровий номінал грошей деякою об'єктивною реальністю, хоча насправді в економічній поведінці більш важлива купівельна здатність грошей.

Саме держава, володіючи монополією на випуск грошей, найбільш раціоналістично оцінює надану їм цінність, вартість, валютний курс та інфляційні процеси, чим установлює масштаб цін, на відміну від профспілок або робітників, які схильні до грошової ілюзії (оцінки номінальної, а не реальної вартості грошей). Грошова ілюзія як соціально-економічне явище викликає когнітивний дисонанс у економічних агентів, оскільки сучасні кредитні або фіатні гроші не мають реальної цінності та вартості, а тому зі зростанням їх кількості знижується здатність у стабільних цінах обмінюватись на товари та послуги.

На жаль, більшість людей у всьому світі продовжують жити в грошовій ілюзії і не повною мірою розрізняють межу між грошовою та номінальною реальністю, оскільки гроші мають лише номінальну вартість і не закріпленні товарною цінністю. Ця теза аргументується аналітичними даними, що підтверджують цю тезу і в Україні (рис. 1).

Загалом показник ВВП є дослідженням соціально-економічного розвитку країни. Так, аналіз його динаміки в Україні в поєднанні з іншими макроекономічними показниками дає підстави зробити висновок, що вітчизняна економіка знаходиться в стадії глибокої кризи, яка супроводжується стагфляцією [5, с. 35].

Номінальний ВВП в Україні за останні шість років збільшувався, що зумовлено підвищенням середнього рівня цін. Цей факт підтверджується падінням реального ВВП з 1079346 млн. грн. у 2010 р. до 996236 млн. грн. у 2016 р. в постійних цінах 2010 р. Аналіз . динаміки структури грошової маси України за останні 5 років свідчить про те, що частка готівкової маси коливається в межах 26,3–29,6%. Слід також зауважити, що зростає не тільки обсяг грошової маси, а й обсяг готівки в грошовому обігу країни. Таке підвищення рівня монетизації призводить до посилення інфляційних процесів та призводить до дисбалансів в економіці країни.

Окрім того, однією з основних причин, що підтверджує тезу щодо збереження в Україні грошової ілюзії, є значний рівень тіньової економіки, яка зумовлює потребу в економічних агентів нагромадження певного запасу готівкових коштів та підприємницьких структур для обслуговування тіньових грошових потоків. За темпами зростання індексу інфляції Україна залишається світовим лідером. Наприклад, згідно з офіційними даними, у 2014 р. індекс зростання цін складав 24,9%, у 2015 р. – 43,3%, у 2016 р. – 12,4%, у 2017 р. інфляція перетнула позначку 2016 р. та встановила поріг на рівні 12,5%. Уже за результатами 2017 р. показник споживчої інфляції в Україні досяг 13,7% [6].

Цілком зрозуміло, що економічний добробут громадян тісно пов'язаний із показником ВВП в розрахунку на душу населення [7, с. 49]. Аналіз його зміни підтверджує тенденції аналогічні динаміці ВВП. Так, номінальний ВВП на душу населення постійно зростає, оскільки реальний ВВП на одну особу скорочується. Якщо у 2010 р. він складав 24 798 грн. на особу, то у 2016 р. реальний ВВП у цінах 2010 р. знизився на 5,8% (до 23 346 грн. на особу), що свідчить про зубожіння нації [5, с. 35].

Якщо порівняти динаміку макропоказників України з іншими країнами, то середній показник ВВП на жителя в ЄС майже у вісім разів вищий, ніж в Україні, і в 2,5 рази вище, ніж у Росії. Окрім того, останнім часом у країнах Євросоюзу спостерігається значне економічне пожвавлення. Так, сукупний обсяг зростання економік країн Єврозони склало 2,5% протягом 2017 р., що є максимальним показником із 2007 р. Ліде-

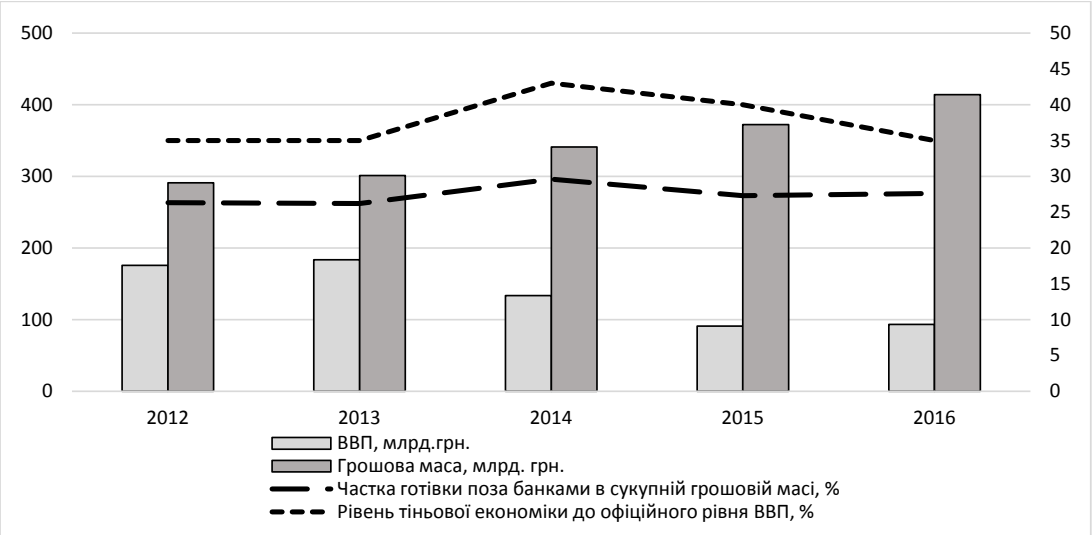


Рис. 1. Кореляція показників макроекономічного середовища в Україні за період з 2012–2016 рр.

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

ром економічного зростання серед країн-членів ЄС стала Німеччина, оскільки приріст ВВП у цій країні в минулому році склав 2,2%, що є найвищим показником за останні шість років. На другому місці опинилася Франція з приростом ВВП на рівні 1,9%. Для цієї країни рівень зростання економіки став максимальним з 2011 р. [8].

Таким чином, ВВП на душу населення є одним із найбільш точних способів оцінки економічного розвитку держави. Останній звіт Index of Economic Freedom міжнародної організації The Heritage Foundation містить показники обсягів ВВП та ВВП на душу населення (за ПКС). У 2017 р. цей показник в Україні становив 2 205 $; порівняно з провідними країнами світу ВВП України значно відстає та розміщує нашу державу на 133-тій позиції серед 187 країн світу, у яких було проведено дослідження (рис. 2) [9].

Як бачимо з рисунка, за останні 25 років Україна за рівнем виробленої продукції на душу населення послідовно переміщалася в напрямі спільноти найбідніших країн. Так, якщо в 1990 р. цей показник відповідав рівням Польщі, Південної Африки та Малайзії, то в 90-х рр. Україна опускається спочатку в категорію країн із доходами вищими за середній, а потім – із нижчими за середній рівень. Як бачимо з рисунку, навіть менш розвинена й забезпечена ресурсами економіка Білорусі спромоглася подвоїти загальний рівень виробництва, на відміну від свого південного сусіда [10].

Грошову ілюзію зазвичай ілюструє економічний показник «купівельна здатність», що характеризується значенням, обернено пропорційним кількості валюти, необхідної для покриття певного споживчого кошика із товарів та послуг. Поняття купівельної здатності може застосовуватись не тільки до валют, але і платоспроможності населення. Купівельна здатність населення корелює з доходами та може стимулювати рівень споживання. Купівельна здатність однієї й тієї ж валюти може суттєво варіюватись у різних країнах. Концептом для міжнародного зрівняння економічних показників є перерахунок на паритет купівельної здатності. Безумовно, найбільш адекватні висновки можна отримати, відслідкувавши зміни купівельної здатності, споживчої здатності та, як наслідок, грошових ілюзій у одного і того ж покоління в різні періоди життя.

З економічної точки зору одним з основних показників рівня життя населення тієї або іншої держави вважається середній розмір заробітної плати, проте і за цим показником Україна суттєво відстає як від країн ЄС, так і від більшості держав СНД (рис. 3).

Останнім часом в Україні рівень зарплати постійно збільшується, а реальна купівельна спроможність грошей не перевищує рівня 2012 р. Нинішні 10 гривень не відповідають навіть 1 гривні за купівельною спроможністю з 1996 року, а відтак коефіцієнт купівельної здатності національної грошової одиниці від часу її запровадження знизився у 13 разів. Цілком зрозуміло, що рішення НБУ щодо запровадження у готівковий грошовий обіг монет номіналом 1, 2, 5 і 10 гривень є відображенням тієї зміни масштабу цін, яка вже відбулася.

Окрім того, обвальна девальвація національної валюти (в 3,4 рази) призвела до різкого скоро-

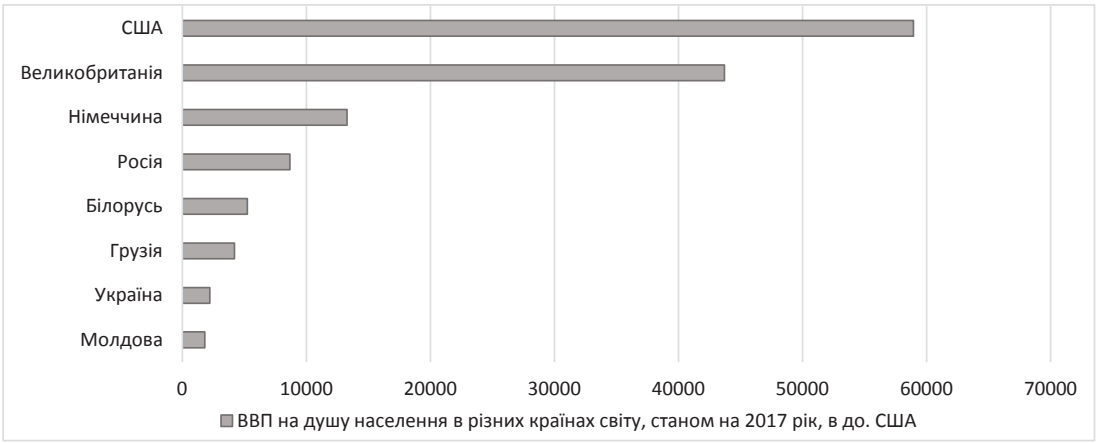


Рис. 2. ВВП на душу населення в різних країнах світу, 2017 р., в $

Джерело: побудовано автором за [9]

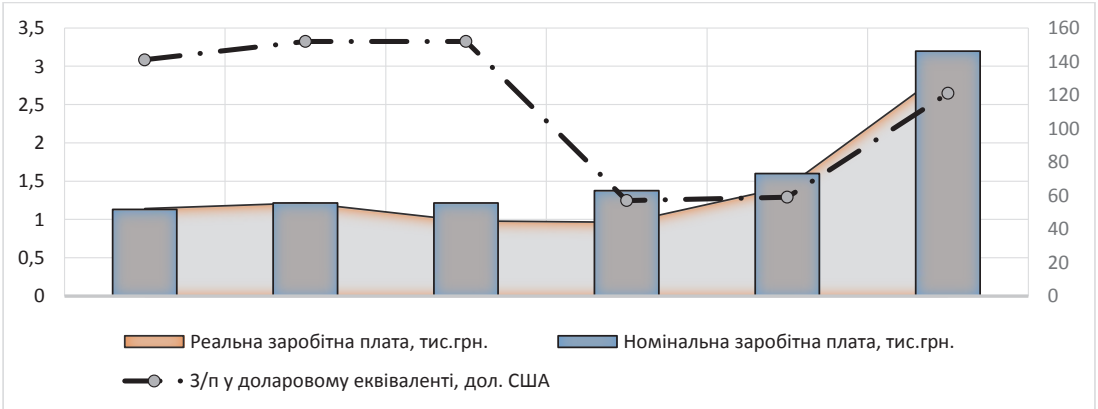


Рис. 3. Номінальна та реальна заробітна плата в Україні за період з 2012 по 2017 рр.

Джерело: побудовано автором за [2; 3; 4]

чення реальних доходів населення. Порівняно з 2013 р. мінімальна заробітна платня скоротилась із 152,4 до 118,5 дол., середньомісячна заробітна платня також зменшилась із 408,6 до 222,5 дол., мінімальна пенсія – із 111,9 до 46,2 дол. [6].

Також слід наголосити на тому, що за рахунок підвищення мінімальної середньої зарплатні українцям, які працюють, держава забезпечила належний рівень податкових надходжень до бюджету. Так, за результатами І-го півріччя 2017 р. надходження до бюджету податку на доходи фізичних осіб зросли на 26,7%. Цілком зрозуміло, що велику частку податку на доходи фізичних осіб становить саме податок у вигляді заробітної плати, що складає понад 50% усіх надходжень податку. Таким чином, підвищуючи номінальну заробітну плату, в суспільстві підтримується ілюзія покращення добробуту.

У реальності покращити життя і підвищити добробут за умови звичайного підвищення заробітної плати неможливо, оскільки одночасно відбувається підвищення зарплат у інших людей, що супроводжується і зростанням цін (рис. 4).

Значне податкове навантаження, підвищення комунальних та інших платежів, обов'язкова вимога, задекларована урядом щодо дотримання мінімальної заробітної платні, тощо, призвели до масового закриття підприємницьких структур ще на початку 2017 р. Саме за таких обставин поглибилася значна пробема України – безробіття. Станом на 1 січня 2018 р. в Держстаті було зареєстровано 354,4 тис. безробітних. Окрім того, у грудні 2017 р. зріс також рівень максимальної допомоги з безробіття до 7 048 гривень, хоча середній розмір допомоги на одного безробітного становив 2 331 гривню. Знову ж таки, замкнуте коло: за рахунок збільшення мінімальної заробітної платні забезпечується наповнення державного бюджету, а уже звідти здійснюється масштабне фінансування безробітних.

На суттєве зниження рівня життя в Україні також указують міжнародні організації. За даними ООН, в Україні за межею бідності живе 60% населення. За версією американського ділового видання Bloomberg, Україна в 2017 р. залишається в десятці найбідніших країн світу (7-е місце) [6].

Державна служба статистики регулярно відстежує не тільки стан національної економіки, а й номінальні доходи українців. Так, у ІІІ кварталі 2017 р. номінальні доходи населення склали 642,1 млрд. грн., що на 21,8% більше, ніж було в ІІІ кварталі 2016 р. При цьому дохід від заробітної плати зріс на 29,3%, але дохід від власності залишився практично на колишньому рівні. Зате обсяг соціальної допомоги за рік зріс на 19,7% (рис. 5).

Як засвідчують дані, наведені на рисунку, існує прямолінійна залежність між підвищенням дохідної та збільшення видаткових частин населення України. Абсолютні величини доходу населення все ще малі, водночас відбувається суттєве зростання частки коштів, що спрямовуються на придбання товарів і послуг та сплату податків, а також різко знизилася частка заощаджень. Зростання витрат на споживання – це не завжди погано, але в нинішніх українських умовах це зростання виглядає як вимушене «проїдання» (рис. 6).

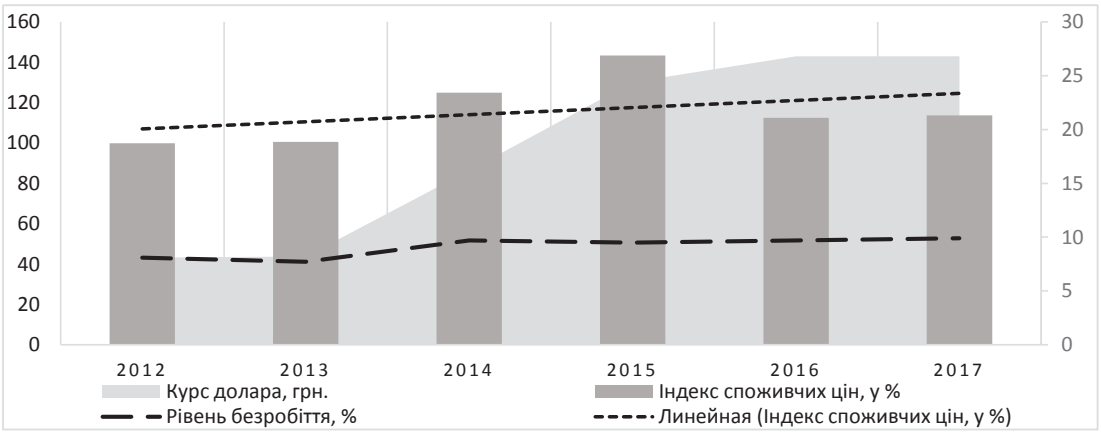


Рис. 4. Динаміка індексу споживчих цін, валютного курсу та рівня безробіття в Україні за період з 2012 по 2017 рр.

Джерело: побудовано автором за [2; 3; 4]

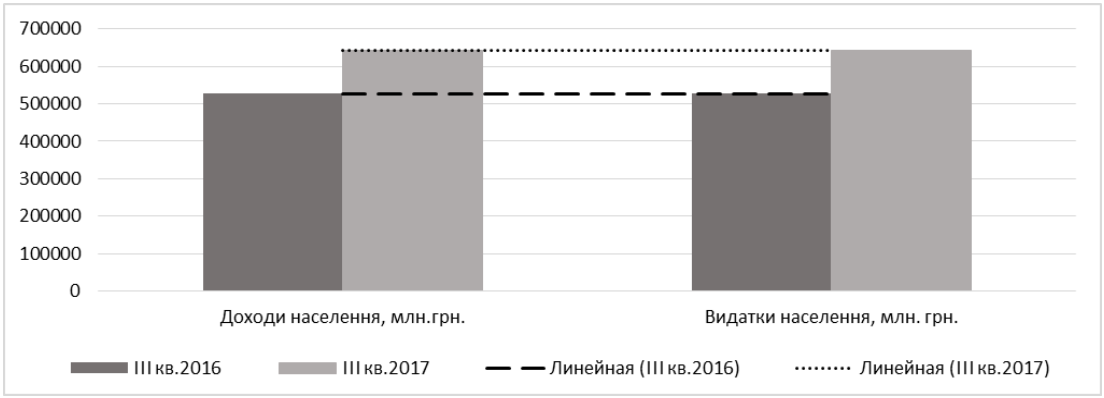


Рис. 5. Доходи та видатки населення України, млн. грн.

Джерело: побудовано автором за [11]

Так, на придбання товарів і послуг українці у III кв. 2017 р. витратили 573,2 млрд. грн., що на 24,5% більше, ніж було рік тому. При цьому на заощадження вони направили 2,98 млрд. грн., що в 5,5 разів менше в річному вимірі, тобто у населення залишається все менше грошей, які вони можуть відкласти про запас або спрямувати на зростання. Окремо слід сказати про захмарне зростання комунальних тарифів: тариф на газ для населення за три роки збільшився на 948,9%, за опалення – на 1132,9%; за електроенергію – на 321,4%; за гаряче водопостачання – на 559,2%. При цьому уряд планує подальше підвищення тарифів на електроенергію та газ до «європейського рівня».

Позитивним фактом є те, що в структурі доходів населення за рік помітно (на 2,5 процентних пункту) зросла частка зарплати за умови одночасного зниження значущості соціальних виплат на 0,6 п. п. Нагадаємо, що бюджетом на 2018 р. передбачено підвищення соцстандартів (мінімальної зарплати та прожиткового мінімуму). Згідно з базовим сценарієм, середньомісячна заробітна плата складе 8 629 гривень і в реальному вимірі збільшиться на 10,9%. Окрім того, уряд планує поетапне запровадження монетизації пільг і субсидій, що може посилити інфляційні очікування в економічних агентів.

На нашу думку, можливість стимулювання попиту через збалансований дефіцит бюджету може мати сенс, але за певних умов:

1) зростання заробітної плати державних службовців та працівників бюджетної сфери повинно бути адекватним до її збільшення, наприклад, у промисловому виробництві;

2) дефіцит бюджету може дати ефект, якщо держава буде розвивати інфраструктуру (житлово-комунальне господарство, дороги тощо) і тим самим стимулювати попит на інвестиційні товари, тобто на продукцію вітчизняного виробництва. Проте здійснити це в умовах відкритої економіки важко, оскільки потрібні певні преференції для пріоритетних галузей економіки.

Не менш важливим аспектом збереження грошової ілюзії в Україні є стан залучення банківськими установами тимчасово вільних грошових коштів економічних агентів. Проте подальша девальвація національної грошової одиниці може бути суттєвим стимулом для відтоку коштів вкладників банків, оскільки саме у разі девальвації національної валюти на 20–30% за рік економічні агенти зможуть зберегти реальну вартість своїх заощаджень, а також збільшити додаткові кошти внаслідок цінової маржі (рис. 7).

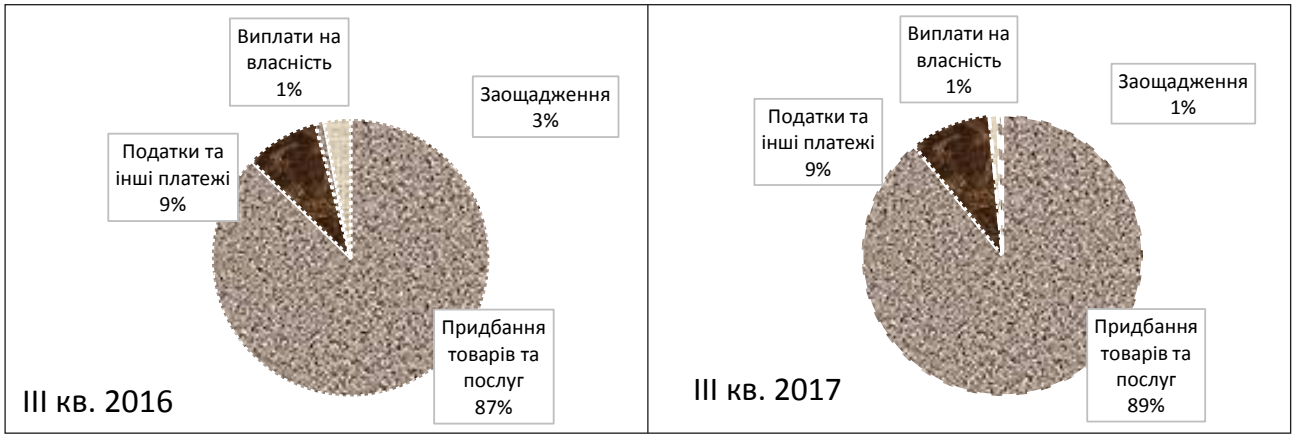


Рис. 6. Структура видатків населення України, %

Джерело: побудовано автором за [11]

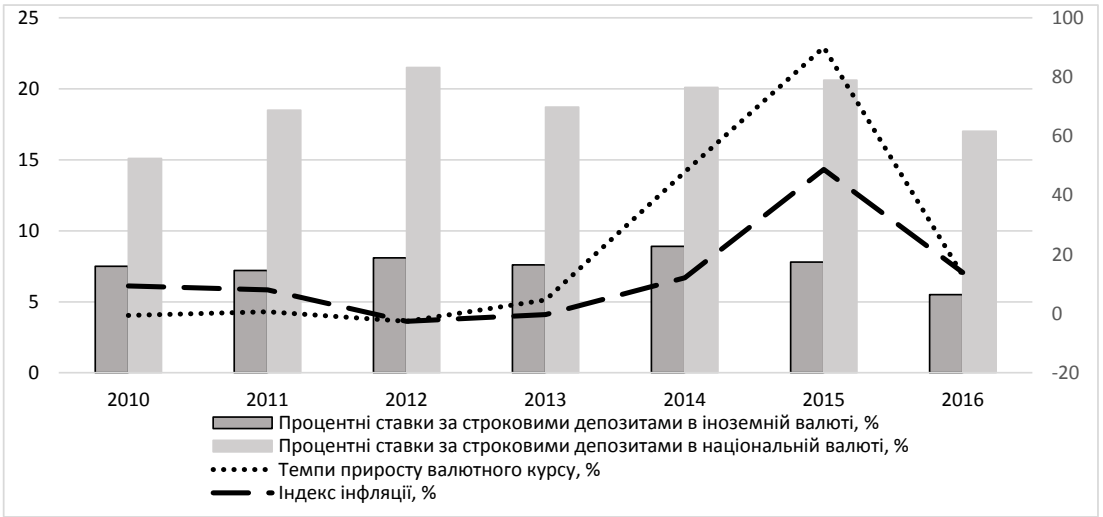


Рис. 7. Динаміка процентних ставок за строковими депозитами в іноземній та національній валютах, темпів приросту валютного курсу та індексу інфляції в Україні з 2010 по 2016 рр.

Джерело: побудовано автором за [2; 3]

Цей рисунок указує і на те, що девальвація курсу гривні за 2014–2015 рр. становила 47,9 та 90% відповідно, а тому саме ті суб'єкти ринку, які зберігали свої заощадження в іноземній валюті, змогли отримати у 2–3 рази більше доходу, ніж ті, що розмістили свої заощадження на банківські рахунки в національній валюті під 20–25% річних, оскільки економічний ефект від таких вкладень повністю нівелювала інфляція, яка за результатами 2015 р. сягнула 49%.

Окрім девальвації та інфляції, причинами відтоку коштів вкладників із банків є низький рівень довіри до банківських установ. Українці все з меншим запалом несуть гривню на банківські рахунки. Згідно зі звітом Нацбанку, за підсумками березня 2018 р депозитні накопичення людей збільшилися лише на 1% (до 241,97 млрд. грн.). У тому ж звіті НБУ уточнюється, що в березні не змінювалася середня прибутковість за внесками населення: вона зупинилася на рівні 7% річних, що і близько не співвідноситься з поточним показником інфляції, який за підрахунками все того ж центробанку знаходиться на рівні 14% в річному численні. Гроші знецінюються швидше, ніж зростають депозитні ставки [12].

Не вирішує проблему ресурсної бази й існуюча система оподаткування доходів від розміщених депозитів. Згідно із Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні» від 21 грудня 2016 р. № 1797-VIII, що набрав чинності з січня 2017 р., основна ставка податку на доходи від депозиту залишається на рівні 18% (п. 167.1 ПКУ) + 1,5% на військовий збір. Таким чином, суттєва частку надходжень до державного бюджету забезпечується надходженнями від оподаткування процентів (1,6 млрд. грн.).

Справедливо буде зауважити, що відомо безліч змін у збільшенні та диференціації податків. Класичні рецепти збільшення податків під час підйому та зменшення під час кризи актуальні й нині. Проблема в тому, що ніколи чиста теорія не може отримати бажаного практичного втілення. Найчастішим порушенням класичних правил є збільшення податків в умовах кризи.

Не менш важливими причинами зниження обсягів депозитної бази банківських установ у найближчій перспективі може стати демографічна криза та трудова міграція (рис. 8).

Причому слід загострити увагу на тому, що на графіку спостерігається значне зростання депозитної бази, незважаючи на суттєве зниження показника чисельності населення. На наш погляд, такі показники ресурсної бази банківських установ забезпечувались не значною активністю банків на ринку залучення грошових ресурсів, а лише за рахунок конвертації валютних депозитів. Так, частка валютних депозитів у загальній структурі депозитів фізосіб становить понад 50% [13]. Слід нагадати, що саме у 2014–2015 рр. відбулася значна девальвація національної грошової одиниці.

Окрім того, проблема доларової залежності багато років поспіль притаманна національній економіці України. Таким чином, вітчизняна грошова одиниця не повністю виконує функцію засобу нагромадження через низький рівень цінності, яка зумовлена макроекономічною нестабільністю та недовірою і небажанням економічних агентів зберігати свої доходи у гривнях, а тому подальшою їх конвертацією у долари США і розміщенням на депозитних рахунках, що є показником доларизації економіки. Так, згідно з офіційними даними НБУ, на 1 березня 2016 р. рівень доларизації банківської системи України становив 32,2% [13].

Демографічну кризу в Україні та її влив на динаміку банківських депозитів доповнюють і зростаючі темпи трудової міграції. Проте сплеск трудової міграції майже не позначився на обсягах грошових переказів у країну. Виявилося, що більшість українців, які працюють в Польщі, не користуються банками або системами грошових переказів, а використовують неформальні канали, наприклад, переправляють готівкову валюту через кордон. Нині в НБУ звернули увагу на цю проблему та ініціювали перегляд методики оцінки обсягів грошових переказів. Нові оцінки НБУ показали, що в 2015 р. фактичний приплив валюти з усіх країн був на $1,8 млрд. більше, ніж НБУ думав раніше: надійшло $7 млрд. У 2016 р. приплив був на $2,1 млрд. більше – $7,5 млрд., а в 2017 р. – на $2 млрд. ($9,3 млрд.). Значна частина приросту грошових переказів припала саме на Польщу [14].

За таких обставин у разі зростання національної економіки, стабільності валютного курсу, відсутності значних політичних ризиків заробітна плата трудових мігрантів могла б стати суттєвим джерелом поповнення депозитної бази банків. Окрім того, варто розглянути можливість амністування прихованих доходів. Ідеться про гроші, які є «законсервованими», відкладеними на «чорний день» та, по суті, не можуть виявити свого позитивного впливу на економічні процеси. У цьому сенсі заходом, який є вкрай необхідним, є вивіль-

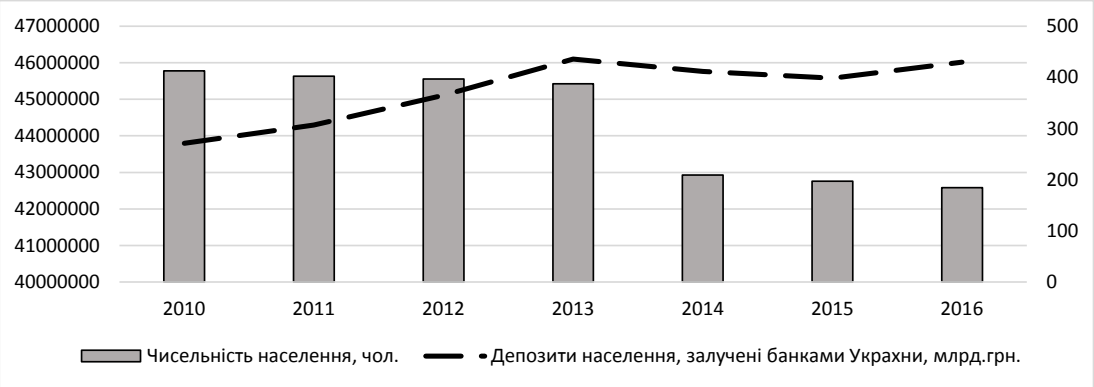


Рис. 8. Динаміка чисельності населення України та обсягу депозитів, залучених банками протягом 2010–2016 рр.

Джерело: побудовано автором за [2; 3]

нення цієї значної грошової маси від надмірного оподаткування, дозволяючи формуватися в економіці новим грошовим оборотам і новим доходам, які можуть стати корисними для здійснення бажаного економічного підйому.

Також слід зважати на те, що в Україні приріст доходів акумулюється імпортом. Вітчизняне виробництво є вкрай еластичним до доходів населення не в обсягах пропозиції, а переважно в цінах, які зростають пропорційно до попиту. Стосовно інфляції, то достеменно не відомо навіть її реального рівня. Цілком зрозуміло, що чим він нижчий, тим краще не тільки в економічному контексті (зростуть заощадження), але і в соціальному (зросте довіра до держави).

Висновки. Проведене дослідження дає підстави зробити висновок, що грошовий феномен ефективний тоді, коли не забувають про зв'язок із його основою – виробництвом. У цьому відношенні на передній план висуваються міркування про гроші (як мірила продукту праці); про рух грошей (рух продуктів праці), який повинен задовольнити грошові претензії основних учасників виробництва під час підготовки до повноцінної участі в подальшому виробничому циклі. Таким чином, підтверджується відома теза, що гроші (і фінанси як інструмент розподілу, і кредит як інструмент руху відповідно до бюджетних надлишків) виступають як результатом виробництва, так і необхідною передумовою для його здійснення.

Список використаних джерел:

1. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. Избранные произведения. Москва, 2013. 402 с.
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://www.bank.gov.ua.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.
4. Офіційний сайт Мінфіну. URL: http://index.minfin.com.ua.
5. Брояка А. Макроекономічні показники як індикатори соціально-економічного розвитку країни. Збірник тез доповідей Міжн. наук.-практ. конф. «Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, фінансів та управління в Україні та світі». 2017. Полтава: ЦФЕНД. С. 34–36.
6. Уровень жизни. URL: http://vybor.ua/topics/uroven_jizni.html?yclid=953633250901475&gclid=eaiaiqobchmiwp2qyrzx2aivlx0ych1bj adleamyasaaeglgs_d_bwe.
7. Лозинська С. Сутність і роль ВВП для економічного зростання. Торгівля, комерція, підприємництво. 2011. Вип. 12. С. 49–52.
8. У 2017 році економіка ЄС показала максимальне зростання за 10 років. URL: https://www.rbc.ua/ukr/news/2017-godu-ekonomika-es-pokazala-maksimalnyy-1517317058.html.
9. Рейтинг країн за ВВП на душу населення у 2017 р. URL: http://investorschool.ru/rejting-stran-po-vvp-na-dushu-naseleniya-2017.
10. Кравчук О. Зміни в українській економіці після майдану. URL: https://commons.com.ua/uk/zmini-v-ukrayinskij-ekonomitsi-pislya-majdanu/.
11. Скільки грошей отримують і на що витрачають українці: інфографіка. URL: https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/skolko-deneg-poluchayut-i-na-chto-tratyat-ukraincy-infografika-1103207.html.
12. Новини України: Інфляція з'їдає депозити населення. URL: http://eizvestia.com/uk/news_economy-ukr/full/1204-novini-ukraini-inflyaciya-zidaye-depoziti-naselennya.
13. Охріменко О. В Україні люблять долари, і це не дає працювати економці. URL: https://ua.112.ua/mnenie/v-ukraini-liubliat-dolary-i-tse-ne-daie-pratsiuvaty-ekonomitsi-301023.html. 10.05.2018.
14. Пальчевський І. Фахівці дослідили, як заробітчани впливають на курс гривні. URL: https://galas.te.ua/2018/03.
15. Теорія і практика грошового обігу та банківської справи в умовах глобальної фінансової нестабільності: монографія / О. Дзюблюк, В. Корнєєв, В. Міщенко та ін.; за ред. д.е.н., проф. О. Дзюблюка. Тернопіль: ФОП Осадца Ю.В., 2017. 298 с.

Малахова Е. Л.
Тернопольский национальный экономический университет

ДЕНЕЖНАЯ ИЛЛЮЗИЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ В УКРАИНЕ

Резюме
Исследованы теоретические аспекты денежной иллюзии как социально-экономического явления. Сконцентрировано внимание на исследовании феномена денежной иллюзии в современных условиях. Проанализировано состояние денежной сферы в Украине и дана оценка влиянию денежного фактора на ход экономических процессов.

Ключевые слова: деньги, денежное обращение, денежная иллюзия, номинальная стоимость денег, реальная стоимость денег, покупательная способность денежной единицы, инфляция.

Malakhova E. L.
Ternopol National Economic University

MONETARY ILLUSION AS A SOCIO-ECONOMIC PHENOMENON IN UKRAINE

Summary
Studied theoretical aspects of monetary illusions as a socio-economic phenomenon. Concentrated attention to the study of the phenomenon of money illusion. Analyzed the State of the monetary sphere in Ukraine and assess the impact of the monetary factor on the course of economic processes.

Key words: money, money, money illusion, the nominal value of money, the real value of money, the purchasing power of the currency, inflation.

УДК 336.743:056

Малишко Є. О.
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

КРИПТОВАЛЮТА ЯК ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОДУКТ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто сутність криптовалют, ризики і перспективи розвитку в Україні. Досліджено інформаційне та нормативно-правове забезпечення електронних грошей. Виділено переваги та недоліки криптовалют. Висвітлено перспективи інвестування в криптовалюти. Зазначено перспективи подальшого розвитку криптовалюти.
Ключові слова: криптовалюта, біткоін, електронні гроші, майнінг, ризики, дохід.

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси в економіці, стрімкий науково-технічний прогрес, поширення IT-технологій та загальної комп'ютеризації спричинює появу альтернативи традиційним валютам – криптовалюти, що є новою формою грошей і фінансових інструментів. Зміцнення грошово-кредитної системи та підвищення системи монетарної політики викликані використанням віртуальних валют, що поклало розвиток нової епохи «електронних грошей».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження сутності та розвитку криптовалют присвячені праці В. Базилевич, Л. Баластрик, З. Варнавій, М. Єпіфанової, А. Квітки, М. Ліхачова, О. Шевченко-Наумової та ін.

Розробленням фундаментальних питань щодо моніторингу, використання фінансових інновацій та економічного аналізу електронних грошей займалися М. Абрамович, У. Беффета, Ф. Бутинець, Н. Гура, Б. Данилишина, І. Дрозд, М. Кейсі, Т. Ковальчук, Є. Мних, Т. Мельник, В. Швець та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість науковців розглядають питання щодо сутності віртуальних валют у фінансовій системі. Окремо вимагають дослідження та прогнозування майбутньої динаміки криптовалюти – нової альтернативи у системі електронних розрахунків.

Метою статті є дослідження теоретичних та методологічних основ функціонування криптовалют – інноваційного фінансового інструмента в сучасній економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні віртуальна валюта є фінансовою інновацією, що сприяє розвитку платіжної системи. Регулювання та використання електронних грошей в Україні, викладено в статті 15 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [1] та Положенні про електронні гроші в Україні, затвердженому постановою Правління Національного банку України від 04.11.2010 р. № 481 (зі змінами) [2].

За Директивою Європейського Союзу 2009/110/ЕС та концептуальними основами процесу євроінтеграції країни до міжнародних стандартів пріоритетним напрямом є забезпечення розвитку безготівкових розрахунків (електронні гроші), які відповідають таким критеріям, як електронне зберігання, передання отримувачеві тільки після отримання банком, а також платник не може бути їхнім емітентом.

Відповідно до статті 15 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [1], електронні гроші – це одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються засобом платежу іншими особами, а не особою, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі.

Тоді як В. Базилевич наводить таке визначення грошових коштів: «Грошові кошти – це засоби, які знаходяться в народному господарстві в готівковій і безготівковій формах і виконують функції засобів обігу, платежу і накопичення» [3, с. 145].

Визначення терміна електронні гроші є новим у науковій літературі, що доводить про неоднозначність належності безготівкових форм розрахунків до платіжних продуктів. В Україні найпопулярнішими є такі системи електронних грошей: Webmoney, Ukrmoney, Інтернет.гроші, E-Gold, Paypal. Розвиток електронних грошей в Україні сприяв запровадженню концепції безготівкової економіки, що забезпечила епоху нового інноваційного платіжного інструмента.

Криптовалюта (Cryptocurrency) – вид цифрової (електронної) валюти, одиницею якої є монета (coin). Монета захищена від підроблення, оскільки є зашифрованою інформацією, скопіювати яку неможливо (використання криптографії і визначило частину «крипто» в назві) [4].

Тобто криптовалюта – віртуальна валюта, захищена криптографією (складним математичним алгоритмом) та забезпечує швидку і надійну систему платежів та грошових переказів.

Особливістю криптовалюти є відсутність будь-якого внутрішнього або зовнішнього адміністратора. Курс підтримується лише попитом та пропозицією. Не регулюється жодною з державних систем. Різновид збору компаніями коштів із використанням криптовалют називають ICO (з англ. Initial Coin Offering) (як аналог розміщення цінних паперів на біржі (IPO – Initial Public Offering)).

Зазначено, що різниця між електронними грошима і криптовалютою є те, що звичайні гроші відображаються на рахунку в електронному вигляді та вносяться на рахунок через банк. Тоді як криптовалюта емітується лише в мережі й не пов'язана з державною валютною системою.

У світі налічується доволі багато криптовалют (Bitcoin, Litecoin, Ethereum, Peercoin), але найвідомішою зі швидким розвитком є Bitcoin (біткоін). Згідно з Конституцією України (стаття 99) [5], Цивільним процесуальним кодексом України (стаття 192) [6], Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» (стаття 3) [1] та Декретом Кабінету Міністрів України № 15-93 від 19.02.1993 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» (стаття 3) [7], інституційно закріплено, що лише гривня (як грошова одиниця України) є єдиним законним платіжним засобом та приймається усіма фізичними і юридичними особами без будь-яких обмежень на всій території країни для проведення переказів та розрахунків. При цьому Національний банк України має монопольне право на здійснення емісії національної валюти України та організацію готівкового грошового обігу (стаття 7 Закону України «Про Националь-

© Малишко Є. О., 2018

ний банк України» [8]). Проте Україна знаходиться у топ-10 країн за кількістю користувачів біткоіна та має активну спільноту користувачів криптовалюти.

Термін «біткоін» запозичений з англійської мови («bitcoin») і утворений шляхом злиття слів: «bit» (одиниця комп'ютерної пам'яті) і «coin» (монета) [9].

Біткоін – це цифрове золото, електронний засіб від клієнта до клієнта, що обслуговується без центральних керівних органів і агентів. Ця віртуальна валюта не залежить від кредитно-грошової політики держави. Емісія відбувається тільки у цифровому вигляді. Біткоін не є борговим зобов'язанням емітента та є повністю прозорою системою, де кожен учасник контролює виконання правил усіма іншими.

Користувачем біткоіна може стати будь-яка особа. Також їх можна отримати в результаті прийняття оплати за надані послуги або через купівлю його у власника. Тобто власники Bitcoin-рахунків, «гаманців» є учасниками транзакцій випадково генерованих чисел, які є абсолютно унікальними, що дає можливість здійснення операцій без втручання будь-якого посередника.

Bitcoin – це безпосередньо валюта інтернет-простору, яка характеризується відсутністю обмеженого випуску та є публічним регістром, який зберігає дані про всі транзакції системи. Треба зазначити, що є деякі недоліки мережі біткоін: через утрату доступу до електронного гаманця наявна криптовалюта буде повністю втрачена.

Аналізуючи властивості та особливості криптовалют, виділено основні переваги віртуальної валюти: незалежність курсу від політичних умов; захищеність від інфляції; доступність для кожного споживача (код алгоритму); рівні умови між учасниками; децентралізованість; анонімність транзакцій; майнінг; інвестиційний інструмент; доступність в обслуговуванні.

Проте необхідно виділити такі недоліки криптовалюти: відсутність контролю; гарантії повернення інвестиційних внесків; відсутність захисту прав споживачів; нерентабельність майнінгу; відсутність гарантій збереження гаманців; хакери; обмежене використання; втрата електронних криптогаманців – втрата криптомонет; можливість здійснення фінансових злочинів.

Виділяють такі ризики проведення операцій із біткоінами:

– технічний, що полягає у можливості добровільної або насильницької відмови людської цивілізації від сучасних комп'ютерів та/або технологій Інтернет;

– правовий (односторонньої зміни фірмою-надавачем послуг із розміщення гаманця умов договору і введення оплати за надання окремих послуг та здійснення певних операцій);

– економіко-правовий, що полягає у можливості падіння попиту на криптовалюту через підвищення попиту на реальні товари, економічну кризу, світову війну тощо або через заборону державою однієї і появу нової криптовалюти;

– технологічний, що полягає у можливості заволодіння сторонніх осіб інформацією про «ID-гаманець» і пароль, зокрема в можливості передання цієї інформації третім особам фірмою-надавачем послуг із розміщення гаманця; у можливості пошкодження програмного обладнання або самого комп'ютера власника гаманця; у можливості банальної втрати і не відновлення «ID-гаманця» та/або паролю його власником;

– правовий, що полягає у відсутності правового регулювання здійснення операцій із криптовалютами, рекомендації НБУ не проводити такі операції, покладання захисту законних інтересів на самих власників гаманців криптовалют, указівкою на заборону їх використання через декілька норм у законодавстві й можливість застосування не названих безпосередньо заходів відповідальності [10]. Отже, всі ризики, що виникають під час використання розрахунків крипто валютами, несе учасник таких розрахунків. Криптовалюта не є поширеним засобом платіжної системи і є проблематичною у використанні, проте може сприяти для реалізації відмивання грошей.

Біткоін – грошовий сурогат, одна зі схем процесу легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом через купівлю-продаж та конвертації у національну валюту. Тому необхідним є впровадження ліцензування підприємницької діяльності з віртуальною валютою.

Біткоін – сучасна платіжна одиниця, що є унікальною, надійною, з високим попитом на ринку для довгострокових інвестицій. Це пояснюється тим, що ціна на біткоіни залежить від попиту людей платити за нього певні гроші, враховуючи попит і пропозицію. Максимальна кількість біткоінів не може бути більше 42 млн. одиниць. Це свідчить про те, що емісія здійснюється за геометричною прогресією та є спрямованою на спадання.

Зазначено, що криптовалюта може бути об'єктом інвестицій. Кожен гаманець виступає окремим банком, оскільки немає емісійних центрів криптовалюти та комісій за перекази між гаманцями.

Спираючись на вищевикладене, запропоновано розрахувати інвестиційний проект, використання якого підтвердить очікувані результати від надходжень економічних вигод у майбутньому. Умови проекту – дохід від майнінгу з урахуванням вкладення у ферму, вартості електроенергії, курсів валют, а також інших показників.

Відповідно до того, що у мережі біткоінів та курсі BTC важко робити прогноз на тривалий період, запропоновано укласти договір на рік, що представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Умови впровадження проекту з майнінгу

Назва	Вимір	
Складність мережі	4022059196165	
Швидкість майнера	700 000	GH/s
Курс криптовалюти	9 663.81	BTC/USD
Нагорода за блок	8	BTC
Комісія пула	0	%
Вартість ферми	32 906.82	USD
Споживана потужність	100	Ватт
Тариф	6.7	USD/кВт/ч
Період роботи	12	місяців
Амортизація	3.33	%
Початок роботи майнера	травень	2018
Очікувані зміни важкості у місяць	+21	%
Очікувані зміни курсу BTC/USD у місяць	+0	%

Як видно з табл. 1, під час розрахунку дохідності майнінгу зазначено зміни важкості за місяць (+21%), амортизацію – 3,33%, бо біткоіни не є борговими зобов'язаннями та діють на основі віртуального співтовариства і їх емітентом виступає компанія.

Оскільки курс біткоіна не залежить від впливу політичних умов, а також відсутності витрат на випуск грошей, то головною метою під час вкладення в біткоін є створення довгострокової стратегії. У табл. 2 представлено майбутню дохідність від манінгу.

Таблиця 2

Розрахунок майбутньої дохідності манінгу

Місяць	Важкість	Зміни важкості, %	Дохід BTC	Дохід USD мінус витрати	ROI, %
Травень	4022059196165	21	0.8402619638	-25360	24.3
Червень	4866691627359.65	21	0.6944313751	-19223	43.6
Липень	5888696869105.18	21	0.5739102273	-14251	58.8
Серпень	7125323211617.27	21	0.4743059730	-10241	70.9
Вересень	8621641086056.9	21	0.3919884074	-7027	80.4
Жовтень	10432185714128.85	21	0.3239573615	-4470	87.7
Листопад	12622944714095.91	21	0.2677333566	-2456	93.3
Грудень	15273763104056.05	21	0.2212672369	-891	97.6
Січень	18481253355907.82	21	0.1828654850	302	101
Лютий	22362316560648.46	21	0.1511285000	1 189	103
Березень	27058403038384.64	21	0.1248995868	1 822	105
Квітень	32740667676445.42	21	0.1032227990	2 246	106
Підсумковий дохід від майнінгу			4.3500	2 246	106
Вартість майнінгу (за год.)			0.797 USD		
Чистий прибуток (за год.)			10.5 USD		
Вартість генерації 1 BTC (з урахуванням вартості заліза)			9 144 USD		
Вартість генерації 1 BTC (без урахуванням вартості заліза)			5 789 USD		

Як видно з табл. 2, підсумковий дохід від майнінгу склав 4.3500 USD, що вказує на те, яку кількість біткоінів буде зароблено за відповідний період, за якого ROI становить 106%, що свідчить на обсяг повернення інвестицій, тобто дохід буде більшим за умов витрати на покупку ферми. Дохід USD мінус витрати відображає доходи в фіатній валюті з вирахуванням вартості ферми, витрат на електроенергію та амортизацію обладнання. Отже, отримано чистий прибуток (за год.) – 10.5 USD.

Таким чином, інтенсивний розвиток комп'ютерних технологій, зокрема використання криптовалюти (як оплати за товари і послуги), є потужним механізмом розвитку грошово-валютної системи України. Саме використання віртуальних грошей є тією стратегією, яка здатна оновити ринок валют та стати потужним джерелом інвестиційного ресурсу.

Висновки. Із розвитком цифрової економіки, зокрема криптовалюти, посилились процеси популярності електронних валют, що здатні змінити реальний ринок платежів. Із боку держави, обіг криптовалют є не вигідним, особливо біткоінів, які мають обмежений обсяг емісії. Проте цифрові валюти розвиваються, тому зростає популярність біткоінів, що виступають альтернативою класичних валют. Сьогодні для населення актуальною проблемою є збереження власних заощаджень та інвестування з метою отримання прибутку. Проведене дослідження підтвердило реальність цифрових грошей, а саме доцільність їх розгляду (як аспект інвестування).

Список використаних джерел:

1. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон Україні від 05.04.2001 № 2346-III (зі змінами і доповненнями). URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14.
2. Положенні про електронні гроші в Україні: Постанова Національного банку України від 24 грудня 2010 р. за № 1336/18631 (зі змінами і доповненнями). URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10/paran19#n19.4. Лист НБУ № 29-208/7288908.12.201.
3. Базилевич В., Ільїн В. Філософія економіки. Історія: монографія. Київ: Знання, 2011. 1198 с.
4. Матеріал із Вікіпедії. URL: ru.wikipedia.org/wiki/Криптовалюта.
5. Конституція України із змінами, внесеними Законом України № 742-VII від 21.02.2014 р. Відомості Верховної Ради України. 2014. № 11. С. 143.
6. Цивільно-процесуальний кодекс України із змінами, внесеними Законом України № 990-VIII від 04.02.2016 р. Відомості Верховної Ради України. 2016. № 10. С. 107.
7. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України № 15-93 від 19.02.1993 р. URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/15-93.
8. Про Національний банк України: Закон України із змінами і доповненнями, внесеними Законом України № 911-VIII від 24.12.2015 р. Відомості Верховної Ради України. 2016. № 5. С. 50.
9. Ліхачов М. Скромна чарівність біткоіна: українські реалії використання крипто валют. Forbes Україна. URL: http://forbes.net.ua/ua/opinions/1428255-skromnacharivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptovalyut?utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=skromna-charivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptovalyut.
10. Деревянко Б. Ризики здійснення операцій з криптовалютою (біткойнами) громадян і суб'єктів господарювання України. Форум права: електрон. наук. фахове вид. 2017. № 3. С. 33–39. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2017_3_8.pdf.

Малышко Е. О.
Харьковский национальный экономический университет
имени Семена Кузнеца

КРИПТОВАЛЮТА КАК ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОДУКТ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме
Рассмотрено сущность криптовалют, их риски и перспективы развития в Украине. Исследовано информационное и нормативно-правовое обеспечение электронных денег. Выделены преимущества и недостатки криптовалюты. Освещены перспективы инвестирования в криптовалюты. Указаны перспективы дальнейшего развития криптовалюты.
Ключевые слова: криптовалюта, биткоины, электронные деньги, майнинг, риски, доход.

Malyshko Y. O.
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

CURRENCY AS A INVESTMENT PRODUCT INNOVATIVE ECONOMICS

Summary
The essence of cryptovolumes, their risks and prospects of development in Ukraine are considered. The information and normative and legal support of electronic money is investigated. The advantages and disadvantages of cryptography are highlighted. Prospects for investing in crypto currencies are highlighted. Prospects for the further development of cryptography are specified.
Key words: cryptic currency, bitcoins, electronic money, property, risks, income.

УДК 336.22:352

Нікітішин А. О.
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

СИСТЕМНО-СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО РЕГУЛЮВАННЯ ФІСКАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ ТА ЗБОРІВ

Пропонується застосовувати системно-синергетичний підхід під час регулювання фіскального потенціалу місцевих податків та зборів, що передбачає розроблення та реалізацію інституціонально-синергетичної моделі організаційно-економічного механізму взаємодії між органами Державної фіскальної служби України загальнодержавного, регіонального і місцевого рівня та органами місцевого самоврядування, що дозволить збільшити дохідну частину місцевого бюджету з урахуванням міжрегіональної податкової конкуренції. Це сприяє одночасному розв'язанню проблем соціально-економічного розвитку територіальних громад на основі забезпечення додаткових податкових надходжень до місцевих бюджетів і сприятливого бізнес-клімату.
Ключові слова: місцеві податки і збори, доходи місцевих бюджетів, фіскальний потенціал, податкове регулювання, системно-синергетичний підхід.

Постановка проблеми. Розвиток системи податкового регулювання соціально-економічного розвитку країни потребує застосування нових підходів до регулювання фіскального потенціалу податків та зборів на основі збалансування застосування фіскальної, економічної та соціальної функції, що дозволить створити передумови для покращення суспільного добробуту.

Одним із таких підходів до регулювання фіскального потенціалу місцевих податків та зборів може стати системно-синергетичний. Його застосування дозволяє посилити інституційні взаємозв'язки та взаємодії суб'єктів податкового регулювання, підвищити фіскальний потенціал місцевих податків та зборів – складника доходів місцевих бюджетів під час збереження сприятливого бізнес-клімату, що в результаті сприятиме підвищенню рівня соціально-економічного розвитку територіальних громад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання місцевих бюджетів, зокрема фіскального потенціалу місцевих податків та зборів, розкривалися у працях таких вітчизняних науковців: С. Бойко, О. Василика, О. Дем'янчук, О. Кучабського, В. Кравченка, І. Луніної, Т. Паєнтко, В. Письменного, Л. Тарангул, М. Тарасюка, І. Чугунова та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатній обсяг досліджень, ученими не обґрунтована необхідність використання системно-синергетичного підходу до регулювання фіскального потенціалу місцевого оподаткування.

Метою статті є обґрунтування необхідності застосовування системно-синергетичного підходу у регулюванні фіскального потенціалу місцевих податків та зборів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «потенціал» походить від латинського слова «potentia», тобто можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані. Саме поняття «потенціал» в економічній літературі розглядається у двох аспектах:

– як засоби, запаси, джерела, які є в наявності та можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення будь-якого завдання;

– як можливість окремої особи, суспільства, держави в цілому в певній сфері [1].

© Нікітішин А. О., 2018

В економічній енциклопедії за редакцією С. Мочерного є таке визначення: «Потенціал – наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети» [2, с. 13].

Таким чином, фіскальний потенціал місцевих податків та зборів – це потенційна сума їх надходжень до місцевого бюджету територіальних громад, яку можна адмініструвати фіскальними органами при діючих умовах оподаткування, що встановлюються на загальнодержавному та місцевому рівнях, ураховуючи інтереси держави та їх платників.

Рівень повноти використання органами місцевого самоврядування фіскального потенціалу податкової системи є важливим показником ефективності формування бюджетних ресурсів на місцевому рівні за рахунок наявних податкових джерел [3]. Фіскальний потенціал податкової системи Д. Б'юкенен та Р. Масгрейв пропонують оцінювати так:

$$C = \sum_{i=1}^{n} (t_{si} \times B_i),$$

де t_{si} – стандартна ставка *i-го* податку (i=1...n); B_i – податкова база *i-го* податку [4, с. 84].

Таким чином, фіскальний потенціал системи місцевих податків та зборів лежить у площині регулювання стандартної ставки певного місцевого податку чи збору. В умовах діючих положень Податкового кодексу України (станом на 01.04.2018 р.) можливості для податкового регулювання фіскального потенціалу територіальних громад визначатимуться такими співвідношеннями для:

– податку на нерухоме майно, що відрізняється від земельної ділянки: $0\% \geq t_{si} \leq 1{,}5\%$ розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 квадратний метр бази оподаткування;

– збору за місця для паркування транспортних засобів: $0\% \geq t_{si} \leq 0{,}075\%$ мінімальної заробітної плати, установленої законом на 1 січня податкового (звітного) року за 1 квадратний метр бази оподаткування;

– туристичного збору: $0{,}5\% \geq t_{si} \leq 1\%$ до бази справляння збору;

– першої групи платників єдиного податку: $0\% \geq t_{si} \leq 10\%$ розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб, установленого законом на 1 січня податкового (звітного) року;

– другої групи платників єдиного податку: $0\% \geq t_{si} \leq 20\%$ розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року;

– земельного податку (за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено): $0\% \geq t_{si} \leq 3\%$ від їх нормативної грошової оцінки;

– орендної плати: $t_{si} \leq 12\%$ від нормативної грошової оцінки земельної ділянки.

Органи місцевого самоврядування наділені повноваженнями самостійно визначати певний перелік місцевих податків та зборів, межі їх граничних розмірів ставок, впливаючи на фіскальний потенціал у межах відповідних територіальних громад. На основі даних рейтингу легкості ведення бізнесу «Regional Doing Business» визначимо можливості для регулювання фіскального потенціалу місцевих податків та зборів [5].

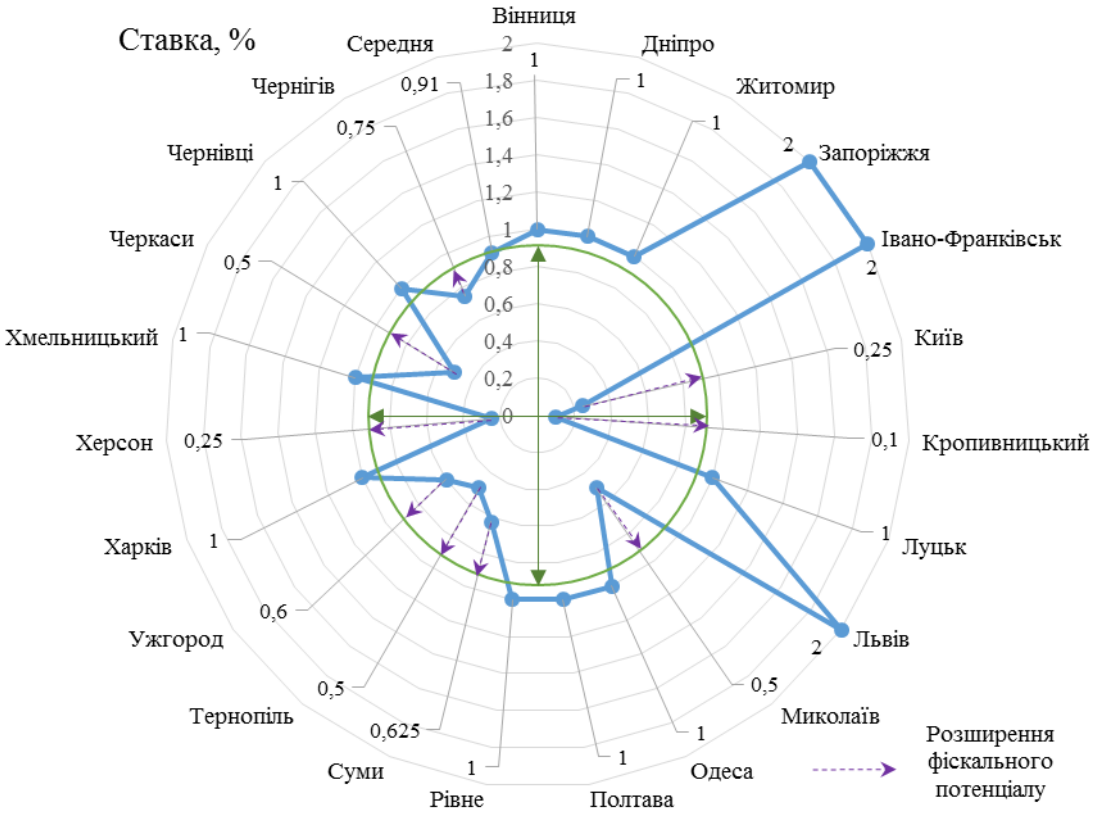


Рис. 1. Ставки податку на нерухоме майно, що відрізняється від земельної ділянки в містах обласних центрах та розширення їх фіскального потенціалу до середнього рівня

Джерело: складено автором на основі [5]

Відповідно до даних рисунку 1, у податку на нерухоме майно, що відрізняється від земельної ділянки, спостерігається значна диференціація ставок оподаткування в розрізі обласних центрів України: від максимальної ставки (2%) у Запоріжжі, Івано-Франківську та Львові до мінімальної (0,1%) у Кропивницькому при середній ставці податку по усіх таких містах 0,91%.

Таким чином, значна кількість місцевих бюджетів обласних центрів має певні резерви збільшення фіскального потенціалу по податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки за рахунок збільшення ставки до рівня середньої, враховуючи міжрегіональну податкову конкуренцію. Найбільші можливості для розширення фіскального потенціалу за рахунок регулювання ставки податку до рівня середнього мають органи місцевого самоврядування Києва, Кропивницького та Херсона.

Органи місцевого самоврядування Львова, Івано-Франківська та Запоріжжя максимально використовують фіскальний потенціал податку на нерухоме майно, що відрізняється від земельної ділянки, прийнявши максимальну ставку, визначену Податковим кодексом України.

За земельним податком середня ставка у обласних центрах становить 1,46% (рис. 2).

У наступних містах ставки цього податку (за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено) є меншими, що свідчить про певні резерви для збільшення доходів місцевих бюджетів, а саме: Вінниці, Житомира, Івано-Франківська, Луцька, Львова, Миколаєва, Одеси, Полтави, Рівного, Ужгорода, Хмельницького, Черкас та Чернігова.

Найбільші резерви розширення фіскального потенціалу місцевих бюджетів має орган місцевого самоврядування Кропивницького при ставці земельного податку 0,3% та Чернівців – 0,9%.

У дев'яти обласних центрах України ставки орендної плати, встановлені органами місцевого самоврядування, є нижчими від середньої (6,95%). У Житомирі, Львові, Миколаєві, Рівному, Сумах, Ужгороді, Харкові, Чернівцях та Чернігові ставка орендної плати встановлена у мінімальному розмірі (3%), що призводить до певних втрат бюджетних доходів (рис. 3).

У шести обласних центрах (Вінниці, Києві, Луцьку, Тернополі, Хмельницькому, Черкасах) ставки орендної плати за землю максимальні – 12%, що свідчить про повне виконання органами місцевого самоврядування повноважень, наданих Податковим кодексом України, та задіяння фіскальної функції місцевого оподаткування.

У 2017 р. всі органи місцевого самоврядування міст обласних центрів прийняли максимальні ставки туристичного збору та єдиного податку першої групи.

Аналізуючи рішення органів місцевого самоврядування про встановлення ставок єдиного податку другої групи, варто вказати на наявність певних резервів для його збільшення до бюджетів Одеси, Харкова та Тернополя. У всіх інших обласних центрах України ставки єдиного податку другої групи були встановлені в максимальному розмірі – 20% (рис. 4).

Таким чином, орган місцевого самоврядування м. Суми має можливість збільшити низький фіскальний потенціал діючих ставок місцевих податків та зборів з податку на нерухоме майно, що відрізняється від земельної ділянки на 0,29 в. п., земельному податку – 0,46 в. п., орендній платі – 3,95 в. п., єдиному податку 2 групи – 8,40 в. п., через регулювання розмірів до рівня середніх (табл. 1).

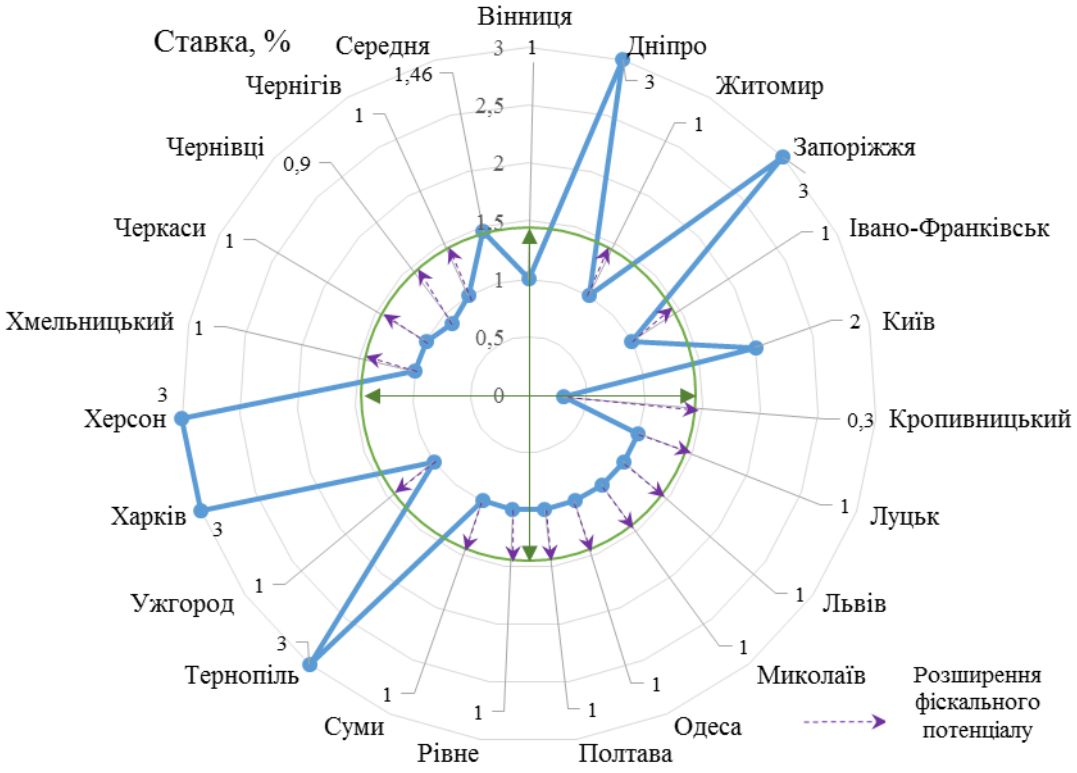


Рис. 2. Ставки земельного податку в містах обласних центрах та розширення їх фіскального потенціалу до середнього рівня

Джерело: складено автором на основі [5]

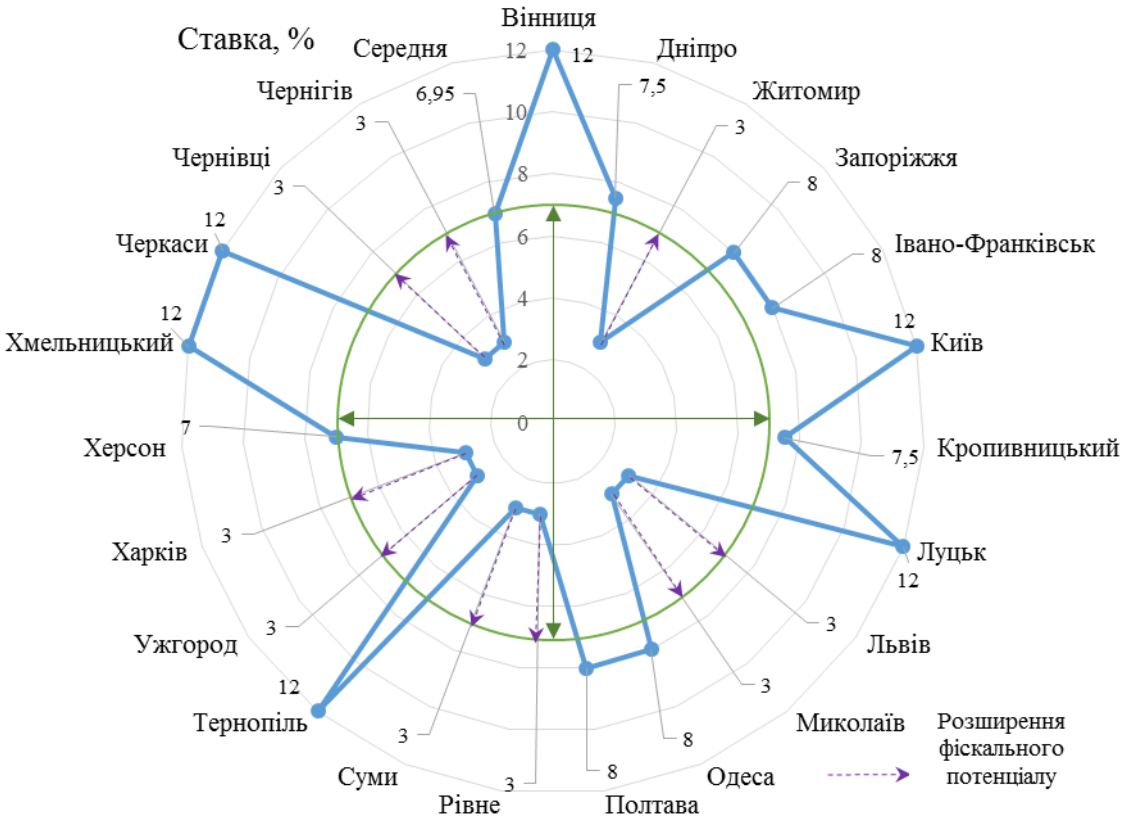


Рис. 3. Ставки орендної плати за землю в містах обласних центрах та розширення їх фіскального потенціалу до середнього рівня

Джерело: складено автором на основі [5]

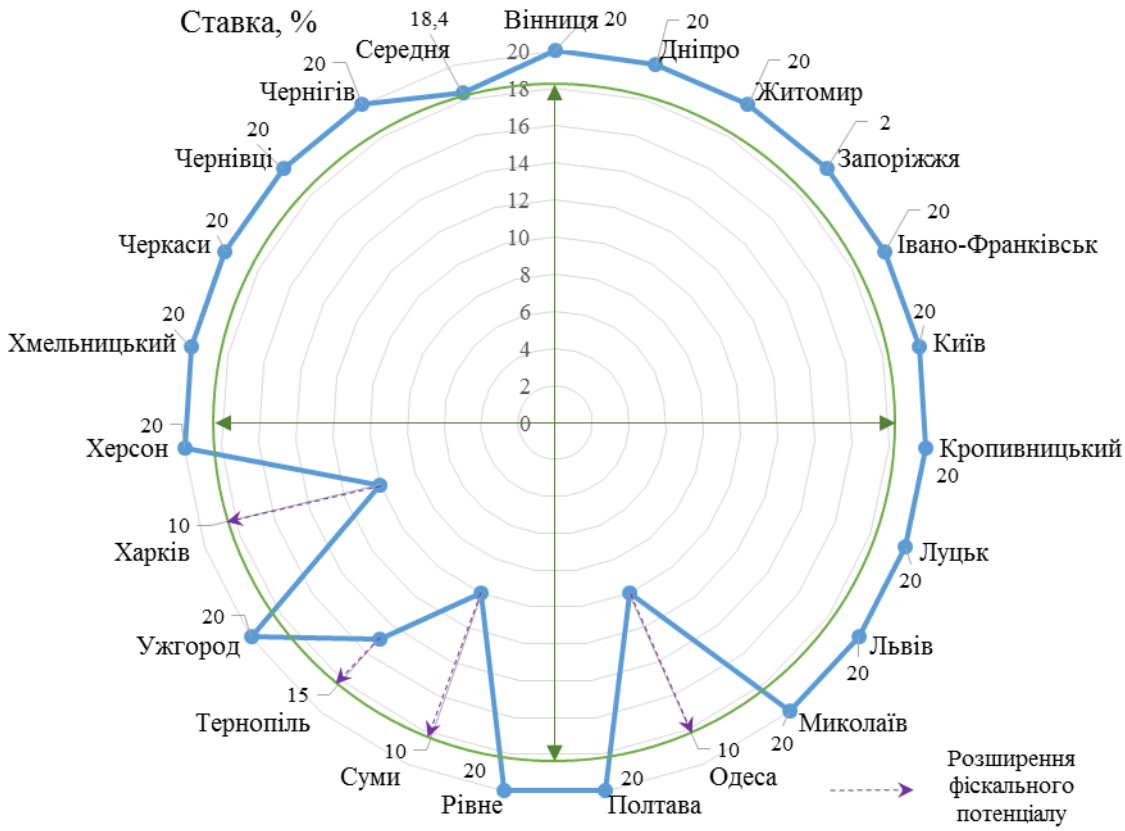


Рис. 4. Ставки єдиного податку другої групи в містах обласних центрах та розширення їх фіскального потенціалу до середнього рівня

Джерело: складено автором на основі [5]

Таблиця 1

Збільшення фіскального потенціалу діючих ставок місцевих податків та зборів через регулювання їх розмірів до рівня середніх в обласних центрах України в умовах 2017 року, в. п.

Місце в ранзі	Обласні центри	Збільшення фіскального потенціалу діючої ставки через регулювання її розмірів до рівня середньої, в. п.				
		Податку на нерухоме майно, що відрізняється від земельної ділянки	Земельному податку	Орендній платі	Єдиному податку 2 групи	Всього за місцевими податками і зборами
1	Суми	0,29	0,46	3,95	8,40	13,10
2	Харків	–	–	3,95	8,40	12,35
3	Одеса	–	0,46	–	8,40	8,86
4	Миколаїв	0,41	0,46	3,95	–	4,82
5	Ужгород	0,31	0,46	3,95	–	4,72
6	Чернігів	0,16	0,46	3,95	–	4,57
7	Чернівці	–	0,56	3,95	–	4,51
8	Житомир	–	0,46	3,95	–	4,41
8	Львів	–	0,46	3,95	–	4,41
8	Рівне	–	0,46	3,95	–	4,41
9	Тернопіль	0,41	–	–	3,40	3,81
10	Кропивницький	0,81	1,16	–	–	1,97
11	Черкаси	0,41	0,46	–	–	0,87
12	Київ	0,66	–	–	–	0,66
12	Херсон	0,66	–	–	–	0,66
13	Вінниця	–	0,46	–	–	0,46
13	Івано-Франківськ	–	0,46	–	–	0,46
13	Луцьк	–	0,46	–	–	0,46
13	Полтава	–	0,46	–	–	0,46
13	Хмельницький	–	0,46	–	–	0,46
14	Запоріжжя	–	–	–	–	–
14	Дніпро	–	–	–	–	–

Джерело: розраховано та побудовано автором

Таблиця 2

Потенційне збільшення надходжень місцевих податків та зборів через регулювання розмірів їх ставок до рівня середніх в обласних центрах України в умовах 2017 року, разів

Обласні центри	Потенційне збільшення надходжень до місцевого бюджету, разів			
	Податку на нерухоме майно, що відрізняється від земельної ділянки	Земельному податку	Орендній платі	Єдиному податку 2 групи
Вінниця	–	1,5	–	–
Дніпро	–	–	–	–
Житомир	–	1,5	2,3	–
Запоріжжя	–	–	–	–
Івано-Франківськ	–	1,5	–	–
Київ	3,7	–	–	–
Кропивницький	9,1	4,9	–	–
Луцьк	–	1,5	–	–
Львів	–	1,5	2,3	–
Миколаїв	1,8	1,5	2,3	–
Одеса	–	1,5	–	1,8
Полтава	–	1,5	–	–
Рівне	–	1,5	2,3	–
Суми	1,5	1,5	2,3	1,8
Тернопіль	1,8	–	–	1,2
Ужгород	1,5	1,5	2,3	–
Харків	–	–	2,3	1,8
Херсон	3,7	–	–	–
Хмельницький	–	1,5	–	–
Черкаси	1,8	1,5	–	–
Чернівці	–	1,6	2,3	–
Чернігів	1,2	1,5	2,3	–

Джерело: розраховано та побудовано автором

У Запоріжжі та Дніпрі органами місцевого самоврядування прийнятті ставки місцевих податків та зборів, які перевищують середні, а тому їх збільшення може мати наслідком погіршення бізнес-клімату.

Найбільше розширення фіскального потенціалу за умови зростання ставок податку на нерухоме майно, що відрізняється від земельної ділянки до рівня середньої по обласних центрах, можливо досягти у Кропивницькому у 9,1 разів, Києві – 3,7, м. Херсоні – 3,7, м. Миколаєві, м. Тернополі та Черкасах – 1,8 (табл. 2).

Відповідно до даних табл. 2, найбільше потенційне збільшення надходжень до місцевого бюджету із земельного податку через регулювання розміру його ставки до рівня середньої може бути досягнуте органами місцевого самоврядування Кропивницького у 4,9 разів, а найменше у Херсоні – 0,5. Щодо орендної платі збільшення у 2,3 разів по Житомиру, Львову, Миколаєву, Рівному, Сумах, Ужгороду, Харкову, Чернівцях, Чернігову. У єдиному податку 2 групи у 1,8 разів по Сумах, Харкову, Одесі та у 1,2 по Тернополю.

Використовуючи економічну теорію маржиналізму та її найважливіший елемент – граничні величини, визначимо вплив регулювання ставки податку на нерухоме майно, що відрізняється від земельної ділянки до рівня середньої на доходи місцевих бюджетів у обласних центрах з урахуванням збереження регіонального бізнес-клімату (рис. 5).

Нами встановлено, що найбільший ефект у вигляді розширення фіскального потенціалу податку на нерухоме майно, що відрізняється від земельної ділянки простежується по Кропивницькому: збільшення ставки податку на нерухоме майно, що відрізняється від земельної ділянки на 0,81 в. п. до рівня середньої матиме наслідком збільшення надходжень у 9,1 разів (збільшення органом місцевого самоврядування ставки податку лише на 0,1 в. п. призведе до зростання доходів у 1,1 разів). Значний ефект від збільшення фіскального потенціалу податку на нерухоме майно, що відрізняється від земельної ділянки може бути досягнутий у Чернігові, Херсоні, Києві, Сумах, найменший – у Миколаєві, Тернополі та Черкасах.

Системно-синергетичний підхід до податкового регулювання розмірів ставок місцевих податків та зборів дозволяє максимізувати бюджетні надходження у врахуванні бізнес інтересів платників податків. Такий підхід до встановлення ставок місцевих податків та зборів і підтримки бізнес-клімату демонструють органи місцевого самоврядування Вінниці, Дніпра, Житомира, Луцька, Одеси, Полтави, Рівного, Харкова, Хмельницького, Чернівців та Чернігова у податку на нерухоме майно, що відрізняється від земельної ділянки; Дніпра, Запоріжжя, Івано-Франківська, Кропивницького, Одеси, Полтави, Херсона – орендній платі за земельну ділянку; Тернополя – єдиному податку 2 групи.

Системно-синергетичний підхід до використання фіскальної та економічної функції місцевого оподаткування дозволяє забезпечити достатні доходи місцевих бюджеті без відчутного негативного впливу на бізнес середовище обласного центру, сприятиме визначеності під час реалізації бюджетно-податкового регулювання у середньо- та довгостроковій перспективі (табл. 3).

Фіскальний підхід ставить збільшення бюджетних надходжень в основу податкового регулювання ставок місцевого оподаткування. Він є характерним для туристичного збору та єдиного податку першої групи: в усіх досліджуваних містах органами місцевого самоврядування прийняті максимальні ставки.

Економічний підхід дозволяє створювати найсприятливіший бізнес-клімат у межах територій органів місцевого самоврядування, не ставлячи за мету максимальне наповнення місцевого бюджету. Такий підхід демонструють органи місцевого самоврядування Миколаєва, Ужгорода та Чернігова.

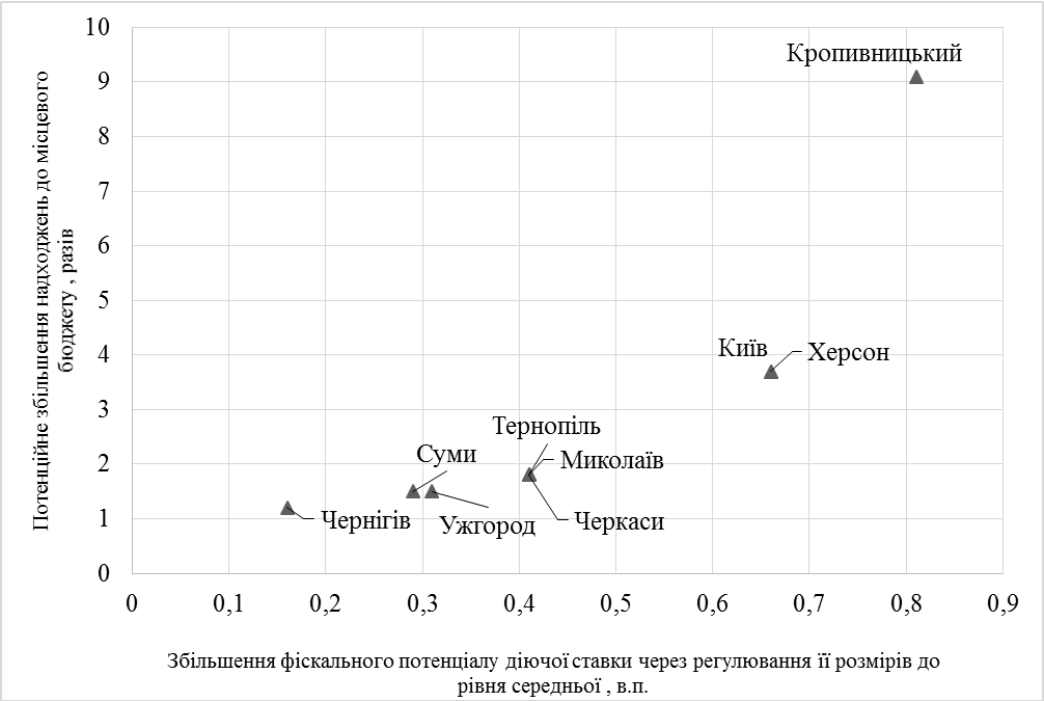


Рис. 5. Залежність між збільшенням фіскального потенціалу діючої ставки податку на нерухоме майно, що відрізняється від земельної ділянки та потенційним збільшенням його надходжень до місцевого бюджету

Джерело: розраховано та побудовано автором

Таблиця 3

Підходи до регулювання органами місцевого самоврядування ставок місцевих податків та зборів в обласних центрах України в умовах 2017 року

Назва місцевого податку/ збору	Назва підходу		
	Системно-синергетичний	Фіскальний	Економічний
Податок на нерухоме майно, що відрізняється від земельної ділянки	Вінниці, Дніпра, Житомира, Луцька, Одеси, Полтави, Рівного, Харкова, Хмельницького, Чернівців, Чернігова	Запоріжжя, Івано-Франківська, Львова	Києва, Кропивницького, Миколаєва, Тернополя, Ужгорода, Херсона, Черкас, Чернігова
Туристичний збір	–	Вінниці, Дніпра, Житомира, Запоріжжя, Івано-Франківська, Кропивницького, Луцька, Львова, Києва, Миколаєва, Одеси, Полтави, Рівного, Тернополя, Ужгорода, Харкова, Херсона, Хмельницького, Черкас, Чернівців, Чернігова	–
Земельний податок	–	Дніпра, Запоріжжя, Києва, Тернополя, Харкова, Херсона	Вінниці, Житомира, Івано-Франківська, Кропивницького, Луцька, Львова, Миколаєва, Одеси, Полтави, Рівного, Ужгорода, Хмельницького, Черкас, Чернівців, Чернігова
Орендна плата за земельну ділянку	Дніпра, Запоріжжя, Івано-Франківська, Кропивницького, Одеси, Полтави, Херсона	Вінниці, Києва, Луцька, Тернополя, Хмельницького, Черкас	Житомира, Львова, Миколаєва, Рівного, Ужгорода, Харкова, Чернівців, Чернігова
Єдиний податок 1 група	–	Вінниці, Дніпра, Житомира, Запоріжжя, Івано-Франківська, Кропивницького, Луцька, Львова, Києва, Миколаєва, Одеси, Полтави, Рівного, Тернополя, Ужгорода, Харкова, Херсона, Хмельницького, Черкас, Чернівців, Чернігова	–
Єдиний податок 2 група	Тернополя	Вінниці, Дніпра, Житомира, Запоріжжя, Івано-Франківська, Кропивницького, Луцька, Львова, Києва, Миколаєва, Полтави, Рівного, Ужгорода, Херсона, Хмельницького, Черкас, Чернівців, Чернігова	Одеси, Харкова

Джерело: побудовано автором

Із метою розширення фіскального потенціалу місцевих податків та зборів (як одного з основних джерел дохідної частини місцевих бюджетів) необхідно забезпечити взаємодію органів Державної фіскальної служби України на всіх рівнях та місцевих рад на основі системно-синергетичного підходу, що дозволить підвищити самостійність і фінансову незалежність органів місцевого самоврядування (рис. 6).

Така інституціонально-синергетична модель організаційно-економічного механізму співпраці органів Державної фіскальної служби України та місцевих рад у процесі регулювання фіскального потенціалу місцевих податків та зборів дозволить посилити фіскальні ефекти від їхньої взаємодії, без відчутного негативного впливу на їх платників. Системність передбачає застосування регулюючими суб'єктами наданих законодавством повноважень та можливих інструментів правового, фінансового, інформа¬ційного й організаційного характеру з метою забезпечення розширення фіскального потенціалу місцевих податків та зборів, що досягається на основі механізму інституційного взаємозв'язку та взаємодії усіх учасників процесу податкового регулювання.

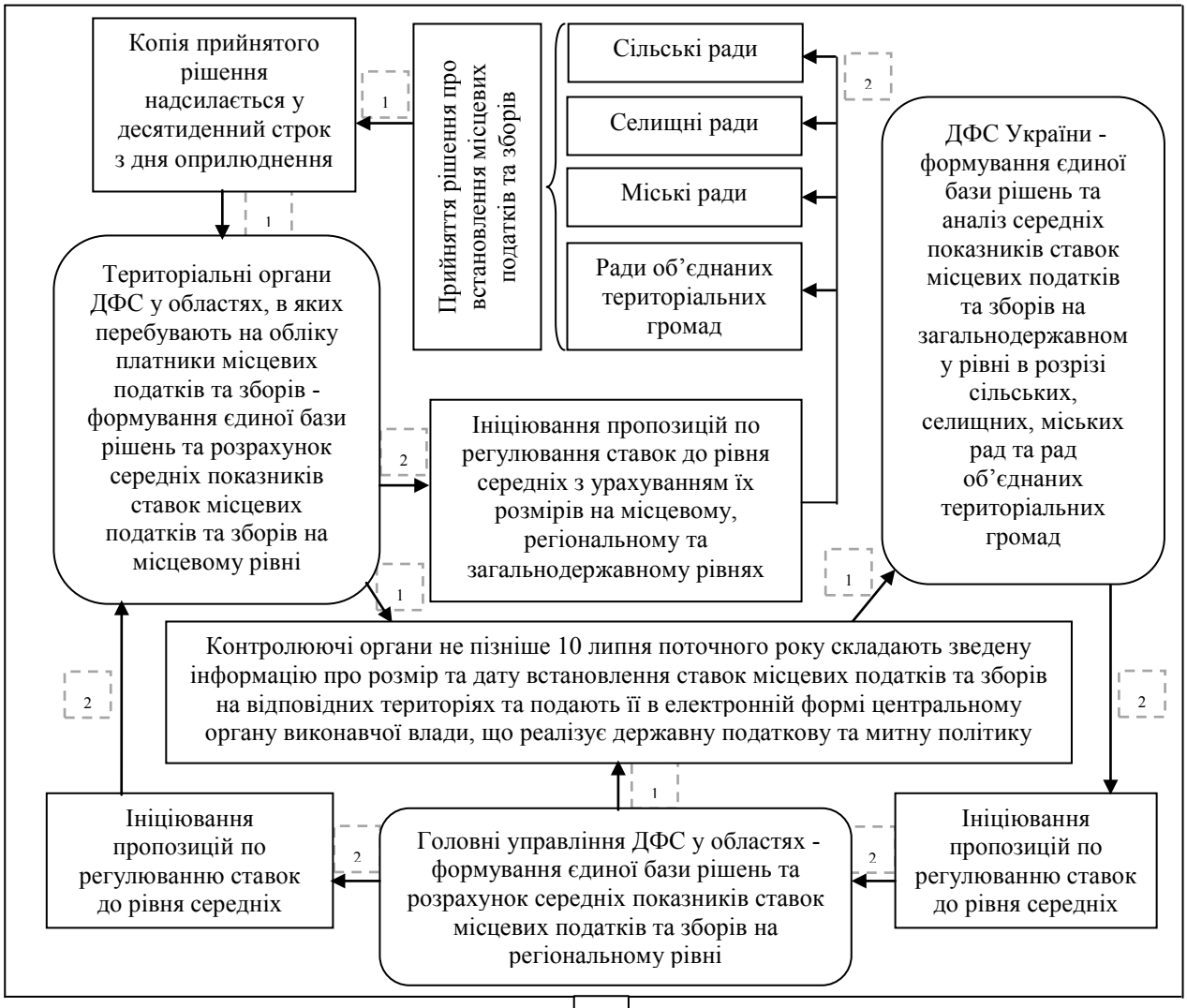
В основі системного підходу до податкового регулювання закладені такі принципи:

1) цілісності, коли кожен податок і збір розглядається великою та складною системою одночасно (як елемент загальної податкової системи);

2) ієрархічності, за якою є наявність двох підсистем: керуючої (органи Державної фіскальної служби України) і керованої (органи місцевого самоврядування);

3) структуризації, що дозволяє аналізувати елементи системи податкового регулювання та їх взаємозв'язки у межах конкретної організаційної структури.

Запропонована інституціонально-синергетична модель побудована на сукупності внутрішніх та зовнішніх взаємозв'язків учасників системи податкового регулювання місцевих податків та зборів, у результаті яких у них з'являються нові фіскальні можливості, показує важливість кооперативних процесів, покладених в основу розвитку системи таких податків та зборів. Це забезпечує досягнення консолідованого синергетичного ефекту на основі наявності зворотних зв'язків у системі податкового регулювання фіскального потенціалу місцевих податків та зборів, що дозволяє збільшити доходи місцевих бюджетів у таких податках і зборах під час збереження сприятливого бізнес-клімату, а також підвищити рівень соціально-економічного розвитку територіальних громад.



Синергетичні ефекти:

- посилення інституційного взаємозв'язку та взаємодії усіх учасників процесу податкового регулювання;
- сприяння визначеності при реалізації бюджетно-податкового регулювання у середньо- та довгостроковій перспективі;
- збільшення доходів місцевих бюджетів від місцевих податків і зборів;
- забезпечення сприятливого бізнес-клімату на території територіальних громад;
- підвищення рівня соціально-економічного розвитку територіальних громад.

Рис. 6. Інституціонально-синергетична модель організаційно-економічного механізму взаємодії органів Державної фіскальної служби України та місцевих рад у процесі регулювання фіскального потенціалу місцевих податків та зборів

Примітка: 1 – прямі зв'язки, 2 – зворотні зв'язки.

Джерело: побудовано автором

Висновки. Отже, необхідно застосовувати системно-синергетичний підхід у регулюванні фіскального потенціалу місцевих податків та зборів, що передбачає розроблення та реалізацію інституціонально-синергетичної моделі організаційно-економічного механізму взаємодії між органами Державної фіскальної служби України загальнодержавного, регіонального і місцевого рівня та органами місцевого самоврядування, що дозволить збільшити дохідну частину місцевого бюджету з урахуванням міжрегіональної податкової конкуренції. Це сприяє одночасному розв'язанню проблем соціально-економічного розвитку територіальних громад на основі забезпечення додаткових податкових надходжень до місцевих бюджетів і сприятливого бізнес-клімату, визначеності у реалізації бюджетно-податкового регулювання у середньо- та довгостроковій перспективі.

Залишаються відкритими питання пошуку механізмів розширення дохідної бази місцевих бюджетів за допомогою рентної плати, що є перспективним напрямом подальших наукових досліджень у зв'язку з проголошенням курсу на децентралізацію влади та необхідністю зростання ролі природних ресурсів у розвитку територіальних громад.

Список використаних джерел:
1. Большой экономический словарь / Под ред. А. Азрилияна. 4-е изд., доп. и перераб. Москва: Институт новой экономики, 1999. 1248 с.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах / Редкол.: С. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ: Видавничий центр «Академія», 2002. Т. 3. 952 с.
3. Нікітішин А. Податкові надходження як складова доходів місцевих бюджетів. Вісник ОНУ. Економіка. 2016. Т. 21. Вип. 2. С. 156–159.
4. Б'юкенен Дж., Масгрейв Р. Суспільні фінанси і суспільний вибір: два протилежні бачення держави: пер. з анг. Київ: Видавничий дім «КМ Академія», 2004. 175 с.
5. Легкість ведення бізнесу (Regional Doing Business). URL: http://sup.org.ua/uploads/2017/10/a16c8eed596803f6376b3d17b6f0c62e.pdf.

Никитишин А. О.
Винницкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

СИСТЕМНО-СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РЕГУЛИРОВАНИЮ ФИСКАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА МЕСТНЫХ НАЛОГОВ И СБОРОВ

Резюме
Предлагается применять системно-синергетический подход при регулировании фискального потенциала местных налогов и сборов, который предусматривает разработку и реализацию институционально-синергетической модели организационно-экономического механизма взаимодействия между органами Государственной фискальной службы Украины общегосударственного, регионального и местного уровня и органами местного самоуправления, что позволит увеличить доходную часть местного бюджета с учетом межрегиональной налоговой конкуренции. Это способствует одновременному решению проблем социально-экономического развития территориальных общин на основе обеспечения дополнительных налоговых поступлений в местные бюджеты и благоприятного бизнес-климата.
Ключевые слова: местные налоги и сборы, доходы местных бюджетов, фискальный потенциал, налоговое регулирование, системно-синергетический подход.

Nikitishin A. O.
Vinnitsa Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

SYSTEM-SYNERGETIC APPROACH TO THE REGULATION OF FISCAL POTENTIAL OF LOCAL TAXES AND FEES

Summary
It is suggested to apply a system-synergetic approach in regulating the fiscal potential of local taxes and fees, which involves the development and implementation of an institutional and synergetic model of the organizational and economic mechanism of interaction between the bodies of the State fiscal service of Ukraine at the national, regional and local levels and local self-government bodies, which will increase the revenue of the local budget, taking into account inter-regional tax competition. It simultaneously contributes to solving the problems of socio-economic development of local communities on the basis of providing additional tax revenues to the local budgets and creating a favorable business climate.
Key words: local taxes and fees, local budget revenues, fiscal potentia, tax regulation, system-synergetic approach.

УДК 336.71

Островська Н. С.
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНТРОЛІНГУ РИЗИКІВ У БАНКАХ

Автором наведено приклади формування ризик-менеджменту банківських ризиків та їх потреби в українських комерційних банках, які на сучасному етапі розвитку потребують значних інновацій. Контролінг у банку являє собою функціональну систему планування, контролю й аналізу відхилень, координації, внутрішнього консалтингу та загального інформаційного забезпечення керівництва банку. Основною метою контролінгу є орієнтація управлінського процесу на досягнення цілей банку.
Ключові слова: контролінг ризиків, банківська сфера, банківський менеджмент, управління ризиками, ризик-менеджмент, комерційні банки, мінімізація ризику.

Постановка проблеми. Першим етапом на шляху формування комплексної системи оперативного контролінгу ризиків у банку є формалізація переліку релевантних витрат банку. Для вирішення зазначеної проблеми проведемо детальний аналіз наявних сьогодні класифікацій банківських витрат та визначимо найбільш релевантні витрати, контролінг яких є найбільш доцільним із погляду фінансової ефективності провадження банківської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемою формування контролінгу ризиків та їх поетапного введення у роботу комерційних банків постійно працюють українські та зарубіжні вчені (Л.Л. Дякон [1], Т.П. Желюк [2], М.В. Максимова [3], Р. Манн, Є. Майєр [4], М.Г. Марич [5] та ін.). Але ситуація, яка складається в українській економіці, зокрема у фінансовій та банківській сферах, потребує постійного вдосконалення та корегування щодо мінімізації ризиків. Мінімізація ризиків у банківській сфері має відповідати вимогам сьогодення та формулювати довіру до банківської сфери.

Такі тенденції зумовили пошук нових вимог до управління та регулювання банківської діяльності для гарантування безпеки та стабільності банківського сектору, та економіки у цілому. Ці зміни є наслідком глибинних макроекономічних процесів у світовій економіці, і вони зачіпають усі банки незалежно від рівня їх розвитку та власників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки банківський бізнес заснований, насамперед, на довірі та практичному досвіді, то головне у цій сфері – відновити довіру населення до цих фінансових організацій, які потребують нового підходу до управління банківськими ресурсами, контролінгу в банківській сфері у цілому та контролінгу ризиків зокрема. Мінімізація банківських ризиків потребує постійного аналізу та контролю, а складання довгострокових планів майже неможливе, тому правильне застосування контролінгу може вирішити дане завдання.

Мета статті полягає у розвитку наявних теоретичних і науково-методичних засад формування банківських ризиків та їх контролінгу. Актуальними також є питання управління та мінімізації ризиків, що пов'язане з посиленням конкуренції на ринку та вимогами міжнародних фінансових організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи із ситуації, яка склалася у банківській системі України, пропонуємо формалізувати склад релевантних та ірелевантних витрат у банку саме з позиції оперативного контролінгу (табл. 1). Зауважимо, що в межах стратегічного контролінгу склад цих витрат буде дещо іншим. Така класифікація є більш комплексною, оскільки вона відображає співвідношення між релевантними витратами (тобто такими, що безпосередньо впливають на кінцеві фінансові результати і можуть бути змінені для підвищення ефективності) та ірелевантними (тобто такими, що також впливають на фінансові результати банківської діяльності, проте цей вплив може розглядається як обмежений або зворотний, або не піддаються управлінню з боку керівництва банку).

Таблиця 1

Класифікація витрат банку за значущістю для прийняття управлінських рішень у межах оперативного контролінгу

Релевантні	Ірелевантні
Процентні витрати. Комісійні витрати. Торговельні витрати. Витрати на преміювання та заохочення. Витрати на просування продукту. Витрати на страхування ризиків.	Амортизація. Витрати на обслуговування (енергоресурси, інформаційні мережі, комп'ютерні програми). Витрати на виплату фіксованої частини заробітної платні. Податки. Витрати на формування обов'язкових резервів. Витрати на збут. Капітальні витрати

Джерело: розроблено автором

Зазначимо, що ідентифікація та формалізація витрат банку в межах цих класифікацій дає змогу більш обґрунтовано підійти до визначення слабких місць у діяльності банку, приймати більш виважені рішення щодо їх усунення та фактично є необхідною передумовою практичного застосування комплексної системи оперативного контролінгу в банку.

Сфера діяльності оперативного контролінгу в банку обмежена переважно аналізом інформаційних потоків, що дає можливість формування ефективної системи індикаторів для визначення складних моментів та координації поточної діяльності для підвищення ефективності функціонування банку. Визначимося з основними методами, що дають змогу ефективно відстежувати інформаційні потоки та оперативного реагувати на релевантні зміни середовища.

Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» [6], банк визначається як «юридична особа, яка має виняткове право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати в сукупності такі операції: залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних

© Островська Н. С., 2018

та юридичних осіб». Діяльність банку пов'язана з реалізацією декількох видів операцій. Сучасні банківські установи здійснюють близько 150 видів операцій. Відокремлений аналіз кожного із цих видів є досить складним та не завжди доцільним, що зумовлює необхідність групування результатів провадження діяльності банків на різних ринках.

Згідно з вимогами до оформлення фінансової звітності банків [7] та Правилами обліку доходів і витрат банку [8], результати діяльності банку на різних ринках групуються так: процентні доходи і витрати; комісійні доходи і витрати; прибутки (збитки) від торговельних операцій; дивідендні доходи; витрати на формування спеціальних резервів банку; доходи від повернення раніше списаних активів; інші операційні доходи і витрати; загальні адміністративні витрати; податок на прибуток. Саме ці результати діяльності банку й формують маржинальний дохід банку. Для визначення найбільш релевантних джерел формування маржинального доходу банків України в контексті оперативного контролінгу проаналізуємо структуру доходів банку за видами діяльності. Зокрема, маржинальний дохід банків України переважно формується за рахунок трьох складників: процентного, комісійного та торговельного доходів. Згідно з Правилами обліку доходів і витрат банку [3], під процентними доходами і витратами розглядаються «операційний доход і витрати, отримані (сплачені) банком за використання грошових коштів, їх еквівалентів або сум, що заборговані банку (залучені банком), суми яких обчислюються пропорційно часу із застосуванням ефективної ставки відсотка»; під комісійними доходами і витратами банку розуміють «операційні доходи і витрати за наданими (отриманими) послугами, сума яких обчислюється пропорційно сумі активу або зобов'язання чи є фіксованою». Згідно з Правилами обліку доходів і витрат банку, під доходами і витратами від торговельних операцій банку розуміються «операційні доходи і витрати від операцій із купівлі-продажу різних фінансових інструментів». Таким чином, можна стверджувати, що всі інші доходи банку (крім процентного, комісійного та торговельного) з позиції оперативного контролінгу цілком справедливо можуть розглядатися у подальшому як іррелевантні через їх несистемність, неоднорідність та складність розкриття природи формування.

Основними недоліками, які ускладнюють застосування зазначеного методу в межах оперативного контролінгу процентного складника маржинального прибутку банку, є те, що цей метод:

– не дає змоги вирішувати питання, пов'язані з вирішенням проблем ліквідності та управління процентними ризиками; не дає змоги співвіднести конкретні результати діяльності з конкретними підрозділами банку, оцінити їх ефективність, а визначає лише загальну процентну маржу банку; не враховує фактор часу;

– не дає змогу виявити та формалізувати конкретне місце виникнення проблеми та вибрати відповідну адресну стимулюючу дію для усунення конкретної проблеми. Саме тому можна зробити висновок, що в чистому вигляді метод пулу не може бути застосований як метод управлінського обліку в межах оперативного контролінгу процентного складника маржинального доходу банку.

Наступним методом, який частково вирішує зазначені проблеми, є метод пошарового балансу. Він передбачає диференційоване фінансування різних за термінами видів активів за рахунок пасивів відповідної строковості. Використання цього методу наближає банк до золотого правила ліквідності, коли більш рухливі пасиви вкладаються у високоліквідні активи, а строкові активи фінансуються за рахунок строкових зобов'язань. Метод пошарового балансу є складнішим у застосуванні порівняно з методом пулу, оскільки вимагає збільшення аналітичного апарату банку, але на відміну від нього дає змогу управляти ризиками ліквідності, краще управляти рентабельністю завдяки покриттю вартості пасивів доходами за розміщеними активами.

Основними недоліками, які ускладнюють застосування зазначеного методу в межах оперативного контролінгу процентного складника маржинального прибутку банку, є те, що цей метод: не дає змоги співвіднести конкретні результати діяльності банку з конкретними підрозділами, оцінити їх ефективність; не враховує фактор часу; не дає змоги виявити та формалізувати конкретне місце виникнення проблеми та вибрати відповідну адресну стимулюючу дію для усунення конкретної проблеми.

Таким чином, можна побачити, що застосування цього методу дає змогу усунути тільки перший із визначених вище недоліків методу пулу. Звідси ми можемо зробити висновок, що в чистому вигляді метод пошарового балансу, як і метод пулу, не може бути застосований як метод управлінського обліку в межах оперативного контролінгу процентного складника маржинального доходу банку.

Ще одним із методів установлення ціни на фінансові інструменти є метод експертної оцінки, який полягає в адміністративному призначенні ціни вищим керівним органом або менеджментом банку, відповідальним за управління банківськими ресурсами (як правило, комітетом з управління активами й пасивами). Застосування цього методу економічно обґрунтовується й реалізується з урахуванням цілей підрозділів, що сприяють максимізації прибутку банку загалом. На нашу думку, основним недоліком, який ускладнює застосування зазначеного методу в межах оперативного контролінгу процентного складника маржинального прибутку банку, є такий: недоцільно застосовувати розрахований за допомогою встановлених таким чином цін маржинальний дохід як мотивацію менеджерів підрозділів унаслідок існування ймовірності того, що менеджери будуть прагнути спотворювати трансферні ціни. Під час прийняття управлінських рішень із питань матеріального стимулювання доцільно спиратися не тільки на показники маржі, розрахованої за допомогою економічно обґрунтованих цін, а й ураховувати показники, які розкривають становище банку на ринку відповідних продуктів, а також цілі розвитку й специфіку банку. Отже, можемо зробити висновок, що в чистому вигляді метод експертної оцінки також не може бути застосований як метод управлінського обліку в межах оперативного контролінгу процентного складника маржинального доходу банку.

Широкого розвитку набув метод покриття витрат, який передбачає встановлення трансферної ціни ресурсів виходячи з операційних витрат на залучення ресурсів плюс мінімально припустима маржа. Основними недоліками, які ускладнюють застосування зазначеного методу в межах оперативного контролінгу процентного складника маржинального прибутку банку, є те, що цей метод встановлення ціни стимулює будь-яке

залучення ресурсів без урахування потреб банку в певний момент часу; не стимулює залучення недорогих ресурсів, адже головним підрозділом оплачуються витрати всіх підрозділів. Можемо зробити висновок, що в чистому вигляді метод покриття витрат також не може бути застосований як метод управлінського обліку в межах оперативного контролінгу процентного складника маржинального доходу банку.

Для оцінки ефективності роботи окремих підрозділів банку та формалізації безпосереднього внеску кожного підрозділу банку можна використовувати метод ринкової процентної ставки. Згідно із цим методом, оцінювання ефективності роботи певного підрозділу банку полягає у порівнянні операцій із клієнтом з альтернативними операціями на фінансовому ринку, наприклад: порівняння ефективності залучення коштів здійснюється через порівняння фактичної ціни залучення коштів клієнта із середніми цінами на залучення коштів на фінансовому ринку; порівняння ефективності розміщення залучених коштів здійснюється через порівняння ціни розміщення коштів в активні операції клієнта із середніми цінами на розміщення ресурсів на фінансовому ринку тощо.

У цьому разі вважається, що казначейство має можливість залучати та розміщувати кошти за середніми цінами на ринку, а робота децентралізованих підрозділів полягає у поліпшенні цих показників. Основними недоліками, які ускладнюють застосування зазначеного методу в межах оперативного контролінгу процентного складника маржинального прибутку банку, є те, що цей метод: не дає змоги вирішувати питання, пов'язан із вирішенням проблем ліквідності та управління процентними ризиками; не враховує зміну вартості коштів у часі.

Отже, можна зробити висновок, що в чистому вигляді метод ринкової процентної ставки також не може бути застосований як метод управлінського обліку в межах оперативного контролінгу процентного складника маржинального доходу банку.

Враховуючи все вищезазначене, під час формування методичної бази оперативного контролінгу процентного складника маржинального доходу банку пропонуємо:

1) сформувати дворівневу структуру управлінського обліку процентного складника маржинального доходу банку:

– для операцій із терміном до одного року застосовувати простий ринково- орієнтований управлінський облік на базі методу ринкової процентної ставки;

– для операцій із термінами більше одного року застосовувати ринково- орієнтований управлінський облік з урахуванням фактора часу;

2) для врахування фактора часу в межах ринково-орієнтованого управлінського обліку для операцій, термін яких перевищує один рік, застосовувати механізм приведення грошових потоків.

Під час проведення оперативного контролінгу ризиків комісійного складника маржинального доходу банку центри відповідальності мають зосередитися на аналізі саме цих факторів. Важливо також зазначити, що комісійна діяльність значною мірою відрізняється від діяльності, пов'язаної із формуванням процентних доходів та витрат, що зумовлює недоцільність розгляду проблеми розподілу результатів від комісійної діяльності в межах взаємодії центрів відповідальності. Дані результати необхідно розглядати в межах підрозділів, які їх безпосередньо створюють.

Незважаючи на той факт, що питома вага результатів від торговельної діяльності банку в загальному доході банку не є такою значною, як від процентної та комісійної діяльності, їх вплив на загальну результативність банківського бізнесу залишається істотним.

Саме через незначну питому вагу у фінансових результатах діяльності банку в науковій літературі з питань банківської діяльності цьому джерелу доходів та витрат банку присвячено досить мало уваги. У межах торговельної діяльності банк може отримати різноманітні за своєю природою фінансові результати, проте найбільш вагомими та релевантними з погляду оперативного контролінгу торговельного складника маржинального доходу банку є результати від торгівлі валютою. Зауважимо, що центри відповідальності під час здійснення оперативного контролінгу торговельного складника маржинального доходу банку мають передусім звертати увагу на зміну обігу за грошовими валютами та очікуваннями валютних ринків. Такі зміни надають необхідну інформацію про очікування ринків та заходи щодо зміни цінової політики у цій сфері. Ефективність оперативного контролінгу буде визначатися через формування ефективної ціни та спреду, який дасть змогу максимізувати фінансової результати від торговельної діяльності.

Виходячи із вищезазначеного, можна зробити висновок, що методичні засади оперативного контролінгу маржинального доходу банку істотно відрізняються від засад загального оперативного контролінгу через складну природу банківських операцій та переплетіння різних видів діяльності й операцій під час створення окремих банківських послуг. Усе це істотно ускладнює проблему формування методичної бази оперативного контролінгу банку та висуває специфічні вимоги щодо ефективності роботи центрів відповідальності.

Однією з головних вимог формування ефективної системи оперативного контролінгу ризиків банку є формування високоякісної системи комунікацій центрів відповідальності з окремими підрозділами банку для обміну релевантної інформації та впровадження інноваційних методів оброблення та аналізу інформаційних потоків із метою моніторингу та підтримки процесу прийняття управлінських рішень.

Оперативний бюджет-контролінг у банку пропонується розглядати не лише з позиції центрів відповідальності банку, а й з погляду аналізу природи самих процесів та процесних зв'язків у банківській діяльності. Саме такий підхід надає можливість методичного забезпечення управління бюджетом, інформаційного моніторингу витрат банку, координації діяльності різних підрозділів, визначає доцільність витрат та формує підґрунтя для майбутніх бюджетів тощо.

Проблема бюджетування знайшла широке розкриття у роботах як закордонних, так і вітчизняних учених-економістів [5, с. 34]. Основна увага у цих роботах приділяється проблемам технології бюджетування, організації бюджетного процесу, автоматизації та інформатизації цього процесу.

Оперативний бюджет-контролінг у банку розглядається як система фінансового управління, призначена для оптимального розподілу ресурсів у часі. Бюджетування не обмежується лише діяльністю щодо формування планових витрат та моніторингу процесу їх виконання. Під час аналізу проблеми формування бюджетів слід ставити не просто завдання розподілу наявних ресурсів, а

завдання визначення оптимального потоку ресурсів для досягнення встановленої мети.

Таким чином, у межах оперативного бюджет-контролінгу в банку необхідно виходити не з позиції розпорядження наявними ресурсами, а розглядати бізнес-процеси з позиції формування необхідних ресурсних потоків, управління та використання яких призведе до досягнення кінцевої мети діяльності банку. У цьому разі акцент зміщується з проблеми аналізу та моніторингу минулих позицій на проблему планування шляхів досягнення майбутніх цілей.

У сучасній теорії контролінгу процес бюджетування розглядається як сукупність фінансового планування та делегування фінансової відповідальності, що є запорукою встановлення необхідного рівня свободи руху ресурсів та водночас гарантією зацікавленості всіх елементів системи компанії в досягненні загальної мети її функціонування. З оперативним бюджет-контролінгом у банку нерозривно пов'язаний також й оперативний аналіз відхилень. Так, під час аналізу виконання бюджету визначаються фактори, які вплинули на відхилення по його окремих статтях, що особливо важливо для встановлення «вузьких» місць у діяльності як окремих бізнес-підрозділів, так і банку загалом.

Бюджет повинен знаходитися під постійним контролем для максимального скорочення витрат, визначення неефективно діючих елементів системи, підвищення вмотивованості і, як наслідок, продуктивності праці працівників тощо. Під контроль підпадають як дохідна, так і витратна частини бюджетів.

Мистецтво управління бюджетом полягає у тому, щоб у разі недоотримання доходів здійснити не автоматичне скорочення одразу всіх витрат, а скорегувати лише їх релевантну частину, тобто саме ті витрати, які, з одного боку, найбільшою мірою піддаються регулюючому впливу, а з іншого боку – не призведуть до зниження потенційних можливостей банку щодо отримання доходів у майбутньому. За результатами контролю уточнюються планові параметри бюджету банку.

Кожний центр відповідальності має свою мету, зумовлену специфікою його діяльності. Разом із тим можна визначити загальну мету для центрів прибутку та витрат. Для перших вона полягає у досягненні максимального прибутку або встановленого рівня рентабельності, а для других – у зниженні витрат на одиницю послуги або на одного співробітника, або забезпеченні максимального обсягу послуг за заданого рівня витрат. Усе це можливо за правильного вибору моделі управління бюджетом, яка дає змогу здійснювати ефективний менеджмент фінансового результату банку. Цілі центрів відповідальності мають бути узгоджені із загальними цілями банку. При цьому для уникнення конфліктної ситуації в банку необхідно погодити інтереси різних підрозділів та працівників.

Підсумовуючи вищезазначене, слід зазначити, що саме бюджетування, орієнтоване на майбутнє через прогнозування ресурсних потоків, необхідних для досягнення встановленої мети, й має становити методичну основу формування оперативного контролінгу процесних витрат банку. Формування такої системи бюджетування є практично неможливим без добре налагодженої системи управлінської звітності та комунікацій у банку. Перевагами гармонізації системи управлінського обліку в банку слід уважати: усунення внутрішніх комунікаційних проблем; комплексність та підвищення прозорості системи обліку; ефективність й економію витрат у системі обліку; підвищення ефективності прийняття управлінських рішень; підвищення об'єктивності інформації; уніфікацію подачі інформації; підвищення відкритості та довіри з боку партнерів тощо.

Запровадження ефективної системи управлінського обліку дає змогу впорядкувати інформаційні потоки в банку та підвищити ефективність оперативного контролінгу. Проте, як ми розуміємо, впровадження будь-яких технологій у межах банку вимагає додаткових витрат, що може вплинути на кінцеві фінансові результати його функціонування, а покриття таких витрат можливе лише завдяки операційним фінансовим результатам (маржинальним доходам). Для вирішення проблеми аналізу процесних банківських витрат та їх оперативного контролінгу можуть бути з успіхом використані такі відомі методи, як функціонально-вартісний аналіз (ФВА), метод ABC (Activity Based Costing, Облік за видами діяльності).

Висновки. Сучасний контролінг у переважній більшості банків України носить досить поверхневий характер та не розцінюється як дієвий інструмент підвищення вартості бізнесу.

Основними факторами, що стримують темпи впровадження контролінгу в практику функціонування вітчизняних банків, є: низький рівень стандартизації та уніфікації операцій, відсутність системи мотивації персоналу, яка б забезпечувала прямий вплив KPI працівників на розмір їх заробітної плати, недосконаліть систем інформаційного забезпечення бізнес-процесів. До основних факторів, які потрібно враховувати під час формування теоретичних засад та практичних механізмів реалізації оперативного контролінгу в банках України, у роботі віднесено: особливості регулювання банківської діяльності, специфіку та традиції ведення банківського бізнесу, необхідність системного пов'язування системи оперативного контролінгу в банках з обов'язковими внутрішнім та зовнішнім контролем та аудитом, зміщення цільових орієнтирів системи оперативного контролінгу в банках країни, передусім на забезпечення стійкості банку в умовах системних ризиків.

Список використаних джерел:

1. Дякон Л.Л. Проблеми побудови системи контролінгу в банківських установах України. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 8. С. 107–111.
2. Желюк Т.П. Банківський контролінг як інструмент сталого розвитку фінансового сектору національної економіки. Інноваційна економіка. 2013. № 7. С. 220–224.
3. Максимова М.В. Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «контролінг» у банківській діяльності. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2015. Вип. 2(13). С. 39–47.
4. Манн Р., Майер Є. Контролинг для начинающих. Система управления прибылью: монография; пер. с нем. Ю.Г. Жукова; под ред. и с предисл. д-ра экон. наук В.Б. Ивашкевича; 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2004. 304 с.
5. Марич М.Г. Організація контролінгу ризиків у комерційних банках України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 11. С. 745–748.
6. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2001. № 5–6. Ст. 30. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.

7. Постанова правління НБУ «Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України» від 24.10.2011 № 373. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11.
8. Постанова правління НБУ «Про затвердження Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України» 18.06.2003 № 255. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0583-03.

Островская Н. С.
Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана

ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ КОНТРОЛИНГА РИСКОВ В БАНКАХ

Резюме
Автором приведены примеры формирования риск-менеджмента банковских рисков и их потребность в украинских коммерческих банках, которые на современном этапе развития требуют значительных инноваций. Контроллинг в банке представляет собой функциональную систему планирования, контроля и анализа отклонений, координации, внутреннего консалтинга и общего информационного обеспечения руководства банка. Основной целью контроллинга является ориентация управленческого процесса на достижение целей банка.
Ключевые слова: контроллинг рисков, банковская сфера, банковский менеджмент, управление рисками, риск-менеджмент, коммерческие банки, минимизация риска.

Ostrovskaya N. S.
Kyiv National Economic University Vadim Getman

THE STAGES OF INTRODUCTION OF CONTROLLING RISKS IN BANKS

Summary
The author gave us some examples of formation of banking risks risk management and their need in Ukrainian commercial banks which, at the present stage of development, are in dare need of innovations.
Bank controlling is a functional system of planning, controlling and analyzing rejections, coordination, internal consulting and general information management of the bank. The main aim of controlling is orientation of management process for achievement of the goals of the bank.
Key words: risks controlling, banking, bank management, investment polic, risk management, commercial banks, financial risk.

УДК 336.143

Пасічний М. Д.
Київський національний торговельно-економічний університет

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено визначенню інституційних особливостей становлення вітчизняної системи оподаткування. Здійснено аналіз розвитку інституційного середовища податкової політики в українських губерніях у середині XIX – початку XX ст. Досліджено еволюцію трансформації податкових відносин у радянський період та їх вплив на формування основних засад державної фіскальної політики на початковому етапі незалежності. Доведено, що форма власності на засоби виробництва відіграє значну роль під час установлення рівня і структури оподаткування. Практика взаємодії інститутів податкового регулювання економічного розвитку в ретроспективі накладає низку обмежень стосовно використання прогресивної шкали оподаткування і проведення фіскальної децентралізації. Під час розроблення податкової політики доцільним є прогностичне оцінювання впливу комплексу інституційних та макроекономічних факторів на ефективність її фіскальної і регулюючої функцій. Обґрунтовано необхідність підвищення адаптивності вітчизняної податкової політики.
Ключові слова: фіскальна політика, податки, оподаткування, податкова система, податкові органи, інститути.

Постановка проблеми. Вітчизняна система оподаткування постійно еволюціонувала та вдосконалювалася, адаптуючись до макроекономічних умов і соціальної моделі на кожному етапі суспільного розвитку. Зважаючи на те, що Україна здобула незалежність у 1991 р. та розпочала формування власної податкової системи із новою структурою, елементами оподаткування, інструментами обмеження фіскальної політики, слід ураховувати, що історичні особливості розвитку податкових відносин є важливим інституційним фактором її становлення. Дійсно, доволі часто оновлюється законодавча база, яка регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків, трансформується фіскальна архітектоніка, проте звичаї, традиції, основні форми і принципи оподаткування є майже незмінними протягом кількох століть. Урахування дії неформальних інститутів на розвиток сучасних податкових відносин, оцінювання можливостей їх поліпшення сприятимуть зростанню фіскальної ефективності та регулюючого потенціалу податкової системи.

© Пасічний М. Д., 2018

Зазначене зумовлює доцільність вивчення ретроспективного аналізу розвитку вітчизняної системи оподаткування із середини XIX ст., коли розпочалося публічне представлення інформації про державний розпис доходів і видатків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інституційні аспекти та методологію формування податкової політики висвітлено у працях А. Афонсо, З. Варналія, Ю. Іванова, Т. Кощук, А. Крисоватого, В. Мельника, Г. П'ятаченка, А. Соколовської, В. Танзі, Д. Фурсері, І. Чугунова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас недостатньо дослідженими є питання впливу неформальних інституціональних практик на фіскальний і регулюючий потенціал податкової системи. Важливим є проведення наукового пошуку у сфері визначення особливостей становлення і розвитку вітчизняної системи оподаткування, що дасть можливість забезпечити формування необхідних умов для подальших системних змін податкової політики та підвищити інституційну спроможність фіскальних органів.

Мета статті полягає у визначенні інституційних особливостей становлення системи оподаткування в Україні, враховуючи трансформацію моделі економічного розвитку та розвиток фіскальних взаємовідносин між економічними агентами і державними інституціями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під територіальним визначенням України в імперіалістичну добу розуміється вісім губерній: Волинська, Подільська, Київська, Полтавська, Харківська, Чернігівська, Катеринославська, Херсонська [1, с. 115]. Дохідна частина звичайного бюджету губерній формувалася за рахунок податкових надходжень, державного мита, урядових регалій, доходів від казенного майна та капіталів, інших надходжень. Частка податкових надходжень у загальній структурі доходів бюджету коливалася від найменшого значення 40,7% у 1905 р. до максимального – 85,3% у 1875 р. Варто відзначити тенденцію поступового зниження цього показника з 1880-х років, що значною мірою зумовлено структурними змінами в податковій політиці держави. У сфері прямого оподаткування відбулося поетапне зменшення ставок подушної податі, його скасування та заміна оброчної податі на викупні платежі у 1887 р. З 1890-х років розпочато реформування системи непрямого оподаткування за ініціативи міністра фінансів С. Вітте, як експеримент запроваджено державну винну монополію, поетапно сфера його дії розширювалася, а з 1906 р. була розповсюджена на всій території. Доходи від казенної винної операції зараховувалися до бюджету у вигляді урядових регалій, які, відповідно, замінювали систему акцизного оподаткування спирту.

Структура дохідної частини бюджету губерній значно залежала від географічного розташування, наявності природних ресурсів, розміщення підприємств добувної, переробної, легкої промисловості, інфраструктури тощо. Наприклад, частка податків у структурі дохідної частини бюджету Київської губернії в 1913 р. становила 74,8%, Херсонської – 72,9% проти 47,3% у бюджетах Подільської та 48,7% Катеринославської губерній. Реформування специфічних акцизів зумовило значні зміни структури бюджетних надходжень. Уже з 1905 р. найбільшу частку в загальній структурі дохідної частини звичайного бюджету становили урядові регалії – 45,2%, а частка податкових надходжень у доходах бюджету України становила 40,7% (табл. 1). Аналіз структури податкових надходжень до бюджету українських губерній свідчить про значне переважання у системі оподаткування непрямих податків із високою часткою акцизів та мит, що певною мірою було зумовлено низьким рівнем доходів населення, простотою збирання непрямих податків, диспропорціями податкового навантаження за окремими категоріями населення, історичними особливостями розвитку економіки.

Таблиця 1

Питома вага податків у структурі доходів звичайного бюджету губерній, %

Губернія	1900	1905	1910	1913
Волинська	51,3	16,9	25,7	26,1
Подільська	47,3	12,2	17,2	17,0
Київська	74,8	62,3	70,3	68,2
Полтавська	54,2	17,5	27,0	31,0
Харківська	59,5	36,8	42,8	48,5
Чернігівська	49,1	17,8	26,8	23,6
Катеринославська	48,7	9,0	12,8	13,3
Херсонська	72,9	56,4	52,5	52,4
Разом по Україні	63,5	40,7	46,7	46,4

Джерело: розраховано за даними касових звітів Міністерства фінансів Російської імперії за відповідні роки

Наприкінці XIX – початку XX ст. ґуральництво було однією з найбільш потужних галузей промисловості, на території українських губерній знаходилася значна частина заводів із переробки тютюну, близько 70% від загальної кількості цукрових заводів Російської імперії, розвинута соляна промисловість. У 1913 р. частка непрямих податків у загальній структурі податкових надходжень становила 82,6%, у тому числі відповідний показник для акцизу цукрового – 52,8%, мита – 18,1%, акцизу з тютюну – 6,0%, зборів із пітей – 2,7%. Частка ж прямих податків у податкових надходженнях становила 17,4%, у тому числі державного промислового податку – 10,2%, податку на землю та нерухомість – 5%, зборів із доходів та капіталів – 2,2% [2].

Найбільше значення частки непрямих податків у структурі податкових надходжень зафіксовано в Київській губернії – 90,8%, найменше – у Катеринославській – 29,6%. Частка цукрового акцизу – найбільш значимого непрямого податку – у структурі податків коливалася від 0% у Катеринославській до 84,3% у Київській губернії. Надходження зазначеного податку були найвищими з-поміж інших податків також для бюджетів Харківської та Подільської губерній.

Ураховуючи територіальне розташування, значні надходження мита в загальній структурі податкових надходжень зафіксовано для Херсонської – 66,7 %(у межах якої було зосереджено найбільші порти Чорного моря), Волинської (яка межувала з Австрією) – 54,9%, а також для Катеринославської губернії – 12,8% (яка мала вихід до Азовського моря). Проте для бюджетів Чернігівської, Київської та Полтавської губерній обсяги надходжень мита були дуже незначними та не перевищували 0,6% від загального обсягу зібраних податків. Ключовим складником українського експорту були продукти сільського господарства та сировинні ресурси, а не продукти, готові до споживання, до того ж із боку Росії велася дискримінаційна політика стосовно тарифної системи та торгових договорів на залізниці. Діюча на той час

система тарифів сприяла вивезенню українського зерна за кордон через порти на Балтійському морі, а вітчизняні порти знаходилися у невигідному становищі. Третім за обсягами надходжень непрямих податків був акциз із тютюну, частка якого в структурі податкових надходжень значно коливалася від найменшого значення 1,5% у Чернігівській до 49,9% у Полтавській губернії.

Справляння прямих податків характеризувалося недостатнім рівнем розвитку порівняно з розвинутими країнами. Відповідно до «Положення про збори за право торгівлі та інших промислів» від 9 лютого 1865 р., залишалася обов'язкова вимога для підприємців щорічно сплачувати збори за купецькі та промислові свідоцтва, а також білетний збір. Ставки цих зборів встановлювалися з урахуванням кількості працівників та технологічного оснащення виробництва, однак не враховували обсяг промислового виробництва та показника одержуваних підприємством доходів, що не відповідало достатньою мірою принципам рівності та справедливості оподаткування. Тому з урахуванням недоліків цієї податкової політики було вдосконалено механізм оподаткування підприємств, чисельність працівників яких не перевищувала 16 осіб: здійснено диференціацію на три категорії, у тому числі підприємства з чисельністю 2–4 особи, 5–9 осіб та 10–16 осіб відповідно. Також із 1885 р. запроваджено тривідсотковий збір із чистого прибутку акціонерних товариств та інших підприємств за минулий операційний рік [3, с. 89].

З 1 липня 1863 р. введено податок на нерухоме майно. Податковою базою виступали всі об'єкти нерухомого майна за винятком майна, що утримувалося за рахунок державного казначейства, а також майна, яке належало земствам, містам, духовним відомствам, науковим товариствам та благодійним організаціям у частині майна, що не приносило даним відомствам та установам доходу. Під час установлення ставок цього податку враховувалася чисельність населення міста, а також його промислове значення. Найвищі ставки податку на нерухоме майно діяли в Одесі та становили одну третину відсотка від міської оцінки вартості нерухомості на рік. У результаті трансформації державного земського збору в 1875 р. було запроваджено державний поземельний податок. Об'єктами оподаткування виступали земля сільськогосподарського призначення та лісові насадження за винятком земель, що знаходилися у державній власності. Ставка цього податку різнилася залежно від губерній та областей. Максимальна ставка перевищувала мінімальну більше ніж у 50 разів.

Із кінця XIX ст. Міністерство фінансів розробляло проект нормативно-правового акта щодо запровадження та адміністрування податку на доходи населення з прогресивною шкалою оподаткування для збільшення обсягів дохідної частини бюджету та забезпечення принципу соціально-економічної справедливості. Однак відсутність дієвих механізмів визначення достовірних обсягів одержуваних доходів та лобіювання інтересів заможних верств суспільства у вищих органах державної влади зумовили відхилення цього законопроекту. З 1894 р. запроваджено квартирний податок як певна похідна від податку на доходи. Податок справлявся з осіб, які займали власні та орендовані квартири для проживання, а також квартири, що надавалися у користування безкоштовно. Ставка податку встановлювалася залежно від вартості орендної плати за житло, при цьому було визначено мінімальну вартість оренди, податок з якої не сплачувався. В українських містах Києві, Одесі, Харкові ставка податку коливалася у межах 1,7–10% від вартості оренди житла, що, своєю чергою, становило 3,5–450 крб. податку на рік.

За умов соціалістичного устрою роль державного бюджету як інструменту управління економікою зумовлювалася загальною плановістю економічних взаємозв'язків, а також розподільчою функцією. Це давало можливість використовувати бюджет як економічний важіль впливу на обсяги та структуру суспільного виробництва. Фінансовий план був тісно взаємопов'язаний із державним планом економічного та соціального розвитку, що передбачало формування бюджетних показників з урахуванням завдань народногосподарського плану. Під час розроблення та реалізації державного бюджету відбувалося коригування певних завдань плану соціально-економічного розвитку республіки з урахуванням наявних фінансових можливостей [4].

Слід зауважити, що важкий економічний стан на початку 1920-х років минулого століття зумовив значні проблеми з виконанням доходної частини бюджету. У 1921 р. питома вага податкових надходжень у доходах державного бюджету становила 8%, найважливішим джерелом бюджетних доходів виступала грошова емісія. Період Громадянської війни, а згодом політика воєнного комунізму суттєво вплинули на зниження економічного потенціалу держави. Крім того, націоналізація підприємств та тотальний контроль держави у сфері власності засобів виробництва позначилися на доволі низькому ваговому показнику податкових надходжень у формуванні бюджету. Разом із тим із переходом до нової економічної політики роль податкових надходжень почала поступово зростати.

Вагоме значення у розбудові фінансової системи країни належить податковій реформі 1930–1932 рр., яка суттєво змінила структуру бюджетних доходів. Необхідність композиційних перетворень бюджетно-податкової політики зумовлювалася значною кількістю платежів та зборів до бюджету, складністю їх адміністрування, певними недоліками державного планування, що впливало на результативність фіскальної політики. 2 вересня 1930 р. було запроваджено податок з обороту, який включив у собі 54 податкових платежі та відрахування з прибутку підприємств і організацій, які об'єднали у себе сім платежів. Водночас податкова реформа продовжила політику обмеження доходів приватного сектору: так, ставка подоходного податку з нетрудових доходів була підвищена до 86,5%, запроваджувався податок на надприбутки та збір на потреби культурного та житлового будівництва [4].

Слід зазначити, що за всю історію становлення та розвитку бюджетної системи Радянського Союзу використання податків як інструменту фінансового регулювання соціально-економічного розвитку мало доволі неоднозначний характер. На початковому етапі становлення податки були інструментом обмеження та витіснення капіталістичних форм власності. Встановлювалися додаткові податки та збори до так званих «куркульських» господарств, натомість по відношенню до колгоспів податкова політика була спрямована на зниження, а також на подальшу відміну сільськогосподарського податку. Запроваджено прогресивну шкалу оподаткування подоходного податку з максимальною ставкою 54,6%, збори по самообкладанню приватних господарств. Податкове регулювання, яке здій-

снювалося шляхом диференціації ставок податків для суб'єктів оподаткування та видів господарської діяльності, чинило значний вплив на діяльність сільськогосподарських колективів та визначало їх подальшу форму власності. Таким чином, держава здійснювала пряме планове регулювання економіки, визначала спрямованість діяльності господарств. Використовуючи механізм податкового регулювання, надавалися преференції соціалістичним підприємствам порівняно з приватними, підвищувався рівень рентабельності соціалістичних підприємств, здійснювався відповідний вплив на швидкість обігу грошових та матеріальних ресурсів, зниження собівартості продукції. Крім того, встановлення економічних обмежень було викликане багатоукладністю національної економіки, потребою зміни структури виробництва, необхідністю проведення індустріалізації. Пізніше податки трансформувалися у потужний інструмент забезпечення стабільних надходжень до державного бюджету, стали своєрідною формою перерозподілу національного багатства та заощаджень з урахуванням суспільних інтересів.

Отже, податки були значимим складником системи формування бюджетних доходів. Структура податкових надходжень за період 1940–1989 рр. наведена в табл. 2.

Упродовж аналізованого періоду питома вага податкових надходжень у доходній частині державного бюджету коливалася у межах від 30,8% у 1970 р. до 62,2% у 1950 р. Необхідно відзначити тенденцію поступового зниження значення цього показника в період 1950–1970 рр., потім поступове зростання та стабілізацію на рівні понад 40%. Загалом за наведений період середньозважене значення показника питомої ваги податків у доходах державного бюджету становить 40,31%. Важливе місце в системі формування доходів державного бюджету республіки належало податку з обороту. Надходження цього податку залежали від виконання плану реалізації продукції, який виступав одним із найстабільніших факторів у командно-адміністративній моделі економіки. Зазначене давало змогу з високим рівнем обґрунтованості планувати та прогнозувати обсяг надходжень податку з обороту та забезпечувати достатній рівень стійкості виконання видаткової частини бюджету. Показник частки надходжень податку з обороту у доходній частині державного бюджету республіки знаходився у межах від 18,6% у 1970 р. до 38,3% у 1985 р.

Значну питому вагу у загальних доходах бюджету становили надходження від податків із населення. За наведений період зазначений показник коливався у межах від 7,5% у 1965 р. до 18,9% у 1940 р. Варто звернути увагу на суттєве зменшення значень даного показника починаючи з 1955 р., у тому числі за рахунок зниження питомої ваги сільськогосподарського податку в доходах бюджету, що пов'язано із прийняттям у 1953 р. змін до законодавства, які регулювали правовідносини у сфері справляння цього податку. Замість оподаткування доходу від усіх джерел сільськогосподарського виробництва було введено податок за твердими ставками, з однієї сотої гектара присадибної землі колгоспного двору. Крім того, поступово було запроваджено перелік пільг щодо сплати сільськогосподарського податку для окремих категорій населення (інвалідів, сімей військовослужбовців), що вплинуло на зменшення частки цього податку в бюджетних доходах. Якщо в 1940 р. цей показник становив 5,6%, то в 1989 р. – 0,1%. Доцільно зазначити, що відрахування від подоходного податку з населення зараховувалися у розмірі 50% до республіканського бюджету, а решта 50% – до союзного. Можна відзначити тенденцію поступового зниження значень показника частки податку на холостяків у доходах державного бюджету. Якщо в 1950 р. цей показник становив 3,9%, то в 1989 р. – лише 0,5%, що також вплинуло на зменшення показника частки місцевих податків у бюджетних доходах.

Питома вага доходів від подоходного податку з підприємств та організацій у загальній структурі державного бюджету УРСР поступово зменшувалася з 6,9% у 1940 р. до 1,9% у 1989 р. Значення частки місцевих податків та зборів у бюджетних доходах зростало з 2,7% у 1940 р. до 7,6% у 1950 р., а згодом поступово знижувалося до 0,9% у 1989 р.

Доходна частина місцевих бюджетів формувалася переважно за рахунок відрахувань від загальнодержавних податків та доходів, у тому числі податку з обороту, подоходного податку з населення та колгоспів, податку на холостяків, лісового доходу, сільськогосподарського податку, державного мита. Питома вага відрахувань із загальнодержавних податків у структурі доходної частини місцевих бюджетів УРСР за період 1940–1990 рр. коливалася у межах 44,9–65,8%. Передача частини відрахувань із загальнодержавних податків та доходів сприяла підвищенню рівня зацікавленості місцевих органів виконавчої влади у виконанні державного бюджету СРСР. Важливим та необхідним було забезпечення відповідних умов для розбудови місцевого господарства, адже вагомими складниками доходів місцевих бюджетів виступали доходи від підприємств та організацій місцевого підпорядкування, платежі з прибутку підприємств, місцеві податки та збори.

Таблиця 2

Динаміка частки податків у структурі доходної частини державного бюджету УРСР за період 1940–1989 рр., %

	1940	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1989
Податок з обороту	18,8	32,2	25,5	19,6	22,2	18,6	29,7	32,7	38,3	30,9
Подоходний податок із підприємств та організацій	6,9	4,0	5,1	5,9	4,3	2,2	1,6	1,4	1,6	1,9
Податки з населення, у тому числі:	18,9	18,4	7,9	7,7	7,5	8,7	8,8	8,4	7,7	8,6
подоходний податок	8,2	9,4	4,3	4,8	5,4	6,9	7,5	7,3	6,9	7,1
сільськогосподарський податок	5,6	5,1	1,8	1,6	1,1	0,8	0,5	0,3	0,2	0,1
податок на холостяків	–	3,9	1,8	1,3	1,0	1,0	0,8	0,8	0,6	0,5
Місцеві податки та збори	2,7	7,6	5,4	1,8	1,6	1,3	1,1	1,0	0,9	0,9
Всього податків	47,3	62,2	43,9	35,0	35,6	30,8	41,2	43,5	48,5	42,3

Джерело: розраховано за даними Міністерства фінансів СРСР за відповідні роки

У період 1942–1980 рр. до місцевих податків та зборів належали податок із будов, земельна рента, збір із власників транспортних засобів, разовий збір на колгоспних ринках. Із 1981 р. було встановлено три загальносоюзні місцеві податки: податок із власників будов, земельний податок та податок із власників транспортних засобів. Згідно з положеннями даного нормативно-правового акту, союзні республіки отримали відповідні повноваження щодо запровадження місцевих зборів із громадян за надані послуги, пов'язані з організацією туризму, відпочинку та екскурсій, рибальства та мисливства, а також інші види послуг. Із 1983 р. було запроваджено курортний збір. Зазначене сприяло зростанню цього виду надходжень до місцевих бюджетів [5].

Поступальний перехід до ринкових форм господарювання позначився на модернізації підходу до розроблення державної податкової політики, імплементації зарубіжного досвіду у сфері справляння податків. Водночас адаптація механізму адміністрування податків без належного оцінювання стану вітчизняної моделі економічного розвитку призвела до появи певних інституційних суперечностей функціонування системи податкового регулювання. Зокрема, декларований принцип соціальної справедливості оподаткування обґрунтовував доцільність застосування диференційованого і прогресивного оподаткування громадян, які отримують високі та надвисокі доходи. Водночас реальний рівень доходів населення був невисоким та з 1991 р. розпочалося його суттєве зниження до початку 2000-х років. Під високим рівнем доходів можна було розуміти доходи нечисельного прошарку індивідуальних підприємців, який лише зароджувався на теренах нашої країни в контексті переходу до ринку та відновлення інституту приватної власності. Таким чином, держава в обхід декларованого принципу стимулювання підприємницької діяльності та інвестиційної активності, навпаки, заклала підвалини стримування розвитку сектору самозайнятих осіб і малих підприємців. Відсутність суспільного консенсусу в питанні прогресивності оподаткування доходів у довгостроковій ретроспективі накладала інституційні обмеження щодо використання даного податкового інструменту.

Диференціація системи оподаткування доходів населення з широким діапазоном прогресії у межах 10–50% обсягу сукупного доходу мала забезпечити дію принципу соціальної справедливості та зниженню нерівності доходів населення. Однак відсутність прогностичної оцінки щодо можливостей та переваг використання даного інструменту, враховуючи конвергенцію інституційних та макроекономічних факторів, позначилася на низькій фіскальній ефективності прогресії. З 1 січня 2004 р. встановлено пропорційну шкалу оподаткування на рівні 15% із перехідним періодом ставки 13%. Варто наголосити, що в процесі розвитку податкової системи, у тому числі і з прийняттям кодексу, неодноразово на порядку денному стояло питання повернення до диференціації оподаткування доходів населення з огляду на доцільність урахування принципу соціальної справедливості. Спираючись на ретроспективний досвід, крок прогресії був малозначимим, а з 2016 р. знову повернулися до застосування єдиної ставки податку. Ґрунтуючись на результатах емпіричного аналізу, прогресивна шкала оподаткування має вищу результативність порівняно з пропорційною за умови досягнення показника ВВП на душу населення з урахуванням паритету купівельної спроможності понад 16 тис. доларів США, тому за нинішніх умов застосування пропорційної шкали є цілком виправданим.

Здобуття Україною незалежності поставило нові завдання перед державними інституціями щодо формування податкової політики, що потребувало прийняття законодавчої бази у сфері справляння податків і створення системи фіскальних органів, визначення характеру їх взаємодії з іншими органами влади, насамперед у питанні розроблення і виконання бюджету [6]. Глибинна і перманентна трансформація інституційних засад податкової системи на початковому етапі свого становлення характеризувалася розпорошенням повноважень щодо прийняття законодавчих актів, які врегульовують податкові правовідносини між законодавчою та виконавчою гілками влади, інститутом президентства. Парламент ухвалював закони України, у 1992–1993 рр. Кабінету Міністрів України делеговано повноваження щодо законодавчого регулювання оподаткування шляхом випуску декретів, а президент України був наділений правом випуску указів. Відсутність єдиного центру відповідальності та процедури ухвалення рішень у сфері встановлення податків і зборів, визначення їх основних елементів не сприяли забезпеченню послідовності розроблення заходів податкової політики, їх взаємоузгодженої реалізації та ускладнювало адміністрування. Крім того, посилювалися ризики прояву прихованого лобізму під час прийняття рішень відповідними державними інституціями.

Для здійснення гармонізації податкового законодавства з країнами з ринковою економікою розпочато перегляд переліку податків і зборів у частині розширення їх кількості та запровадження системних змін їх структури. Замість податку з обороту введено податок на додану вартість, який було визначено як частину новоствореної вартості на кожному етапі виробництва товарів, виконання робіт, надання послуг, що надходить до бюджету після їх реалізації. Слід зазначити, що об'єктом оподаткування виступили обороти з реалізації на території держави товарів вітчизняного виробництва, а також виконаних робіт та наданих послуг. Установлювалася диференційована ставка податку – 28% як основної та 22% – для обороту з реалізації товарів, на які поширювалася дія державного регулювання цін. Поступово було розширено об'єкт оподаткування у частині імпортних товарів, інституційно визначено особливості його адміністрування та знижено ставку до 20%. Разом із тим, невиконання індикативних планових показників виконання дохідної частини Державного бюджету України за І квартал 1993 р. актуалізувало потребу повернення ставки податку до рівня 28%, відповідна зміна була внесена 15 травня, через два роки, з 31.05.1995, ставку податку зменшено до 20%.

Важливим прогресивним нововведенням стало використання кредитного методу обчислення зобов'язань податку. Здійснено перехід від касового методу визначення дати податкових зобов'язань до гібридного, що передбачає визначення згаданої дати за подією, що сталася раніше, – зарахування коштів від покупця на банківський рахунок платника податку в оплату товарів (робіт, послуг) або відвантаження товарів, а для робіт (послуг) – дати оформлення документа, що засвідчує факт їх виконання. Уніфіковано методику розрахунку податкових зобов'язань для платників із диферентним профілем економічної діяльності так, як

наслідок, спрощено форму звітності, що сприяло поліпшенню якісного рівня адміністрування ПДВ [7, с. 274–276]. Уперше у вітчизняній практиці визначено сутність і порядок бюджетного відшкодування податку, що повністю відповідає найкращим традиціям його адміністрування у розвинутих країнах світу. Разом із тим недосконале інституційне поле, платіжна криза вплинули на зростання випадків неправомірного відшкодування податку з бюджету. До того ж суттєво зросла кількість податкових пільг, яка диференціювала податкове навантаження в окремих галузях економіки та знизила фіскальну ефективність ПДВ у цілому.

Подальший розвиток бюджетно-податкових відносин характеризується низкою прогресивних змін у сфері адміністрування податку: запровадженням механізму автоматичного відшкодування, тотальним скасуванням податкових пільг, поліпшенням якісного рівня взаємодії платників і фіскальних органів, оновленням критеріїв і організаційної процедури реєстрації платників податку, розширенням бази оподаткування, що забезпечило зростання співвідношення надходжень даного податку до ВВП із 5,6% у 2001–2005 рр. до 9,8% у 2013–2017 рр. Разом із тим доводиться констатувати, що вдосконалення механізму справляння ПДВ до прийнятного рівня зайняло понад два десятиліття у зв'язку з недостатнім рівнем розвитку інституційного середовища податкової політики та економіки.

Структурні перетворення системи фінансових взаємовідносин економічних агентів із державою як суспільним інститутом актуалізували необхідність розроблення підходів до оподаткування доходів (прибутку) підприємств. У 1991 р. оподатковувався прибуток підприємств, водночас із 1992 р. змінено базу оподаткування на валовий дохід, причому було суттєво диференційовано ставки податку залежно від виду економічної діяльності. Галопуюча інфляція у 1991 р. яка згодом переросла у гіперінфляцію, відчутне падіння реального ВВП виступили головними аргументами на користь оподаткування валового доходу. У 1993 р. повернулися до практики оподаткування валового прибутку. Основна ставка податку була закріплена на рівні 30%. Однак у зв'язку з невиконанням планових показників бюджетних надходжень протягом I кварталу 1993 р. було прийнято рішення тимчасово повернутися до оподаткування валового доходу [6]. З 1 січня 1995 р. відновлено дію механізму справляння податку на прибуток підприємств. Із 1997 р. імплементовано нову методологію визначення податкової бази, що сприяло зниженню рівня податкового навантаження, натомість ставка податку була знижена до 25% лише з 2004 р.

Із прийняттям Податкового кодексу [8] відбулося декларування поетапного зниження ставки податку з 25% до 16% у 2014 р., однак повною мірою реалізувати планову ініціативу не вдалося, у тому числі через несприятливу макроекономічну ситуацію. Внаслідок чергового вдосконалення податкового законодавства основна ставка податку встановлена на рівні 18%. Інституційними новелами адміністрування є гармонізація бухгалтерського та податкового обліку щодо визначення об'єкту оподаткування з можливістю коригування на податкові різниці (для платників із річним доходом понад 20 млн. грн.), що надало можливість зменшити трансакційні витрати платників. Важливим аспектом є скасування податкових пільг, що за умов низького рівня їх ефективності є виправданим заходом державної політики. За сучасних умов постає дилема щодо перспектив функціонування цього податку в Україні. Одна частина експертного середовища обґрунтовує доцільність уведення податку на виведений капітал [9; 10], низка науковців підтримує ініціативу щодо запровадження інвестиційної податкової знижки, цільових пільг [11–13].

Указом Президента України від 03.07.1998 № 727/98 створено інститут спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності, що мало позитивний ефект на процеси розвитку малого підприємництва та рівень ділової активності у цілому. Простота адміністрування податків, їх об'єднання знизило витрати часу платників на заповнення декларацій і сплату податків, сприяло збільшенню податкових надходжень, певній детінізації діяльності економічних агентів. Разом із тим у період 1998–2010 рр. фіксована ставка податку для категорії фізичних осіб – підприємців не переглядалася (навіть не здійснювалася індексація на показник інфляції), що створило диспропорції податкового навантаження у розрізі категорій платників та посилило ризики мінімізації податкових платежів. Реалізація заходів компенсаторної політики передбачала перегляд критеріїв функціонування спрощеної системи оподаткування, ув'язки податкових ставок для категорії фізичних осіб з основними мінімальними стандартами і гарантіями, що збільшило фіскальну значимість єдиного податку. Проте невирішеними залишаються питання ведення обліку доходів суб'єктів господарювання через реєстратори розрахункових операцій, що є основою для визначення достовірності даних податкової і фінансової звітності, особливо за умов заохочувальної дії неформальної практики заниження податкових зобов'язань. Існування спрощеної системи має низку переваг і недоліків, на які державним органам влади вказують із боку міжнародних фінансових організацій. Викривлення податкового навантаження всередині країни посилює ризики ухилення від сплати податків, знижує довіру платників до держави як інституту, що створює фундаментальні перешкоди для фінансової і соціальної стабільності. Недостатній рівень виваженості управлінських рішень та адаптивності податкового регулювання у цій сфері заклали інституційну пастку, яка полягає у відсутності консенсусу щодо фіскальної доцільності використання спрощеної системи оподаткування у нинішньому вигляді та супротиві економічних агентів щодо посилення податкового контролю чи збільшення податкового навантаження.

Еволюційний розвиток оподаткування здійснювався за умов бюджетної централізації протягом імперіалістичного та радянського періодів історії. Профіцит бюджету українських губерній спрямовувався на фінансування інфраструктурних проектів, а також соціально-культурних програм російських губерній, насамперед Петербурзької. Централізований підхід до формування і розподілу бюджетних ресурсів домінував під час формування союзного та республіканських бюджетів. Багаторічний емпіричний досвід цієї неформальної інституційної практики мав відчутний вплив на розроблення основних засад бюджетно-податкової політики України. Значна диференціація економічного розвитку та податкової бази в регіональному розрізі, викликана особливостями галузевої структури економіки і географічного розміщення засобів виробництва, накладає інституційні обмеження щодо проведення фіскальної

децентралізації. Адміністративно-територіальний устрій держави не зазнав відчутних змін із моменту незалежності, що також ускладнювало проведення системних перетворень механізму податкового регулювання міжбюджетних відносин. Відсутність досвіду адміністрування майнових податків, які в розвинутих країнах мають статус місцевих і забезпечують левову частку бюджетних надходжень територіальних громад, також відобразилася на взаємозв'язку складників фіскальної архітектоніки.

Становлення та подальший розвиток системи фіскальних органів супроводжувалися перманентним переглядом її структури, інституційним визначенням статусу, засад взаємодії і координації з іншими органами державного фінансового менеджменту у сфері прогнозування, планування і виконання бюджету [14]. Початковий етап становлення характеризувався створенням базової мережі фіскальних інституцій, у подальшому відбулося суттєве розширення повноважень, прав та функцій податкових і митних органів, запровадження новітніх практик адміністрування. Оптимізація системи управління державними фінансами зумовила необхідність інституційної модернізації податкової і митної служб, їх реорганізацію в єдиний орган виконавчої влади задля підвищення ефективності виконання іманентних функцій та повноважень. За сучасних умов продовжується фахова науково-практична дискусія стосовно основних функцій і завдань системи фіскальних інститутів. Важливим і актуальним питанням залишається закріплення функції законодавчої ініціативи. Скажімо, якщо раніше очільник фіскальної служби мав такі повноваження, то нині зміни в законодавство, що регулюють правовідносини у сфері справляння податків і зборів, можуть вноситися лише на розгляд міністра фінансів. По-друге, ґрунтовні обговорення з полярними позиціями точаться у контексті наявної тенденції зниження ролі безпекової функції митних органів і посилення акцентів фіскальної у результаті недотримання паритету за об'єднання податкових і митних органів у єдину інституцію. На нашу думку, нинішня конфігурація системи фіскальних органів не потребує перегляду, а фокус державної податкової політики має бути сконцентрований на питаннях підвищення інституційної спроможності державної фіскальної служби.

Висновки. Економічна парадигма командно-адміністративної системи внесла суттєві корективи у підходи до розроблення доходної частини бюджету, частка податкових надходжень не перевищувала половини обсягу її структури. Тотальне превалювання державної форми власності позначилося на заміні сукупності прямих податків, що сплачуються суб'єктами господарювання, на платежі державних підприємств. Домінантна роль непрямого оподаткування у період імперської (понад 80% у загальній структурі податкових надходжень) та радянської (понад 70%) доби зумовлена недостатнім розвитком інституту приватної власності, невисоким рівнем доходів населення, перевагами адміністрування непрямих податків порівняно з прямими та структурними особливостями вітчизняної економіки. Тенденція до поступового зниження питомої ваги непрямих податків спостерігається за умов незалежності, однак швидкої субституції структури оподаткування не відбувається.

Недосягнення суспільного компромісу в питаннях установлення прогресивної шкали оподаткування доходів населення накладає інституційне обмеження стосовно використання цього інструменту податкового регулювання за сучасних умов. Непослідовність податкової політики в контексті запровадження та скасування прогресивної шкали оподаткування податком на доходи фізичних осіб не сприяє загальній ефективності оподаткування. Майнове оподаткування є достатньо важливим джерелом формування бюджетних доходів територіальних громад, відсутність належного інституційного забезпечення та досвіду його справляння звужує загальну податкову базу та позбавляє органи місцевого самоврядування фінансового ресурсу для реалізації функціональних повноважень. База оподаткування як площі нерухомості не відповідає нинішнім реаліям, адже ще у XIX ст. базою значилася вартість нерухомості за оцінкою вповноважених місцевою владою інституцій. Еволюційний розвиток оподаткування здійснювався за умов бюджетної централізації протягом імперіалістичного та радянського періодів історії. Багаторічний емпіричний досвід цієї неформальної інституційної практики мав відчутний вплив на розроблення основних засад бюджетно-податкової політики України. Значна диференціація економічного розвитку та податкової бази в регіональному розрізі, викликана особливостями галузевої структури економіки і географічного розміщення засобів виробництва, обмежує можливості проведення фіскальної децентралізації.

Оптимізація системи управління державними фінансами зумовила необхідність інституційної модернізації податкової і митної служб, їх реорганізацію в єдиний орган виконавчої влади задля підвищення ефективності виконання іманентних функцій та повноважень. Конфігурація системи фіскальних органів не потребує перегляду, а фокус податкової політики має бути сконцентрований на питаннях підвищення інституційної спроможності державної фіскальної служби.

Список використаних джерел:

1. Полозенко Д.В., П'ятаченко Г.О., Пасічний М.Д. Бюджетний дефіцит України в державному бюджеті Росії в середині XIX – на початку XX століття. Фінанси України. 2010. № 11. С. 111–120.
2. Мальців П. Україна в державному бюджеті Росії. Лубни: Укр. агроном, 1917. 32 с.
3. Чугунов І., Пасічний М. Формування дохідної частини бюджету українських губерній в середині XIX – на початку XX століття. Вісник КНТЕУ. 2014. № 2. С. 85–97.
4. Василик О.Д., Глущенко Н.Я. Государственный бюджет Украинской ССР. М.: Финансы, 1978. 165 с.
5. Чугунов І., Пасічний М. Формування бюджету Української РСР у складі бюджетної системи СРСР. Вісник КНТЕУ. 2013. № 3. С. 56–73.
6. П'ятаченко Г.О., Кухарець Л.В. Становлення та розвиток фінансів України. 1917–2003. К.: НДФІ, 2005. 784 с.
7. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. К.: Знання-прес. 2004. 454 с.
8. Податковий кодекс України станом на 01.01.18, із посиланням на підзаконні акти та алфавітним покажчиком термінів. Дніпро: Баланс-Клуб, 2018. 399 с.
9. Таптунова І.Л. Трансформація податку на прибуток підприємств у податок на виведений капітал. Європейський інформаційно-дослідницький центр. URL: http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28909.pdf.
10. Левченко Н.М.. Помулєва В.М., Боровських О.А. Податок на виведений капітал як альтернатива податку на прибуток. Сталий розвиток економіки. 2017. № 2(35). С. 169–175.

11. Соколовська А.М. Шляхи реформування податкової системи. Фінанси України. 2014. № 12. С. 103–121.
12. Чугунов І., Макогон В. Бюджетно-податкова політика в умовах інституційних перетворень. Вісник КНТЕУ. 2014. № 4. С. 79–91.
13. Мельник В.М., Кощук Т.В. Податкова політика України в умовах імплементації Угоди про асоціацію з Європейським Союзом. Фінанси України. 2016. № 7. С. 7–25.
14. Крисоватий А.І., Мельник В.М., Кощук Т.В. Сутність та концептуальні основи формування податкової політики в умовах євроінтеграційних процесів. Економіка України. 2016. № 1. С. 35–51.
15. Afonso A. & Furceri D. Government size, composition, volatility and economic growth. European Journal of Political Economy. 2010. № 26(4). P. 517–532.
16. Tanzi V. & Zee H.H. Fiscal policy and long-run growth. Staff Papers. 1997. № 44(2). P. 179–209.

Пасечный Н. Д.
Киевский национальный торгово-экономический университет

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме
В статье идентифицированы институциональные особенности становления отечественной системы налогообложения. Осуществлен анализ развития институциональной среды налоговой политики в украинских губерниях в середине XIX – начала XX в. Исследованы эволюция трансформации налоговых отношений в советский период и их влияние на формирование основных принципов государственной фискальной политики на начальном этапе независимости. Доказано, что форма собственности на средства производства имеет значимый вес в процессе установлении уровня и структуры налогообложения. Практика взаимодействия институтов налогового регулирования экономического развития в ретроспективе накладывает ряд ограничений по использованию прогрессивной шкалы налогообложения и проведению фискальной децентрализации. При разработке налоговой политики целесообразно учитывать воздействие комплекса институциональных и макроэкономических факторов на эффективность фискальной и регулирующей функций. Обоснована необходимость повышения адаптивности налоговой политики государства.
Ключевые слова: фискальная политика, налоги, налогообложение, налоговая система, налоговые органы, институты.

Pasichnyi M. D.
Kyiv National University of Trade and Economics

INSTITUTIONAL DESIGN FEATURES OF TAXATION SYSTEM IN UKRAINE

Summary
In this article we determined the institutional design features of domestic taxation system. The analysis of the tax policy institutional environment's development in the Ukrainian provinces over the period from the middle of the 19th century to the early 20th century was carried out. The evolution of fiscal relations during the Soviet period has been investigated. Also, their impact on the main principles concerning the government fiscal policy's design at initial stage has been evaluated. The ownership form of the means of production has a crucial role when the tax level and structure are established. Interaction of the tax regulation institutions for economic growth in retrospective imposes a set of constraints to use the progressive income tax rate and to provide fiscal decentralization as well. Macroeconomic and institutional factors' impact on the fiscal and regulatory function efficiency should be assessed during the fiscal policy preparation. Finally, propositions to increase the fiscal policy's adaptivity were justified.
Key words: fiscal policy, taxes, taxation, tax system, tax services, institutions.

УДК 336.71

Погореленко Н. П.
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

На основі функціонального моделювання забезпечення фінансової стабільності банківської системи за допомогою методології IDEFO розроблено відповідний бізнес-процес із побудовою різних ступенів деталізації, які складаються з набору взаємозалежних операцій, механізмів та елементів. Сформульовано заходи, реалізація яких сприятиме підвищенню ефективності діяльності та забезпеченню фінансової стабільності банківської системи.
Ключові слова: банківська система, фінансова стабільність, бізнес-процеси, функціональне моделювання, Національний банк України.

Постановка проблеми. Забезпечення фінансової стабільності банківської системи в довгостроковій перспективі передбачає встановлення низки кількісних ознак оцінювання та вимірювання для створення та забезпечення виконання основних стратегічних напрямів розвитку системи у цілому.

При цьому головним засобом забезпечення відповідного рівня фінансової стабільності банківської системи виступає макропруденційний нагляд. Його здійснення має відбуватися на базі спостереження, оцінки та контролю за факторами прямого та опосередкованого впливу на стабільність, своєчасної та дієвої діагностики виникнення системної нестабільності та недопущення розгортання деструктивних та небезпечних явищ, що можуть мати болісні наслідки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні основи процесного управління розглянуто в роботах багатьох науковців і практиків, серед них: Н.М. Абдікеєв, Б. Андерсен, В.Г. Єліфєров [1], О.В. Корзаченко, А.І. Кузнєцов, Є. Ойхман, О.М. Помазун [2], В.В. Рєпін, С.В. Устенко [3], Дж. Харрінгтон, Дж. Чампі та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. За всієї значущості досліджуваної проблеми недостатньо розробленими залишаються питання, пов'язані саме з функціональним моделюванням забезпечення фінансової стабільності банківської системи для створення ефективної моделі розроблення управлінських рішень для виявлення ризиків та зниження втрат від реалізації дестабілізуючих чинників.

Мета статті полягає в узагальненні та систематизації системи забезпечення фінансової стабільності банківської системи на основі процесного підходу за допомогою побудови формалізованих моделей на трьох рівнях деталізації та розробленні адаптивного тактичного плану коректувальних заходів, який сприятиме більш ефективному використанню наявних ресурсів та зниженню ризиків щодо управління якістю здійснюваного бізнес-процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо узагальнено розглядати вітчизняну систему моніторингу фінансової стабільності банківської системи, необхідно зосередити увагу на двох ключових складниках, якими виступають комплексний аналіз фінансової стійкості банків, а також системи аналізу та оцінки ризиків діяльності банківських установ.

Саме тому доцільно передусім розглянути систему забезпечення фінансової стабільності банківської системи саме на макрорівні, а вже після цього переходити до розгляду забезпечення стабільної діяльності банків другого рівня.

Зокрема, В.Г. Єліфєров та В.В. Рєпін [1] пропонують оригінальну методику реорганізації системи управління бізнес-процесами організації, яка заснована на сучасному розумінні процесного підходу до управління. Процес, згідно із цією методикою, є досить складним об'єктом управління. Система управління процесами організації включає: дії з перетворення входів на виходи, систему збору інформації про показники процесу, систему аналізу цієї інформації і прийняття управлінського рішення особою, відповідальною за ефективність процесу, систему безперервного поліпшення показників процесу і коригувальних дій щодо усунення причин відхилень у ході процесу .

О.М. Помазун [2] наголошує на тому, що саме кількісне оцінювання ризику може надати об'єктивну інформацію про стан бізнес-процесу в контексті ризик-менеджменту. Тому запровадження системи управління ризиком може суттєво підвищити якість управлінського рішення, мінімізувати можливість виникнення збоїв у процесі виконання бізнес-процесу, мінімізувати негативні наслідки.

С.В. Устенко [3] вважає критично важливим застосування спеціалізованих математичних моделей прийняття рішень під час вибору інформаційної системи моделювання бізнес-процесів.

Значний внесок у дослідження щодо управління бізнес-процесами в банку зробив Р.А. Ісаєв [4], який у своїх дослідженнях на основі сучасних концепцій бізнес-інжинірингу запропонував комплексну типову модель банку, розроблену в програмному продукті бізнес-моделювання Business Studio. Її сутність полягає у використанні взаємопов'язаних локальних моделей, документів та довідників, які описують більшість напрямів діяльності й систем управління універсального банку.

Заслуговують на увагу розробки інших науковців, зокрема М. Кравченко [6], Г.О. Панасенко [7], Ю.В. Кудляк тощо.

Так, М. Кравченко [6] здійснив значний внесок у розвиток організаційно-методичного забезпечення оптимізації бізнес-процесів і розроблення практичних рекомендацій упровадження процесно-орієнтованого управління у вітчизняних банках.

Г.О. Панасенко [7] займався фундаментальними питаннями щодо вирішення проблеми адекватного опису процедури формування ресурсного потенціалу банку з погляду складників його процесів із подальшим проведенням оптимізації отриманих моделей.

Незважаючи на численні наукові публікації щодо вивчення бізнес-процесів, питання, що стосується безпосереднього прийняття управлінських

© Погореленко Н. П., 2018

рішень менеджерами найвищого рівня у контексті забезпечення фінансової стабільності системи, залишається недостатньо дослідженим та потребує поглибленого вивчення.

Проте в більшості опублікованих праць запропоновано дослідження у галузі переходу до процесного управління підприємствами та нефінансовими бізнес-організаціями; водночас фінансові установи, і банки зокрема, мають свою специфіку в управлінні, отже, вимагають іншого підходу, ніж підприємства.

Для аналізу оцінки фінансової стабільності банківської системи як ділового процесу (або бізнес-процесу) побудуємо відповідні формалізовані моделі на різних рівнях деталізації, кожна з яких складається із взаємопов'язаних операцій, «входів» та «виходів», механізмів та елементів управління, відповідно до загальноприйнятої у світовій та вітчизняній практиці методології функціонального моделювання та графічних нотацій IDEF0.

Це методологія функціонального моделювання і графічного описання процесів, призначена для формалізації й опису бізнес-процесів. Особливістю IDEF0 є її акцент на ієрархічне представлення об'єктів, що значно полегшує розуміння предметної сфери. Остання актуальна редакція зазначених нотацій була випущена в грудні 1993 р. Національним інститутом стандартів і технологій США (NIST) [8].

Отже, метою бізнес-процесу, що вибраний до розгляду, є своєчасне виявлення ризику зниження рівня фінансової стабільності та причин їх виникнення для зниження можливих фінансових утрат. Основним параметром досягнення мети є зниження втрат від впливу дестабілізуючих факторів. Як наслідок, бізнес-процес буде розглянуто на трьох рівнях деталізації.

Власником процесу є голова Національного банку України. Бізнес-процес розглядається з погляду Департаменту фінансової стабільності.

Загальна модель бізнес-процесу «Процедура оцінки фінансової стабільності банківської системи» (рівень деталізації А-0) представлена на рис. 1.

З моделі видно, що на цьому рівні деталізації необхідна така вхідна інформація:

– положення «Основних засад грошово-кредитної політики»;

– статистичні дані показників індикаторів фінансової стабільності;

– положення систем оцінки фінансової стабільності банківської системи, вибраних експертами для аналізу;

– розроблена експертами нормативно-інформаційна база проведення процедури оцінки фінансової стабільності банківської системи;

– поточна фінансова звітність банків;

– фінансова звітність банків за попередні роки;

– фактичні та прогнозні показники індикаторів фінансової стабільності;

– нормативні значення економічних нормативів НБУ [9; 10].

У результаті виконання бізнес-процесу мають бути отримані:

– звіт щодо результатів виконання оцінки фінансової стабільності банківсь-кої системи;

– запит на розроблення нормативно-інформативної бази під використовувані моделі оцінки;

– інформаційна база для звіту про фінансову стабільність;

– оновлений перелік заходів для підтримки фінансового стану системи;

– пропозиції щодо вдосконалення моделей оцінки фінансової стабільності банківської системи.

Елементами управління, що забезпечують виконання процедури оцінки фінансової стабільності банківської системи, є:

– посадові інструкції департаментів та структурних підрозділів НБУ, концептуальні основи яких закріплено в «Основних функціях структурних підрозділів центрального апарату НБУ» [11];

– регламент побудови та використання моделей для оцінки показників банківської системи, затверджений експертами перед побудовою бізнес-процесів;

– порядок внесення змін до системи забезпечення фінансової стабільності банківської системи, затверджений експертами перед побудовою бізнес-процесів;

– задокументовані внутрішні процедури структурних підрозділів НБУ.

Під час реалізації цієї процедури задіяні такі структурні підрозділи Національного банку України:

– Департамент фінансової стабільності;

– Департамент статистики та звітності;

– Департамент монетарної політики та економічного аналізу;

– Департамент методології;

– Департамент банківського нагляду.

Відзначимо, що, згідно з «Основними функціями структурних підрозділів центрального апарату НБУ», передбачено таке (табл. 1).

Розглянемо модель побудованого бізнес-процесу більш детально, на рівні деталізації А0 (рис. 2).

Як видно з моделі (рис. 2), основними складовими елементами процесу оцінки фінансової стабільності банківської системи є:

– узгодження переліку заходів для оцінки фінансової стабільності банківської системи;

– визначення переліку індикаторів, що будуть братися як основа для оцінки фінансової стабільності банківської системи;

– побудова економіко-математичних моделей на основі вибраних показників для оцінки фінансової стабільності банківської системи;

– використання побудованих моделей для оцінки фінансової стабільності банківської системи;

– розроблення пропозицій для прийняття управлінських рішень щодо оцінки та управління фінансовою стабільністю банківської системи регулятором.

Ключовим структурним елементом, на думку автора, є активність А3 «Побудова аналітико-прогнозних моделей на основі вибраних показників для оцінки фінансової стабільності банківської системи».

Саме від цього етапу реалізації бізнес-процесу залежать ефективність, точність та адекватність оцінки фінансової стабільності банківської системи, а також прийняття відповідних управлінських рішень.

Розглянемо цей процес на рівні деталізації А3 (рис. 3).

Основними складовими елементами процесу побудови аналітико-прогнозних моделей на основі вибраних показників для оцінки фінансової стабільності банківської системи є:

– формалізація предмету досліджень у вигляді конкретних математичних залежностей і відносин (створення математичної моделі);

– математичний аналіз моделі;

– підготовка вихідної інформації;

– створення програм для ЕОМ для використання моделі;

– числовий (емпіричний) аналіз моделі. Після побудови моделі необхідно здійснити кількісний аналіз можливих причин виникнення і наслідків недоліків, що досліджується (FMEA), у методологічно встановленому порядку (табл. 2):

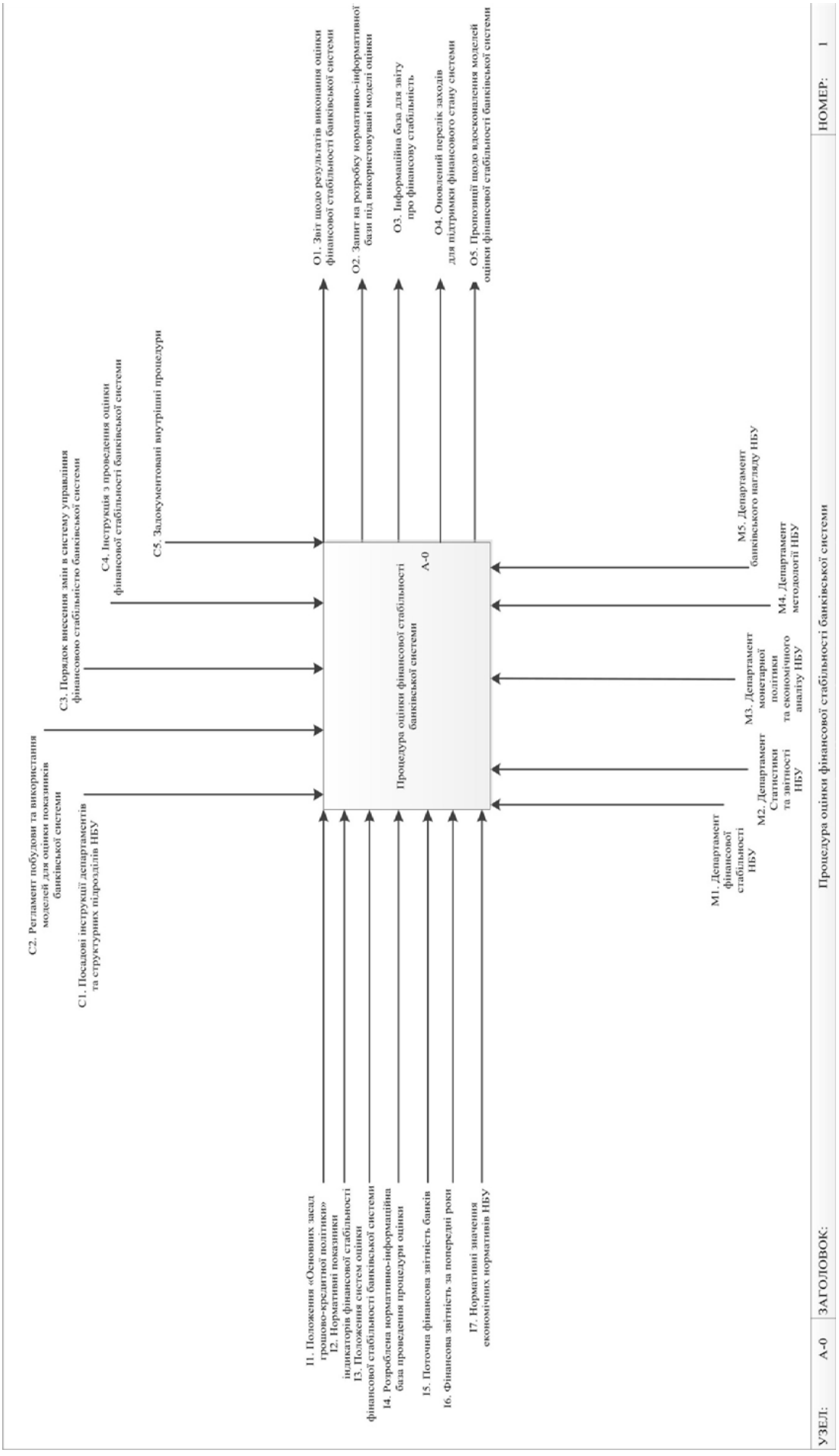


Рис. 1. Модель бізнес-процесу «Процедура оцінки фінансової стабільності банківської системи» (рівень деталізації А-0)

Джерело: побудовано автором

Таблиця 1

Основні функції деяких структурних підрозділів Національного банку України, включених до процедури оцінки фінансової стабільності банківської системи України

Структурний підрозділ	Затверджені функції
Департамент фінансової стабільності	– аналіз фінансової стабільності, у тому числі аналіз системних ризиків, що загрожують стійкості фінансової системи, розроблення модельного інструментарію та регулярне проведення стрес-тестування фінансового (банківського) сектору; – розроблення інструментарію макропруденційної політики для запобі-гання системним кризам і мінімізації негативних наслідків макроекономічних шоків; – аналітична та адміністративна підтримка діяльності міжвідомчої Ради з фінансової стабільності, Комітету з фінансової стабільності НБУ та координація робіт із питань фінансової стабільності
Департамент статистики та звітності	– складання та методологічне забезпечення системи статистики фінансового сектору, статистики зовнішнього сектору, іншої статистичної інформації відповідно до міжнародних стандартів статистики; – організація та управління системою показників статистичної звітності, що подається до НБУ; – розроблення та супроводження нормативно-правових актів із питань організації статистичної звітності, проведення кон'юнктурних опитувань; – оброблення статистичної інформації, інформаційне наповнення баз даних за показниками фінансового, зовнішнього, реального та фіскального секторів економіки, формування регулярних статистичних звітів, аналіз результатів кон'юнктурних опитувань
Департамент монетарної політики та економічного аналізу	– аналіз державної економічної політики, розроблення пропозицій щодо стратегії монетарної політики та рішень щодо інструментів монетарної політики, що застосовуються НБУ; – організаційне та інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності Комітету з монетарної політики; – аналіз розвитку монетарного, реального, фіскального, зовнішнього секторів економіки України та міжнародної економіки; – підготовка макроекономічного прогнозу за основними секторами економіки України, розроблення та супроводження системи прогнозних моделей; – організація та координація дослідницьких робіт у НБУ, здійснення фундаментальних і прикладних досліджень у сфері монетарної політики, макроекономічного розвитку, методів моделювання та прогнозування тощо
Департамент методології	– розроблення та вдосконалення методологічної бази з питань регулювання діяльності банків і банківського нагляду відповідно до законодав-ства України, міжнародних норм банківської діяльності, рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду та положень європейського законодавства; – методологічне забезпечення виконання законодавчо закріпленої за НБУ функції валютного контролю; – забезпечення співробітництва з органами банківського нагляду зарубіжних країн та міжнародними фінансовими організаціями у сфері банківського регулювання та нагляду
Департамент банківського нагляду	– здійснення безвиїзного банківського нагляду за банками України та філіями іноземних банків в Україні (далі – Банки) для недопущення погіршення їх фінансового стану та зменшення наявних ризиків, забезпечення стабільної діяльності та захисту інтересів вкладників та кредиторів Банків; – здійснення моніторингу діяльності банківських груп; – оперативне реагування на факти порушення Банками банківського законодавства, вимог нормативно-правових актів НБУ, здійснення ризикової діяльності та застосування до Банків адекватних заходів впливу відповідно до законодавства України; – здійснення контролю над дотриманням Банками вимог законодавства України з питань проведення внутрішнього та зовнішнього аудиту

Джерело: складено на основі [11]

– виявити невідповідності продукції та процесів, а також наслідки виникнення цих невідповідностей і дати їм кількісну оцінку;

– створити ранжируваний список видів і причин невідповідностей для планування коригувальних і запобіжних дій;

– визначити коригувальні та запобіжні дії, які могли б усунути або знизити ймовірність виникнення невідповідностей;

– документувати дані за результатами аналізу для накопичення у базі знань.

Мета застосування методу – вивчення причин і механізмів виникнення невідповідностей і запобігання невідповідностям (або максимальне зниження їх негативних наслідків), а отже, підвищення якості продукції (та послуг), а також скорочення витрат на усунення невідповідностей на наступних стадіях життєвого циклу продукції (послуг).

Своєчасність є найважливішою умовою ефективності методу аналізу видів і наслідків невідповідностей. FMEA слід здійснювати або до появи невідповідності, або негайно після виявлення невідповідності чи причин, що призводять до його появи, щоб не допустити наслідків або максимально знизити їх ризик.

Відповідно до FMEA, кожний ідентифікований наслідок відмови відносять до відповідного класу тяжкості. Частота появи подій, помножена на задане напрацювання, дає значення критичності, яке потім застосовують до шкали безпосередньо або якщо шкала являє собою ймовірність появи події, визначають цю ймовірність появи відповідно до шкали.

Клас тяжкості наслідків і клас критичності (або ймовірність появи події) для кожного наслідку разом становлять величину наслідків. Одним з основних методів оцінки критичності є концепція пріоритетності ризику RPN.

Після цього необхідно розрахувати число пріоритетності ризику (англ. Risk Priority Number) – це спосіб оцінки ризиків, який використовується в аналізі видів та наслідків відмов (FMEA). Для цього необхідно обчислити параметр ризику RPN на основі встановлення значення експертних оцінок:

– S – значення тяжкості наслідків, тобто ступеня впливу відмови на систему або користувача (безрозмірна величина);

– O – ймовірність появи відмови для заданого або встановленого періоду часу (ця величина може бути визначена як ранг, а не фактичне значення ймовірності появи відмови);

– D – оцінка шансу ідентифікувати й усунути відмову до появи наслідків для системи або замовника.

Власне експертні оцінки встановлюються власником ризиків – особою або групою осіб, які в силу своїх обов'язків або специфічних експертних знань проводять безпосереднє або опосередковане спостереження за тригерами деякого певного ризику, а також управляти відповідними процедурами в разі виникнення даного ризику.

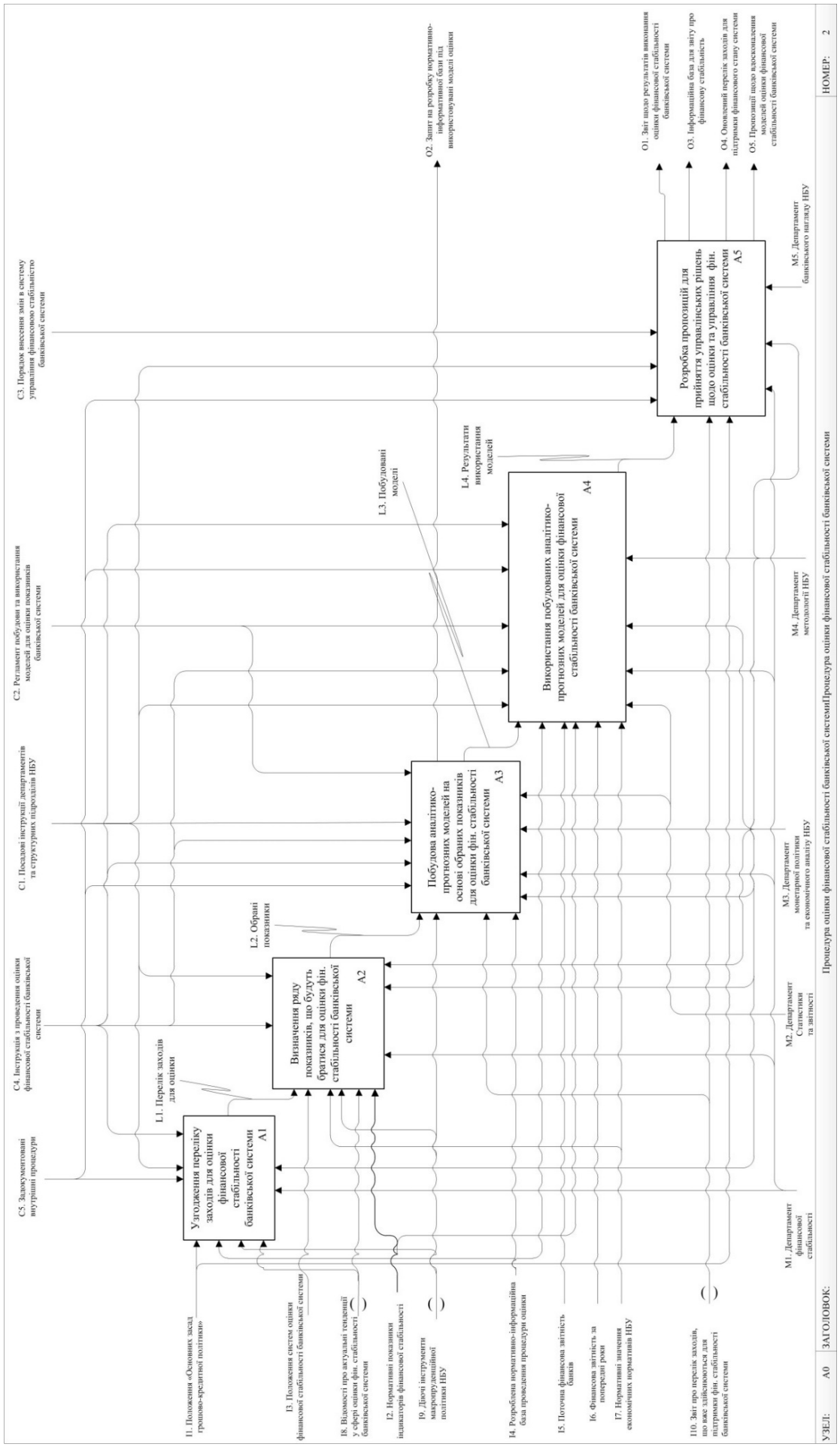


Рис. 2. Модель бізнес-процесу «Процедура оцінки фінансової стабільності банківської системи» (рівень деталізації А0)

Джерело: побудовано автором

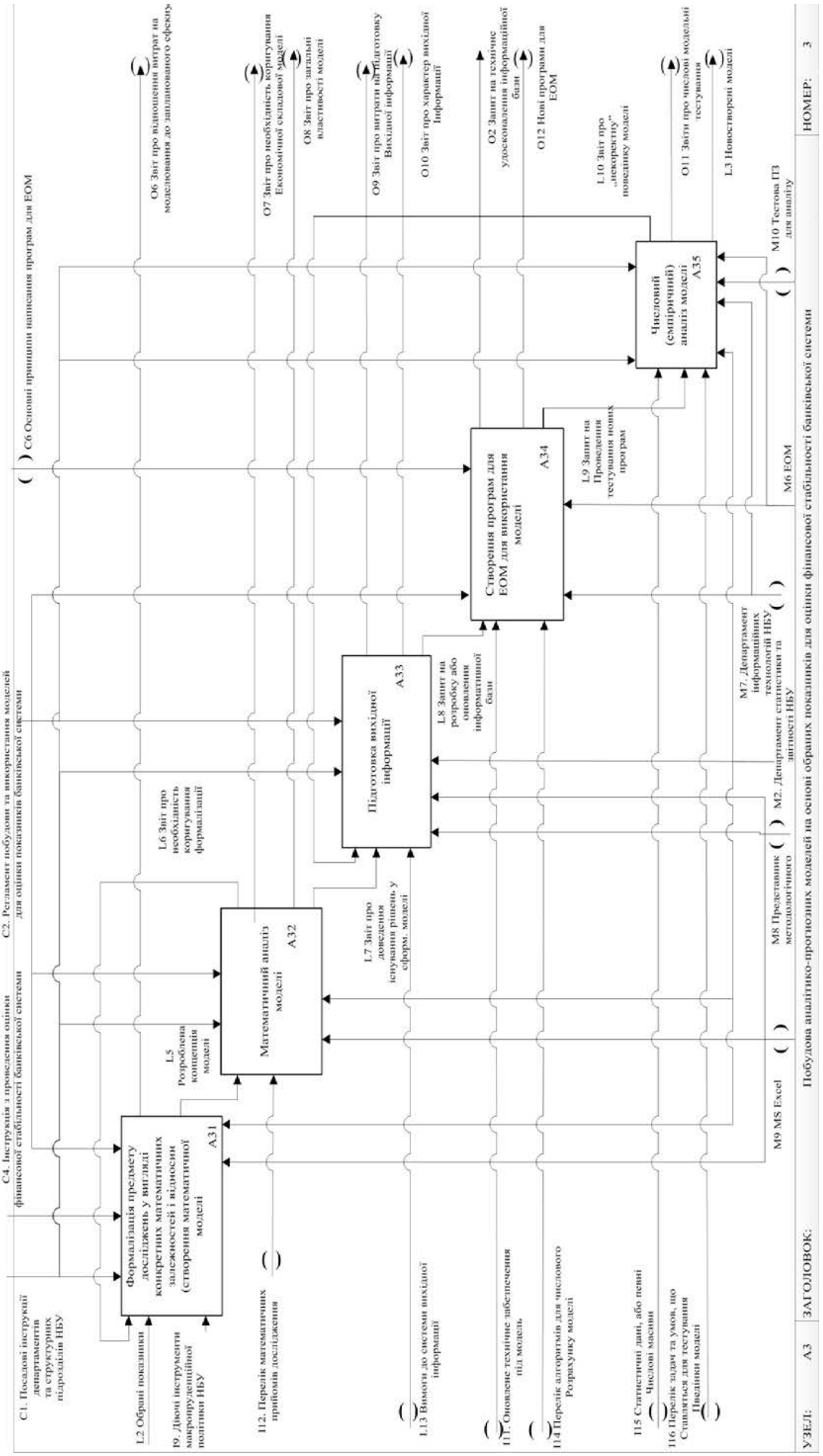


Рис. 3. Модель бізнес-процесу «Побудова аналітико-прогнозних моделей на основі вибраних показників для оцінки фінансової стабільності банківської системи» (рівень деталізації А3)

Джерело: побудовано автором

Таблиця 2

FMEA-оцінка недоліків підсистеми «Побудова економічно-математичних моделей на основі вибраних показників для оцінки фінансової стабільності банківської системи»

Недоліки	Наслідки	Причини	Заходи управління	S	O	D	RPN1
Несвоєчасне виявлення дестабілізуючих факторів, на які необхідно коригувати модель	Втрата моделлю можливості адекватно відображати рівень стійкості банківської системи, що може призвести до значних фінансових втрат	1) Фактори мають високу швидкість змін своїх показників 2) Велика кількість вхідної інформації, що має бути оброблена 3) Дані дестабілізуючі фактори взагалі не підлягали перевірці при проходженні через інформаційний фільтр регулятора	1) Розробити регламент аналізу дестабілізаційних факторів із збільшенням частоти планових замірів показників 2) Розробити та затвердити план пришвидшення обробки вхідної інформації шляхом набору більшої кількості персоналу та нарощування технічної потужності для своєчасної обробки 3) Терміново внести дані фактори до переліку перевірки, розробити процедуру постійного переліку факторів на основі останніх світових тенденцій	9	6	8	432
Виникнення ускладнень при експлуатації ПЗ для ЕОМ з метою використання моделі	Затримка в аналізі рівня стійкості банківської системи, що може призвести до втрати даними своєї актуальності	1) Несумісність нового ПЗ з іншими програмами 2) Некоректно прописано інструкції для роботи з новим ПЗ 3) Помилки персоналу при здійсненні написанні програм	1) Розробити процедуру, що сприяла б більшій кількості випробувань нового ПЗ до запуску на «бойових» полігонах. 2) Сформувати групу, яка б займалася написанням інструкцій та їх коригуванням при первинному тестуванні ПЗ. 3) Розробити оновлений регламент із підвищення кваліфікації персоналу шляхом відправки його на тренінги та курси; внести корективи до регламенту проведення тестових перевірок ПЗ у напрямку збільшення їх кількості.	6	8	5	240

Джерело: побудовано автором

Таблиця 3

FMEA-оцінка недоліків підсистеми «Побудова економічно-математичних моделей на основі вибраних показників для оцінки фінансової стабільності банківської системи» після запровадження відповідних заходів

Недоліки	Наслідки	Причини	Заходи управління	S	O	D	RPN	S`	O`	D`	RPN`
Несвоєчасне виявлення дестабілізуючих факторів, на які необхідно коригувати модель	Втрата моделлю можливості адекватно відображати рівень стійкості банківської системи, що може призвести до значних фінансових втрат	1) Фактори мають високу швидкість змін своїх показників 2) Велика кількість вхідної інформації, що має бути оброблена 3) Дані дестабілізуючі фактори взагалі не підлягали перевірці при проходженні через інформаційний фільтр регулятора	1) Розробити графік, у якому частота планових замірів показників дестабілізуючих факторів буде вищою; 2) Набрати більшу кількість персоналу та наростити технічну потужність для своєчасної обробки; 3) Терміново внести дані фактори до переліку перевірки, розробити процедуру постійного переліку факторів на основі останніх світових тенденцій.	9	6	8	432	6	5	7	210
Виникнення ускладнень при експлуатації ПЗ для ЕОМ з метою використання моделі	Затримка в аналізі рівня стійкості банківської системи, що може призвести до втрати даними своєї актуальності	1) Несумісність нового ПЗ з іншими програмами 2) Некоректно прописано інструкції для роботи з новим ПЗ 3) Помилки персоналу при здійсненні написанні програм	1) Розробити процедуру, що сприяла б більшій кількості випробувань нового ПЗ до запуску на «бойових» полігонах. 2) Сформувати невелику групу, яка б займалася написанням інструкцій та їх коригуванням при первинному тестуванні ПЗ. 3) Відправити персонал на тренінги та курси підвищення кваліфікації; збільшити кількість тестових перевірок ПЗ.	6	8	5	240	5	6	4	120

Джерело: побудовано автором

Із результатів проведеного аналізу видно, що параметр пріоритету ризику (RPN) для першого недоліку є вищим, тому розглянемо причини його виникнення більш детально за допомогою побудованої FMEA-карти (рис. 4).

Оскільки для компонента об'єкта значення параметра RPN суттєво більше 100, доцільно розробити своєчасний та адекватний план коректувальних заходів.

Для цього побудуємо відповідний бізнес-процес (рис. 5).

Після розроблення плану заходів проведемо повторну FMEA-оцінку, в якій повторно здійснимо експертну оцінку можливих дефектів бізнес-процесу з урахуванням прогнозу наслідків упровадження розроблених заходів (табл. 3).

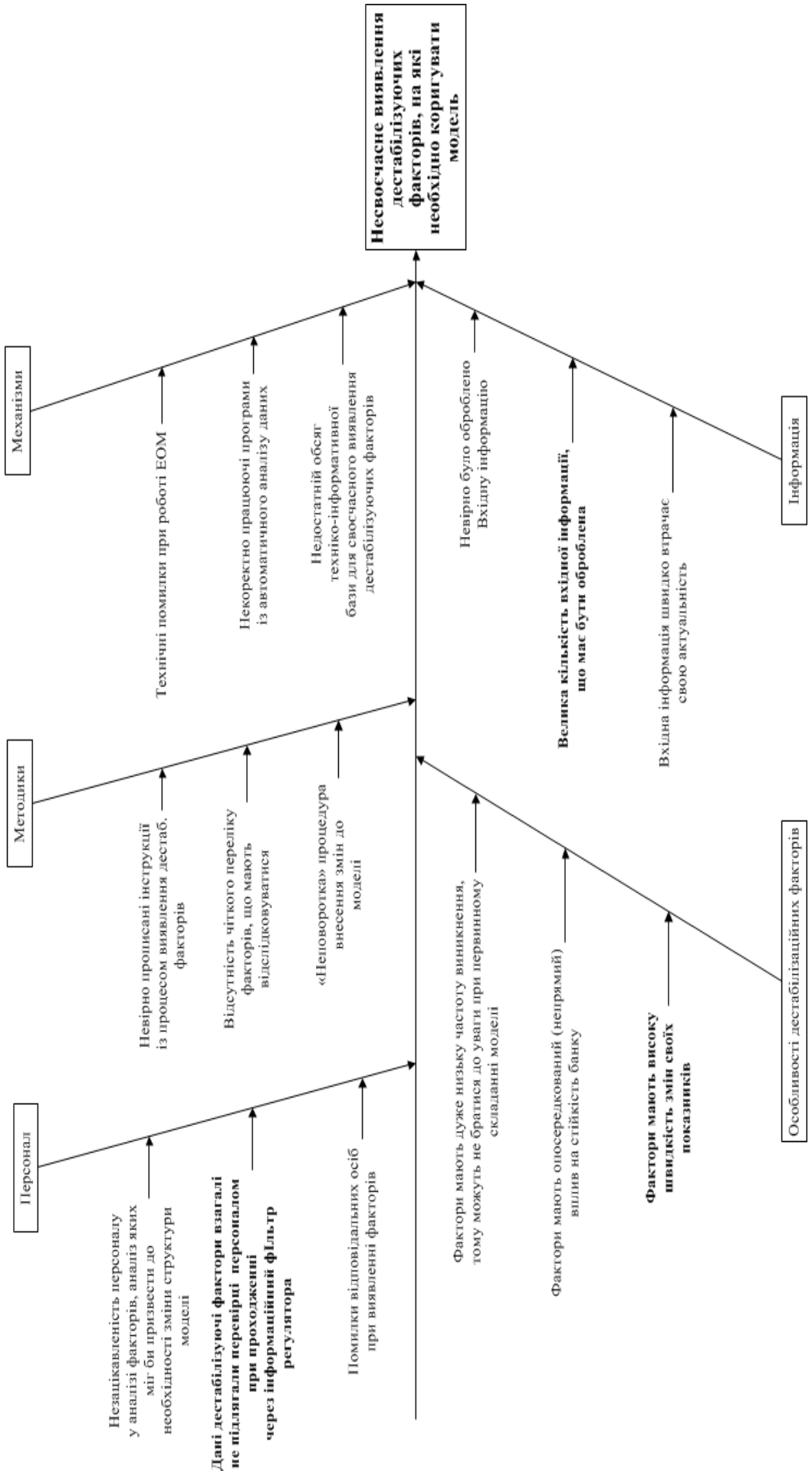


Рис. 4. FMEA-карта ризику несвоєчасного виявлення дестабілізуючих факторів, на які необхідно коригувати модель

Джерело: побудовано автором

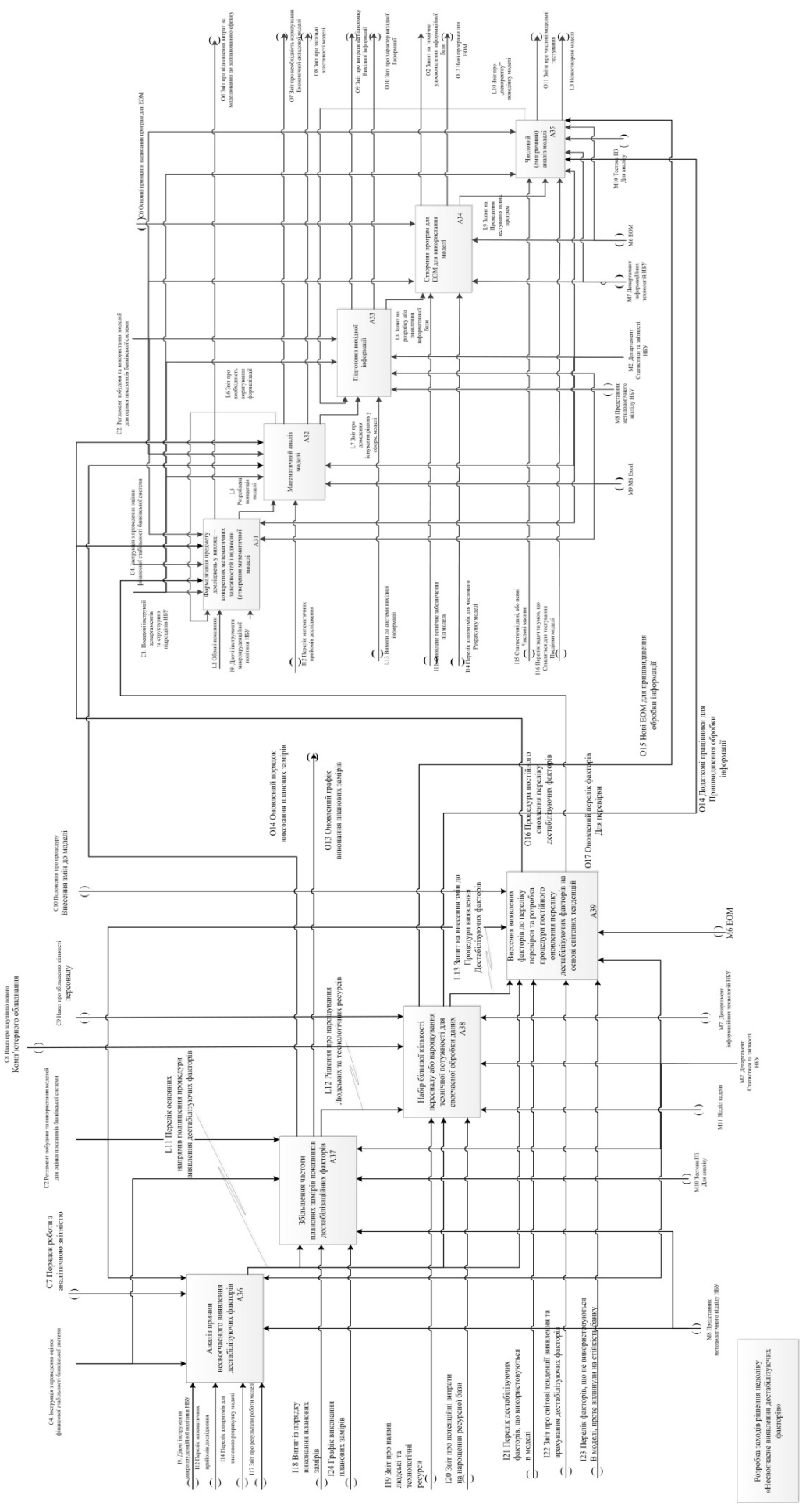


Рис. 5. Бізнес-процес «План коректувальних заходів щодо побудови економічно-математичних моделей на основі вибраних показників для оцінки фінансової стабільності банківської системи» (рівень деталізації А3)

Джерело: побудовано автором

З таблиці видно, що за рахунок упровадження коректувальних закладів можна досягти зниження параметру пріоритету ризику для першого недоліку у 2,06 рази, другого недоліку – у 2 рази.

Висновки. Отже, аналіз потенційних недоліків та ризиків щодо управління якістю у питаннях забезпечення фінансової стабільності банківської системи на макрорівні свідчить, що передусім необхідно більш ефективно використовувати наявні ресурси для вирішення проблеми щодо несвоєчасного виявлення дестабілізуючих факторів, ураховуючі які необхідно коригувати модель. Такими ресурсами можуть бути структурні підрозділи, їхній лінійний та функціональний персонал, наявні технічні потужності, інформаційні системи тощо.

Список використаних джерел:

1. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 544 с.
2. Помазун О.М. Моделі та інформаційні технології підтримки прийняття рі-шень з управління бізнес-процесами підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.11; Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. Київ, 2016. 281 с. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.04/2016/Dis_Pomazun.PDF.
3. Устенко С.В., Помазун О.М. Застосування PRIME-методу для управління бізнес-процесами підприємства. Бізнес Інформ. 2013. № 5(424). С. 77–85. URL: http://www.businessinform.net/pdf/2013/5_0/77_86.pdf.
4. Ісаєв Р.А. Секреты успешных банков: менеджмент качества и ISO 9000. М.: ИНФРА-М, 2012. 225 с.
5. Исаев Р.А. Банк 3.0: стратегии, бизнес-процессы, инновации: монография. М.: ИНФРА-М, 2016. 161 с. URL: www.dx.doi.org/10.12737/18652.
6. Кравченко М. Механізм оптимізації бізнес-процесів банку. Вісник Національного банку України. 2015. Вересень. С. 47–53.
7. Панасенко Г.О. Критерії оцінки складових бізнес-процесів механізму формування ресурсного потенціалу банку. Агросвіт. 2014. № 20. С. 32–36.
8. IDEFШ – Function Modeling Method. URL: http://www.idef.com/idefo-function_modeling_method/.
9. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків Україні» № 368 від 28.08.2001. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01.
10. Методика розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0315500-09.
11. Основні функції структурних підрозділів центрального апарату НБУ. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=24604231.

Погореленко Н. П.
Харьковский учебно-научный институт
ГВУЗ «Университет банковского дела»

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Резюме
На основе функционального моделирования обеспечения финансовой ста-бильности банковской системы с помощью методологии IDEFO разработан соответствующий бизнес-процесс с построением разных уровней детализации, которые включают в себя набор взаимозависимых операций, механизмов и элементов. Сформулированы мероприятия, реализация которых позволит повысить эффективность деятельности и обеспечит стабильность банковской системы.

Ключевые слова: банковская система, финансовая стабильность, бизнес-процессы, функциональное моделирование, Национальный банк Украины.

Pohorelenko N. P.
SHEE «Banking University»
Kharkiv Educational and Scientific Institute

FUNCTIONAL MODELING OF ENSURING THE FINANCIAL STABILITY OF THE BANKING SYSTEM

Summary
Based on the functional modeling of the financial stability of the banking system using the IDEF0 methodology, an appropriate business process has been developed with the construction of different levels of detail, which include a set of interdependent operations, mechanisms and elements. We formulated the measures, the implementation of which will increase the efficiency of activities and ensure the stability of the banking system.

Key words: banking system, financial stability, business processes, functional modeling, the National Bank of Ukraine.

РОЗДІЛ 7
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

Акименко О. Ю.
Жолобецька М. Б.
Чернігівський національний технологічний університет

АКТУАЛІЗАЦІЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ПІДХОДУ В ДОСЛІДЖЕННІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті узагальнено науковий матеріал із досліджуваної теми, доведено, що сучасна облікова система повинна відповідати стратегічним цілям підприємства. Обґрунтовано ідею про те, що на сучасному етапі гостро постає питання в розробленні моделі раціональної організації обліку, яка буде відповідати запитам користувачів бухгалтерської інформації. Наведено складники інтегрованої системи обліку, які класифікуються залежно від видів обліку обов'язкових для застосування та видів обліку, що потребують спеціальних знань, мають специфічну методологію. Також з'ясовано складники організації обліку з урахуванням системного підходу (методичний, організаційний та технологічний) та напрями організації обліку за синергетичним підходом (аксіоматичний, концептуальний, інформаційний, гуманітарний, фінансовий, інвестиційний, стратегічний, інноваційний, екологічний).
Ключові слова: синергія, організація обліку, види обліку, облікові процеси, облікові процедури, системний підхід.

Постановка проблеми. Поступ інформаційної й економічної глобалізації, тенденцій сталого розвитку, соціального захисту суспільства потребує відповідних змін у підходах та напрямах до організації облікового процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Диференціація видів бухгалтерського обліку, що визначається різними ознаками, безпосередньо пов'язана з процесом організації обліку. Багатьма науковцями висловлена позиція щодо потреби розвитку наукових основ теорії бухгалтерського обліку за рахунок запровадження концепцій та різних видів обліку (соціального, екологічного, обліку інтелектуального капіталу, стратегічного, інтегрованого, електронного, актуарного, динамічного, креативного та ін.). Незважаючи на вагомі результати проведених досліджень, залишаються невирішеними питання щодо організації обліку за вищенаведеними видами.

Вивчення організації бухгалтерського обліку займає чільне місце в наукових працях вітчизняних учених-обліковців, серед яких такі: В. Бачинський, О. Бєлоконь, Л. Братчук, Ф. Бутинець, Н. Георгієва, Н. Домбровська, Л. Кіндрацька, С. Кузнєцова, К. Кузьмінська, В. Лєнь, Н. Лобода, Я. Олійник, В Палій, В. Рожелюк, О. Руденко, Ю. Слободяник, О. Шевчук, В. Яворов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак активний розвиток видів обліку зумовлює необхідність пошуку ефективних форм організації облікової системи з урахуванням зростаючих інформаційних потреб керівників та власників суб'єктів господарювання, що стимулюють виникнення і розвиток нових функцій бухгалтерського обліку. Таким чином, усе більшої актуальності набувають питання стосовно організації обліку за його видами, що є невід'ємною частиною організації бухгалтерського обліку в усіх аспектах і на всіх рівнях.

Мета статті полягає у визначенні можливих напрямів та підходів до удосконалення процесу організації обліку за його видами, які в сучасних умовах господарювання набули актуальності, тому потребують детального обґрунтування та подальшого дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукової літератури доводить, що парадигмальний підхід не став системною методологією дослідження організації бухгалтерського обліку [3, с. 37]. Так, Я. Олійник, підсумовуючи питання щодо теоретичних основ організації бухгалтерського обліку, зазначає, що наукове знання про неї знаходиться на етапі формування парадигми. Учений характеризує сучасний стан національної системи бухгалтерського обліку в Україні як трансформаційний. Причому зазначає, що важливою функцією науки є адекватне реагування на економіко-політичні виклики у відповідній парадигмі організації бухгалтерського обліку, що вимагатиме нової фундаментальної теоретичної моделі, сформованої економічними науками, багатовіковим практичним досвідом господарювання з урахуванням різноманітних змін, що відбуваються у політичній, економічній, соціальній сферах [3, с. 43]. Сучасні виклики теорії та методології бухгалтерського обліку мають бути реалізовані за рахунок формування і впровадження нових концепцій задля задоволення потреб користувачів у стандартній та унікальній інформації [7, с. 247]. Ф. Бутинець підкреслює, що бухгалтерський облік є єднальною ланкою між господарською діяльністю й особами, які приймають рішення, це своєрідна «мова бізнесу» [1, с. 9]. Я. Соколов стверджує, що саме динамічність структури обліку виділяє його види [8, с. 227].

Отже, виникає необхідність розглядати бухгалтерський облік не як єдину облікову систему, а як інформаційну основу інтегрованої системи господарського обліку, що включає всі види обліку та базується на принципі єдності інформації (рис. 1). Інтеграційні процеси не позбавляють методологічних відмінностей між видами бухгалтерського обліку, а взаємодоповнюють їх під час вирішення конкретних прикладних завдань в обліковій практиці.

Зрозуміло, що якісна облікова інформація істотно впливає на ухвалення управлінських рішень. Ще у середині XIX століття Е. Леоте й А. Гальбо обґрунтували мету обліку як розрахункову (яка пов'язана із розробленням спеціальної

© Акименко О. Ю., Жолобецька М. Б., 2018

логіки, класифікації об'єктів, рахунків, сутності господарських операцій, оцінки та ін.), соціальну (яка відображає інтереси сторін, зацікавлених у бухгалтерській інформації), економічну (яка дозволяє за допомогою облікової інформації здійснювати управління господарськими процесами підприємства) [4, с. 110]. Виклики сьогодення спричиняють формування такої концепції методології бухгалтерського обліку, яка була б здатна відповідати сучасним економічним реаліям світу за умов глобалізації [2, с. 115–116]. В облік з'являються нові об'єкти спостереження, а саме: логістичні витрати, маркетингові витрати, природоохоронні витрати, трансакційні витрати, витрати на якість продукції, витрати на сегментацію ринку, інтелектуальний капітал, соціальні витрати та витрати на соціальну відповідальність бізнесу тощо [6, с. 113]. Таким чином, у сучасному суспільстві прослідковується зростання ролі організаційного складника, що продукує обліково-економічну інформацію для потреб управління в забезпеченні підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Сучасній стадії розвитку бухгалтерського обліку притаманна необхідність гармонійної інтеграції внутрішнього стану й зовнішнього оточення підприємства, посилення тенденції до єдності теоретичного та емпіричного наукового пізнання, що, на думку авторів, може знайти своє втілення у застосуванні міждисциплінарних напрямів дослідження, а також у переході від дисциплінарних методів дослідження до проблемно-орієнтованих, що забезпечить комплексний підхід до екологічних, соціальних, інтелектуальних, інноваційних складників виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання, реалізації інвестиційної, стратегічної політики підприємств.

Термін «синергетика», запропонований німецьким фізиком Г. Хакеном, акцентує увагу на погодженості взаємодії частин під час утворення структури як єдиного цілого [9, с. 15]. Синергетичність інтегрованої обліково-аналітичної системи тісно переплітається з її властивістю неадитивності: хоч властивості системи і залежать від властивостей системо-утворюючих елементів, але не визначаються ними повністю. Позитивного ефекту синергетики можливо досягнути за допомогою високого рівня організації інтегрованої обліково-аналітичної системи. Розуміючи важливість інформації для менеджменту, організацію обліку практичної діяльності пропонується створювати відповідно до його видів, облікових процесів, облікових процедур (рис. 2).

У сучасних умовах система бухгалтерського обліку (як одне з провідних джерел інформації) набуває нового значення і потребує нових підходів до її організації. Ідеться не просто про бухгалтерський облік як самодостатню систему, а про систему, що має значно ширші можливості й позиціонується інтегрованою системою бухгалтерського обліку [5, с. 10]. Саме тому в сучасних умовах доцільно доповнювати систему обліку не лише традиційним набором функцій, способів і елементів, але й новими підходами та напрямами до її організації.

Таким чином, сьогодні виникає об'єктивна необхідність застосування нових підходів та напрямів до удосконалення організації обліку на підприємствах, які мають враховувати:

– появу нових інструментів для вирішення поточних проблем у сфері виробництва та менеджменту;

– сучасні бізнес-моделі;

– трансформацію підходів до управління підприємствами, що викликано глобалізацією економіки;

– складне конкурентне середовище та інформатизацію діяльності підприємств;

– особливості розвитку бухгалтерського обліку в сучасних умовах господарювання.

Загальновідомо, що організація бухгалтерського обліку (відповідно до системного підходу) є сукупністю таких складників: методичного, організаційного, технологічного (рис. 3). Синергетичний підхід розглядає організацію обліку складною системою саморозвитку за такими напрямами: аксіоматичним, концептуальним, інформаційним, гуманітарним, інтелектуальним, фінансовим, інвестиційним, стратегічним, інноваційним, екологічним та іншими. Основне місце в організації обліку автори відводять синергетичному зв'язку, який за умов синтезу вищенаведених напрямів може забезпечити зростання загального ефекту до

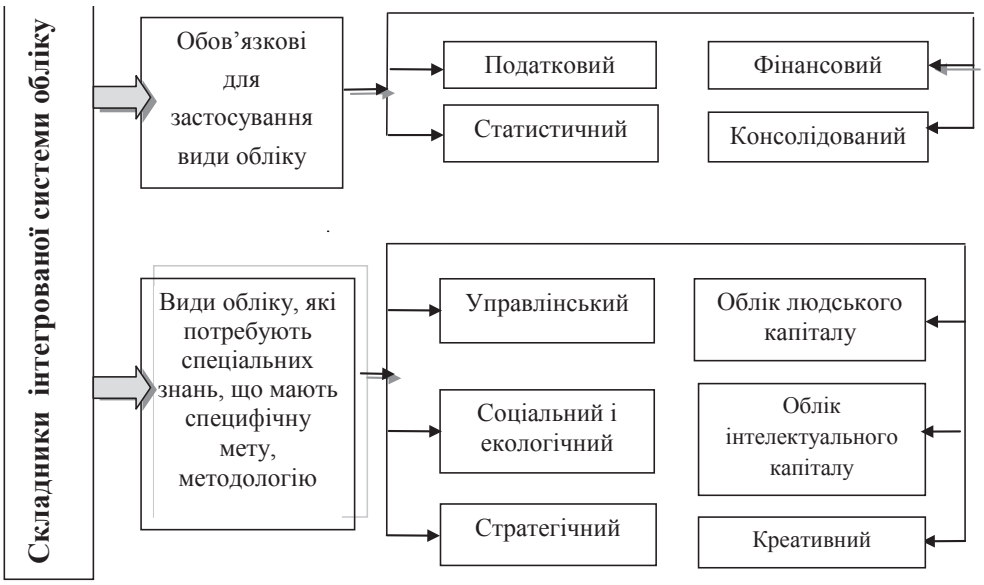


Рис. 1. Складники інтегрованої системи обліку

Джерело: складено авторами

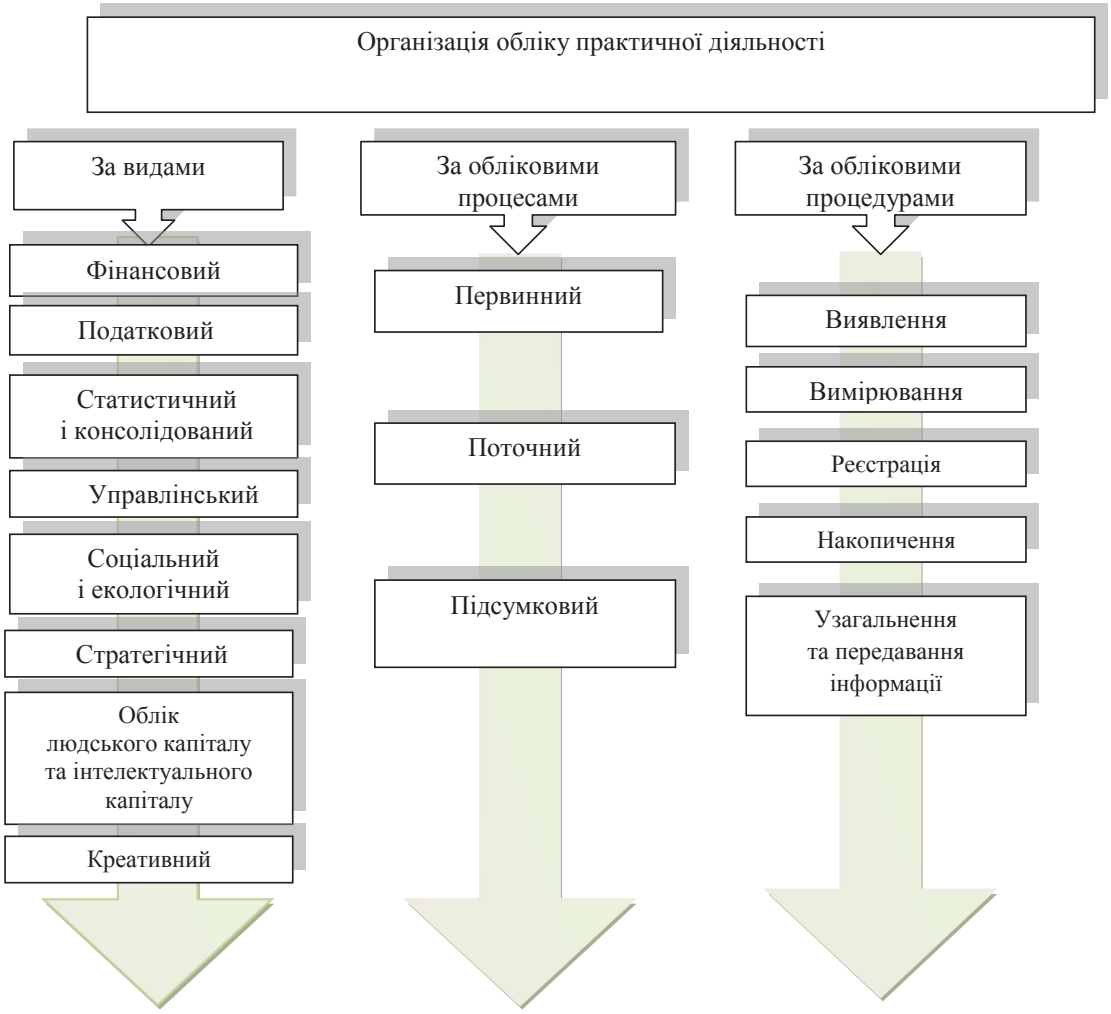


Рис. 2. Організація обліку практичної діяльності

Джерело: складено авторами

більшого значення (ніж сума ефектів цих напрямів, якщо їх розглядати відокремлено). Отже, наведемо характеристику кожного з них.

Аксіоматичний (міждисциплінарний) напрям в організації обліку містить використання фундаментальних положень із різних дисциплін, що контактують із бухгалтерським обліком; створення єдиного інформаційного поля на мікро- та макрорівні; економічну безпеку підприємств; стратегію розвитку підприємств та ін.

Концептуальний напрям в організації обліку, на думку авторів, починається зі створення «дерева цілей», формування «стратегічного набору» концепції для індивідуального підприємства та його структурних підрозділів, який має відображати особливості діяльності підприємства з урахуванням економічної та галузевої спрямованості, матеріального забезпечення, фінансової можливості та використання кадрового потенціалу; формування системи взаємопов'язаних оперативних та стратегічних планів.

Інформаційний напрям безпосередньо пов'язаний із технічним складником організації обліку та визначає правила утворення та розвитку баз даних, їх зберігання та охорони, норми і способи представлення інформації про об'єкти контролю та бізнес-процеси на підприємстві.

Гуманітарний напрям в організації обліку утворює культурні надбання щодо відбору, підготовки та розвитку кадрів підприємства, формування планів особистого розвитку персоналу підприємства, що забезпечує підвищення ефективності трудових ресурсів на основі кількісного, професійного, кваліфікаційного та інтелектуального зростання, а також підвищення соціальних стандартів для працівників та їхніх сімей. Беззаперечним є той факт, що правильна оцінка людського капіталу дає об'єктивну оцінку всьому капіталу підприємства, а також добробуту всього суспільства.

Уважаємо, що гуманітарний напрям містить також розроблення внутрішньої соціальної звітності, зокрема умови праці, розвиток людського капіталу, доброчинності й благодійництва.

Головним, що генерує бухгалтерський облік, є інформація, яка базується на силі інтелекту. Процес формування, накопичення та вдосконалення знань, досвіду, загальна культура, філософія підприємств та організацій створює інтелектуальний напрям в організації обліку.

Фінансовий напрям в організації обліку передбачає:

– аналіз ринкових умов щодо вартості фахівців;

– створення тарифної сітки з урахуванням вироблених посадових пріоритетів, ієрархії посад, середніх показників вартостей фахівців на ринку праці та фінансових можливостей підприємства;

– створення системи оплати праці;

– оцінку результатів праці;

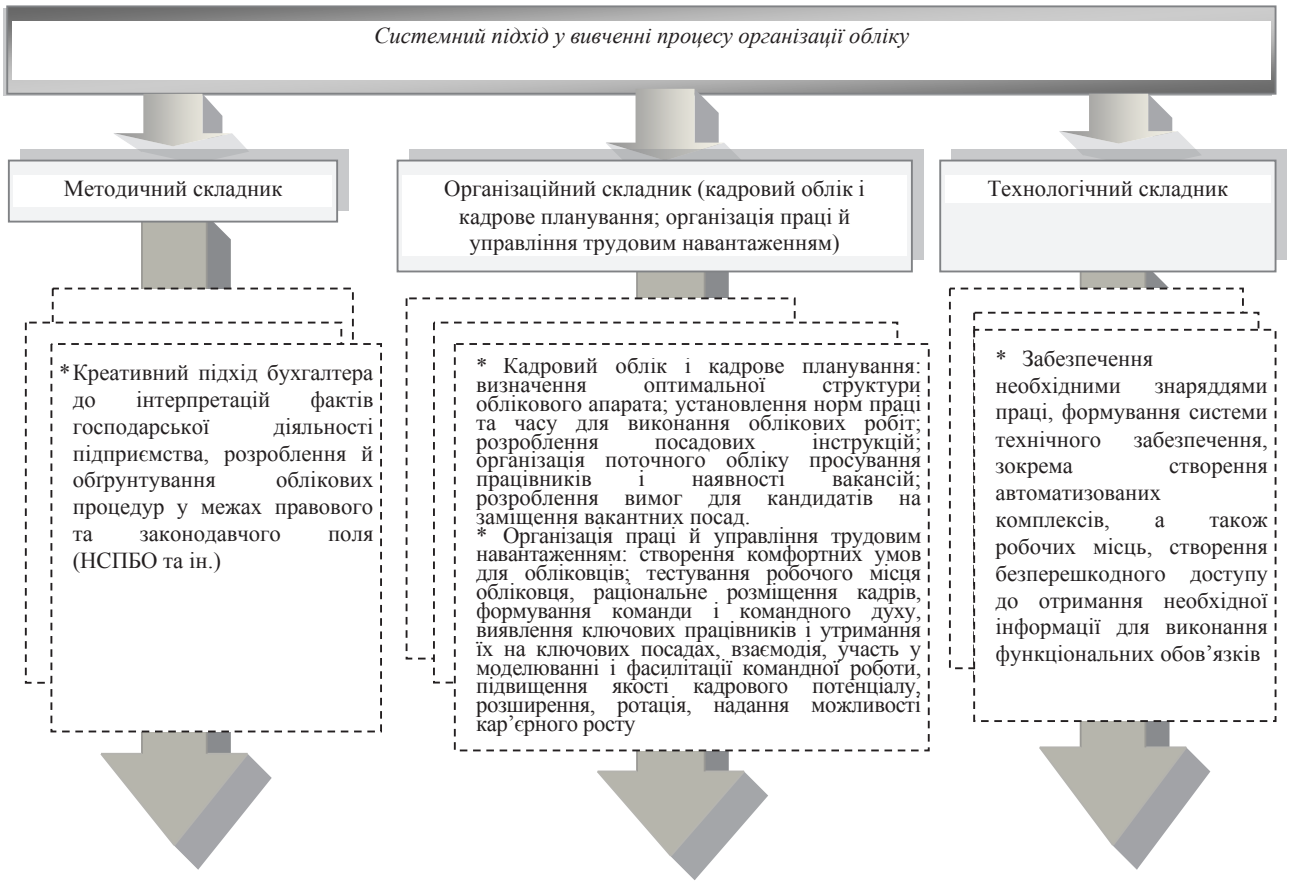


Рис. 3. Організація обліку з позиції системного підходу

Джерело: складено авторами

– створення ефективної системи мотивації, системи бонусів для персоналу, підвищення зацікавленості у роботі на підприємстві;

– забезпечення механізму стимулювання облікових працівників;

– управління витратами на персонал, матеріально-технічне та технологічне забезпечення;

– оптимізацію розподілу людських ресурсів за рахунок відповідності порядку формування бюджету до стратегічного планування;

– досягнення оптимальних стандартів обслуговування всіх категорій споживачів, фінансування професійного навчання, підвищення кваліфікації, поліпшення фізично-психологічного самопочуття, забезпечення необхідними технічними та інформаційними ресурсами.

Фінансовий напрям спрямований на підвищення ефективності управління через забезпечення оптимізації витрат, мінімізації втрат прибутку та підвищення результативності діяльності, збереження капіталу підприємства, захист інтересів його власників.

Інвестиційний напрям передбачає формування сприятливого інвестиційного іміджу через участь в інвестиційних проектах, публікації в міжнародних друкованих виданнях відповідного профілю; фінансування заходів інформаційної безпеки та підвищення професійного рівня кадрів.

Стратегічний напрям потребує формування системи взаємопов'язаних оперативних та стратегічних планів із залученням структурних підрозділів підприємства; планування організаційних змін; розрахунку людських ресурсів відповідно до вимог стратегічного планування. При цьому форма і структура стратегії організації бухгалтерського обліку має відповідати не лише цільовій стратегічній орієнтації підприємства, а й реальному положенню суб'єкта господарювання в ієрархічній побудові конкурентного ринку.

Інноваційний напрям направлений на систематичне і комплексне використання інновацій у всіх сферах діяльності підприємства, включаючи бухгалтерську службу, для забезпечення сталого економічного зростання у довгостроковій перспективі.

Екологічний напрям координує складники бізнесу, упорядковує тип життєдіяльності працівників підприємства та їх взаємовідносин із навколишнім середовищем, що сприятимуть здоровому способу життя, стійкому соціально-економічному розвитку, екологічній безпеці країни і кожної людини, і виступає регулятором екологічної діяльності, відображає політику підприємства щодо проблем довкілля, забезпечує виконання суб'єктом господарювання вимог законодавства про охорону навколишнього середовища, подальше інтегрування країни в систему міжнародної екологічної безпеки.

Висновки. Організація обліку – це процес, який постійно розвивається, тому важливою умовою його вдосконалення є урахування сучасних досягнень науки і практики, умов розвитку бізнесу. Поступ інформаційної й економічної глобалізації потребує відповідних змін у складниках організації обліку, підходах та напрямах до організації облікового процесу на сучасному підприємстві. Синтез аксіоматичних, концептуальних, інформаційних, комунікаційних, гуманітарних, фінансових, інвестиційних, стратегічних, іннова-

ційних, екологічних підходів з урахуванням індивідуальних особливостей підприємства й багатьох макро- і мікроекономічних факторів дозволить раціонально організувати облік, найбільш повно реалізувати можливості для ухвалення оперативних, стратегічних та інших управлінських рішень. Наукова новизна цього дослідження полягає в узагальненні та обґрунтуванні напрямів удосконалення процесу організації обліку з урахуванням синергетичного підходу.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф., Войналович О., Томашевська І. Організація бухгалтерського обліку: підручник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. 4-е вид., доп. і перероб. Житомир: ПП «Рута», 2005. 528 с.
2. Корягін М., Куцик П. Концептуальний розвиток методології бухгалтерського обліку: монографія. Львів: ЛКА, 2015. 239 с.
3. Олійник Я. Організація бухгалтерського обліку в умовах міжнародної інтеграції: дис. ... докт. екон. н. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.06/2016/Oliinyk_dis.pdf.
4. Пушкар М. Філософія обліку. Тернопіль: Карт-бланш, 2002. С. 157.
5. Рожелюк В. Системний підхід до формування облікової інформації для потреб управління. Облік і фінанси. 2016. № 2(72). С. 8–15.
6. Семанюк В. Формування нових видів обліку та перспективи їх розвитку. Вісник ТНЕУ. № 3. 2009. С. 112–116.
7. Сокіл О. Методологія бухгалтерського обліку сталого розвитку. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу, 2017. Вип. 1(36). С. 247–259.
8. Соколов Я., Соколов В. История бухгалтерского учета: Учебник. Москва: Финансы и статистика, 2004. 272 с.
9. Хакен Г. Синергетика. Москва: Мир, 1980. 405 с.

Акименко Е. Ю.
Жолобецкая М. Б.
Черниговский национальный технологический университет

АКТУАЛИЗАЦИЯ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В ИССЛЕДОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Резюме
В статье обобщены научные материалы по исследуемой теме, доказано, что современная учетная система должна соответствовать стратегическим целям предприятия. Обосновано идею о том, что на современном этапе остро стоит вопрос о разработке модели рациональной организации учета, которая будет соответствовать запросам пользователей бухгалтерской информации на современном этапе развития. Приведены составляющие интегрированной системы учета, которые классифицируются в зависимости от видов учета обязательных для применения и видов учета, требующих специальных знаний и имеют специфическую методологию. Также выяснено составляющие организации учета с учетом системного подхода (методическая, организационная и технологическая) и направления организации учета по синергетическому подходу (аксиоматическое, концептуальное, информационное, гуманитарное, финансовое, инвестиционное, стратегическое, инновационное, экологическое).

Ключевые слова: синергия, организация учета, виды учета, учетные процессы, учетные процедуры, системный подход.

Akymenko O. Y.
Zholobetska M. B.
Chernihiv National University of Technology

ACTUALIZATION OF SYNERGETIC APPROACH IN THE INVESTIGATION OF ACCOUNTING ORGANIZATION

Summary
This article summarizes scientific data on the research topic, proves that modern accounting system should meet strategic goals of an enterprise. It justifies the idea that the issue of developing a rational accounting organization model, which is commensurable to the needs of accounting information users, is crucial at the current stage. The article presents components of an integrated accounting system that are classified depending on binding types of accounting and the types of accounting that require special knowledge and have specific methodology. Also, components of accounting organization are determined with due regard for the system approach (methodical, organizational and technological) and directions of accounting organization are established based on the synergetic approach (axiomatic, conceptual, informational, humanitarian, financial, investment, strategic, innovative, ecological).

Key words: synergy, organization of accounting, types of accounting, accounting processes, accounting procedures, system approach.

УДК 657.42

Руба О. П.
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ВИРОБНИЦТВО ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ: НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті систематизовано складники фармацевтичних товарів за об'єктами бухгалтерського обліку, які віднесено до шести груп активів: товари, готова продукція, сировина й матеріали, купівельні напівфабрикати й комплектуючі вироби, напівфабрикати власного виробництва та давальницька сировина (матеріали, прийняті та/або передані для переробки). Кожен перерахований об'єкт обліку у фармацевтичній галузі включає перелік товарів, продукції, виробів та речовин, які належать до певного виду запасів підприємства.
Ключові слова: виробництво, фармацевтичні товари, фармацевтична продукція, бухгалтерський облік, об'єкт обліку, господарський процес.

Постановка проблеми. Фармацевтична галузь є важливою високотехнологічною та наукоємною сферою не лише національної, а й міжнародної економіки. У зв'язку із цим вона потребує значних капіталовкладень від інвесторів та більш вимогливого регулювання на законодавчому рівні з боку держави. Крім того, досліджувана галузь є соціально необхідною, адже лікарські засоби та препарати займають вагоме місце у споживчому кошику кожної людини.

Основними видами фармацевтичних товарів є лікарські препарати, виробництво яких займає найбільшу частку серед усієї виготовленої продукції фармацевтичних компаній. Необхідність та важливість виробництва ліків пояснюється їхньою фармакологічною дією, тобто впливом дії препарату на організм людини. Наше дослідження спрямоване на пошук напрямів удосконалення бухгалтерського обліку виробництва фармацевтичної продукції для оптимізації виробничих витрат фармацевтичних компаній, мінімізації виробничої собівартості, уточнення порядку ціноутворення та підвищення ефективності управління у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У своїх дослідженнях питання бухгалтерського обліку виробництва підіймали такі вчені, як: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жиглей, М.В. Кужельний, П.О. Куцик, В.С. Лень, Ф.Ф. Макарук, Н.М. Малюга, Л.В. Нападовська, В.М. Пархоменко, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Н.М. Ткаченко, Р.Л. Хом'як, В.Г. Швець та ін.

Мета статті полягає у пошуку напрямів удосконалення бухгалтерського обліку виробництва фармацевтичної продукції для оптимізації виробничих витрат фармацевтичних компаній, а також ідентифікації складників фармацевтичних товарів (готового продукту фармацевтичної галузі) за групами активів суб'єкта господарювання (як об'єкта обліку, об'єкта витрат тощо).

Для досягнення мети та реалізації поставлених завдань використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: індукції, дедукції, наукової абстракції та історико-порівняльний – для з'ясування теоретичних основ обліку та аналізу виробництва фармацевтичної продукції й загальних тенденцій і особливостей розвитку фармацевтичних підприємств; спостереження та порівняння – для розкриття специфіки діяльності підприємств досліджуваної галузі у частині виробництва фармацевтичної продукції; діалектичного пізнання і теоретичного узагальнення – для дослідження економічної сутності витрат виробництва та їх складу; моделювання та формалізації – для раціональної організації обліку та аналізу виробництва продукції фармацевтичних підприємств; методи статистичного спостереження – для проведення аналізу розвитку фармацевтичної галузі та економічної ефективності діяльності фармацевтичного підприємства та фармацевтичної продукції як важливих об'єктів стратегічного управлінського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для входження в європейський торговий простір необхідно привести виробництво у відповідність з офіційно визнаними в країнах ЄС вимогами через GMP-сертифікацію, яка для європейських фармацевтичних компаній є обов'язковою з 1992 р. Основні розділи стандартів GMP містять вимоги до управління та контролю якості, виробництва та аналізу за контрактами, рекламаціями та відкликанням продукції, а також вимоги до персоналу, приміщень та обладнання, документації, технологічних процесів. Зауважимо, що елементи системи забезпечення якості ліків, окрім GMP-стандартів, регламентуються низкою базових нормативних актів, серед яких:

– Директива 2001/83/ЄС «Про звід законів Співтовариства щодо лікарських препаратів для людини» (Директива 2003/94/ЄС);

– Конвенція про створення Європейської фармакопеї;

– Правила, що регулюють лікарські засоби в Європейському Союзі (9 томів; далі – Правила);

– міжнародні стандарти ISO/IEC серії 17 000 (зокрема, ISO/IEC 17025 «Загальні вимоги до компетентності іспитових і каліброваних лабораторій», ДСТУ ISO/IEC 17025-2001), ISO 9000 та європейські стандартів EN серії 45000;

– Європейська фармакопея, Державна фармакопея України та ін.

Згідно з модулем 3 «Якість» (том 2 Правил), компанія-виробник повинна формувати інформацію про лікарську речовину та лікарський препарат. Це реалізується через налагоджену організацію та чітко визначену методику управлінського обліку виробничих витрат (зокрема, витрат на забезпечення якості) на фармацевтичному підприємстві, розроблену систему аналітичного обліку, що враховує такі дані: склад лікарського препарату в частині лікарської речовини препарату, допоміжних речовин і домішок; фізико-хімічні й біологічні властивості та мікробіологічні характеристики препарату; технологічні особливості виробничого процесу; система упакування/укупорки, контрольні точки виробництва.

Виробництво фармацевтичних товарів є перспективною та однією з найприбутковіших галузей, що пояснюється відносно сталим зростанням попиту на ліки (табл. 1). Відповідно до даних табл. 1,

© Руба О. П., 2018

Таблиця 1

Виробництво основних видів лікарських препаратів у 2013–2016 рр.

№ з/п	Види лікарських препаратів	Обсяги виробництва за рік, т				Питома вага, %			
		2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Препарати лікарські, що містять пеніцилін та інші антибіотики	1100	1332	1270	1247	2,16	2,76	2,82	2,61
2	Препарати лікарські, що містять гормони і не містять антибіотики	130	187	118	124,7	0,26	0,38	0,26	0,26
3	Препарати лікарські, що містять алкалоїди або їх похідні і не містять гормони чи антибіотики	49700	46800	43700	46400	97,58	96,86	96,92	97,1
Разом		***50930***	***48319***	***45088***	***47771,7***	***100***	***100***	***100***	***100***

Джерело: [1; 2]

виробництво основних видів лікарських препаратів у натуральних показниках із 2013 по 2014 р. та з 2015 по 2016 р. має загальну тенденцію до підвищення, а за період 2014–2015 рр. – до стрімкого зниження. Спад у 2015 р. є найбільш суттєвим, причому показники за цей рік досягли нижчого рівня, ніж були в 2013 р. У структурі вироблених лікарських препаратів у натуральних показниках значно переважають препарати, що містять алкалоїди і не містять гормонів чи антибіотиків, їхня питома вага становить близько 97% щорічно. Загалом структура вітчизняного виробництва ліків відзначається відносною стабільністю, з періодичним підвищенням та зниженням показників.

Проте загальна картина виробництва фармацевтичних товарів у 2016 р. порівняно з 2015 р. поліпшилася, про що свідчать індекси промислової продукції досліджуваного виду діяльності. Так, індекси промислової продукції до попереднього року за видом діяльності «Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів» становили в 2015–2016 рр. 92,4% та 103,9% відповідно [3].

Отже, аналіз показав, що, незважаючи на зниження обсягів виробництва лікарських препаратів у 2016 р. (табл. 1), загальногалузевий випуск фармацевтичної продукції перевищив показники минулого року – з 92,4% (у 2015 р.) до 103,9% (у 2016 р.), що свідчить про структурні та періодичні зміни в щорічному розвитку фармацевтичної галузі України. На думку аналітиків Рейтингового агентства IBI-Rating, збільшенню обсягу вітчизняного виробництва фармацевтичної продукції навіть у складній ситуації в країні сприяли й такі важливі чинники, як «переорієнтація споживачів на більш дешеві вітчизняні аналоги лікарських засобів, а також збільшення обсягу експорту» [4].

Розглядаючи фармацевтичні товари як об'єкт бухгалтерського обліку та результат виробництва фармацевтичної компанії, можна зазначити, що насамперед це – матеріальні цінності, активи, які призначені для продажу, але враховуючи те, що вони виготовляються на фармацевтичних підприємствах, вони є промисловою готовою продукцією також. Однак якщо фармацевтичні компанії працюють на давальницькій сировині, то процес виготовлення фармацевтичного товару передбачає здійснення переробки такої сировини (яка може включати напівфабрикати та комплектуючі вироби) та/або здійснення її фасування й пакування за відповідну плату з подальшим переданням або поверненням виробів замовнику. Зазначений процес взаємодії між суб'єктами господарювання щодо виконання операцій із давальницькою сировиною відомий під назвою толінг. Отже, давальницька сировина в розрізі матеріалів (речовин), частково або майже готових лікарських засобів також включається до фармацевтичних товарів.

Отже, аналізуючи всі господарські процеси фармацевтичної компанії, можна виділити такі складники фармацевтичних товарів як результату діяльності суб'єкта господарювання: сировина і матеріали, готова продукція, товари, купівельні напівфабрикати і комплектуючі вироби, напівфабрикати власного виробництва, давальницька сировина. Вказані групи активів наведено на рис. 1. Вважаємо, що така схема найбільш точно показує всі складники фармацевтичних товарів із погляду бухгалтерського обліку, а також може використовуватися для потреб управлінського аналітичного обліку таких запасів на підприємстві.

Розглянувши елементи фармацевтичних товарів, можна дати визначення цій категорії. Отже, фармацевтичні товари як об'єкт бухгалтерського обліку – це товари, готова продукція, сировина й матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, напівфабрикати власного виробництва і давальницька сировина, які призначені для продажу (виробництва, переробки) суб'єктами фармацевтичного ринку відповідно до державних і міжнародних вимог і стандартів у сфері фармації.

Узагальнюючи результати нашого дослідження, можна систематизувати всі складники фармацевтичних товарів відповідно до їх призначення й використання у господарській діяльності та відображення на рахунках бухгалтерського обліку, що представлено в табл. 2.

Таким чином, із погляду бухгалтерського обліку фармацевтичні товари складаються з шести вищезазначених складників. Проте кожен перерахований об'єкт обліку запасів у фармацевтичній галузі включає перелік товарів, продукції, виробів та речовин, які належать до певного виду запасів.

Згідно з табл. 2, у фармації такі об'єкти бухгалтерського обліку, як товари та готова продукція, є готовими лікарськими формами, тому зазначена група запасів включає однакові види фармацевтичних виробів: готові лікарські засоби (лікарські препарати, ліки, медикаменти), вироби медичного призначення, санітарно-гігієнічні та парафармацевтичні товари (товари додаткового аптечного асортименту).

Окрему групу становлять купівельні напівфабрикати (порошки, інші речовини та нерозфасовані мікстури, мазі, настоянки, таблетки), які можуть використовуватися у кількох напрямах: у вигляді використання різноманітних субстанцій у процесі виробництва готової продукції (ліків) або для фасування та пакування придбаних оптом речовин, або одразу для продажу іншим суб'єктам господарювання з метою подальшої обробки (переробки) напівфабрикатів у готову продукцію.

Рис. 1. Фармацевтичні товари як об'єкт бухгалтерського обліку: взаємозв'язок складових та господарських процесів (зокрема, виробництва)

Джерело: власна розробка

Таблиця 2

Систематизація складників фармацевтичних товарів за об'єктами обліку як напрям удосконалення організаційно-методичних положень бухгалтерського обліку фармацевтичного виробництва

Бухгалтерський рахунок (об'єкт)	Складники фармацевтичних товарів у фармації
Товари (рах. 28); готова продукція (рах. 26)	– готові лікарські засоби (лікарські препарати, ліки, медикаменти); – вироби медичного призначення; – санітарно-гігієнічні товари; – парафармацевтичні товари (товари додаткового аптечного асортименту); – інші фармацевтичні товари (продукція)
Сировина й матеріали (рах. 201)	– активні фармацевтичні інгредієнти (лікарські речовини, діючі речовини, субстанції); – допоміжні речовини
Купівельні напівфабрикати й комплектуючі вироби (рах. 202)	– субстанції (діючі або активні речовини); – порошки та інші складники; – нерозфасовані мікстури, мазі, настоянки, таблетки; – оптові закупівлі ліків та парафармацевтичних товарів
Напівфабрикати (власного виробництва) (рах. 25)	– рослинна сировина; – водні дистиляти; – водні розчини ефірних олій
Давальницька сировина: матеріали, прийняті для переробки (рах. 022); матеріали, передані в переробку (рах. 206)	– ліки та парафармацевтичні товари, що підлягають фасуванню та пакуванню; – лікарська сировина, напівфабрикати, що підлягають використанню у виробництві, переробці чи проходженню іншого виробничого процесу за договором толінгу

Джерело: власна розробка

Також існують продукти, які можуть одночасно бути як готовою продукцією, так і не проходити весь цикл виробничого процесу. Останні належать до групи напівфабрикатів власного виробництва, які на певному етапі можуть бути використані або у власному виробництві для виготовлення інших продуктів, або одразу бути продані іншим суб'єктам.

Призначення сировини й матеріалів таке ж як у купівельних напівфабрикатів: вони придбаються для використання у виробництві, але за потреби можуть бути реалізовані.

Давальницька сировина (матеріали, прийняті (передані) для переробки) включає запаси, які підлягають використанню у різних виробничих процесах, таких як фасування, пакування, виробництво, переробка та ін., за укладеним договором толінгу.

Однак, ураховуючи високу актуальність питання якості фармацевтичної продукції, нами запропоновано здійснювати облікове відображення витрат на забезпечення якості продукції за трьома напрямами:

1) доклінічні дослідження (розроблення);

2) належна лабораторна практика (контроль виробництва);

3) клінічні випробування (після випуску продукції).

Доклінічні випробування базуються на принципах належної лабораторної практики (GLP). GLP – це сукупність правив, що стосуються організації та розумів, за яких лабораторні випробування плануються, виконуються, коректуються і надаються у вигляді звітів. Витрати, пов'язані із цим видом контролю, спрямованого на забезпечення та підвищення рівня якості фармпродукції, запропоновано обліковувати на рахунку субрахунку 941 «Витрати на дослідження і розробки» (рах. 94 «Інші витрати операційної діяльності»), зокрема на аналітичному рахунку 941.1.1 «Доклі-

нічна практика» до рах. 941.1 «Дослідження якості фармацевтичної продукції».

Витрати доклінічної практики повинні підтверджуватися протоколами випробувань. Розроблення нового зразка фармпродукції та встановлення якості можуть здійснюватися шляхом визначення фізіко-хімічних властивостей, токсикологічних екотоксикологічних та екологічних випробувань. Ці види випробувань можуть бути розрізами аналітичного обліку витрат на якість фармацевтичної продукції.

Аналогічно пропонуємо здійснювати облік витрат під час клінічного випробування якості кінцевого продукту фармацевтичного підприємства: на рахунку субрахунку 941 «Витрати на дослідження і розробки» (рах. 94 «Інші витрати операційної діяльності»), зокрема на аналітичному рахунку 941.1. «Клінічна практика» до рах. 941. «Дослідження якості фармацевтичної продукції».

Клінічні дослідження повинні проводитися відповідно до етичних принципів, що базуються на Гельсінській декларації й відповідають вимогам GCP та чинного законодавства; їх варто починати і продовжувати тільки тоді, якщо передбачувана користь виправдовує ризик. Права, безпека і здоров'я людей, які беруть участь у випробуваннях, є найбільш важливими поняттями і повинні переважати над інтересами науки і суспільства.

Під час клінічних випробувань інформації про досліджуваний препарат повинно бути достатньо для адекватного обґрунтування передбачуваного клінічного дослідження.

Клінічні дослідження повинні бути науково обґрунтовані й описані в протоколі, який має бути ухвалений незалежним комітетом з етики.

Висновки. Таким чином, результати проведеного дослідження дали змогу зробити висновок: готова продукція, сировина й матеріали, купівельні напівфабрикати й комплектуючі вироби, товари, напівфабрикати власного виробництва та давальницька сировина (матеріали, прийняті та/або передані для переробки) можуть бути взаємопов'язаними або у разі ще не повністю готових виробів у виробництві для виготовлення готової продукції (тобто під час проходження виробничого циклу), або у процесі реалізації (коли всі шість видів запасів підлягають продажу, обміну, у т. ч. переробці за договором толінгу). Все це сприяє вдосконаленню у подальших дослідженнях за вибраною тематикою організаційно-методичних положень бухгалтерського обліку виробництва фармацевтичної продукції для оптимізації виробничих витрат фармацевтичних компаній, мінімізації виробничої собівартості, уточнення порядку ціноутворення та підвищення ефективності управління у цілому.

Список використаних джерел:

1. Виробництво основних видів лікарських препаратів за 2011–2015 роки. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm_ric/prm_ric_u/vov2005_u.html.
2. Виробництво основних видів промислової продукції у 2016 році. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2003/pr/ovp/ovp_u/arh_ovp.html.
3. Соціально-економічний розвиток України за 2016 рік. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/so_ek_r_u/soekru_u/soekru2016_u.zip.
4. Фармацевтичний ринок України: легке нездужання на тлі епідемії. URL: http://ibi.com.ua/UK/pressrelease/farmacevticheskij-rynok-ukrainy-legkoe-nedomoganie-na-fone-yepidemii.html.

Руба А. П.
Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана

ПРОИЗВОДСТВО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ: ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Резюме
В статье систематизированы основные составляющие фармацевтических товаров: товары, готовая продукция, сырье и материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия, полуфабрикаты собственного производства и давальческое сырье. Каждый из наведенных выше объектов в фармацевтической отрасли включает перечень товаров, продукции, который относится к определенному виду запасов предприятия.

Ключевые слова: производство, фармацевтические товары, фармацевтическая продукция, бухгалтерский учет, хозяйственный процесс, объект учета.

Ruba O. P.
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

PHARMACEUTICAL PRODUCTION: WAYS FOR IMPROVEMENT OF ACCOUNTING ACCOUNTS

Summary
The article systematizes the components of pharmaceutical products for accounting objects that are classified into six groups of assets: goods, finished products, raw materials and materials, semi-finished products and components, semi-finished products of own production and tolling raw materials (materials taken and/or transmitted for processing) Each listed accounting object in the pharmaceutical industry includes a list of goods, products, products and substances that belong to a certain type of inventory of the enterprise.

Key words: production, pharmaceuticals, pharmaceutical products, accounting, object of accounting, economic process.

РОЗДІЛ 8
СТАТИСТИКА

УДК 311:314

Хвалинська В. В.
Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА ДЕМОГРАФІЧНИМИ ПОКАЗНИКАМИ: ГРУПУВАННЯ НА ОСНОВІ АНСАМБЛЮ АЛГОРИТМІВ

У статті розглядається метод ансамблевого кластерного аналізу, заснований на знаходженні узгодженої матриці подібності об'єктів. Пропонується ансамбль алгоритмів кластеризації, який складається з різних агломеративних ієрархічних методів, що відрізняються мірою об'єднання кластерів (обчисленням відстані між кластерами). Наводяться результати кластеризації регіонів України за демографічними показниками з використанням запропонованого ансамблю алгоритмів.
Ключові слова: кластерний аналіз, ансамблевий підхід, відстані між кластерами, демографічні дослідження.

Постановка проблеми. В останні роки у соціальних дослідженнях усе більше уваги приділяється методам багатовимірного статистичного аналізу, які відзначаються широким спектром можливостей під час моделювання і структуризації масових процесів та явищ, що характеризуються великою кількістю ознак. Зокрема, зростає популярність кластерного аналізу, основною метою якого є виділення порівняно невеликої кількості груп об'єктів, які всередині групи схожі між собою і відрізняються у різних групах. Автори використовують різні методологічні підходи до проведення класифікації за допомогою методів кластерного аналізу. Відомо, що алгоритми кластерного аналізу не є універсальними, кожний має специфічну сферу використання, переваги і недоліки. Актуальною у кластерному аналізі залишається проблема якості й стійкості розбиття. Останнім часом для вирішення цієї проблеми активно застосовується ансамблевий підхід. Суть його полягає у тому, що для знаходження кластерів застосовується не один алгоритм, а набір різноманітних алгоритмів, а потім на їх основі будується підсумкове розбиття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботі [1, с. 14–18] описується ансамблевий підхід до розв'язання задачі кластер-аналізу. Авторами розглядаються різноманітні принципи вибору найкращої узгоджувальної функції. У роботі [2, с. 24–25] для групування результатів та визначення узагальненого розв'язку виділено найбільш популярні підходи: прямий підхід, або перевизначення кластерів, графовий, матричний та ймовірнісний. Ідея побудови колективних розв'язків, заснованих на комбінації простих алгоритмів, активно використовується у різних прикладних сферах: медицині, гідрохімії, під час аналізу гіперспектральних зображень [2–4] та ін.

Аналіз джерел свідчить про актуальність даного напряму досліджень, оскільки застосування ансамблевого підходу знижує залежність результатів групування від вибору параметрів алгоритму, підвищує якість та стійкість результатів, зменшує простір ознак, кластеризує різнотипні дані та вирішує багато інших завдань.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині розроблена велика кількість методів і алгоритмів кластерного аналізу [5, с. 48–52]. У класичних алгоритмах розв'язання задач кластер-аналізу результати групування можуть суттєво змінюватися залежно від вибору системи ознак, мір близькості, вибору початкових умов, порядку об'єктів, параметрів роботи алгоритму тощо. Підвищити ефективність кластерного аналізу можна, застосувавши ансамблевий підхід, який полягає у побудові множини кластеризацій на основі різноманітних алгоритмів або одного алгоритму з різними параметрами і підсумковій кластеризації на їх основі. Таким чином, розробляючи ансамбль із різним набором алгоритмів з їх перевагами і особливостями, можна розробити найбільш привабливу схему кластеризації для вирішення конкретного завдання визначеної предметної сфери.

Мета статті полягає у розробленні і застосуванні ансамблю алгоритмів для кластеризації регіонів України за демографічними показниками на основі ієрархічних агломеративних методів із використанням узгодженої матриці подібності, а також аналізі отриманих результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує декілька основних способів побудови колективних розв'язків кластерного аналізу [1, с. 14–18]. Одним із найбільш поширених є підхід, який базується на обчисленні узгодженої матриці подібності об'єктів, яка визначає, як часто пара об'єктів потрапляє до складу одного кластеру в різних варіантах розбиття.

Групування на основі узгодженої матриці подібності. Нехай використовуються L методів кластеризації. На першому етапі будується набір групувань (розв'язків кластеризації) $G = \{G^{(1)}, G^{(2)},..., G^{(L)}\}$, де $G^{(i)}$ – i-й варіант групування, який містить $K^{(i)}$ кластерів. Вводиться для i-го групування бінарна матриця подібності $S^{(i)} = \{S^{(i)}(j, m)\}$ розмірністю $N \times N$ (N – число об'єктів, що кластеризуються) так: $S^{(i)}(j, m) = 1$, якщо об'єкти $o^{(j)}$ та $o^{(m)}$ належать одному кластеру і $S^{(i)}(j, m) = 0$, якщо не належать, де $j, m = 1, 2, ..., N$; $i = 1, 2, ..., L$.

На другому етапі формується узгоджена матриця подібності $S = \{S(j, m)\}$:

$$S(j,m) = \frac{1}{L}\sum_{i=1}^{L} S^{(i)}(j,m),$$

де $j, m = 1, 2, ..., N$. Величина $S(j, m)$ дорівнює частості класифікації об'єктів $o^{(j)}$ та $o^{(m)}$ до однієї

© Хвалинська В. В., 2018

групи в наборі групувань G. Близьке до одиниці значення величини $S(j, m)$ означає, що дані об'єкти мають великий шанс потрапити до однієї групи. Близьке до нуля значення цієї величини говорить про те, що шанс потрапити до однієї групи у цих об'єктів незначний.

На третьому етапі узгоджена матриця подібності використовується для знаходження підсумкового варіанту групування шляхом застосування методів кластеризації, які як вхідну інформацію використовують відстані між об'єктами (наприклад, ієрархічні методи).

Процедура утворення ансамблю алгоритмів. Для вирішення поставленого завдання на першому етапі в ансамблі алгоритмів кластеризації використовувалися ієрархічні агломеративні методи, принцип роботи яких полягає у тому, що початковим є розбиття на n одноелементних кластерів, які послідовно об'єднуються в один клас: спочатку у групи об'єднуються найбільш близькі об'єкти, а потім – усе більш віддалені. За їх допомогою можна здійснити повний і тонкий аналіз структури досліджуваної сукупності, також варто відзначити зручність використання та можливість наочно представити результати кластеризації. Ці методи групування достатньо повно представлені в різних пакетах прикладних програм для статистичного аналізу даних. У цьому дослідженні було використано SPSS [6].

На третьому етапі для формування найкращого розбиття за узгодженою матрицею вибрано метод Варда. Цей метод спрямований на об'єднання близько розміщених кластерів і «прагне» створювати кластери малого розміру, що в даному разі вирішує поставлене завдання – побудова найкращого розбиття за узгодженою матрицею [7, с. 477–479].

Процедура утворення ансамблю алгоритмів представлена на рис. 1.

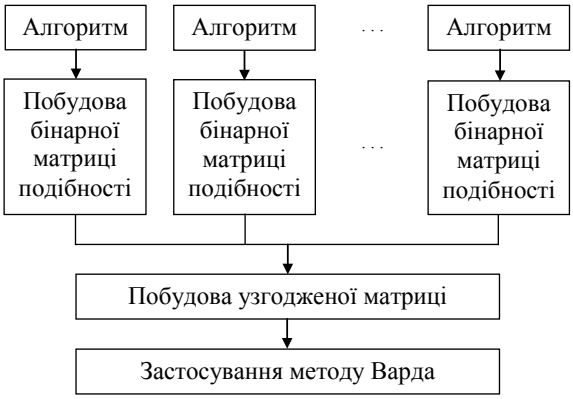


Рис. 1. Ансамбль алгоритмів кластеризації

Джерело: розроблено автором

Кластеризація демографічних показників на основі запропонованого ансамблю алгоритмів. Інформація про об'єкти (регіони України) представлена у вигляді двовимірної таблиці розмірністю $N \times n$: число об'єктів N=25 – Автономна республіка Крим та 24 області (міста Київ та Севастополь не є характерними для всієї сукупності об'єктів), кожен з яких характеризується набором n=9 показників (ознак). Вибір показників здійснювався так, щоб охопити такі демографічні ознаки і характеристики, які дадуть змогу поглибленого вивчення регіональних особливостей демографічної ситуації в Україні. Групування регіонів у кластери відбувалося за такими показниками: сумарний коефіцієнт народжуваності,

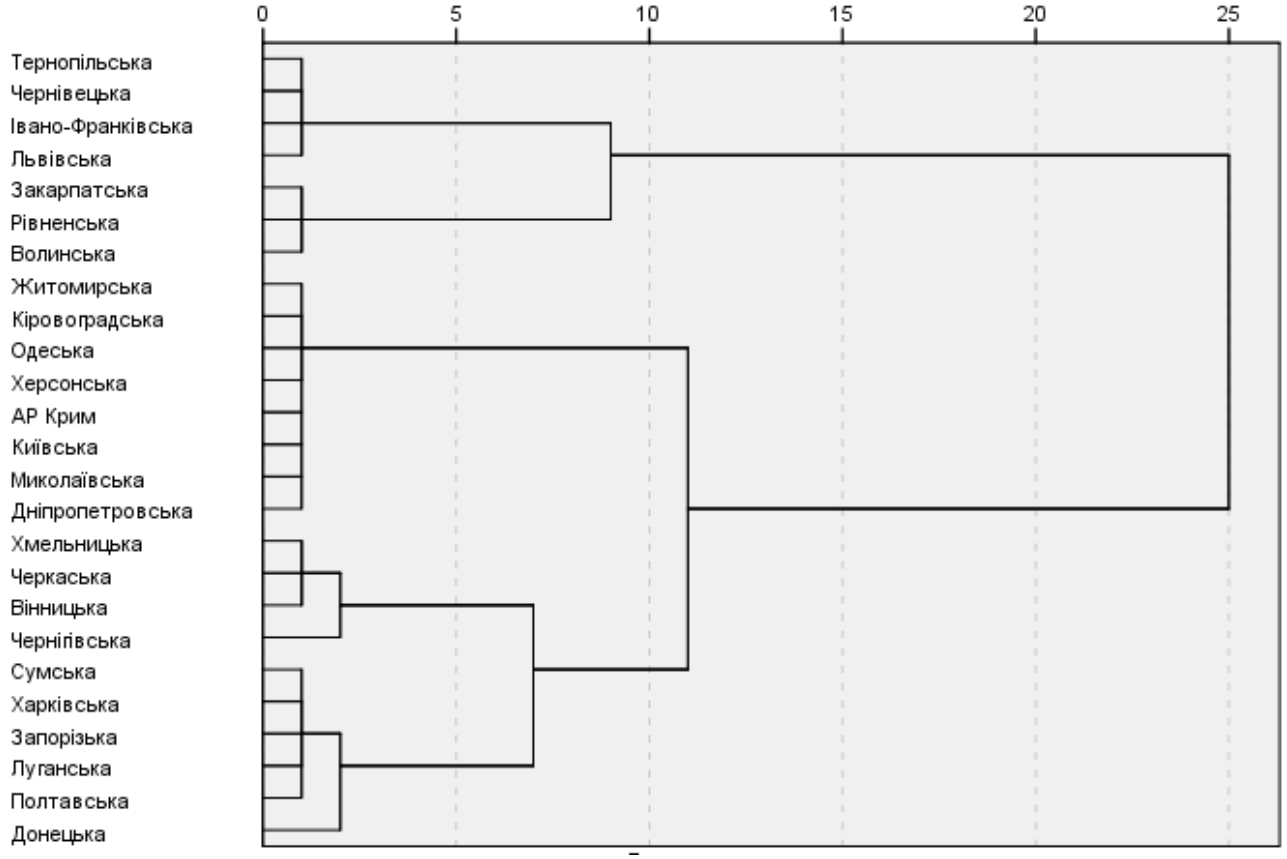


Рис. 2. Дендрограма методу Варда для підсумкового розбиття

Джерело: фрагмент результату роботи процедури кластеризації у SPSS (знімок екрану)

середня очікувана тривалість життя чоловіків і жінок при народженні, середній вік населення, питома вага осіб віком 60 років і старше та дітей віком до 16 років, демографічне навантаження на населення у віці 16–59 років, щільність наявного населення, площа територій. Джерелами статистичних даних є демографічний щорічник «Населення України» за 2012–2013 рр., офіційний сайт Державної служби статистики України [8]. Дослідження проводилося за даними 2013 р. (останній рік, коли дані по всіх регіонах є повними).

На першому етапі був отриманий набір із п'яти групувань (розв'язків кластеризації), здійснений стандартними ієрархічними методами: міжгрупового зв'язку, внутрішньогрупового зв'язку, «далекого сусіда», центроїдним та методом Варда [7, с. 474–486] .

На заключному етапі в рамках ансамблевого підходу для отримання узгодженого розбиття використали ієрархічний метод Варда, дендрограма якого представлена на рис. 2. На ній видно п'ятикластерне розбиття.

Слід зауважити, що на дендрограмі виділяються дві області – Чернігівська та Донецька, які останніми приєднуються до «своїх» кластерів. Це потребує особливої уваги під час опису та аналізу результатів кластеризації.

Аналіз результатів кластеризації регіонів України за демографічними показниками. У результаті застосування запропонованого підходу отримано остаточне розбиття, яке складається із п'яти кластерів. У табл. 1 наведено склад кластерів та показники, за якими проводилося групування.

Ознаками якісної кластеризації є те, що відмінності між утвореними групами повинні бути очевидними, а всередині групи об'єкти повинні бути максимально схожими. Аналіз табл. 1 показує, що всі кластери достатньо чітко розділені за кожною з ознак, а об'єкти одного кластера схожі між собою. Кожний кластер визначається специфічним поєднанням показників, тобто відображає певну демографічну ситуацію і за своїм демографічним змістом відрізняється від інших.

Перший кластер характерний тим, що має найвищі сумарні коефіцієнти народжуваності і найменший середній вік населення, близько 37 років. У другому кластері середня очікувана тривалість

Таблиця 1

Результати кластерного аналізу

	Сумарний коефіцієнт народжуваності, *осіб на одну жінку*	**Середня очікувана тривалість життя при народженні,** *чоловіки*	**Середня очікувана тривалість життя при народженні,** *жінки*	**Середній вік населення,** *років*	**Частка населення у віці 0-15 років у загальній кількості населення,** *%*	**Частка населення у віці 60 років і старше у загальній кількості населення,** *%*	**Демографічне навантаження на населення у віці 16–59 років,** *на 1000 осіб*	**Щільність населення,** *осіб на 1 км²*	**Територія,** *тис. км²*
									1 кластер
Волинська	1,856	66,04	76,92	37,5	20,2	17,7	612	51,6	20,1
Закарпатська	1,926	67,14	74,75	36,6	20,3	16,2	575	98,4	12,8
Рівненська	1,998	66,25	76,53	36,8	21,0	16,9	611	57,7	20,1
									2 кластер
Івано-Франківська	1,603	68,41	77,76	38,6	17,9	18,9	582	99,2	13,9
Львівська	1,552	68,37	78,07	39,2	16,8	19,4	567	116,4	21,8
Тернопільська	1,475	68,69	78,39	39,8	16,8	20,7	600	77,9	13,8
Чернівецька	1,630	68,61	77,63	38,5	17,8	19,1	585	112,1	8,1
									3 кластер
Вінницька	1,530	66,89	76,81	41,0	16,0	23,0	640	61,4	26,5
Хмельницька	1,606	66,73	76,93	40,9	16,1	22,3	624	63,7	20,6
Черкаська	1,378	66,92	76,59	42,0	14,4	24,1	625	60,7	20,9
Чернігівська	1,374	64,66	76,12	43,0	13,8	25,4	646	33,8	31,9
									4 кластер
АР Крим	1,666	66,61	76,28	40,4	15,8	21,1	585	75,3	26,1
Дніпропетровська	1,514	64,91	75,26	40,9	15,0	21,9	585	103,6	31,9
Житомирська	1,680	64,00	75,11	40,2	16,9	21,7	629	42,5	29,8
Київська	1,640	65,24	75,44	40,3	15,9	21,1	588	61,2	28,1
Кіровоградська	1,573	64,80	74,80	41,4	15,3	23,4	631	40,5	24,6
Миколаївська	1,545	65,00	75,06	40,3	15,7	21,0	578	47,7	24,6
Одеська	1,652	65,93	74,67	39,5	16,4	20,3	579	71,9	33,3
Херсонська	1,599	64,87	75,03	40,1	16,1	20,7	582	37,9	28,5
									5 кластер
Донецька	1,320	64,85	75,53	42,3	13,4	23,6	589	165,0	26,5
Запорізька	1,432	66,46	76,49	41,5	14,4	22,4	582	65,7	27,2
Луганська	1,295	65,62	75,82	42,3	13,1	23,1	568	84,6	26,7
Полтавська	1,402	65,91	76,19	41,8	14,2	23,4	601	51,1	28,8
Сумська	1,303	65,74	76,22	42,2	13,6	23,3	586	48,0	23,8
Харківська	1,320	67,34	76,61	41,3	13,4	22,0	547	87,4	31,4
Україна	**1,506**	**66,34**	**76,22**	**40,5**	**15,5**	**21,4**	**585**	**75,5**	**603,5**

Джерело: складено за даними [8]

Таблиця 2

Загальні характеристики населення і територій кластерів

Показники	Номер кластеру				
	1	2	3	4	5
Територія кластера, *тис. км²*	53,0	57,6	99,9	226,9	164,4
Частка території у загальній площі країни, %*	8,8	9,5	16,6	37,6	27,2
Чисельність наявного населення, *тис. осіб*	3451,2	5907,0	5287,7	13906,0	13772,7
Питома вага чисельності населення кластеру у загальній кількості населення, %*	7,6	13,0	11,6	30,5	30,2
Щільність населення, *осіб/км²*	65,1	102,6	52,9	61,3	83,8
Частка міського населення, %	45,2	50,9	55,7	68,2	81,2

* Сума рядка не дорівнює 100% (м. Київ, м. Севастополь не включалися до досліджуваної сукупності).

Джерело: розраховано за даними [8]

життя найвища по Україні. Середній вік населення менший за загальнодержавний показник (40,5 років), сумарні коефіцієнти народжуваності вищі за загальнодержавний, який становить 1,506. Третій кластер характерний тим, що має найбільше демографічне навантаження за високої частки осіб віком 60 років і старше частки дітей віком до 16 років на загальнодержавному рівні. У четвертому кластері у цілому показники наближені до загальнодержавних. Варто зазначити, що сумарні коефіцієнти народжуваності вищі за загальнодержавні, а середня очікувана тривалість життя при народженні найнижча в Україні. У п'ятому кластері найнижчі сумарні коефіцієнти народжуваності і найбільший середній вік населення, близько 14% населення – діти віком 0–15 років, 23% – покоління віком 60 років і старше. У даних областях найскладніша демографічна ситуація.

У табл. 2 наведено загальні характеристики населення і територій кластерів на початок 2013 р.

Перший та другий кластери невеликі за територією, але суттєво відрізняються щільністю населення. Четвертий кластер найбільший за територією і займає 37,6% площі країни. Приблизно рівні за чисельністю населення четвертий і п'ятий кластери, де проживає близько 60% населення України (рис. 3).

Рис. 3. Питома вага чисельності населення кластеру у загальній кількості населення, %

Джерело: побудовано за табл. 2

Сільське населення переважає у першому кластері, близько 20% якого діти. Четвертий, п'ятий кластери характерні тим, що переважна більшість населення проживає там у міських поселеннях (рис. 4).

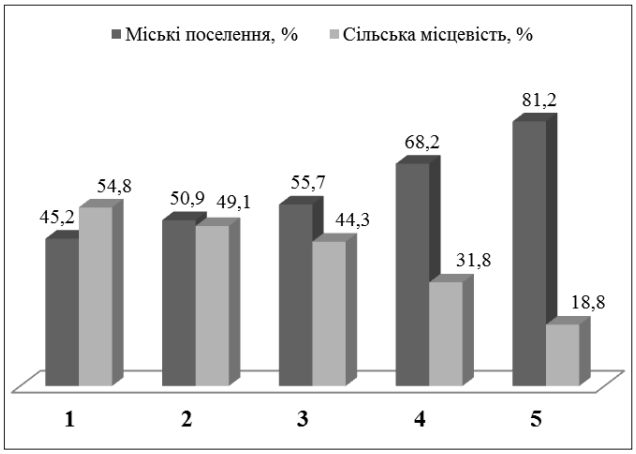


Рис. 4. Частка населення у кластері за типом поселень

Джерело: побудовано за табл. 2

Слід зауважити, що для поглибленого аналізу групувань можна використовувати характеристики кластерів за ознаками, які не були задіяні під час побудови кластерів.

Висновки. У статті розглянуто ансамблевий підхід до розв'язання задачі кластерного аналізу. Запропоновано застосування колективного розв'язку, що базується на побудові узгодженої матриці подібності з використанням ієрархічних алгоритмів із різними мірами об'єднання кластерів. Наведено та проаналізовано результати практичного застосування розробленого ансамблю алгоритмів для кластеризації регіонів України за демографічними показниками.

Перспективами подальших досліджень є вдосконалення запропонованого підходу для підвищення якості отриманих результатів, проведення більш детального аналізу отриманих результатів методами статистичної обробки даних.

Методи побудови оптимальних колективних розв'язків, розроблені з використанням запропонованої моделі, передбачається у подальшому використовувати у соціально-демографічних, соціально-економічних дослідженнях. Суттєвим є те, що цей метод може використовуватися також в інших предметних сферах.

Список використаних джерел:
1. Бериков В.С., Лбов Г.С. Современные тенденции в кластерном анализе. Всероссийский конкурсный отбор обзорно-аналитических статей по приоритетному направлению «Информационно-телекоммуникационные системы». 2008. 26 с.
2. Сидорова М.Г. Застосування ансамблів алгоритмів для підвищення стійкості результатів кластеризації. Актуальні проблеми автоматизації та інформаційних технологій. 2013. Т. 17. С. 22–29.
3. Байбуз О.Г., Сидорова М.Г. Інформаційна технологія нечіткої кластеризації багатовимірних часових рядів на прикладі гідрохімічного моніторингу річки Самара. Науковий вісник Національного гірничого університету. 2014. № 5. С. 114–122.
4. Бериков В.Б. Классификация данных с применением коллектива алгоритмов кластерного анализа. Знания – Онтологии – Теории (ЗОНТ–2015). 2015. Т. 1. С. 29 –38.
5. Мандель И.Д. Кластерный анализ. М.: Финансы и статистика, 1988. 176 с.
6. Бюлль А., Цефель П. SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей; пер. с нем. СПб.: ДиаСофтЮП, 2005. 608 с.
7. Многомерный статистический анализ в экономике / Л.А. Сошникова, В.Н. Тамашевич, Г. Уебе, М. Шеффер. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. 598 с.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

Хвалынская В. В.
Институт демографии и социальных исследований имени М. В. Птухи
Национальной академии наук Украины

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ ПО ДЕМОГРАФИЧЕСКИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ: ГРУППИРОВКА НА ОСНОВЕ АНСАМБЛЯ АЛГОРИТМОВ

Резюме
В статье рассматривается метод ансамблевого кластерного анализа, основанный на нахождении согласованной матрицы подобия объектов. Предлагается ансамбль алгоритмов кластеризации состоящий из различных агломеративных иерархических методов, которые отличаются мерой объединения кластеров (вычислением расстояния между кластерами). Приводятся результаты кластеризации регионов Украины по демографическим показателям с использованием предложенного ансамбля алгоритмов.
Ключевые слова: кластерный анализ, ансамблевый подход, расстояния между кластерами, демографические исследования.

Khvalynska V. V.
Ptoukha Institute for Demography and Social Studies
of the National Academy of Sciences of Ukraine

CLUSTERING OF THE REGIONS OF UKRAINE BY DEMOGRAPHIC INDICATORS: GROUPING BY THE ENSEMBLE OF ALGORITHMS

Summary
A collective approach to cluster analysis is considered in the paper. The ensemble of algorithms of clustering, consisting of different agglomerative hierarchical methods, differing in the measure of cluster combination (by calculation of distance between clusters) is proposed. The results of clustering of regions of Ukraine according to demographic indicators using the proposed ensemble of algorithms are presented.
Key words: cluster analysis, ensemble approach, distances between clusters, demographic studies.

НАШІ АВТОРИ

1. **Акименко Олена Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту, Чернігівський національний технологічний університет
2. **Білорус Тетяна Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності Київського національного університету імені Тараса Шевченка
3. **Бутенко Віра Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант Національного університету біоресурсів і природокористування
4. **Варналій Захарій Степанович** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка
5. **Васильєв Олексій Вікторович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічного консалтингу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
6. **Васюренко Лариса Валентинівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку й аудиту Луганського національного аграрного університету (м. Харків)
7. **Волкова Людмила Олександрівна** – старший викладач кафедри економічної теорії Національного аерокосмічного університету імені М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
8. **Данкеєва Оксана Миколаївна** – асистент Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг
9. **Довгунь Оксана Степанівна** – кандидат економічних наук, асистент кафедри маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка»
10. **Євдокімова Марина Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний аграрний університет імені В. В. Докучаєва
11. **Жолобецька Марина Борисівна** – аспірант Чернігівського національного технологічного університету
12. **Іванов Андрій Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу Одеського національного економічного університету
13. **Кабаченко Дмитро Васильович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»
14. **Кобець Сергій Петрович** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економічної кібернетики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
15. **Коблянська Інна Ігорівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки Сумського національного аграрного університету
16. **Коломієць Вадим Лазаревич** – аспірант ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
17. **Коломієць Світлана Анатоліївна** – здобувач кафедри маркетингу, підприємництва й організації виробництва Харківського національного аграрного університету імені В. В. Докучаєва
18. **Кутах Катерина Миколаївна** – старший викладач кафедри економіки Сумського національного аграрного університету
19. **Ліба Наталія Степанівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку й оподаткування та маркетингу Мукачівського державного університету
20. **Мазур Альона Миколаївна** – асистент кафедри фінансів Університету державної фіскальної служби України
21. **Малахова Олена Леонідівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Тернопільського національного економічного університету
22. **Малишко Євгенія Олегівна** – кандидат економічних наук, викладач кафедри фінансів Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
23. **Мороз Олег Семенович** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри менеджмент організацій та управління проектами Запорізької державної інженерної академії
24. **Нікитенко Дмитро Валерійович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант Національного університету водного господарства та природокористування
25. **Нікітішин Андрій Олександрович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно–економічного університету
26. **Німкович Андрій Ігорович** – аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
27. **Островська Наталія Степанівна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри корпоративних фінансів і контролінгу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
28. **Пасічний Микола Дмитрович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
29. **Погореленко Наталія Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Харківського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

30. **Руба Олександр Петрович** – аспірант ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
31. **Скрильник Ірина Іванівна** – старший викладач кафедри економічної теорії та економічної кібернетики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
32. **Тарасенко Вікторія Анатоліївна** – асистент кафедри економіки підприємства Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»
33. **Ткаченко Олександр Олександрович** – здобувач ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього Національної академії наук України»
34. **Фалович Володимир Андрійович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри промислового маркетингу Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя
35. **Філіна Анастасія Русланівна** – магістр І року навчання Київського національного університету імені Тараса Шевченка
36. **Хвалинська Віта Володимирівна** – головний економіст відділу демографічного моделювання та прогнозування Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України
37. **Шедяков Володимир Євгенович** – кандидат економічних наук, доктор соціологічних наук, незалежний дослідник (м. Київ)

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 7 від 20.03.2018 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 18,37.
Підписано до друку 30.03.2018 р. Замов. № 0818/91. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Електронна сторінка видання: www.visnyk-onu.od.ua

Надруковано: ФОП Головко О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.