ISSN 2304-0920

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD
Volume 23. Issue 2(67). 2018
SERIES
ECONOMY

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
Том 23. Випуск 2(67). 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 2(67). 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 2(67). 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,** д-р 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
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

VASYLENKO A. A.
FEATURES AND MODERN TOOLS OF FOREIGN EXCHANGE REGULATION IN THE CONTEXT OF REGIONAL INTEGRATION 7

YAKUBOVSKIY S. A., KAVETSKYI Y. A.
DEVELOPMENT OF THE WORLD MARKET OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE CONDITIONS OF TRANSNATIONALIZATION OF INTERNATIONAL BUSINESS 12

РОЗДІЛ 2
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

МАСІНА Л. О.
КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ 16

НАЗАРОВ М. І.
ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ 22

НАМЛІЄВА Н. В.
МЕТОДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ 26

ПІРІАШВІЛІ О. Б.
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ СЕКТОРІВ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ 32

ПОПОВИЧ Л. О.
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ 37

РУДА Л. П., ПРИЧЕПА І. В.
ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ТА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ 42

ХІЛУХА О. А.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ У ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 47

РОЗДІЛ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

КОГУТ І. В., ЛУЧКО Г. Й.
ЛІДЕРСТВО В УПРАВЛІННІ ПРОЕКТАМИ 51

КОМПАНЕЦЬ К. А., ЛИТВИШКО Л. О., ВИСОЧИЛО О. М.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ 56

ОБЕЛЬНИЦЬКА Х. В.
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ 60

ПОСТОЛ А. А.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ФОРМИ ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 64

ШИШКОВСЬКИЙ С. В., ЯКИМІВ А. І., КВІТ Р. І.
ЗМІСТ, ЗАВДАННЯ І МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 68

РОЗДІЛ 4
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ПАВЛОВ К. В.
НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ 73

ПЕТРЕЦЬКИЙ І. І.
ТЕХНОЛОГІЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІКО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ **78**

РОЗДІЛ 5
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

НАУМОВА М. А.
АНАЛІЗ ТРАНСФОРМАЦІЙ У СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ **82**

РОЗДІЛ 6
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ПОЛІЩУК Н. В.
ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ **91**

РЕЙНСЬКА В. Б.
СУЧАСНІ ПОДАТКИ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ СУТНОСТІ ТА ФОРМ **95**

СЕМЕНОГ А. Ю., КРИВИЧ Я. М., ЦИРУЛИК С. В.
FINTECH-ПОСЛУГИ: СУТНІСТЬ, РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ **100**

СТАЩУК О. В.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ **105**

СТОРОЖЕНКО О. О., ШЕЙКО О. П.
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ **109**

ТИЩЕНКО В. В.
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ РІВНЕМ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ ТА ЕФЕКТИВНІСТЮ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА **113**

ТУСТАНОВСЬКИЙ Ю. Г.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ В УКРАЇНІ **117**

ТЮРІНА Д. М., ЄРМОЛЕНКО О. К.
СТРУКТУРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА **124**

СНЕРКА V. V., KOPAN O. V.
CROWDFUNDING AS AN ALTERNATIVE FORM OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS FINANCING **127**

ЯРОШЕВИЧ Н. Б., ЧУБКА О. М., БОНДАРЕНКО Л. П.
КЛАСИФІКАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ БОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗА ПОДАТКОВИМИ НАСЛІДКАМИ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН **132**

РОЗДІЛ 7
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

КЛЮС Ю. І.
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗАТРАТАМИ І СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЇЇ ОСНОВІ **137**

КОРПАНЮК Т. М., ЦУРКАН А. О.
КРЕДИТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ТА НАПРЯМИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ **142**

РОЗДІЛ 8
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

КОВАЛЬЧУК О. Я., ПЕРІГ В. М.
ЕКОНОМЕТРИЧНІ МОДЕЛІ ДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ **147**

НАШІ АВТОРИ **152**

РОЗДІЛ 1
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

UDC 339.74:332.135

Vasylenko A. A.
Mariupol State University

FEATURES AND MODERN TOOLS OF FOREIGN EXCHANGE REGULATION IN THE CONTEXT OF REGIONAL INTEGRATION

The main approaches to the definition of the foreign exchange regulation category have been studied, the actual definition of the "currency regulation" concept have been provided on the basis of a prudential approach, taking into account the current trends in the development of world economic relations. The purpose of foreign exchange regulation was formulated on the basis of SMART-requirements to the goal formulation in the modern management theory. The categorical apparatus of foreign exchange regulation has been improved. Some features of currency regulation tools were considered in the context of regional integration. The classification of modern instruments of foreign exchange regulation was proposed on the basis of the forms of its manifestation.
Key words: foreign exchange regulation, regional integration, S.M.A.R.T requirements, functions of foreign exchange regulation, equilibrium exchange rate, foreign exchange regulation tools.

The problem statement. The strengthening of the integration processes that are taking place at the global and regional levels is an objective factor and at the same time a distinctive feature of the world economy development at the present stage. The processes of regional integration are manifested in the deepening of economic interdependence between countries, in the creation of new regional associations and the strengthening of existing, within which, in order to ensure sustainable social and economic growth in conditions of increasing global instability, there is a need for the formation of a new approaches to carry out a well-balanced foreign economic policy, including foreign exchange policy, the main component of which is currency regulation.

Against the background of deepening of regional integration processes, there are shifts in national foreign exchange regulation. On the one hand, in modern conditions there are more and more common problems of monetary character among the countries which solution is a problem of intergovernmental cooperation. Under such circumstances, there is a need for adaptation of national foreign exchange regulation to the new conditions of the global economy. The importance of its harmonization at the regional level is also growing. On the other hand, during the process of regional integration, the speed and scales of the monetary and financial crises between the countries of the region are increasing, which requires the development and implementation of effective anti-crisis instruments of currency regulation that take into account the specifics of economic and monetary development of the respective region.

All the above-mentioned actualizes the research of theoretical and practical aspects of the development of currency regulation under the influence of regional integration processes.

The analysis of recent researches and publications. The issues of foreign exchange regulation and regional integration are rather widely covered in modern research papers. In particular, the works of leading Ukrainian and foreign scientists such as J.B. Derkach, M.A. Epiphanova, D.V. Kazarinov, O.P. Kireyev, A.V. Koldovskiy, T.V. Marena, P. Masson, R.A. Mundell, C. Pattillo, A.K. Pinchuk, S.A. Sheludko, A.M. Sutormina, J.O. Topol and others are devoted to this problem. While writing this scientific research the reports and analytical data of the international monetary organizations were also used.

Accentuation of previously unsettled parts of the general problem. At the same time, in the context of strengthening of the role of regional integration in the system of foreign economic relations of any country, the factors accelerating its development demand more in-depth study, one of the most important is the foreign exchange regulation of the country.

Despite the large number of scientific studies, all of them are mostly devoted to the features of foreign exchange regulation at the macroeconomic level and use the prevalent determination of the foreign exchange regulation category and the classification of its tools. Taking into account the deepening of regionalization processes, including the monetary and financial spheres, the particular features, specifics and also possibilities of effective use of instruments of currency regulation, among the countries forming regional integration associations demand additional researches.

The aim of article. The aim of the study is to improve the theoretical approaches to the definition of foreign exchange regulation essence and its tools in terms of regional integration.

The main material of the research. In the context of regional integration, foreign exchange regulation can become one of the means by which between countries it is possible to establish stronger economic relations, and also strengthen the position of the formed association on the world markets. Once the required regime and the level of the exchange rate, under which the countries will receive competitive advantages from the formation of a currency association, have been determined, foreign exchange regulation will act as a means of achievement of the specified purpose.

The distinguishing feature of the "foreign exchange regulation" category lies in the fact that

© Vasylenko A. A., 2018

in the economic literature there is a large number of approaches to its interpretation. The definitive analysis of the "foreign exchange regulation" term has shown that it can be defined as: activity; actions; means; regulation; form; documents; process; mechanism; order; regime; system; norms. The most widespread definition which occurs among the Ukrainian scientists characterizes foreign exchange regulation as a state activity.

Since foreign exchange regulation has a direct impact on absolutely all spheres of economic existence of each person, and also every economic entity, that participates in them, is induced by satisfaction of their needs, it is possible to provide the following determination of this economic category: foreign exchange regulation is the coordination of spheres of the economic relations which imply the use of currency values in order to achieve a natural ponderation or certain economic goals and interests.

The basis of this definition was formed by a concept of "coordination", which is Latin for ordering [3, p. 563]. Due to this, on the one hand, it remains possible to observe the etymology of the "regulation" category, because ordering supposes the establishment of the certain orders, norms and rules, and on the other - the concept has a shade of coordination, because the government must take into account, that in modern conditions, any change in one sphere of economic relations automatically changes the indicators of other interrelated spheres. The government should also satisfy as much as possible the interests of all participants of the market within the country with simultaneous maintaining of their competitive advantages in the foreign markets.

It should be emphasized that the definition refers to economic relations at any level, since the use of currency also takes place at the micro level among legal entities and even among individuals within the country. At the same time, the above mentioned definition allows us to speak about foreign exchange regulation in the context of regional integration or generally at the supranational level of regulation of the currency relations. The proposed definition contains the concept of economic needs, which are the driving force in the economic being of mankind.

Considering the mechanism of foreign exchange regulation, it is necessary to take into account the type of exchange rate, depending on the way of its establishment and changing – whether it is fixed, floating or mixed (establishment of a currency corridor). In the conditions of the fixed exchange rate, the government has a full arsenal of instruments and measures of foreign exchange regulation, and in case of floating rate, the government mostly monitors changes in the foreign exchange market that are caused by market forces. Therefore in this definition there is no concept of state per se, because the adjustment can be carried out automatically until the natural ponderation is established on the foreign exchange market.

The sign of purposefulness is the peculiarity of any regulation. Definition of the purpose of foreign exchange regulation can mainly be found in works of specialists in the field of financial law. Therefore, the state regulation approach has a significant impact on its formulation, as well as definitions are very long wording and also are accompanied by a description of the mechanisms and principles of foreign exchange regulation. All this, in our opinion, are at variance with the S.M.A.R.T. requirements of the goal formulation from the theory of modern management. In our opinion, the main objective of foreign exchange regulation is to achieve certain indicators of the currency market over a specified time (fig. 1). Such approach to the formation of the objective of foreign exchange regulation eliminates the subjective influence on foreign exchange relations and allows us to speak about the automatic market self-regulation, which ends with the establishment of the necessary economic equilibrium.

There are a variety of approaches to the definition of the foreign exchange regulation place in the macroeconomic theory and generally within the framework of the economic policy of the state. Thus, regulation can be presented as a form of realization of the monetary policy of the state [10, p. 343; 1, p. 142; 7, p. 347; 11, p. 271]. Also, there is an opinion that currency regulation is part of the national currency system [5, p. 47], which, in our opinion, contradicts the meaning of the regulation category, since the latter is an action performed in relation to this system in order to bring it to a proper state.

Applying a typical "management circle" [2, p. 18] to the monetary policy, it is possible to appoint, that the state foreign exchange regulation would be the means of realizing the of currency policy objectives (fig. 2).

The functions of the foreign exchange regulation are its integral part and determine its role in the economic policy of the state. There are the following functions of currency regulation: regulatory – the use of methods and forms of foreign exchange regulation; allocation – influence on foreign exchange relations, assistance in determining the procedure for foreign exchange operations conducting; target – definition of directions of the currency system development; stimulating – the formation of regulatory measures on the activities of the subjects of the currency market; regulating – the promulgation of normative acts defining a procedure of operations with currency values [4, p. 175; 6, p. 27]; stabilizing – reduction of the negative effects of the exchange rate volatility; stiring – creation of a favorable environment to ensure the economic development [9, p. 199].

However, the above-stated list extremely lacks for the function that is directly related to the regulatory process, namely, the corrective function, which is up to correct imbalances in the currency market. It is also desirable to supplement this list with the functions of ordering and coordination, because foreign exchange regulation does not only directly cause the changes in the foreign exchange

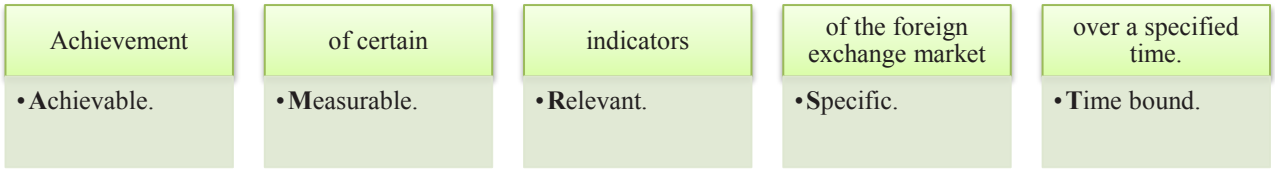

Fig. 1. Objective of foreign exchange regulation according to the S.M.A.R.T. requirements

Source: author's development

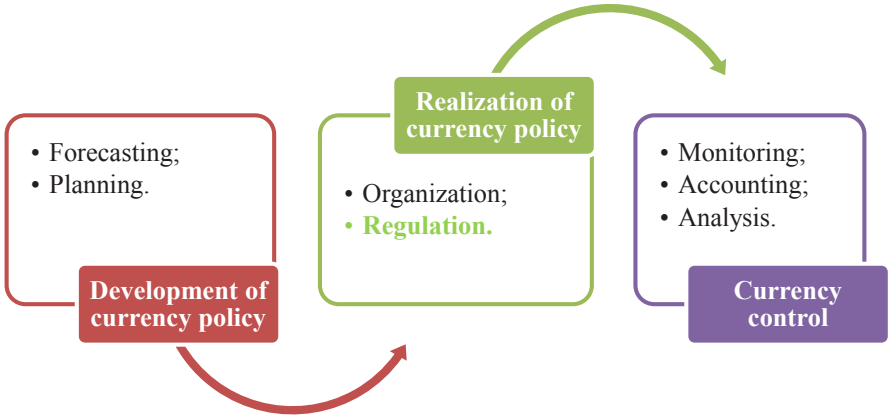

Fig. 2. Foreign exchange regulation as a part of the currency policy

Source: author's development

market, but also indirectly affects on the level of prices and employment in the economy. In this case, the allocation function is proposed to be considered in accordance with the etymology of its concept, namely, as a distribution of currency values between the subjects of currency relations. In our opinion, after replacement of the stiring function with the activating function, and settling of three functions in following a logical chain: activating, stimulating, stabilizing, then it is possible to speak about the existence of a certain cyclicality in the process of currency regulation. Consequently, in this case, it is necessary to introduce two additional functions of currency regulation – constraining and deactivating, which will restrict or suppress certain processes in the foreign exchange market that endanger the currency stability of the country or do not correspond to the current trends of the development of the international foreign exchange market, at the same time the realization of the specified functions will also be carried out with the help of currency regulation tools, if necessary. In turn, the target function should be excluded from the list, since target setting is a task of currency policy rather than a currency regulation function.

In order to maximize the effect of participating in international economic relations countries can form regional associations, therefore, there is a synergetic effect, which allows to get advantages and benefit not only from the more tight interaction between the countries of this association, but also from the strengthening of their position in the world markets. Regional currency associations act as one of types of such associations. Implementation of foreign exchange regulation should increase the positive effects in development of regional integration.

To implement currency regulation, it is necessary to make calculations for determination of the equilibrium level of the exchange rate and to estimate the level and reasons for the deviation of the actual value of the existing exchange rate from the estimated one. After that measures for elimination of this deviation and bringing to conformity of the actually existing indicators with the optimum by means of the tools of foreign exchange regulation have to be proposed. The latter are a kind of peculiar patronage for the national economy in the face of global financial instability.

The set of the systematic actions, which applies to the regulation of operations with currency values, is considered as the methods of currency regulation [4, p. 179].

In our point of view, the conceptual difference between methods and instruments of currency regulation lies in the fact, that the instruments are the last link (the lowest level) in the classification of means of influence on the subject of currency regulation. The instruments reveal the essence of the currency regulation methods (instruments are contained within the methods of currency regulation). That is, the instruments of foreign exchange regulation are those tools by means of which the change of the current state of the subject of currency regulation is directly taking place and the desired result is achieved.

For example, currency regulation is faced by a problem of reduction of the negative balance of the current operations, then, the restrictions and stimulating measures can be the methods or the means by which it is possible to change its state. In turn, the tools by which the restrictions will be implemented will be licenses, limits; stimulation will be carried out through the use of such instruments as devaluation or intervention.

Within regional integration, instruments of foreign exchange regulation expand borders of their action. For instance, considering the mechanism of such instrument of currency regulation like the currency interventions within the framework of the regional integration process, the multilateral intervention is of special interest, it is carried out simultaneously by agreement between several central banks and allows distribution of costs and risks between the countries.

At the same time, it should be noted that lingering large-scale intervention in one direction in the foreign exchange market will be the reason for close oversight by the IMF and discussions with other member countries [12, p. 34].

The existence of sufficient foreign exchange reserves in the regional central bank of the countries of the currency union allows to pursue actively policy of the exchange rate regulation through the foreign exchange interventions. Most of the indicators that characterize the financial strength of the regional association, its ability to quickly repay its internal and external liabilities, are calculated in relation to the stocks of gold and foreign exchange reserves of the countries that form this association.

In the conditions of the fixed exchange rate such instruments of currency regulation as devaluation and revaluation of regional currency are used. Increase in discount rate of the regional central bank leads to revaluation of regional currency against foreign currencies.

The most common classification of instruments of foreign exchange regulation is the division of the latter into administrative and economic; there is also a classification depending on the exchange rate regime, as well as on the content of the currency component [8, p. 23]. However, in our opinion, these classifications do not fully disclose the essence of the regulatory process.

Considering the afore said we propose to introduce the following classification of currency regulation instruments, depending on the forms of its manifestation, which can be used by the countries involved in the processes of regional integration, namely: prohibitions, restrictions, adjustments and coordination tools (table 1). At the same time, the following groups of instruments were located in the order of increasing of the liberalization of the regional currency market.

It is obvious that the need of the use of these groups of tools can be generated by three main reasons - reactive, active and pro-active. The first provides elimination or corrections of consequences of process which has already taken place in the past, the second represents maintenance of a certain current process in certain limits of necessary indicators, the last, respectively, includes all possible actions for prevention, predicting of concrete consequences.

The instruments of the prohibitions act on the principle of the currency shield, blocking certain phenomena, processes, actions, factors, flows in the regional foreign exchange market. This group of instruments is used on the territory of those currency associations that have chosen rigid administrative models of currency regulation. Applying the prohibition tools, it is necessary to be aware of the possibility of the emergence and development of a shadow foreign exchange market. Consequently, regulation with their help must surely be based on the principle of prudence.

The beginning of the use should be preceded by a comprehensive analysis and assessment of all possible scenarios for the development of events, on the basis of which it will be concluded that the potential benefit outweighs all possible undesirable consequences. The power of the chosen currency shield should be sufficient to resist the phenomenon, process, action, factor, flow that is forbidden.

Restrictions are similar to currency filters, setting boundaries for the spread of phenomena, processes, actions, factors, flows in the regional currency market.

Adjustment tools are used if it is necessary to correct the emerging trends in the regional currency market and turn them in the desired direction.

Coordination tools, in contrast to the first three groups, have an indirect impact on the regional currency market, they envisage ordering and harmonization of certain processes simultaneously in several spheres of the economy.

Consequently, the effectiveness of the use of these instruments will increase from the point of view of the specified classification due to the approach of the latter to the forms in which the process of foreign exchange regulation actually occurs.

The conclusion of this study and further research in this area. Thus, the scientific novelty of the research results consists in the offering of the following definition: foreign exchange regulation is the coordination of spheres of economic relations that involve the use of currency values in order to achieve ponderations or certain economic goals and interests. The main goal of currency regulation is to achieve certain indicators of the currency market over a specified period of time. Foreign exchange regulation performs the following functions: regulatory; corrective; ordering; coordination; allocation; regulating; activating; stimulating; stabilizing, constraining and deactivating.

It has been also defined, that formation of monetary union extends the action boundaries of national currency regulation instruments –interventions become multilateral, discount rate becomes regional, devaluation and revaluation affect both: the internal processes that flow in countries of the regional associations and the competitiveness of the association in foreign markets. The proposed classification of the instruments of foreign exchange regulation, depending on the forms of its manifestation, that may be used by the countries, involved in the processes of regional integration, includes a number of instruments of prohibition, restriction, adjustments and coordination.

Further researches can be aimed at development of models that will allow to estimate the efficiency of the use of the above mentioned tools among the countries that plan to create a regional currency union.

Table 1

Classification of foreign exchange regulation tools

Group of tools	Tool	Varieties
instruments of the prohibitions	prohibition	speculative operations; currency movement
instruments of the restrictions	permission	acquisition of government securities by non-residents
	limit	currency position of authorized banks
	licensing	sale of foreign currency to importers
	norm	reservation
	limitation	currency as a means of payment
	duty	sale of foreign exchange earnings by exporters
	tax	pension tax
	order	foreign currency lending
	term	currency transit on the separate analytical account
instruments of the adjustments	Exchange rate	devaluation; revaluation
	interventions	sterilized and non-sterilized
	speculation	
	diversification	gold reserves
instruments of the coordination	selling	government securities
	refinancing	
	rate	central bank discount rate

References:
1. Адамик Б. П. Національний банк і грошово-кредитна політика. Тернопіль: Карт-бланш, 2002. 278 с.
2. Давидович І. Є. Управління витратами: [Навч. посібник]. К.: Центр учбової літератури, 2008. 320 с.
3. Етимологічний словник української мови у семи томах / [О. С. Мельничук, В. Т. Коломієць, О. Б. Ткаченко та ін.]. К.: Наукова думка, 1985. 572 с. (Т2). (Д — Копці).
4. Єпіфанова М. А. Валютне регулювання в системі державного регулювання економіки. ДВНЗ «УАБС НБУ». 2010. №30. С. 169–183.
5. Завальна Ж. В. Валютне право України / Ж. В. Завальна, М. В. Старинський. Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. 384 с.
6. Колдовський А. В. Система валютного регулювання в контексті фінансової нестабільності економіки: дис. канд. ек. наук: 08.00.08 / Колдовський Артем Володимирович. Суми, 2013. 237 с.
7. Крупка М. І. Гроші та кредит: [Підручник] / М. І. Крупка, М. С. Мрочко, Б. М. Вишивана. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2011. 420 с.
8. Марена Т. В. Формування валютної політики країн світу в сучасних умовах: [Монографія] / Т. В. Марена. Донецьк: Вебер, 2009. 198 с.
9. Місяць Н. О. Щодо деяких теоретичних засад валютного регулювання. Фінансовий простір. 2015. №1. С. 196–201.
10. Фінансове право України: [Навч. посібник] / [Л. К. Воронова, М. П. Кучерявенко, Н. Ю. Пришва та ін.]. К.: Правова єдність, 2009. 395 с.
11. Центральний банк і грошово-кредитна політика: [Навч. посібник] / [Т. Д. Косова, О. О. Папаіка, С. Г. Арбузов та ін.]. К.: Центр учбової літератури, 2011. 328 с.
12. Selected decisions and selected documents of the International Monetary Fund. – Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2016. 990 p.

Василенко А. А.
Маріупольський державний університет

ОСОБЛИВОСТІ ТА СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В КОНТЕКСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Резюме
Вивчено основні підходи щодо визначення категорії валютного регулювання, надано власне визначення поняття «валютного регулювання» на основі пруденційного підходу з урахуванням сучасних тенденцій розвитку світогосподарських зв'язків. Сформулювано мету валютного регулювання на основі SMART-вимог до формулювання мети в теорії сучасного менеджменту. Удосконалено категоріальний апарат валютного регулювання. Розглянуто деякі особливості інструментів валютного регулювання в контексті регіональної інтеграції. Запропоновано класифікацію сучасних інструментів валютного регулювання на основі форм його прояву.
Ключові слова: валютне регулювання, регіональна інтеграція, вимоги S.M.A.R.T, функції валютного регулювання, рівноважний обмінний курс, інструменти валютного регулювання.

Василенко А. А.
Мариупольский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ И СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Резюме
Изучены основные подходы к определению категории валютного регулирования, предоставлено собственное определение понятия «валютного регулирования» на основе пруденциального подхода с учетом современных тенденций развития мирохозяйственных связей. Сформулювана цель валютного регулирования на основе SMART-требований к формулировке цели в теории современного менеджмента. Усовершенствован категориальный аппарат валютного регулирования. Рассмотрены некоторые особенности инструментов валютного регулирования в контексте региональной интеграции. Предложена классификация современных инструментов валютного регулирования на основе форм его проявления.
Ключевые слова: валютное регулирование, региональная интеграция, требования S.M.A.R.T, функции валютного регулирования, равновесный обменный курс, инструменты валютного регулирования.

UDC 339.9

Yakubovskiy S. A.
Kavetskyi Y. A.
Odessa I. I. Mechnikov National University

DEVELOPMENT OF THE WORLD MARKET OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE CONDITIONS OF TRANSNATIONALIZATION OF INTERNATIONAL BUSINESS

The research, conducted in the article, is devoted to the study of the leading companies, which operate in the world market of information technologies, in the context of the transnationalization of international business. Based on the data analysis the current trends of the international production development are defined. The ratings of the largest technology companies in the world on assets, profits and revenues are considered. The most attractive for the investments companies in the information technology industry are identified.
Key words: information technologies, world market, transnationalization, foreign direct investments, foreign affiliates, technology industry, assets, profits, revenues, Fortune Global 500.

Formation of the problem. At present, the world economy is characterized by such processes as: globalization, internationalization and transnationalization. Transnationalization is a more mature stage of the process of internationalization of economic activity characterized by the movement of capital across the borders of the country of origin. The main vehicle for transnationalization are TNCs, which, through the implementation of various strategies, try to extract both national and international income.

TNC is a special form of organization of the economic activity of a firm based on the cooperation of labor of workers of enterprises located in different countries of the world and united by a single title of ownership of the means of production.

In the modern world economy transnational corporations are the major source of the foreign direct investments that stimulate the development of international production. According to the UNCTAD experts estimations, in the end of 2017 the value of the foreign inward direct investments stock at current price was 31524 billion of the US dollars, the sales of foreign affiliates of transnational corporations – 30823 billion of the US dollars, employment by foreign affiliates of transnational corporations – more than 73 million people [1].

From another side, the world market of information technology has been growing even more rapidly since the end of the 20th century. Nowadays, information technologies provide a new model for the introduction of business, new types of trade, changes in the format of production and provision of information. According to the Business Wire research the global information technologies market is expected to grow from over 950 billion of the US dollars in 2016 to over 1160 billion of the US dollars in 2020 [2].

Analysis of recent research and publications. Theoretical aspects of studying the development of the world market of information technologies in the context of the transnationalization of international business have been studied by many domestic and foreign scientists.

The most famous in Ukraine are the following: O. Rogach "International Investment: Theory and Practice of Transnational Corporation Business", S. Yakubovsky, Y. Kozak, O. Savchuk "Multinational Corporations: the Characteristics of Investment Activity", I. Lomachynska "FDI and Financial Development as Determinants of Economic Growth for V4 Countries".

The current trends of the international investment and business activity in European Union are analyzed in the article of S. Yakubovskiy and Z. Sydorova. "Development Prospects of London as the World's Financial Center in the Conditions of Brexit".

In addition, we should mention the significant contribution of such scientists as: R. Griffin, M. Paste, A. Golikov [7] , O. Dovgal, A. Maistrenko A., V. Pogorletsky, A. Sukhomlin and others.

Separation of previously unresolved parts of the common problem. There is a large amount of literature devoted to modern strokes of transnationalization and information technologies market development. However, there is a need to analyze the current trends (for 2016–2017 years) of the international investment activity and its influence on the national economies in the conditions of rapid development of the global information technology market.

The purpose of the article is to analyze the current state of the international investment activity, to identify its influence on national economies, to find the main competitive advantages of the world leading companies of the global information technology market.

Presentation of the main material of the study. The development of information technologies positively affects not only the profitability of individual enterprises, they also increase the welfare of the economy as a whole, make the market more open to the introduction of innovations in the future. Information technology in international business, to date, is the most priority sector for investment.

The relevance of the development of the global IT market shows that information technologies in business have recently become the most popular topic not only among big businessmen. The most economically active agents of the domestic space saw in the IT field a potentially profitable project, which led to the emergence of a number of organizations that fully exist in the information space, and with the help of which they receive their own profit.

Information technology for business has become a kind of impetus that the economic sphere needed and not to use it means to lose an advantageous opportunity. Information technologies enable unlimited business expansion, as well as automate the management process as a whole.

Information technology significantly reduces the time for conducting transactions, the collection and processing of information, as well as the introduction of IT into the business allows the most rational use of production resources. Today, thanks to IT systems, traditional products become interactive. As for new technologies, they can simplify life in almost all spheres of human activity [8].

Competition is the main content of the functioning of international business, which is based on

© Yakubovskiy S. A., Kavetskyi Y. A., 2018

market mechanisms. The modern world market is a complex system that changes under the influence of supply and demand for goods and services. These processes are influenced by the emergence of new needs, new technologies, new organizational forms of cooperation, new methods of competition.

But at the present time, the international producing is slowing down, the reason is that foreign affiliates is still growing but assets is growing slower, it can make in future problems with foreign direct investments growing for the developing economies [1].

Because of international competition and its constant development, the search for new ways to develop the competitiveness of the product, as well as the search for new markets, is intensifying. Information technology and scientific and technological progress accelerated the development of competition and gave it a qualitatively new character. Since the competition on the international market, especially IT market, is very high, it is more difficult for companies to retain their positions in the international market [8].

Often in a competitive struggle, the one who possesses information will win. Information in international business is of great importance, since a company that has information on the market situation, following the actions of competitors, behind the strategies of promotion to the markets, and behind the price policy, have an advantage over competitors [4].

Information technology gives a lot of opportunities for companies to promote their products to the market, outrunning competitors.

Information technologies open up a lot of both communication solutions and solutions for business optimization to companies operating on international markets [9]. At the present time, the problem of improving the human resources potential is acute, in order to achieve the goals of long-term development of companies operating in all spheres of business. As the previous authors note, "the economic efficiency of an organization directly depends on the quality of service, which is determined by the level of professional competence, the qualifications of the staff."

The introduction of information systems by companies to control the level of training of personnel will improve the quality of goods and services, thereby increasing the company's competitiveness, both on the domestic and foreign markets [9].

Taking into account the fact that at present information technologies are in demand, and more will be demanded over time, companies need to implement IT solutions not only in the business management process, but also in products and services. This is necessary in order to maintain its competitive position in the market [4; 5].

The scale of the international production and its influence on national and global economy could be seen from the table 1.

According to the UNCTAD experts estimations the average annual growth rates over the past two years (2016–2017) of the sales of foreign affiliates of transnational corporations was 5.9 percent, of the value added (product) of foreign affiliates of transnational corporations was 6.7 percent, of employment by foreign affiliates of transnational corporations was 2.5 percent.

Nowadays, statistics show that global foreign direct investment (FDI) in 2017 fell by 23%, the reason was that there was the accelerated growth in trade and GDP [1].

In 2017 FDI declined by 27%, it is the second lowest level since 2005, in 2014 situation was nearly the same FDI fell by 15%. From statistics we can see that FDI also fell in developed economies but in developing economies FDI grew by 47% in 2017 (in last year growing was by 35%). Researches assume that projections for FDI in 2018 will not change situation globally, the growing will be only by 10% [1].

The growth of globalization, the emergence of close economic interdependence of states has caused the expansion of the geographic scope of cooperative ties, and their intertwining. As the aggregate of surplus capital and its exportation of economic entities grew, they merged more and more, becoming a combination of corporations. In the process of forming multi-page alliances between corporations, large integrated complexes and conglomerates emerged, international not only in scope but also in composition of capital. The transnationalization of production and capital from conceptual ideas has become an objective and necessary condition for the effective management of corporations [10–11].

Modern corporations have undergone a complex development path from primitive forms based on personal connections and the full responsibility of participants to global highly integrated corporations. The integrated giant corporations, on the one hand, are the product of rapidly developing international economic relations, and on the other hand, they themselves represent a powerful mechanism of influence, they have a huge scientific and production and market potential that ensure a high dynamism of development [12].

But from statistics international production is still expanding, but the rate of expansion is slowing [13].

Their activities cover all areas of the national economy, and their sphere of interest includes an increasing number of countries in all regions of the world. In the conditions of the formation of a specific transnational economy, modern international, integrated corporations are an important element

Table 1

Main indicators of international production, at current prices, billions of the US dollars

Item	Years		
	2015	2016	2017
Foreign direct investments inflows	1921	1868	1430
Foreign direct investments inward stock	25665	27663	31524
Income on inward foreign direct investments	1461	1564	1581
Rate of return on inward foreign direct investments	6.8	7.0	6.7
Net cross border mergers and acquisitions	735	887	694
Value added (product) of foreign affiliates	6457	6950	7317
Total assets of foreign affiliates	94781	98758	103429
Employment by foreign affiliates (millions)	69.7	71.2	73.2

Source: [1]

Table 2

Profits, revenues and assets of the leading companies in the technology industry in 2017

	Company	Rank in the Global 500	Profits	Revenues	Assets
			millions of the US dollars		
1.	Apple	11	48,351	229,234	375,319
2.	Samsung Electronics	12	36,575	211,940	281,906
3.	Microsoft	71	21,204	89,950	241,086
4.	Facebook	274	15,934	40,653	84,524
5.	Alphabet	52	12,662	110,855	197,295
6.	Taiwan Semiconductor Manufacturing	368	11,339	32,126	66,949
7.	Tencent Holdings	331	10,581	35,126	85,177
8.	Alibaba Group Holding	300	9,673	37,771	113,979
9.	Cisco Systems	212	9,609	48,005	129,818
10.	Intel	146	9,601	62,761	123,249

Source: [14]

in the development of the world economy, becoming the independent force of global influence.

The average annual growth rates for the past five years of royalties and licensing fee receipts of transnational corporations (almost 5 percent) compared to international trade in goods and FDI (less than 1 percent) [1] show how the international production is shifting from the tangible cross-border production networks to intangible value chains through the use of modern information technologies.

The data, presented in the table 2, show the features of the activity of the 10 leading companies in the global information technologies industry from the Fortune Global 500 list.

In the whole 41 companies in the Fortune list of Global 500 belong to the information technology industry [14].

In 2018 based on the amount of profit, revenue and the assets value "Apple" holds the first rank in the Fortune Global 500 list among the companies in the technology industry. "Apple" dropped two spots on 2018 Global 500, despite a 6% gain in annual sales, but it led the way in profits with more than 48 billion US dollars. The "Apple" juggernaut continues at tremendous scale and despite the overall saturation of smartphones, which make up the vast majority of the company's sales and profits [14].

"Samsung Electronics" is the second in the Fortune Global 500 list among the companies in the technology industry and in 2017 has increased revenue for 21.8% and profit for 89.3% – that is one of the best results in the world economy [14].

In spite the company faced increasingly tough competition from Chinese smartphone makers like Xiaomi and Huawei in Asia, Samsung's computer chip business, which is less known but still giant, helped boost its overall revenue growth and profits [14].

In 2017 among the most profitable companies in the information technology industry "Facebook" and "Taiwan Semiconductor Manufacturing" occupied the leading positions. So, in 2017 return on assets for "Facebook" was 19 cents for 1 dollar of assets; return on assets for "Taiwan Semiconductor Manufacturing" was 17 cents.

Conclusions. Information technologies for business have become a kind of impetus that accelerated the process of transnationalization, made the economy more dynamic, accelerated the process of obtaining and increasing profits. At present, information technologies are in demand, and more will be demanded over time, companies need to implement IT solutions not only in the business management process, but also in products and services.

This is necessary in order to maintain its competitive position in the market, and also make the market more open to the introduction of innovations in the future.

Results of the analysis of the activity of the leading technology companies show the high profitability of assets in the whole information technology industry. That`s why information technology business, to date, is one of the most priority sector for the investments.

Based on the results of the research, presented in the article, "Facebook" and "Taiwan Semiconductor Manufacturing" are the most attractive for the investments companies in the information technology industry, as well as in all sectors of the world economy.

References:

1. UNCTAD. World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies (United Nations publication, key message and overview). URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_overview_en.pdf.
2. Business Wire. Global Information Technology Services Market 2017-2020. – URL: http://www.businesswire.com/news/home/20170405005812/en/Global-Information-Technology-Services-Market-2017-2020-Market.
3. O. Rogach. International Investment: Theory and Practice of Transnational Corporation Business, Lybid', Kyiv, Ukraine, 2005.
4. S. Yakubovskiy, Y. Kozak, O. Savchuk. Transnatsionalnye korporatsii: osobennosti investitsionnoy deiatelnosti [Multinational Corporations: the Characteristics of Investment Activity]. Kyiv: TsNL, 2006.
5. 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.
6. 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.
7. 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.
8. Francis Cherunilam. International Business: Text and Cases. PHI Learning, 2013. 872 p.
9. Marcel Kordos, Sergei Vojtovic. Transnational corporations in the global economic environment. Procedia – Social and Behavioral Sciences. 2016. Vol. 230. P. 150–158.
10. Anura Amarasena. Current Trends in the International Business Environment. Universal Journal of Management. 2017. Vol. 5(8). P. 381–394.

11. 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.
12. Jung-Yu Lai, Juite Wang. Exploring the impacts of perceived e-collaboration service convenience on new product development in Taiwanese IC design companies. Information Technology and Management. 2017. Volume 19, Issue 2, P. 107–120. URL: https://link.springer.com/article/10.1007/s10799-017-0277-9.
13. Mohamad Reza Sanaei, Farzad Movahedi Sobhani. Information technology and e-business marketing strategy. Information Technology and Management. 10 July 2018. URL: https://www.researchgate.net/publication/326311161_Information_technology_and_e-business_marketing_strategy.
14. Fortune. Global 500 Companies in 2018. Fortune Magazine. URL: http://fortune.com/global500/list/.

Якубовский С. А.
Кавецкий Я. А.
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

РАЗВИТИЕ МИРОВОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Резюме
Исследование, проведенное в статье, посвящено изучению деятельности ведущих компаний, работающих на мировом рынке информационных технологий, в контексте транснационализации международного бизнеса. На основе анализа данных определены текущие тенденции развития международного производства. Рассмотрены рейтинги крупнейших технологических компаний в мире по активам, прибыли и продажам. Выявлены наиболее привлекательные для инвестиций компании в отрасли информационных технологий.
Ключевые слова: информационные технологии, мировой рынок, транснационализация, прямые иностранные инвестиции, иностранные филиалы, технологическая индустрия, активы, прибыль, доходы, Рейтинг Глобал 500.

Якубовський С. О.
Кавецький Я. О.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Резюме
Дослідження, проведене в статті, присвячено вивченню діяльності провідних компаній, що працюють на світовому ринку інформаційних технологій, в контексті транснаціоналізації міжнародного бізнесу. На основі аналізу даних визначено поточні тенденції розвитку міжнародного виробництва. Розглянуто рейтинги найбільших технологічних компаній у світі за активами, доходами та обсягу продажу. Виявлено найбільш привабливі для інвестицій компанії у галузі інформаційних технологій.
Ключові слова: інформаційні технології, світовий ринок, транснаціоналізація, прямі іноземні інвестиції, іноземні філії, технологічна галузь, активи, прибутки, доходи, Рейтинг Глобал 500.

РОЗДІЛ 2
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 351.81:338.24

Масіна Л. О.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ

У статті запропоновано дослідження теоретичних та методичних підходів застосування контролінгу в системі державного регулювання національної економіки. Досліджено та сформована сучасна класифікація державного контролінгу. Визначені якісні орієнтири функціонування державного контролінгу. Запропонована характеристика видів державного контролінгу в сучасних трансформаційних умовах. Сформований типовий комплекс функцій державного контролінгу на макроекономічному рівні. Виокремлено ступінь участі державного інституційного контролінгу в інформаційно-аналітичному забезпеченні системи регулювання макроекономічного середовища.
Ключові слова: державне регулювання, національна економіка, державний контролінг, внутрішнє та зовнішнє середовище, стратегічні орієнтири.

Проблема дослідження. Відсутність сучасного теоретичного забезпечення застосування державного контролінгу в системі регулювання національного макроекономічного середовища в умовах глобалізації. Дискусійні проблеми щодо державного контролінгу формують багатоаспектні простори для наукових досліджень, які спрямовані не тільки на вирішення теоретичних, але й прикладних питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним питанням контролінгу на мікро- і макрорівні присвячені наукові дослідження: Баюри Д.О., Григор'єва Г.С., Маркіної І.А., Масленнікова Є.І., Пушкар М.С., Сафонова Ю.М. та інші.

Невирішені частини загальної проблеми. Недосконала або взагалі відсутня методологічна підтримка контролінгу в системі державного регулювання національного макроекономічного середовища в трансформаційних умовах.

Мета статті. Теоретичне та методичне забезпечення розвитку державного контролінгу в системі державного регулювання національної економіки.

Основні результати дослідження. Сучасна система контролінгу на макроекономічному рівні повинна забезпечувати ефективне функціонування державного регулювання фінансово-економічних процесів за допомогою відповідного інформаційного базису.

Якщо розглядати підходи до визначення категорії контролінгу на макроекономічному рівні, то виникає, перш за все, поняття державного та інституційного контролінгу.

Інституційний контролінг є важливою функцією державного регулювання, що, в свою чергу, потребує удосконалення теоретичних та методичних підходів щодо визначення понятійного апарату, властивостей цієї категорії, функцій та принципів, враховуючи нормативні вимоги чинного законодавства.

Функціонування в межах державного регулювання національною економікою понять контролінгу та контролю в системі управління дає можливість деталізації як окремих елементів, так і структури в цілому.

Забезпечення дотримання законності дій та рішень суб'єктів державного регулювання можливо за допомогою налагодженої системи контролю органів державної влади, враховуючи цілі та завдання кожної ланки.

В сучасних умовах у системі державного контролю виділяють два сегменти:

– суб'єкт державного управління, який забезпечує виконання контрольної функції, надає відповідну оцінку результатів діяльності суб'єктів національної економіки шляхом зіставлення визначених результатів з установленими та затвердженими державними стандартами або нормативами, при виявленні порушень застосовує фінансові або інші санкції відповідно до нормативно-правових актів країни;

– суб'єкт державного управління, який забезпечує виконання контрольної функції, але не уповноважений у разі виявлення порушень приймати будь-які санкції, обмежується лише інформуванням інших органів державної влади про результати своїх контрольних заходів [1].

При цьому, ефективним сегментом контролінгу в системі державного регулювання виступає саме державний контроль, як функція, що забезпечує формування аналітичної інформації для прийняття відповідних рішень.

На відміну від контролю в системі державного регулювання державний контролінг містить масштабну мережу структурних підрозділів, які використовують різноманітні підходи до оцінки інформації та адаптований інструментарій. Слід підкреслити, що здійснити аналіз та представити своєчасну характеристику стану об'єкта управління з точки зору соціально-економічної спрямованості, враховуючи екзогенні та ендогенні фактори, можливо за допомогою державного контролінгу.

Отже, саме специфіка методичного забезпечення, синхронність застосування сучасного інструментарію, простір дії та об'єктивна необхідність є основними рисами, які виокремлюють своєрідні поняття контролю та контролінгу.

Оптимізація та якість функціонування державного контролінгу залежить від окремих сегментів,

© Масіна Л. О., 2018

а саме: нормативно-правового забезпечення; організаційної структури державних та недержавних інститутів; інформаційно-аналітичної бази прийняття відповідних управлінських рішень.

Інституційний контролінг має значні потенціальні можливості щодо інструментального забезпечення раціонального та результативного процесу державного регулювання національної економіки для прийняття пріоритетних рішень. Державний контролінг – це система забезпечення інформаційно-аналітичної підтримки напрямків державного регулювання національного макроекономічного середовища. Різноманіття поставлених завдань контролінгу, використаних методів, а також рівнів суб'єктів та складності об'єктів формує окремі види державного контролінгу.

Повнішу класифікацію контролінгу розкривають вчені Західної Європи, зокрема і Польщі. Відомий польський економіст С. Марциняк доводить, що класична класифікація контролінгу базується на чотирьох критеріях: предмет діяльності; час здійснення; сфери діяльності; ідеї (цілі) діяльності [2].

Крім того, теоретико-методичне та практичне значення систематизації державного контролінгу дає можливість не тільки виокремити види та форми контролінгу, але й удосконалити методичне забезпечення даної інтегрованої системи як за рахунок формування та застосування індивідуальних методів, так й шляхом перехресного використання методичних прийомів відповідними суб'єктами щодо різних видів контролінгу. Класифікація видів державного контролінгу в залежності від спрямованості ознак представлено на рис. 1.

Систематизація державного контролінгу за критерієм часу здійснення припускає наявність стратегічного, тактичного, ситуаційного та оперативного контролінгу, що підкреслює його значення та строки проведення. Саме така класифікація контролінгу є найбільш розповсюдженою серед науковців та практиків.

Отже, стратегічний контролінг не обмежений в часі і викликаний вирішувати складні завдання, які потребують значного періоду часу та відповідних зусиль, а в свою чергу, тактичний контролінг зосереджений на поступовому досягненні стратегічної мети державного регулювання за рахунок покрокового вирішення розроблених завдань, використовуючи такі інструменти, як бюджетування, аналіз та планування, оцінюючи при цьому стан фінансово-економічних процесів та рівень узагальнюючих показників.

Оперативний контролінг спрямований на вирішення окремих завдань в короткостроковий період часу із застосуванням можливого для цього інструментарію з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів впливу. Крім того, необхідно підкреслити, що ситуаційний контролінг дає можливість регулювати фінансово-економічні та соціальні процеси, враховуючи конкретну ситуацію або диспозицію, використовуючи при цьому найефективніші методи та результати проведення оперативного контролінгу.

Підвищення ступеня раціональності системи державного регулювання, враховуючи високу інформативність щодо стану об'єктів, залежить від правильного поєднання та своєчасності використання методів при вирішенні управлінських питань як стратегічного або тактичного, так й оперативного контролінгу. Порівняльна характеристика складових даних видів державного контролінгу представлено на рис. 2.

Рис. 1. Класифікація державного контролінгу

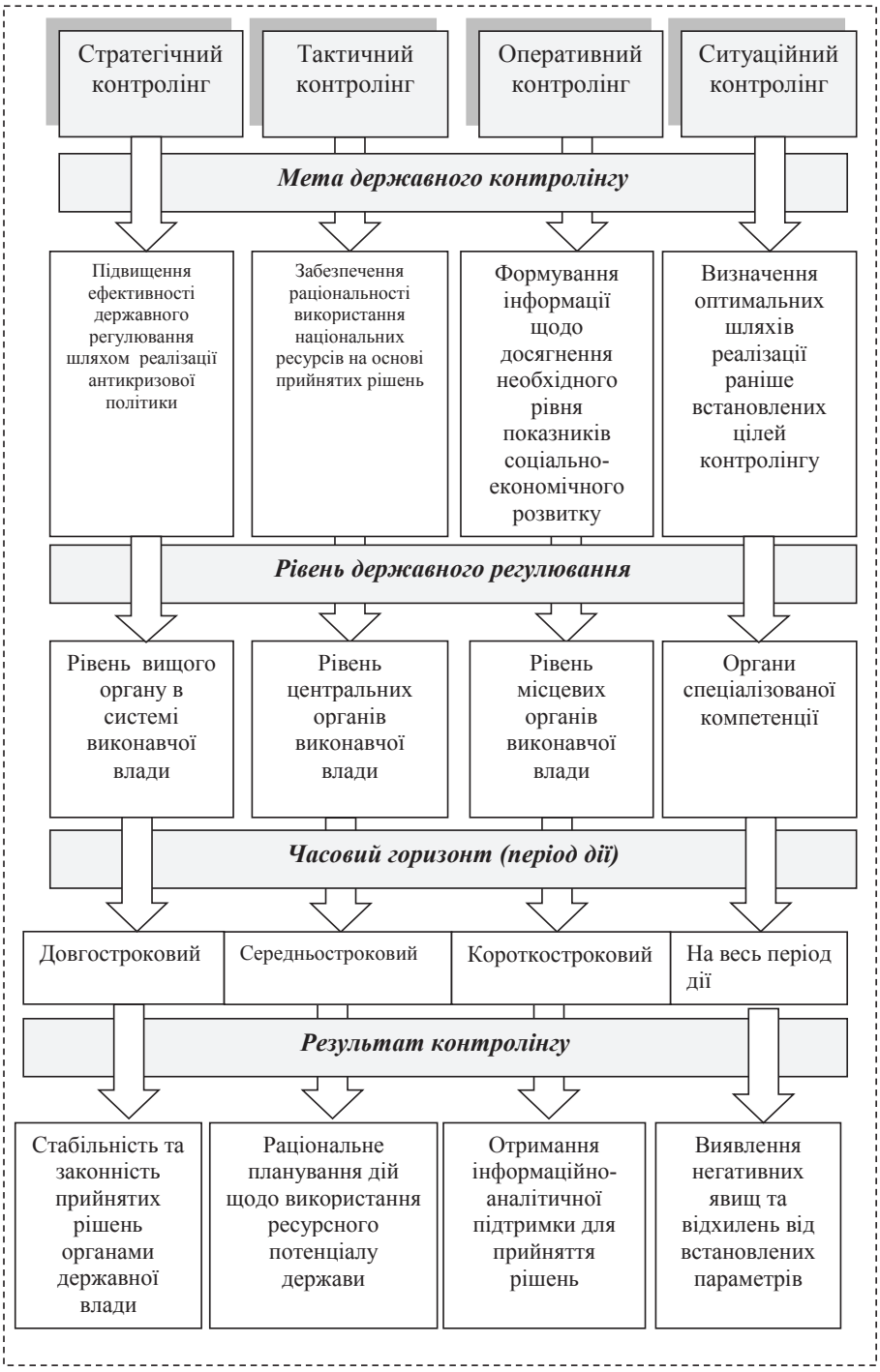

Рис. 2. Характеристика видів державного контролінгу в сучасних умовах

В залежності від напрямків реалізації державний контролінг поділяється на фінансовий, економічний, соціальний та екологічний контролінг, що дає можливість сконцентрувати зусилля на вирішенні конкретних завдань. На думку значної кількості науковців [наприклад, 3–4], фінансовий контролінг є інструментом інформаційно-аналітичного забезпечення координації в системі управління і передбачає використання відповідних методів і процедур із планування, бюджетування, діагности, моделювання, управлінського обліку, ризик-менеджменту і внутрішнього контролю, які у сукупності зорієнтовані на підвищення ефективності процесу прийняття фінансово-економічних рішень на макрорівні.

В свою чергу, державний економічний контролінг представляє собою інтеграційну систему, яка забезпечує отримання аналітичної інформації щодо стану економічних процесів в країні, враховуючи ступінь досягнення мети державного регулювання та законність управлінських дій. Суцільний контроль за результатами та економічною ефективністю, а також аналіз та оцінка отриманих показників дають можливість скорегувати майбутні управлінські рішення суб'єктів макроекономічного середовища для запобігання та профілактики порушень.

До складу економічного контролінгу можливо віднести митний контролінг у сфері фінансових послуг, який є специфічним явищем, яке орієнтоване на забезпечення ефективної взаємодії митних органів та фінансових установ у сфері надання міжнародних фінансових послуг або здійснення фінансових операцій, направлених на обслуговування зовнішньоекономічної діяльності [5].

Роль соціального контролінгу підкреслюється прагненням держави до європейських стандартів життя та добробуту населення, у тому числі щодо питань шкільної та вищої освіти, охорони здоров'я, пенсійного забезпечення тощо. Крім матеріальних соціальних результатів, виокремлюють ступінь задоволення моральних, духовних та культурних потреб суспільства, а саме: належний відпочинок, інтелектуальний розвиток, можливість відвідувати підприємства і організації культури (театри, музеї та ін.), знайомитися з інноваційними продуктами в сфері техніки та комунікацій тощо [6].

В свою чергу, метою екологічного контролінгу є виявлення та оцінка екологічні проблеми, формування механізмів їх вирішення, аналіз стану екологічності щодо діяльності суб'єктів мікросередовища.

Враховуючи сфери застосування, державний контролінг поділяється на ресурсний контролінг, проектний, інвестиційно-інноваційний та контролінг якості управління.

Загальною метою ресурсного контролінгу є підвищення належного рівня ефективності використання ресурсів в державі, враховуючи потенціальні можливості та потреби.

Проектний контролінг, на думку деяких науковців, забезпечує розробку прогнозних програм (проектів) та здійснює моделювання різних варіантів пріоритетного вирішення наслідків щодо

реалізації визначених програм (проектів) з можливістю коригування дій суб'єктів виконання.

Крім того, інвестиційно-інноваційний контролінг в системі державного управління повинен здійснювати вибірку найбільш ефективних міжнародних та національних інвестиційних проектів, які містять інноваційні елементи, та наближати їх реалізацію, спрямовуючи діяльність суб'єктів макро- та мікросередовища й відповідних державних інститутів.

Групування державного контролінгу за рівнем впливу виокремлює наступні види: централізований та децентралізований контролінг.

Централізований контролінг – надає підтримку адміністративному керівництву вищого рівня щодо здійсненні загального управління та координації діяльності управлінських структур нижчого рівня та їх структурних підрозділів;

Децентралізований контролінг – в залежності від розміру структурних підрозділів може бути розташований або при керівництві, або на рівень нижче, надає підтримку децентралізованим структурним підрозділам та відповідає за оперативне планування та управління діяльністю цих підрозділів [7].

Перерозподіл управлінських повноважень та відповідальності за прийняті рішення на нижчу ланку в межах децентралізації управління з метою контролю та оцінки якості державного регулювання можлива за умови пристосування системи контролінгу до вимог сучасного макроекономічного простору. При цьому за допомогою раціональної інтеграції методів контролінгу можливо здійснювати випереджувальне вирішення важливих питань на мезо- та макрорівнях.

В залежності від рівня управління виділяють інституційний контролінг, який спрямований на інформаційно-аналітичне забезпечення та оцінку діяльності державних інституцій на макрорівні, та муніципальний контролінг, метою якого є підвищення ефективності державного регулювання фінансово-економічних процесів на мезорівні, враховуючи сучасні методичні прийоми та підходи.

Основними функціями державного контролінгу є:

– координація дій окремих державних інституцій для досягнення стратегічної мети;

– планування діяльності органів державного регулювання;

– інформаційне забезпечення процесу прийняття управлінських рішень щодо управління станом економічних процесів;

– аналіз та оцінка отриманих даних в процесі державного регулювання та використання досвіду для формування стратегічних планів та завдань.

В свою чергу, інститут державного контролінгу – це функціональна структура системи державного регулювання, діяльність якої спрямована на досягнення стратегічної мети за умови дотримання принципів законності, цілеспрямованості, фінансово-економічної та соціальної стабільності в країні.

Інформаційно-контрольний простір – це територія функціонування державних інституцій, які впроваджують систему контролінгу та характеризуються змістовими складовими, окремими об'єктами та суб'єктами макроекономічного середовища.

Необхідно підкреслити, що державний економічний контролінг – це функція державного регулювання, яка здійснює аналіз, оцінку, перевірку, спрямованість діяльності суб'єктів макроекономічного середовища з точки зору законності та ефективності прийнятих рішень та реалізації дій, враховуючи національний стратегічний спектр розвитку. Релевантність завдань, чіткість постановки цілей, оцінка зовнішніх та внутрішніх чинників, застосування ефективних методів та інструментів підвищує значущість та необхідність державного економічного контролінгу.

Формулювання ключових аспектів щодо підвищення ефективності контролінгу в системі державного регулювання підкреслює необхідність розвитку науково-методологічних підходів, особливо щодо сучасного методичного забезпечення.

При цьому важливим етапом є синтез кількох методів, які не тільки доповнюють один одного, але й дають можливість зосередитись на вирішенні стратегічних завдань економічного, фінансового, соціального, екологічного характеру.

Таким чином, необхідним стає одночасне застосування наступних принципів, а саме: гнучкості методичного інструментарії та швидкості їх адаптації до факторів впливу; стабільності та обґрунтованості нормативно-правового забезпечення та об'єктивності й законності дій суб'єктів макро- та мікросередовища для забезпечення високої результативності всієї системи державного контролінгу.

Контролінг на державному рівні виконує не тільки функцію, яка забезпечує зворотний зв'язок між метою, завданням і результатом, між суб'єктом на об'єктом регулювання, а ще й формує інформаційну базу щодо стану фінансово-економічних та соціальних процесів в державі, дає можливість проаналізувати та виявити негативні тенденції, здійснити профілактику правопорушень та удосконалити систему державного регулювання, враховуючи пріоритети євроінтеграції національної економіки.

Контролінг в системі державного регулювання реалізує функцію зворотного зв'язку щодо стратегічної мети за допомогою відповідного інформаційно-аналітичного забезпечення, що дає можливість отримувати дані щодо рівня результативності реалізації програм соціального-економічного, інноваційного розвитку, а також зосереджувати увагу суб'єктів на виявлені відхилень від завданих параметрів та здійснювати профілактику порушень.

Крім того, державний контролінг дає можливість проводити перевірку та надавати оцінку діяльності відповідних суб'єктів, які представлені у вигляді інституцій, та відстежувати функціонування окремих об'єктів державного регулювання на основі принципів законності та цілеспрямованості, що, в свою чергу, дає можливість виявити порушення в системі, підкреслюючи при цьому значущість контрольної функції держави.

Таким чином, обґрунтування застосування та перспективності використання інституційного контролінгу в системі державного регулювання національного макроекономічного середовища визначається наступними позиціями:

– євроінтеграційні процеси вимагають забезпечення належного рівня системи державного регулювання фінансово-економічних та соціальних процесів за допомогою сучасного інформаційно-аналітичного інструментарію;

– сучасні внутрішньо-економічні та політичні реформи вимагають від системи державного інституційного регулювання належної оцінки, з якісною орієнтацією, фінансового стану, динаміки і механізмів розвитку національного макроекономічного середовища;

– для формування стратегічних та пріоритетних цільових програм, необхідним є формуванням дієвого

вого аналітичного механізму оцінки ефективності функціонування системи державного регулювання;

– система державного регулювання та управління, в умовах європейського розвитку національного простору, не забезпечена інформаційно-аналітичними макроекономічними індикаторами за наступних умов: відсутність якісної транспарентності у макроекономічному середовищі; функції та методичний інструментарій у системі інституційного регулювання носить періодичний, інтуїтивний, невизначений, семантичний та емерджентний характер; відсутня соціально-мотиваційна спрямованість деяких суб'єктів.

В умовах глобалізації та євроінтеграції національної економіки, а також прагнення до міжнародних соціальних стандартів, від належного рівня системи контролінгу залежить стан та якість державного регулювання соціально-економічними процесами, з урахуванням гармонічного та збалансованого поєднання адміністративних та ринкових механізмів.

Слід зазначити, що неефективне збільшення апарату управління, а також дублювання окремими органами державної влади функцій державного контролінгу найчастіше призводить до втрати необхідних результатів контролінгу, які повинні удосконалювати систему державного регулювання національної економіки.

В свою чергу, контрольні заходи, які є сегментом системи контролінгу, спрямовані виявляти, попереджати та припиняти порушення в сфері діяльності державних органів влади, що сприяє не тільки збалансованості інтересів суб'єктів, але й дає можливість реалізації стратегічних завдань розвитку національної економіки.

Формування суперечностей між окремими державними інститутами негативно впливає їх загальну діяльність та особисту результативність, ускладнюючи при цьому процес впровадження реформ, спрямованих на досягнення європейських стандартів розвитку не тільки фінансово-економічних, але й соціальних процесів.

Висновки. На підставі теоретичного обґрунтування, конструктивного та цілеспрямованого підходу зазначимо, що контролінг – це практичний інструмент в системі державного регулювання, який формує належну інформаційно-аналітичну підтримку інституційних функцій з метою забезпечення ефективного функціонування та пріоритетного стратегічного розвитку макроекономічного середовища під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Державний контролінг – це система забезпечення інформаційно-аналітичної підтримки напрямків державного регулювання національного макроекономічного середовища. Державний інституційний контролінг забезпечить трансформаційні процеси в системі державного регулювання національної економіки в умовах європейської спрямованості країни за рахунок формування сучасної інструментальної підтримки макроекономічної системи з метою оперативного попередження, ідентифікації та усунення негативних явищ, враховуючи ендогенні та екзогенні фактори впливу.

Список використаних джерел:

1. Григор'єв Г.С. Теоретико-методологічні засади державного регулювання фінансово-економічних процесів в умовах глобалізації: монографія. Херсон: Олді-плюс, 2017. 380 с.
2. Рудницький В.С., Рудницький Т.В. Види сучасного контролінгу. Вісник національного університету «Львівська політехніка». 2012. № 722. URL: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/12475/1/44_221-225_Vis_722_menegment.pdf.
3. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства : монографія. Херсон: Видавництво: Грінь Д.С., 2016. 500 с.
4. Масленніков Є.І. Концептуальна модель контролінгу в системі управління фінансовою стійкістю промислового підприємства. Економіка. Фінанси. Право. 2014. № 11/1. С. 42–45.
5. Паєнтко Т.В. Митний контролінг у сфері фінансових послуг: реалії та перспективи в Україні. Ефективна економіка. 2014. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3601.
6. Ломачинська І.А. Бюджетно-податкове регулювання соціальних аспектів економічного розвитку. Вісник Одеського національного університету. Економіка. 2016. Том 21, вип. 4(46). С. 188–191.
7. Пісьмаченко Л.М. Контролінг в органах державної влади й органах місцевого самоврядування : навч. посіб. Київ: Вид-во НАДУ, 2008. 81 с.

Масина Л. А.
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

КОНТРОЛИНГ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

Резюме
В статье предложены теоретические и методические подходы применения контроллинга в системе государственного регулирования национальной экономики. Исследована и сформирована современная классификация государственного контроллинга. Определены качественные ориентиры функционирования государственного контроллинга. Предложена характеристика видов государственного контроллинга в современных трансформационных условиях. Сформирован типичный комплекс функций государственного контроллинга на макроэкономическом уровне. Выделена степень участия государственного институционального контроллинга в информационно-аналитическом обеспечении системы регулирования макроэкономической среды.

Ключевые слова: государственное регулирование, национальная экономика, государственный контроллинг, внутренняя и внешняя среда, стратегические ориентиры.

Masina L. O.
Odessa I. I. Mechnikov National University

CONTROLLING IN THE STATE REGULATION OF THE NATIONAL ECONOMY: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES

Резюме
The article proposes the study of theoretical and methodical approaches to the use of controlling in the system of state regulation of the national economy. The modern classification of state control is investigated and formed. Qualitative benchmarks for the functioning of state control are determined. The proposed characterization of types of state control in modern transformation conditions. A typical set of functions of state control at the macroeconomic level is formed. The degree of participation of state institutional control in the information and analytical provision of the macroeconomic environment regulation system is singled out.
Key words: state regulation, national economy, state controlling, internal and external environment, strategic benchmarks.

УДК 338.24/332.1

Назаров М. І.
Університет державної фіскальної служби України

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено дослідженню сучасного стану інституційного забезпечення державного регулювання регіонального розвитку в контексті соціально-економічної спроможності регіонів. Виокремлено детальні проблеми недосконалості функціонування державних інституцій та нормативно-законодавчої бази. Визначено основні напрями вдосконалення інституційного середовища державного регулювання регіонального розвитку.
Ключові слова: регіональний розвиток, інституційне середовище, державне регулювання, соціально-економічна спроможність, регіон.

Постановка проблеми. Збалансований розвиток країни значною мірою визначається темпами зростання її регіонів. Зарубіжний досвід переконує, що високий рівень розвитку регіонів є результатом ефективного державного регулювання соціально-економічної спроможності. Економічне відновлення України може розпочатися з активізації економічної діяльності на регіональному рівні через посилення спроможності її регіонів. Однак в Україні недостатньо уваги приділяється підвищенню соціально-економічної спроможності регіонів, зокрема це пов'язано зі значним колом проблем. Тому в умовах глибокої політичної та економічної кризи завдання вдосконалення державного регулювання соціально-економічної спроможності регіонів є стратегічно важливим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливу увагу дослідженню проблем державного регулювання соціально-економічної спроможності регіонів та його забезпечення в Україні приділили такі вчені: О. Амосов, Я. Белінська, В. Геєць, З. Варналій, Т. Васильців, О. Васильєва, Б. Данилишин, І. Дегтярьова, М. Долішній, О. Ігнатенко, В. Князєв, В. Куйбіда, А. Мокій, Г. Одінцова, В. Савченко та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць із досліджуваної проблематики, є значні проблеми у сфері інституційного забезпечення державного регулювання регіонального розвитку. Це пов'язано з тим, що відбувається безперервний розвиток як науки, так і світу в цілому. Тому під впливом нових тенденцій та парадигм розвитку відбувається зміна акцентів та напрямів вирішення нових проблем.

Метою статті є узагальнене виокремлення проблем та формування напрямів удосконалення інституційного забезпечення державного регулювання регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно зі світовим досвідом, одним із головних чинників вирішення проблем розвитку регіонів є рівень розвитку інституційного середовища регіонів [10, с. 67; 11, с. 80]. Але в нашій країні сформувалося недосконале інституційне середовище, яке утворює негативні тенденції в усіх сферах розвитку суспільства, зокрема проблеми регіонального розвитку, становлення місцевого самоврядування та вдосконалення взаємовідносин між центром та регіонами.

Як відомо, інститути можуть виступати у вигляді формальних та неформальних правил [2, с. 557; 5, с. 54; 13, с. 166]. Відповідно до цього твердження та поглядів науковців на інституційне середовище нами було сформовано сутність поняття «інституційне середовище державного регулювання соціально-економічної спроможності регіонів» для розуміння об'єкта та повноти аналізу. Отже, інституційне середовище державного регулювання соціально-економічної спроможності регіонів – це система взаємопов'язаних інститутів, які виступають у вигляді формальних та неформальних правил, що дозволяють створити сприятливі умови для формування високої соціально-економічної спроможності за допомогою організаційно-правової та економічної регулюючої діяльності суб'єктів регулювання.

Вагомою інституційною перешкодою державного регулювання соціально-економічної спроможності регіонів України є неповністю сформована система інституцій, яка спроможна у повній взаємодії здійснювати ефективну реалізацію завдань державної регіональної політики. У сфері регіонального розвитку немає чіткого розподілу повноважень та відповідальності як між різними гілками, так і різними рівнями влади.

Із метою сприяння налагодженню ефективної взаємодії державних органів з органами місцевого самоврядування у питаннях напрацювання оптимальної моделі розвитку місцевого самоврядування, територіальної організації влади, здійснення реформ у сфері децентралізації регулювання регіонального розвитку, вирішення проблемних питань життєзабезпечення регіонів 21 квітня 2015 року Указом Президента утворено постійно діючий консультативно-дорадчий орган – Раду регіонального розвитку [12].

Усю сукупність завдань і прав Ради регіонального розвитку на основі цього Указу можна сформувати в систему, яка зображена на рис. 3.6, для кращого сприйняття такого об'єму інформації та її аналізу. На перший погляд може здатися, що ця установа має ефективне формування завдань цільового направлення, але після детального аналізу можна помітити вузьконаправленість формування, тому її результативність є дуже низькою.

Створення в кожному регіоні Ради регіонального розвитку сприяє високій можливості утворення негативних ефектів, зокрема збільшенню державних витрат на їх утримання та дублюванню функцій обласних державних адміністрацій у напрямі розподілу наявних фінансових ресурсів.

Основним органом центральної виконавчої влади України з питань забезпечення реалізації плану заходів регіональної політики з 2014 р. є Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства [8].

Основними завданнями Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства є:

© Назаров М. І., 2018

– забезпечення формування та реалізація державної регіональної політики, державної житлової політики і політики у сфері будівництва, архітектури, містобудування, житлово-комунального господарства;

– забезпечення формування державної політики у сфері архітектурно-будівельного контролю та нагляду, контролю у сфері житлово-комунального господарства, у сфері інформатизації, електронного урядування, формування і використання національних електронних інформаційних ресурсів, розвитку інформаційного суспільства, у сфері ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, енергозбереження, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива, у сфері топографо-геодезичної і картографічної діяльності, у сфері земельних відносин, землеустрою, охорони земель (крім використання та охорони земель сільськогосподарського призначення), а також із питань Державного земельного кадастру і відновлення Донецької та Луганської областей (Донбасу);

– забезпечення технічного регулювання у сфері будівництва, містобудування, промисловості будівельних матеріалів, житлово-комунального господарства [8].

Як зазначалося, проблема інституційного середовища державного регулювання соціально-економічної спроможності регіонів пов'язана з відсутністю чіткого розподілу повноважень і відповідальності між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування на регіональному та місцевому рівнях. У регіональних і місцевих органах влади відсутнє належне законодавче та фінансове забезпечення для повноти реалізації завдань регіонального і місцевого розвитку.

У проекті Закону України «Про засади державної регіональної політики» визначено, що інституційне забезпечення державної регіональної політики здійснюється через:

– спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань регіональної політики;

– Урядовий комітет із питань державної регіональної політики;

– Ради регіонального розвитку;

– агенції регіонального розвитку [9].

Але в процесі доопрацювання проекту Закону України «Про засади державної регіональної політики» положення про інституційне забезпечення було прибрано, що негативно вплинуло на соціально-економічні спроможності розвитку регіонів та зменшило шанси на формування цілісної системи інституцій.

Варто зазначити, що в Законі України «Про засади державної регіональної політики» вперше згадується термін «конкурентоспроможність регіону», що є частиною соціально-економічної спроможності регіонів. Це явище навіть закладене в пріоритетах державної регіональної політики, зокрема у:

– стимулюванні та підтримці місцевих ініціатив щодо ефективного використання внутрішнього потенціалу регіонів для створення та підтримання повноцінного життєвого середовища, підвищення якості життя людей;

– зменшенні територіальної диференціації за індексом регіонального людського розвитку;

– формуванні конкурентоспроможності регіонів шляхом розроблення та реалізації програм і проектів підвищення конкурентоспроможності територій;

– стимулюванні міжрегіональної інтеграції, інтеграції регіональних економічних, інформаційних, освітніх просторів у єдиний загальноукраїнський простір; подоланні міжрегіонального відчуження;

– визначенні проблемних територій у регіонах та реалізації державних заходів щодо вирішення проблем;

– створенні ефективної системи охорони навколишнього природного середовища шляхом урахування екологічного складника у стратегіях регіонального розвитку, оцінюванні, вирівнюванні та зниженні техногенно-екологічного навантаження на довкілля у регіонах;

– запровадженні дієвих інструментів державної підтримки міжрегіональної інтеграції, виконанні міжрегіональних програм і проектів;

– формуванні з урахуванням документів Ради Європи та Європейського Союзу нормативно-правової бази, необхідної для реалізації державної регіональної політики, визначеної цим Законом;

– поліпшенні матеріального, фінансового, інформаційного, кадрового та іншого ресурсного забезпечення розвитку регіонів, сприянні здійсненню повноважень органами місцевого самоврядування;

– створенні ефективних механізмів представництва інтересів регіонів на загальнонаціональному рівні й територіальних громад на регіональному рівні [3].

Проте у жодному із законодавчих актів не згадується термін «соціально-економічна спроможність регіону», а там, де згадується «конкурентоспроможність регіону», не дається його визначення, що позбавляє точного формулювання цілей і завдань державної регіональної політики економічного підґрунтя.

Недосконалою є законодавча база функціонування Агенцій регіонального розвитку. Із метою ефективної реалізації державної регіональної політики відповідно до Закону України «Про засади державної регіональної політики» було дозволено створювати агенції регіонального розвитку. Створення цих інституцій направлене на підвищення ролі й відповідальності територіальних громад, суб'єктів господарювання та окремої особи за розвиток регіону, забезпечення участі в управлінні розвитком та конкурентоспроможністю на регіональному та місцевому рівнях. Але у згаданому Законі лишаються невизначеними питання щодо сутності соціально-економічної спроможності, завдань, обов'язків та прав агенцій регіонального розвитку, лише згадується, що порядок діяльності визначається згідно з типовим положенням про агенції регіонального розвитку. Пошук цього положення виявив, що воно не має жодної юридичної сили, оскільки не було затверджене. Цей аспект викликає питання щодо функціонування агенцій регіонального розвитку і доцільності їх створення в таких умовах.

Ураховуючи досвід розбудови мережі агенцій регіонального розвитку країн-членів Європейського Союзу, можна вирішити проблеми адаптації цих інституцій до сучасних реалій України. Це потребує концептуальних засад організації та функціонування агентств регіонального розвитку з урахуванням специфічних особливостей економічної та управлінської систем України, відповідного законодавчо-нормативного забезпечення.

Вагомим внеском, що є частиною основи державного регулювання соціально-економічної спроможності регіонів, є Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів», у якому визначено механізми стимулювання розвитку регіонів [4]. Ці механізми сформовані на основі наукових концепцій саморозвитку та конкурентоспроможності.

Важливим є те, що цей Закон узгоджує діяльність центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері державного стимулювання розвитку регіонів; виконання регіональних стратегій розвитку здійснюється на основі угод щодо регіонального розвитку, які укладаються між Кабінетом Міністрів України та Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласними, Київською й Севастопольською міськими радами [4].

Утворення контрактних відносин між державою та регіонами є досить поширеним у світі, оскільки це дає можливість чітко узгодити регіональний розвиток так, щоб він задовольняв обидві сторони. Такий підхід до регіонального розвитку повністю відповідає концепції підвищення соціально-економічної спроможності регіонів, адже він ураховує ініціативу регіонів щодо формування потенційних і реальних можливостей. Застосування угод партнерства можна використати індикатором готовності регіонів реалізувати активну політику розвитку і структурні перетворення відповідно принципу ефективного регулювання розвитку.

Свідченням низької активності регіонів України у напрямі ефективного регулювання регіонального розвитку є практика укладання угод партнерства між державою та регіоном. Такі угоди уклали Вінницька, Волинська, Донецька, Івано-Франківська, Львівська та Херсонська області, але всі вони були укладені до 2011 р., оскільки саме тоді Кабінет міністрів України призупинив цей процес у зв'язку з відсутністю достатнього фінансування їх реалізації [6]. Така ситуаціє дає підґрунтя для сумнівів, що регіони України на цьому етапі готові отримати ширше коло прав для власного розвитку. Це має безліч причин, але найбільш вагомою є проблема фінансування угод партнерства з обох сторін. Але навіть тоді, коли фінансування було достатнім, не спостерігалось значної активності регіонів у напрямі укладання угод партнерства. Напевно цьому сприяли більш глибші причини, не пов'язані з організаційними і правовими особливостями, зокрема культурні, політичні та інші фактори.

Важливим кроком у напрямі державного регулювання соціально-економічної спроможності регіонів України було розроблення та затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р. відповідно до пріоритетів, визначених Законом України «Про засади державної регіональної політики», та на виконання Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» [7].

Стратегічною метою реалізації державної регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку регіонів України з метою забезпечення соціальної та економічної єдності держави, підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, активізації економічної діяльності, підвищення рівня життя населення, додержання гарантованих державою соціальних та інших стандартів для кожного громадянина незалежно від місця проживання [1].

Згідно зі стратегічною метою було визначено стратегічні завдання державної політики регіонального розвитку України, а саме:

– підвищення конкурентоспроможності регіонів і зміцнення ресурсного потенціалу;

– забезпечення розвитку людських ресурсів;

– розвиток міжрегіонального співробітництва;

– створення інституціональних умов для регіонального розвитку [1].

У Законі України «Про засади державної регіональної політики» зазначено, що підвищення конкурентоспроможності регіонів є одним із завдань для забезпечення високого рівня якості життя населення [3]. Таким чином, це явище розглядається двобічно: як головна мета Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р. та як одне із завдань регіонального розвитку. Але необхідно зазначити, що конкурентна спроможність (як і соціально-економічна) є більше результатом реалізації регіональної політики, ніж метою або завданням цієї інституції. Оскільки саме вони є відображенням регіонального розвитку, характеризуються конкретними показниками та відображають його загальний рівень. До того ж вони забезпечуються тими факторами, що є предметом інших стратегічних завдань регіональної політики України.

Як свідчить досвід країн-членів ОЕСР, підвищення соціально-економічної спроможності регіонів є головною метою регіональної політики. Ця мета докорінно змінює підходи до реалізації регіональної політики у напрямі активного використання всіх можливостей регіонів у економічному розвитку щодо інших суб'єктів. Як результат, можна стверджувати, що підвищення соціально-економічної спроможності регіонів має бути основною стратегічною метою державної регіональної політики економічного розвитку, оскільки вона є об'єднанням результатів діяльності в соціальній, економічній та екологічній сферах регіонів та може бути визначена конкретними показниками в окремий момент періоду.

Ще одним сумнівним моментом Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020, який потребує уваги, є визначення пріоритетних напрямів розвитку окремо для кожного регіону України. На нашу думку, ці пріоритети повинні встановлюватися регіональними органами, а їх узгодження має відбуватись на основі партнерських угод. Під час їх визначення має враховуватися думка всіх суб'єктів регіонів, що дасть можливість досягти більш систематизованого і повного розвитку, оскільки заходи підвищення соціально-економічної спроможності регіонів можуть стосуватися не лише розвинених галузей або проблем розвитку, але й сфер важливих для формування потенційних можливостей регіону.

Також необхідно зазначити, що вдосконалення потребує вітчизняна система статистичної інформації. Сьогодні в Україні дуже повільним та неповним є статистичний супровід багатьох сфер, зокрема й регіонального розвитку. Служба статистики просто не встигає обробляти великі обсяги даних своєчасно. До того ж використовуються застарілі методологічні положення, які недостатньо відповідають сучасним міжнародним стандартам. Ця ситуація унеможливлює проведення адекватного моніторингу і ухвалення рішень у напрямі ефективної регіональної політики та державного регулювання соціально-економічної спроможності регіонів.

Висновки. За результатами проведеного аналізу можна визначити, що основними напрямами вдосконалення інституційного середовища державного регулювання регіонального розвитку у напрямі формування високої соціально-економічної спроможності регіонів України є:

– послаблення централізації й підвищення узгодженості повноважень та функцій між різними гілками й рівнями влади, що проявляється у міжбюджетних відносинах, зокрема перерозподілі бюджетних коштів, урахуванні інтересів суб'єктів регіону;

– підвищення узгодженості законодавчо-правової бази політики регіонального розвитку в частині при-

ведення у відповідність до положень різних нормативно-правових актів із концепцією соціально-економічної спроможності регіонів. Це позитивно вплине на формування ефективної державної регіональної політики, оскільки за відсутності визначення основних понять та неузгодженості нормативно-правових документів методологічно неправильно визначається мета, пріоритетні напрями та завдання державного регулювання соціально-економічної спроможності;

– упровадження в законодавство України законів та положень, де чітко визначені повноваження, відповідальність, механізм, інструменти, джерела фінансування агенцій регіонального розвитку у сфері державного регулювання соціально-економічної спроможності регіонів;

– формування в Україні позитивної практики залучення агенцій регіонального розвитку до державного регулювання соціально-економічної спроможності регіонів згідно з їх сутністю і зарубіжним досвідом;

– покращення статистичного забезпечення державної регіональної політики, що підвищить відповідність до сучасних реалій розвитку окремих регіонів та країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року від 06.08.2014 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua.
2. Економічна безпека: навч. посіб. / за ред. З. Варналія. Київ: Знання, 2009. 647 с.
3. Закон України «Про засади державної регіональної політики» від 05.02.2015 р. № 156-VIII. URL: http://zakon2.rada.gov.ua.
4. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 р. № 2850-IV. URL: http://zakon2.rada.gov.ua.
5. Ткачук А., Толкованов В., Марковський С. Конкурентоспроможність територій: практ. посіб. Київ: Легальний статус, 2011. 252 с.
6. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства. URL: http://minregion.gov.ua.
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» від 06.08.2014 р. № 385. URL: http://zakon2.rada.gov.ua.
8. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження положення про Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства» від 30.04.2014 р. № 197. URL: http://zakon2.rada.gov.ua.
9. Проект Закону України «Про засади державної регіональної політики» від 13.06.2014 р. № 4069а. URL: http://iportal.rada.gov.ua.
10. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку / за ред. д-ра екон. наук, проф. З. Варналія. Київ: Знання України, 2005. 478 с.
11. Стратегія та механізми зміцнення просторово-структурної конкурентоспроможності регіону: монографія / За ред. А. Мокія, Т. Васильціва. Львів: Ліга Прес, 2010. 488 с.
12. Указ Президента України «Про Раду регіонального розвитку» від 21.04.2015 р. № 224/2015. URL: http://zakon2.rada.gov.ua.
13. Яремко Л. Проблеми інституційного забезпечення інноваційного розвитку регіону. Наукові праці Донецького технічного університету. 03/2006. Вип. 103-3: Сер.: Економічна. С. 164–169.

Назаров Н. И.
Университет государственной фискальной службы Украины

ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Резюме
Статья посвящена исследованию современного состояния институционального обеспечения государственного регулирования регионального развития в контексте социально-экономической способности регионов. Выделены детальные проблемы несовершенства функционирования государственных институтов и нормативно-законодательной базы. Определены основные направлениями совершенствования институциональной среды государственного регулирования регионального развития.

Ключевые слова: региональное развитие, институциональная среда, государственное регулирование, социально-экономическая способность, регион.

Nazarov M. I.
University of the State Fiscal Service of Ukraine

FORMATION OF THE MODERN INSTITUTIONAL SUPPORT STATE REGULATION OF REGIONAL DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary
This article is devoted to the study of the current state of institutional provision of state regulation of regional development in the context of socio-economic capacity of regions. The detailed problems of imperfect functioning of state institutions and regulatory-legislative base are singled out. The main directions of improvement of the institutional environment of state regulation of regional development are determined.

Key words: regional development, institutional environment, state regulation, socioeconomic capacity, region.

УДК 332.1

Намлієва Н. В.
Мелітопольський інститут державного та муніципального управління
«Класичного приватного університету»

МЕТОДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Систематизовано основні методи державного інвестиційного регулювання. Проаналізовано правові методи інвестиційного регулювання та економічні методи інвестиційного регулювання і виокремлено основні засоби регулювання; виділено проблеми застосування методів у сучасних умовах.
Ключові слова: державне регулювання, інвестиції, методи, засоби.

Постановка проблеми. Вироблення методів інвестиційного державного регулювання в національній економіці потребує врахування об'єктивних реалій сучасної економічної кризи, а також перспектив соціально-економічного розвитку держави. Напрацювання пріоритетного застосування прямих чи опосередкованих засобів впливу на інвестиційне середовище, а також вибір пріоритетних заходів стимулюючого чи обмежувального характеру формує необхідність наукового пошуку цих проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у напрацювання положень регулювання інвестиційної активності здійснили такі науковці: В. Геєць, М. Герасимчук, Б. Губський, П. Єщенко, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Мочерний, А. Рум'янцев, М. Чумаченко, А. Фукс, М. Швайка та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Пошук ефективного інструментарію, завдань та підходів інвестиційного державного регулювання потребує їх корегування з урахуванням сучасних умов та перспектив розвитку.

Метою статті є систематизація методів регулювання та розроблення напрямів їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління інвестиційною активністю є складним процесом, проте сучасний розвиток суспільства вже важко уявити без цього елемента господарювання. Можна виокремити низку основних завдань, вирішення яких допоможе прискорити розвиток інвестиційних процесів в Україні, серед яких такі:

– створення правового середовища, яке регулюватиме взаємовідносини і захищатиме інтереси, права учасників інноваційного процесу;

– створення інформаційного середовища та системи комунікацій між учасниками;

– розроблення механізму взаємодії різних елементів та учасників інноваційної діяльності; визначення ролі та основних завдань органів державного регулювання інноваційного розвитку;

– забезпечення прозорості під час відбору для реалізації інноваційних проектів основних напрямів розвитку наукових досліджень тощо [1].

Варто зазначити, що методи державного інвестиційного регулювання – це комплекс способів, прийомів та засобів впливу держави на інвестиційні процеси та діяльність інвестиційних суб'єктів із метою стимулювання розвитку капіталовкладень у пріоритетні галузі вітчизняної економіки.

Узагальнюючи наведені у наукових джерелах класифікації структури методів державного інвестиційного регулювання, можемо виокремити такі складники (види) (див. рис. 1): за формами державного впливу (прямі, опосередковані (непрямі)); за функціональним призначенням (нормативно-правові, адміністративні, економічні, соціально-психологічні); згідно з позиціями комплексності (загальні (нормативно-правові, адміністративні, соціально-психологічні (пропагандистські) та спеціальні комплексні (методи створення інвестиційного клімату, а також методи стимулювання попиту і пропозиції на інвестиції)); за масштабом застосування (загальносистемні (планування, організації, контролю, стимулювання) та локальні (застосовані на певній території)); із позицій мотивації управлінської діяльності (заохочення підприємств до інвестицій та безпосередні державні інвестиції, які можуть набувати і вимушених форм).

Механізм державного інвестиційного регулювання здійснюється за допомогою таких функцій: планування, організації, регулювання, мотивації та контролю (рис. 2).

При цьому необхідним є врахування таких сутнісних (системоутворюючих) тенденцій, як присутність подвійного ефекту (позитивні наслідки інвестування), урахування вимог потенційних інвесторів (підвищення іміджу держави, галузі, регіону), плідна взаємодія з потенційними інвесторами, поєднання фінансово-економічних і психологічних оцінок діяльності, урахування перспектив розвитку держави, регіону, галузі.

Проведені дослідження інвестиційних процесів засвідчують той факт, що в основі ефективної організації інвестиційної діяльності лежить раціональне державне регулювання, основними формами якого в Україні є [18, с. 274]:

– регулювання сфер та об'єктів інвестування;

– податкове регулювання інвестиційної діяльності;

– регулювання інвестиційної діяльності шляхом надання фінансової допомоги і проведення відповідної кредитної політики;

– регулювання інвестиційної діяльності шляхом проведення відповідної амортизаційної політики;

– регулювання участі інвесторів у приватизації;

– забезпечення захисту інвестицій;

– регулювання умов залучення внутрішніх заощаджень із боку населення.

Окремим аспектом варто виділити дві основні форми державної підтримки інвестиційної діяльності [8]:

– *пряма (найчастіше фінансова) підтримка* передбачає безпосереднє фінансування державою суб'єктів інвестиційної діяльності (кредитування інвестиційних проектів за рахунок коштів державного бюджету; компенсація за рахунок бюджетних коштів відсотків за кредитами комерційних банків, які залучаються для реалізації інвестиційних проектів; надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування інвестиційних проектів; страхування за рахунок бюджетних коштів ризиків реалізації інвестиційних проектів тощо);

© Намлієва Н. В., 2018

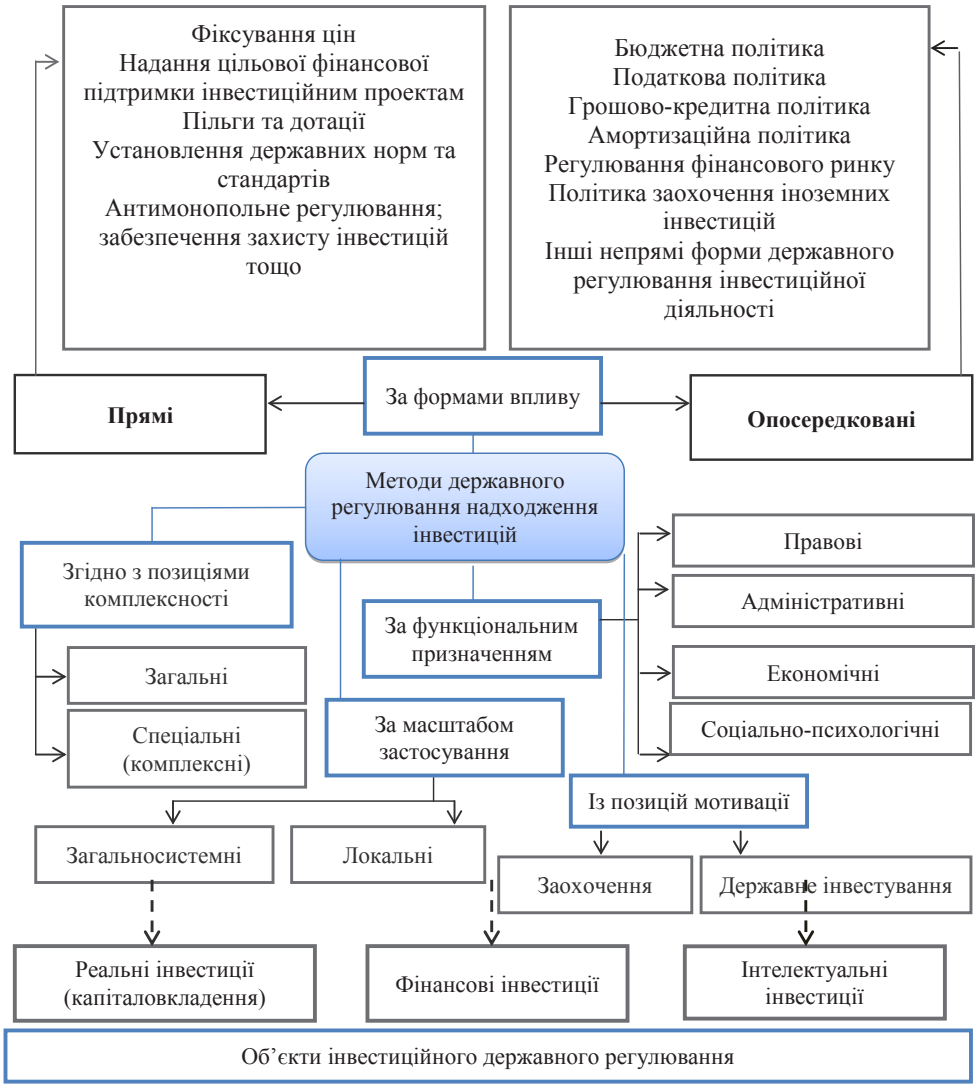

Рис. 1. Структуризація методів державного інвестиційного регулювання

Джерело: власна розробка автора

– *непряма (опосередкована) підтримка* передбачає надання державою пільг суб'єктам інвестиційної діяльності (зменшення нормальної ставки податку на прибуток підприємств; податкові канікули; інвестиційний податковий кредит; прискорена амортизація основних фондів; звільнення від сплати ввізного мита під час увезення певних товарів; відшкодування мита, сплаченого під час увезення товарів у разі подальшого експорту цих товарів або використання їх у виробництві експортних товарів тощо). Якщо розглядати методи інвестиційного регулювання за функціональним призначенням, то серед завдань управління державного інвестиційного регулювання в Україні можемо вказати на такі: створення системи нормативно-правового забезпечення, формування ставок податків та податкових пільг, розроблення державних цільових комплексних програм, формування державних закупівель, створення механізму пільгового кредитування, запровадження державних дотацій тощо.

Важливі аспекти державного регулювання інвестиційного процесу та інвестиційної політики відображені у Законі України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» від 10 вересня 1991 р. № 1540а-XII [11], Законі України «Про інвестиційну діяльність» від18 вересня 1991 р. № 1560-XII [12], Законі України «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996 р. № 93/96-ВР [15], Законі України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 р. № 2404-VI [10], Законі України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна» від 21 жовтня 2010 р. № 2623-VI [14]. У перелічених актах законодавства визначаються основні положення інвестування та стимулювання інвестиційної активності. Недоліками є неузгодженість та несистематизованість указаних вище законодавчих актів. Зараз основними нормативно-правовими документами, які регламентують питання інвестування, в контексті розглядуваної теми є такі: Митний кодекс України № 92-IV від 11 липня 2002 р. зі змінами [5], стаття 206 якого визначає перелік товарів, щодо яких може надаватися дозвіл на тимчасове ввезення (вивезення) з умовним повним звільненням від оподаткування; Закон України «Про оцінку земель» № 1378-IV від 11 грудня 2003 р. зі змінами [13], який визначає правові засади оцінювання земель та професійної оціночної діяльності у сфері оцінювання земель в Україні. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 р. [7], розміри та порядок плати за використання земельних ресурсів.

Варто зазначити, що чинна редакція Закону України від 18 вересня 1991 р. «Про інвестиційну

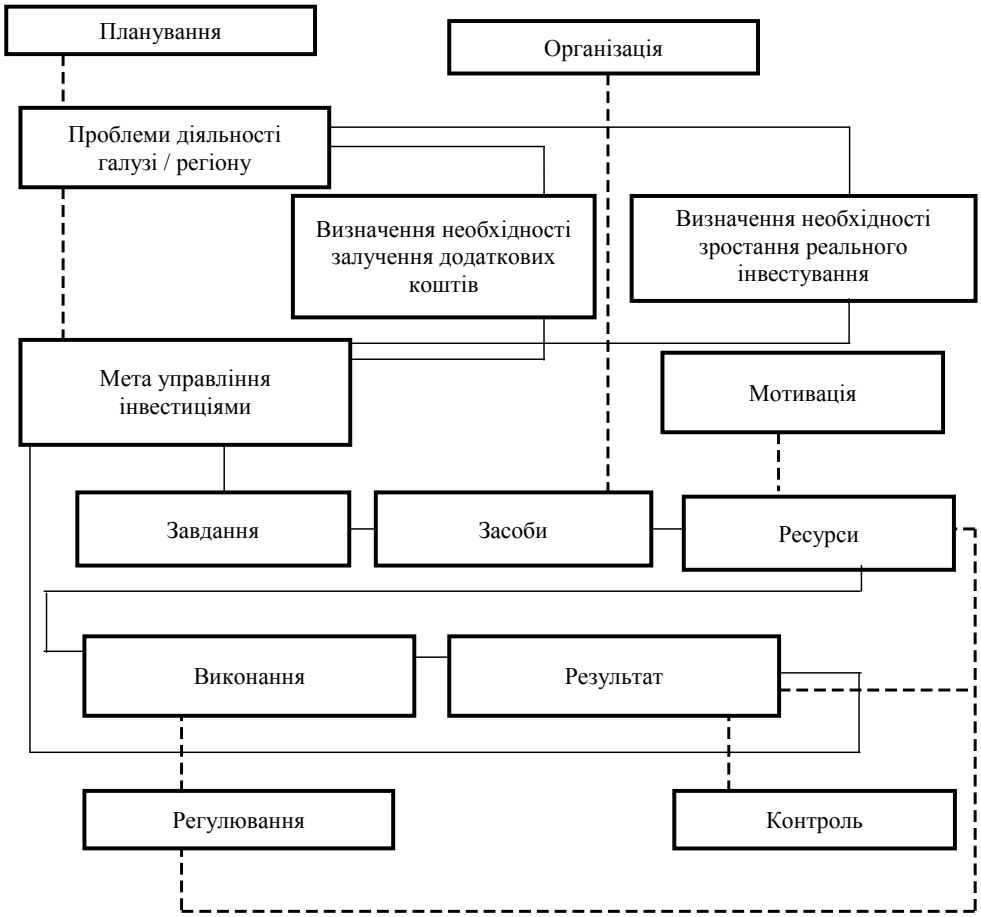

Рис. 2. Система та функції державного інвестиційного регулювання

Джерело: власна розробка автора

діяльність» [12] практично ігнорує питання державної підтримки інвестиційної діяльності. Його регулювання вичерпується вказуванням на створення пільгових умов інвесторам, які здійснюють інвестиційну діяльність у найбільш важливих для забезпечення суспільних потреб у напрямах, зокрема соціальній сфері, технічному і технологічному вдосконаленні виробництва, створенні нових робочих місць для громадян, що потребують соціального захисту, реалізації інноваційних проектів, упровадженні відкриттів і винаходів, в агропромисловому комплексі та інших. Жодних указівок на механізм реалізації цієї норми Закон не містить [9].

Досить актуальним є подальше розширення гарантій для іноземних інвесторів. Ідеться про захист інвестицій від політичних (некомерційних) ризиків за допомогою страхування, яке потребує детальнішої правової регламентації. Тобто закріплення в законодавстві принципу суброгації сприятиме розв'язанню проблеми невизнання нашою державою передання прав інвестора страховій компанії [3, с. 27].

Економічними регуляторами (методами) (як прямого, так і непрямого інвестиційного впливу, які виступають у формі засобів) є цільові комплексні програми, державні замовлення та державні контракти, податки, податкові пільги, загальнодержавні й галузеві норми і стандарти, індексування цін, формування спеціальних економічних зон та інші.

Серед найбільш поширених економічних засобів регулювання виділяємо прогнози розвитку національної економіки, стратегії та цільові комплексні програми. Сьогодні цільове програмне забезпечення інвестування (індикативне планування) складається із загальнодержавних, регіональних та локальних програмних та планових документів. Варто зазначити, що в цільових установках інвестиційних програм та планів є певна неузгодженість.

Сьогодні прямою формою державного регулювання є державна підтримка інвестиційних проектів та державних замовлень, яка здійснюється у ключових (пріоритетних) галузях розвитку держави, що спрямовані на забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній конкурентоспроможній екологічно чистій продукції, високоякісних послугах, які реалізують державну політику щодо розвитку виробничого та експортного потенціалу, створення нових робочих місць [16]. А також до прямої підтримки належить реалізація механізмів державно-приватного партнерства, що реалізовується на основі концесійних угод (основні функції: будівництво, передання, оренда, експлуатація), операторського контракту (основні функції: оренда, експлуатація), контракту життєвого циклу (основні функції: проектування, будівництво, передання, оренда, експлуатація). За даними Мінекономрозвитку, в Україні на кінець червня 2013 р. в межах державно-приватного партнерства (далі – ДПП) реалізується 160 проектів. 71 проект стосується водопостачання (44% від укладених угод), 32 – виробництва, транспортування та постачання тепла, 16 – будівництва та експлуатації транспортної інфраструктури

(зокрема морських і річкових портів), 9 проектів реалізуються у сфері туризму, відпочинку, рекреації, культури та спорту, ще 8 – у галузі геологорозвідки і видобутку корисних копалин, 7 проектів спрямовані на перероблення відходів, по 3 проекти реалізуються у сферах охорони здоров'я та енергетики [2]. Держава також може фінансувати інвестиції, беручи участь у відповідних програмах на пайових засадах і надаючи гарантії для позик. Будь-які фінансові пільги вимагають значних витрат, тобто створення додаткових фондів.

Регулювання інвестиційної діяльності в економіці України в контексті оподаткування, як і в будь-якій іншій країні, спрямована на зниження ставок податку; удосконалення системи податкової амортизації; надання інвестиційно-спрямованих податкових пільг [17, с. 12].

Із метою податкового стимулювання діяльності підприємств Податковим Кодексом України було передбачено динамічне зменшення ставок податку на прибуток: з 1 квітня 2011 р. по 31 грудня 2011 р. – 23%; з 1 січня 2012 р. по 31 грудня 2012 р. – 21%; з 1 січня 2013 р. по 31 грудня 2013 р. – 19%;з 1 січня 2014р. – 18%. Регулювання інвестиційної діяльності в Україні відбувається також на основі іншого податкового регулювання, зокрема митного [7]. Для податку на додану вартість також упроваджено «пом'якшуюче» нововведення: з 01.01.2014 р. ставка ПДВ зменшиться на 3% та становитиме 17% [7], проте дія цієї норми призупинена у зв'язку з економічною кризою.

В Україні застосовано адвалорні, специфічні та комбіновані ставки ввізного мита, при цьому ставки мита на вивіз (експорт) сировини та матеріалів, напівфабрикатів та комплектуючих, готових виробів установлюються на рівні 0% [7].

Законом України «Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки» впроваджено такі податкові пільги для затверджених інвестиційних проектів підприємств у пріоритетних галузях економіки [9]:

1) знижені ставки податку та звільнення від оподаткування, тобто прибуток, отриманий від реалізації затвердженого інвестиційного проекту, підлягає оподаткуванню за такими ставками: з 1.01.2013 р. до 31.12.2017 р. – 0%; з 1.01.2018 р. до 31.12.2022 р. – 8%; з 1.01.2023 р. – прибуток, отриманий унаслідок реалізації затверджених інвестиційних проектів, оподатковуватиметься за загальною ставкою податку на прибуток підприємств (яка з 1 січня 2014 р. становить 16%);

2) прискорена амортизація, тобто до нерухомості та капітальних витрат на поліпшення земель, що використовуються у відповідному інвестиційному проекті, може бути застосовано амортизацію методом прискореного зменшення залишкової вартості.

А Законом України «Про внесення змін до Митного кодексу України» передбачено звільнення від оподаткування ввізним митом імпорту устаткування та комплектуючих виробів до нього з метою реалізації затверджених інвестиційних проектів за умови, що вони: не виробляються в Україні; є новими (не були у використанні); не є підакцизними товарами в Україні; були виготовлені не більше трьох років до моменту державної реєстрації інвестиційного проекту [5].

Із метою стимулювання залучення інвестицій до країни згідно з Податковим кодексом [7] на 10 років звільняється від оподаткування прибуток підприємств легкої промисловості, що не працюють із давальницькою сировиною, прибуток суб'єктів господарювання, що отриманий від надання готельних послуг, та прибуток, отриманий від основної діяльності та науково-дослідних робіт підприємств авіабудівної промисловості. Також передбачено пільги від здійснення енергозберігаючих заходів та реалізації енергоефективних проектів підприємств [7].

Установлення та зміна норми амортизації державою виступає одним із засобів регулювання інвестиційної діяльності. У Податковому кодексі передбачено кардинальні зміни (зокрема в обліку основних засобів), здебільшого зумовлені необхідністю усунення розбіжностей. Сьогодні амортизації підлягають капітальні інвестиції, отримані платником податку з бюджету, у вигляді цільового фінансування на придбання об'єкта інвестування (основного засобу, нематеріального активу) за умови визнання доходів пропорційно сумі нарахованої амортизації за таким об'єктом. Мінімально допустимі строки корисного використання об'єктів коливаються від 2 до 15 років [7].

Ліцензування окремих видів діяльності є одним із засобів державного регулювання, зокрема ліцензуванню підлягають найбільш популярні інвестиційні напрями, а саме:

– банківська діяльність,
– професійна діяльність на ринку цінних паперів,
– діяльність у сфері електроенергетики та використання ядерної енергії,
– будівельна діяльність,
– надання послуг із перевезення пасажирів,
– вантажу повітряним транспортом.

Необхідними завданнями удосконалення ліцензування в умовах стимулювання інвестиційної активності є скорочення термінів отримання ліцензій; зменшення кількості видів ліцензійної діяльності.

Засобами інвестиційного стимулювання є впровадження спеціальних економічних зон як територій акумулювання інвестиційного капіталу.

В Україні створено 11 спеціальних економічних зон (далі – СЕЗ), 72 території пріоритетного розвитку (далі – ТПР), на яких реалізується 399 інвестиційних проектів загальною кошторисною вартістю 4,9 млрд. дол. Регіональний розподіл інвестицій у СЕЗ і ТПР України (у розрізі областей) на 1 січня 2009 р. становив: Донецька – 58,8%, АР Крим – 9,8%, Закарпатська – 9,7%, Львівська – 8,6%, Харківська – 3,7%, Житомирська – 2,8%, Миколаївська – 1,9%, Одеська – 1,7%, Волинська – 1,2%, Київська – 1,0%, Чернігівська – 0,5%, Луганська – 0,3% [6].

Із набранням чинності Закону України від 25 березня 2005 р. «Про внесення змін до Закону України «Про державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України» скасовано пільговий режим оподаткування на цих територіях. Проте скасування пільг з оподаткування не означало ліквідацію самих СЕЗ та ТПР. Реалізація інвестиційних проектів, що були затверджені до 31.03.2005 р., продовжується у загальновстановленому режимі оподаткування [6].

Адміністративні методи державного інвестиційного регулювання базуються на використанні сили державної влади. Це заходи (засоби) заборони, дозволу або примусу.

Застосування адміністративних методів необхідне і навіть ефективне у сферах [4, с. 109]:

– прямого контролю держави над монопольними ринками;

Рис. 3. Фактори, що впливають на формування методів державного інвестиційного регулювання

Джерело: власна розробка автора

– соціального захисту населення, визначення і гарантування мінімально допустимих життєвих параметрів, установлення соціальних стандартів (гарантований прожитковий мінімум, регламентація умов праці тощо);

– захисту національних інтересів у світогосподарських зв'язках (ліцензування експорту, державний контроль за імпортом капіталу, робочої сили, товарів тощо);

– реалізації державних програм і планів.

Серед усіх факторів на формування методів державного інвестиційного регулювання впливатимуть фінансові, економічні та нормативно-правові чинники (рис. 3).

Висновки. Отже, систематизація методів державного інвестиційного регулювання дає можливість розроблення основних напрямів їх удосконалення. Для активізації державного інвестиційного регулювання необхідно на державному рівні реалізувати низку методів та заходів у сфері економіки, законодавчій, інформаційній сфері, а також галузево-специфічні та організаційні заходи. До них, на нашу думку, належать:

у законодавчій сфері (методів правового регулювання): формування нормативно-правової бази для стабільності інвестування, зокрема прийняття змін до Закону України «Про ринок земель» щодо положень про право держави на придбання земель, упровадження проекту земельної реєстраційної системи та банку земельно-кадастрових даних, прийняття програм розвитку інвестиційної привабливості підприємств з урахуванням реального їх становища та несуперечність іншим нормативно-правовим актам; удосконалення законодавства, що регулює створення та діяльність оптових ринків; закріплення на рівні законодавства необхідності страхування інвестицій;

у сфері економіки (методів економічного регулювання): опрацювання виваженої і науково-обґрунтованої стратегії розвитку економіки в цілому; прийняття програм підтримки доходів виробників, інноваційного розвитку галузей тощо; спрощення системи оподаткування; забезпечення державної закупівлі продукції розвинутих підприємств за цінами вищими, ніж її собівартість; формування ефективної ринкової інфраструктури;

у інформаційній сфері (методів пропагандистського регулювання): упровадження стратегії промоції інвестування, в якому реалізувалися б такі заходи, як поліпшення бізнес-середовища для іноземних інвестицій, запровадження заходів із розроблення продукту, запровадження ефективних маркетингових інструментів та засобів промоції інвестицій, визначення цільової компанії, накопичення інформації, налагодження зв'язків і управ-

ління рахунками; стимулювання інвестицій, які б максимально сприяли налагодженню технікотехнологічного обміну; забезпечення відкритості та доступності законодавства стосовно інвестицій; скасування необґрунтованих обмежень із надання інформації; розвиток розгалуженої мережі дорадчих служб;

у складі організаційних заходів (методів адміністративного регулювання): подальше здійснення адміністративної реформи; запровадження загальноприйнятих стандартів та принципів корпоративного управління; комплексний підхід до впровадження ефективних інвестиційних проектів.

Отже, основні напрями удосконалення інвестиційного державного регулювання вбачаємо у перспективах прогресивного саморозвитку, у встановленні горизонту інвестиційного планування до 25 років із подальшою конкретизацією в програмах підтримки інвестування та акцентів на впровадженні державно-приватного партнерства, покращенні інституційного та фінансового середовища та активному впровадженні пропагандистських заходів.

Список використаних джерел:

1. Дашковська І. Деякі аспекти державного регулювання інноваційної діяльності в Україні. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2011_698/06.pdf.
2. Держава об'єднається з бізнесом для досягнень: Інформаційно-аналітичний бюлетень КМУ. URL: file:///C:/Users/Mir/Downloads/2013-08.14.pdf.
3. Крайнюкова В. Інвестиційне законодавство України: Проблеми та перспективи розвитку. Право України. 2009. № 5. С. 25–28.
4. Медвідь Я., Ніколаєва Я. Державне управління інвестиційною діяльністю в Україні. Наукові праці МАУП. Київ, 2011. № 1(28). С. 107–112.
5. Митний кодекс України від 13 березня 2012 року № 4495-VI [чинний]. Відомості Верховної Ради України. 2012. № 44. С. 552.
6. Нові форми організації територій з особливим податковим режимом (СЕЗ і ТПР): аналітична записка. URL: http://www.niss.gov.ua/articles/271/.
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI [чинний]. Відомості Верховної Ради України. 2011. № 13–14. С. 112.
8. Поєдинок В. Деякі проблеми державної підтримки інвестиційної діяльності. URL: http://papers.univ.kiev.ua/jurydychni_nauky/articles/Some_problems_of_the_state_support_for_investment_activity_16793.pdf.
9. Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки від 6 вересня 2012 року № 5211-VI. Відомості Верховної Ради. 2013. № 33. Ст. 438.
10. Про державно-приватне партнерство: Закон України № 2404-VI від 01.07.2010 [чинний]. Відомості Верховної Ради України. 2010. № 40. С. 524.
11. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності 11 вересня 2003 року № 1160-IV [чинний]. Відомості Верховної Ради України. 2004. № 9. С. 79.
12. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1560-XII від 18.09.1991 [чинний]. Відомості Верховної Ради України. 1991. № 46. С. 616.
13. Про оцінку земель: Закон України № 1378-IV від 11 грудня 2003 року [чинний]. Відомості Верховної Ради України. 2004. № 15. С. 229.
14. Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна»: Закон України № 2623-VI від 21 жовтня 2010 року. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2623-17.
15. Про режим іноземного інвестування: Закон України № 93/96-ВР від 19.03.1996 [чинний]. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 19. С. 80.
16. Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць: Закон України № 5205-VI від 06.09.2012 [чинний]. Відомості Верховної Ради України. 2013. № 32. С. 410.
17. Стичінська О. Обґрунтування концепції фінансового регулювання інвестиційної діяльності в економіці України в контексті оподаткування. Вісник ДДМА. 2012. № 4(29).
18. Федоришин О. Основні форми державного регулювання інвестиційної діяльності. Вісник Львівської комерційної академії. Економіка. Вип. 4. Львів, 1998. С. 273–275.

Намлиева Н. В.
Мелитопольский институт государственного и муниципального управления
«Классического приватного университета»

МЕТОДЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Резюме
В статье систематизированы основные методы государственного инвестиционного регулирования. Проанализированы правовые и экономические методы инвестиционного регулирования, выделены основные средства регулирования и определены проблемы применения методов в современных условиях.

Ключевые слова: государственное регулирование, инвестиции, методы, средства.

Namliyeva N. V.
Melitopol Institute of Public and Municipal Administration
of Classic Private University

METHODS OF STATE REGULATION OF INVESTMENT IN THE NATIONAL ECONOMY

Summary
In the scientific article systematizes the main methods of public investment regulation. The legal methods of investment regulations and economic methods of investment regulations and the basic means of regulation, selected problems of application of methods in modern conditions.

Key words: state regulation, investments, methods, tools.

УДК 338.246.012.5:[336.02:[338.49:656]]:346.12(477)

Піріашвілі О. Б.
Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ СЕКТОРІВ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ[1]

У статті розглянуто питання щодо розвитку механізмів державно-приватного партнерства в країні в теоретичному та правовому аспектах. Висвітлено теоретичні питання формування механізмів державно-приватного партнерства в Україні та інших країнах світу в контексті фінансування секторів виробничої інфраструктури. Розглянуто особливості нормативно-правової бази державно-приватного партнерства у сфері транспорту та транспортної інфраструктури в Україні. Запропоновано основні напрями вдосконалення нормативно-правового забезпечення державно-приватного партнерства в країні.
Ключові слова: державно-приватне партнерство, механізм фінансування, виробнича інфраструктура, нормативно-правова база, інфраструктурний проект, транспортна галузь, транспортна інфраструктура.

Постановка проблеми. Питанням розвитку механізмів державно-приватного партнерства (ДПП) на сучасному етапі соціально-економічного розвитку в українській науковій економічній літературі та наукових економічних дискусіях в останній час почали приділяти достатньо уваги з боку теоретиків та практиків у сфері державного управління, ведення бізнесу та наукової діяльності. Разом із цим слід зазначити про низку невирішених важливих проблем та питань у цій сфері державного регулювання економіки. Збільшення зацікавленості з боку експертного співтовариства щодо питань розвитку державно-приватного партнерства (ДПП) пов'язане, на нашу думку, з його перевагами щодо залучення фінансових ресурсів, зокрема, інвестиційних ресурсів, в економічний обіг країни. В умовах гострого дефіциту інвестицій в економіку України, зокрема так званих «довгих грошей», для цілей сталого розвитку та зростання національної економіки це дуже актуальне питання соціально-економічного розвитку країни.

Насамперед слід зазначити, що одними з актуальних завдань щодо подальшого розвитку механізмів державно-приватного партнерства (ДПП) у процесі залучення інвестиційних коштів для розвитку різних секторів національної економіки, зокрема секторів виробничої інфраструктури, є формування та розвиток інституціонального середовища ДПП, методологічного забезпечення проектів на принципах ДПП, зокрема щодо модернізації виробничої інфраструктури в сучасних умовах реформування національної економіки для забезпечення сталого економічного розвитку в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні проблеми формування та поширення практики ДПП у соціально-економічному розвитку країни висвітлено в працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Слід відзначити, що останнім часом різним аспектам розвитку механізмів державно-приватного партнерства (ДПП) у фінансуванні стратегічних інвестиційних проектів в Україні присвячено наукові праці низки вітчизняних учених, серед них: О. Амоша, Л. Афанасьєва, О. Берданова, І. Богдан, І. Брайловський, В. Вакуленко, М. Василенко, Ю. Вдовенко, О. Вінник, Б. Винницький, В. Геєць, А. Гриценко, Б. Данилишин, В. Демішкан, Т. Єфименко, О. Єгорова, І. Запатріна, О. Никифорук, К. Павлюк, О. Маслюківська, Д. Наумов, Ю. Шевчук, О. Сідуняк, О. Соловйова, А. Ткачук, О. Карий, Г. Павлова, О. Пильтяй, К. Процак, А. Мавріна, Є. Черевиков, П. Шилепницький, Л. Федулова, П. Яковлєв та ін.

Так, основні напрями наукових досліджень у сфері взаємодії держави та бізнесу, зокрема щодо розвитку механізмів державно-приватного партнерства (ДПП) у фінансуванні стратегічних інвестиційних проектів для української економіки на національному та регіональному рівнях, можна класифікувати, на нашу думку, так:

– теоретико-методологічні засади розвитку державно-приватного партнерства (ДПП), зокрема достатньо широко висвітлені сутність, принципи, роль, форми реалізації ДПП та методи фінансування пріоритетних (стратегічних) проектів на засадах ДПП;

– питання законодавчого та методичного забезпечення ДПП тобто комплекс питань щодо інституціонального забезпечення (так званих інституційних обмежень) стосовно розвитку механізмів ДПП у фінансуванні стратегічних інвестиційних проектів у країні;

– вивчення передового світового досвіду реалізації великих інвестиційних проектів на засадах ДПП у різних сферах національної економіки, у тому числі й щодо модернізації секторів виробничої інфраструктури національної економіки, таких країн, як: Австралія, Великобританія, Греція, Ірландія, США, Канада, Казахстан, Польща, Росія, Хорватія, Японія та ін.;

– використання у процесі фінансування соціально-економічного розвитку країни механізмів ДПП на різних рівнях державного управління національною економікою, зокрема на макроекономічному та регіональному;

– використання механізмів ДПП у різних секторах національної економіки, зокрема в секторах виробничої інфраструктури (будівництво автошляхів, залізничний транспорт, енергетична сфера тощо), інноваційна та наукова сфери діяльності, житлово-комунальне господарство та соціальна сфера.

Слід підкреслити, що зазначені напрями наукових досліджень у сфері запровадження механізмів ДПП у фінансуванні пріоритетних інвестиційних проектів у країні можуть із часом переглядатися з урахуванням сучасних викликів та актуальних питань розвитку національної економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатню увагу українських науковців та практиків до вибраної проблематики, дослідження питань розвитку та запровадження механізмів державно-приватного партнерства у секторах виробничої інфраструк-

[1] Стаття підготовлена в рамках виконання НДР відомчої (прикладної) теми «Інституціональне забезпечення функціонування виробничої інфраструктури України» (державний реєстраційний № 0116U005855).

© Піріашвілі О. Б., 2018

тури, зокрема в транспортній галузі та транспортній інфраструктурі, набуває особливої актуальності на сучасному етапі розвитку. В останні роки активно дискутуються питання низького рівня інституційного складника органів державної влади і приватного сектору щодо реалізації інфраструктурних проектів на принципах державно-приватного партнерства в транспортному секторі національної економіки.

Мета статті полягає у з'ясуванні та уточненні теоретичних та правових аспектів розвитку механізмів ДПП в Україні на сучасному етапі соціально-економічного розвитку в процесі фінансування стратегічних інвестиційних проектів у секторах виробничої інфраструктури.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні роки в Україні спостерігається збільшення уваги до питання запровадження інституту ДПП, яке, відповідно, знайшло своє місце серед стратегічних пріоритетів урядових програм соціально-економічного розвитку країни як альтернативний спосіб відновлення та модернізації певних секторів національної економіки, у тому числі й секторів виробничої інфраструктури (транспортний та енергетичний сектори).

Так, у науковій роботі П. Шилепницького розглянуто проблему ефективності реалізації проектів на принципах державно-приватного партнерства (ДПП), зокрема обґрунтовується підхід до оцінки ефективності проектів на засадах ДПП, де основним узагальнюючим показником оцінки потенційного успіху проекту державно-приватного партнерства є визначення вартості за гроші (ВЗГ), обґрунтовується використання у цьому контексті поняття «вартість за гроші» [1, с. 4]. До того ж автором пропонується система основних показників ефективності в рамках реалізації проектів на засадах ДПП, а саме [1, с. 4–6]:

1. внутрішня норма доходності проекту (ВНД) (Internal Rate of Return);
2. прибутковість майна (фондовіддача) (Return of Equity);
3. період окупності (ПО) (payback period – PP);
4. коефіцієнт покриття щорічного обслуговування боргу (КПЩОБ) (Annual Debt Service Coverage Ratio);
5. коефіцієнт покриття обслуговування боргу протягом життя позики (КПОБ) (Loan Life Debt Service Cover Ratio);
6. чиста теперішня вартість субсидій (ЧТВС).

Окрім того, автором запропонована інша група (система) показників, які використовуються для оцінки ефективності реалізації проекту в рамках ДПП як приватним, так і державним учасником, а саме показники ресурсної ефективності проекту на принципах ДПП. Так, ресурсна ефективність проекту ДПП виражається за допомогою таких узагальнюючих та часткових показників, як: ресурсовіддача, ресурсомісткість, економія ресурсів, прибуток на одиницю вартості ресурсів, дохід на одиницю вартості ресурсів, ресурси на одного працівника, ресурси на 1000 осіб обслуговуваного населення, тощо [1, с. 6].

У роботі О. Баталова та І. Валюшко розглянуто особливості запровадження державно-приватного партнерства (ДПП) на регіональному рівні в Україні як дієвого механізму нової регіональної політики. Так, зокрема, автори розглядають сутність та зміст економічного терміну *«державно-приватне партнерство»*, у процесі аналізу положень Закону України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI виявлено низку законодавчих недоліків; також наведено перелік інфраструктурних проектів, які підготовлені до реалізації на принципах ДПП на регіональному рівні; обґрунтовано різні сучасні форми реалізації проектів на засадах ДПП, а саме концесії, оренди, лізингу у виробничій та соціальній інфраструктурі; виокремлено системні проблеми використання механізмів ДПП на місцевому та регіональному рівнях господарювання в країні [2, с. 2–7].

Звернімося до аналізу передової міжнародної практики ефективного запровадження та розвитку механізмів державно-приватного партнерства (ДПП) в інвестиційному розвитку провідних країн світу та шляхів його застосування в Україні, який розглянутий у наукових працях Л. Афанасьєвої, Б. Вінницького, І. Запатріної, Т. Єфіменко, Г. Павлової, О. Попело та інших учених-економістів та практиків.

Так, зокрема, Л. Афанасьєва розглядає питання провідної зарубіжної практики реалізації проектів на засадах ДПП у сфері розвитку інфраструктури національної економіки на сучасному етапі розвитку, а також чітко окреслює певні інституційні обмеження й особливості реалізації різних форм державно-приватного партнерства (ДПП) у країні, зокрема йдеться про концесію, оренду, спільну діяльність, тощо [3, с. 50–51]. Разом із цим автором розглянуто особливості та запропоновано низку рекомендацій щодо створення спеціалізованого органу з підтримки розвитку ДПП у країні, так званий спеціалізований підрозділ ДПП (або PPP Units) [3, с. 51–52]. Л. Афанасьєвою достатньо глибоко, на нашу думку, проаналізовано активність реалізації проектів на принципах ДПП у різних країнах світу за пріоритетними видами економічної діяльності, а саме у сфері соціальної та виробничої інфраструктури національних економік зазначених країн [3, с. 51–52].

У роботі Г. Павлової виокремлено на основі аналізу літературних джерел різні підходи до розуміння сутності та визначення змісту економічного терміну *«державно-приватне партнерство»* і наведено різні визначення зазначеного терміну, у тому числі його тлумачення в Законі України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI з останніми змінами та доповненнями від 16.10.2012 [4, с. 130–131]. Автором розглянуто питання нормативно-правового забезпечення державно-приватного партнерства (ДПП) в Україні з використанням зарубіжного досвіду; виявлено низку важливих проблем, які перешкоджають розвитку державно-приватного партнерства (ДПП) в Україні на сучасному етапі соціально-економічного розвитку та сформульовано перспективні напрями розвитку державно-приватного партнерства в країні [4, с. 132–133].

Слід зазначити, що вітчизняна практика запровадження та реалізації масштабних національних проектів на засадах державно-приватного партнерства (ДПП) в Україні та її регіонах доволі незначна на сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни. Сучасний етап розвитку ДПП в Україні експерти характеризують як початкову стадію розвитку, яка потребує подальшого вдосконалення та вирішення актуальних проблем, пов'язаних із запровадженням механізмів державно-приватного партнерства (далі – ДПП) у фінансуванні стратегічних інвестиційних проектів. Передусім щодо нормативно-правового забезпечення проектів ДПП в Україні у 2013 р. був розроблений базовий документ стратегічного характеру – *Концепція розвитку державно-при-*

ватного партнерства в Україні на 2013–2018 рр., яка схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14 серпня 2013 р. № 739-р. Зазначена концепція заклала науково обґрунтовану базу запровадження моделі фінансування стратегічних інвестиційних проектів на принципах ДПП у країні. До того ж в Україні запровадження механізмів ДПП уже майже вісім років регулюється Законом України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI з останніми змінами та доповненнями від 16.10.2012 та іншими нормативно-правовими актами України (табл. 1).

Слід зазначити, що наявність в українському законодавстві діючих законів України, зокрема «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI [8], «Про концесії» від 16.07.1999 № 997-XIV [9], «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 № 1286-XIV [10], «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 № 1039-XIV, «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» від 24.11.2015 № 817-VIII, а також відповідних підзаконних нормативно-правових актів (табл. 1) свідчить про прагнення до широкого впровадження сучасних механізмів ДПП в економічну практику українських суб'єктів господарювання. До того ж експерти зазначають, що державно-приватне партнерство (ДПП) визначено серед ключових механізмів реалізації нової політики модернізації національної економіки в контексті вирішення важливих проблем соціально-економічного розвитку країни у найближчій перспективі.

Так, відповідно до положень *Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 рр.* стосовно недоцільності приватизації окремих об'єктів державної та комунальної форми власності, які потребують залучення інвестицій приватного сектору для модернізації, визначено, що ***виробнича інфраструктура і високотехнологічне виробництво (зокрема, це транспорт і зв'язок, транспортна інфраструктура, енергетичний сектор) є пріоритетними сферами застосування ДПП*** [7, с. 6]. Проте слід звернути увагу на те, що в Україні за період 1992–2014 рр. не повною мірою використовуються проекти на засадах ДПП для реконструкції та будівництва автомобільних доріг у формі концесії, а також у транспортному секторі національної економіки у цілому.

Отже, для підвищення рівня організації та вдосконалення нормативно-правового забезпечення процесів, пов'язаних із формуванням та реалізацією інвестиційних проектів у сфері транспорту і транспортної інфраструктури на принципах державно-приватного партнерства (ДПП), пропонуємо з урахуванням експертних оцінок [2; 5; 6] таке:

– абзац шостий частини першої ст. 1 (перелік ознак ДПП) розділу І Закону України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI необхідно доповнити словами: «Участь приватного партнера у реалізації інвестиційного проекту на засадах державно-приватного партнерства повинна становити не менше ніж 25% від його загальної вартості»;

– необхідно у найближчій час розробити та прийняти нову редакцію Закону України «Про концесії» та гармонізувати його положення із Законом України «Про державно-приватне партнерство» та відповідним законодавством ЄС згідно з положеннями Концепції;

– відповідно до положень Концепції доцільно розробити за участю Національної академії наук України та подати на розгляд до Кабінету Міністрів України проект закону України «Про Стратегію розвитку державно-приватного партнерства в Україні на період до 2030 р.».

Висновки. Все вище викладене дає нам змогу зробити головні висновки з даного часткового дослідження:

– *по-перше*, істотно застарілі положення чотирьох нормативно-правових документів, що регулюють економічні відносини у сфері реалізації проектів у формі концесії в інфраструктурних проектах не дають можливості ефективної реалізації зазначених інфраструктурних проектів на принципах ДПП;

– *по-друге*, незадовільний та низький рівень інституціонального забезпечення органів державної влади та приватного сектору на транспорті та транспортній інфраструктурі ускладнює застосування повною мірою механізмів ДПП для відновлення та модернізації секторів виробничої інфраструктури економіки України.

Усе це дає нам можливість визначити і сформулювати основні напрями подальших наукових досліджень у сфері запровадження та розвитку механізмів державно-приватного партнерства (ДПП) у процесі фінансування стратегічних інвестиційних проектів у країні за пріоритетними видами економічної діяльності, а саме:

– модернізація нормативно-правової бази запровадження та розвитку механізмів ДПП в Україні шляхом подальшої деталізації положень Закону України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI у відповідних нормативно-правових актах, що потребує подальших наукових досліджень інституціонального середовища в рамках реалізації проектів на принципах державно-приватного партнерства (ДПП) в Україні;

– дослідження питань доцільності та ефективності різних форм реалізації проектів у рамках ДПП (концесія, оренда, лізинг тощо) у фінансуванні стратегічних інвестиційних проектів, у тому числі проектів щодо розвитку та модернізації об'єктів у секторах виробничої інфраструктури національної економіки, а також наукове обґрунтування щодо доцільності їх використання;

– дослідження регіональних особливостей та факторів застосування механізмів ДПП у країні у фінансуванні стратегічних інвестиційних проектів, зокрема великих інфраструктурних проектів (транспортна та енергетична інфраструктура), а також соціальних та гуманітарних проектів у рамках реалізації нової регіональної політики в державі;

– системні наукові дослідження щодо передового міжнародного досвіду стосовно запровадження та розвитку механізмів державно-приватного партнерства (ДПП) у фінансуванні національних інвестиційних проектів, зокрема щодо залучення громадянських організацій та інших інституцій до цього процесу.

У зв'язку із цим сформульовані нами основні напрями наукових досліджень у сфері запровадження та розвитку механізмів державно-приватного партнерства (ДПП) у секторах виробничої інфраструктури економіки Україні, на нашу думку, будуть сприяти подальшому вдосконаленню теорії та практики у сфері регулювання економіки країни.

Таблиця 1

Нормативно-правова база державно-приватного партнерства у сфері транспорту та транспортної інфраструктури в Україні

№ з/п	Назва законодавчо-нормативного документу	Зміст та сутність законодавчо-нормативного документу
I. ЗАКОНИ УКРАЇНИ		
1.	Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI	Визначає організаційно-правові засади та рамки взаємодії державних партнерів із приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства (ДПП) на договірній основі.
2.	Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 № 997-XIV	Визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна, а також умови і порядок її здійснення для підвищення ефективності використання державного і комунального майна і забезпечення потреб громадян України в товарах (роботах, послугах).
3.	Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 № 1286-XIV	Визначає особливості будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг загального користування на умовах концесії.
4.	Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 № 1039-XIV	Спрямований на створення сприятливих умов для інвестування пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони на засадах, визначених угодами про розподіл продукції.
5.	Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» від 24.11.2015 № 817-VIII	Визначає зміни до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні.
II. ПОСТАНОВИ ТА РОЗПОРЯДЖЕННЯ КАБІНЕТУ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ		
6.	Постанова Кабінету Міністрів України «Про деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства» від 11.04.2011 № 384 («Резолюція 384»)	Визначає механізм підготовки та проведення із застосуванням принципів прозорості, об'єктивності та недискримінаційності конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим, визначення переможця Конкурсу та укладення відповідних договорів у рамках здійснення державно-приватного партнерства, передбачених частиною першою ст. 5 Закону України «Про державно-приватне партнерство».
7.	Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними» від 16.02.2011 № 232 (у редакції Постанови Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2015 р. № 713)	Визначає Методику щодо виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства (далі – ризики), їх оцінку та визначення форми управління ними. Зазначена Методика застосовується під час проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, прийняття рішень про його здійснення, розподіл ризиків між державним і приватним партнерами на кожному етапі здійснення державно-приватного партнерства, укладення договору між ними.
8.	Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Типового концесійного договору» від 12.04.2000 № 643	Згідно з цією Постановою, затверджено Типовий концесійний договір відповідно до ст. 9 Закону України «Про концесії».
9.	Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки» від 14.08.2013 № 739-р	Цим Розпорядженням схвалено та визначено Концепцію розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 рр., що визначає систему поглядів, сукупність принципів та шляхи вирішення поставлених завдань у рамках розвитку ДПП в країні до 2018 р.
10.	Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства» від 17.03.2011 № 279	Цей Порядок визначає процедуру надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства (далі – державна підтримка) щодо об'єктів державної власності. Державна підтримка щодо об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим, надається згідно з порядком, затвердженим Радою міністрів Автономної Республіки Крим, а щодо об'єктів комунальної власності – згідно з порядком, затвердженим відповідним органом місцевого самоврядування.
11.	Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до порядків, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 11 квітня 2011 р. № 384» від 16 липня 2016 р. № 815	Постанова визначає зміни, що вносяться до Порядку проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать АР Крим, а також визначає Порядок щодо механізму проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства (ДПП).
12.	Постанова Кабінету Міністрів України «Питання Міністерства економічного розвитку і торгівлі» від 20.08.2014 № 459 (Редакція від 16.02.2017, підстава 76-2017-п)	Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України виконує свою функцію спеціально уповноваженого органу з питань державно-приватного партнерства (ДПП), зокрема формує та реалізує державну політику у сфері державно-приватного партнерства в Україні.
III. НАКАЗИ МІНІСТЕРСТВ ТА ВІДОМСТВ		
13.	Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» від 27.02.2012 № 255	Визначає процедуру аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, зокрема методику, яка визначає основні параметри та показники перевірки ефективності здійснення державно-приватного партнерства.
14.	Наказ Міністерства економіки «Про утворення Міжвідомчої робочої групи з питань розвитку державно-приватного партнерства в Україні від 31.08.2010 № 1082	Згідно із цим Наказом, утворюється робоча група з представників зацікавлених міністерств та відомств із питань розвитку державно-приватного партнерства в Україні та затверджується її склад.
15.	Наказ Міністерства інфраструктури України «Про затвердження Положення про конкурсну комісію з проведення концесійного конкурсу на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 28.01.2014 № 61	Це Положення визначає порядок створення, повноваження та порядок роботи конкурсних комісій із проведення концесійних конкурсів щодо надання Державним агентством автомобільних доріг України у концесію автомобільних доріг загального користування.
16.	Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Положення про департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства» від 29.04.2013 № 431	Метою діяльності департаменту є розроблення пропозицій та забезпечення виконання прийнятих рішень щодо формування державної політики у сфері інвестиційної діяльності та управління національними проектами (стратегічними проектами, що забезпечують технологічне оновлення та розвиток базових галузей реального сектору економіки України), а також формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері державно-приватного партнерства (ДПП).

Джерело: систематизовано на основі бази даних законодавства України з офіційного веб-порталу Верховної Ради України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main/tt1001

Список використаних джерел:
1. Шилепницький П.І. Характеристика ефективності державно-приватного партнерства. Ефективна економіка. 2015. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4370#.
2. Баталов О.А., Валюшко І.В. Особливості застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики: аналітична записка; Національний інститут стратегічних досліджень, 2013. 12 с. URL: http://www.niss.gov.ua/articles/1239.
3. Афанасьєва Л.М. Державно-приватне партнерство як інструмент розвитку інфраструктури: міжнародний досвід та перспективи в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. № 12. Ч. 1.
4. Павлова Г.О. Державно-приватне партнерство: аналіз світового досвіду та шляхи розвитку в Україні. Держава і ринок. 2011. № 3. С. 130–133.
5. Попело О.В. Світовий досвід розвитку державно-приватного партнерства як фактору побудови та ефективного функціонування інноваційної моделі економіки. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2016. № 1(5). С. 63–73. URL: http://journals.stu.cn.ua/problems_and_prospects_economics_management/article/view/75569/71112.
6. Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки: монографія / Т.І. Єфименко, Є.Л. Черевіков, К.В. Павлюк та ін.; за заг. ред. чл.-кор. НАНУ Т.І. Єфименко; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. К., 2012. 372 с.
7. «Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки»: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 № 739-р. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-р% 7С.
8. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17.
9. Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 № 997-XIV. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/997-14.
10. Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 № 1286-XIV. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1286-14.
11. Запатріна І. Перспективи використання механізмів державно-приватного партнерства для розвитку залізниць України. Українські залізниці. 2014. № 3(9). URL: http://www.ukrppp.com/uk/speech.
12. Procuring Infrastructure Public-Private Partnerships / The World Bank Group Report 2018. 250 p. URL: http://www.worldbank.org/en/topic/publicprivatepartnerships.

Пириашвили А. Б.
Институт экономики и прогнозирования
Национальной академии наук Украины

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ СЕКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Резюме
В статье рассмотрены вопросы развития механизмов государственно-частного партнерства в стране в теоретическом и правовом аспектах. Освещены теоретические вопросы формирования механизмов государственно-частного партнерства в Украине и других странах мира в контексте финансирования секторов производственной инфраструктуры. Рассмотрены особенности нормативно-правовой базы государственно-частного партнерства в сфере транспорта и транспортной инфраструктуры в Украине. Предложены основные направления совершенствования нормативно-правового обеспечения государственно-частного партнерства в стране.
Ключевые слова: государственно-частное партнерство, механизм финансирования, производственная инфраструктура, нормативно-правовая база, инфраструктурный проект, транспортная отрасль, транспортная инфраструктура.

Piriashvili O. B.
Institute for Economics and Forecasting,
Ukrainian National Academy of Sciences

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A MECHANISM OF FINANCING THE PRODUCTION INFRASTRUCTURES SECTORS: THEORETIC AND LEGAL ASPECT

Summary
The article examines issues of the development of the mechanisms of public-private partnership in the country in theoretical and legal aspects. The theoretical issues of the formation of public-private partnership mechanisms in Ukraine and other countries of the world are covered in the context of financing the production infrastructure's sectors. The peculiarities of the legal base of public-private partnership in the sphere of transport industry and transport infrastructure in Ukraine are considered. The main directions of improving the legal and regulatory framework for public-private partnership in the country are proposed.
Key words: public-private partnership, financing mechanism, production infrastructure, regulatory framework, infrastructure project, transport industry, transport infrastructure.

УДК 336.64

Попович Л. О.
Університет державної фіскальної служби України

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано динаміку кількості навчальних закладів у сфері вищої освіти, структуру видатків на вищу освіту за джерелами фінансування в Україні. Також досліджено динаміку кількості студентів закладів вищої освіти за джерелами фінансування за період 2014–2016 рр. Виявлено, що недостатність державного фінансування змушує заклади вищої освіти шукати інші джерела залучення фінансових ресурсів.
Ключові слова: вища освіта, заклади вищої освіти, фінансування, джерела позабюджетних надходжень, джерела фінансування.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку українського суспільства характеризується великою кількістю молодих людей, які бажають і здобувають вищу освіту. Викликано це такими факторами: 1) доступністю вищої освіти, оскільки інституційна структура закладів вищої освіти добре розвинена; 2) значимістю і вагою людини, яка має вищу освіту у суспільстві; 3) здатністю суспільства створювати й ефективно використовувати знання [8].

Тому вища освіта виступає фактором задоволення духовної та культурної сфер життєдіяльності людини. Її також можна розглядати як особливу інвестицію у майбутнє. Здобуття освітнього капіталу під час навчання є пріоритетним у житті людини та спонукає до подальшого саморозвитку. Сфера фінансування освіти є основним важелем впливу держави на процес позитивних зрушень у закладах вищої освіти та основним інструментом у досягненні високих результатів освітньої сфери країни загалом, що й зумовлює актуальність теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика, пов'язана з фінансуванням закладів вищої освіти, є предметом дискусій та досліджень у багатьох країнах. Чимало вчених пропонують різні способи поліпшення фінансування та забезпечення стабільного розвитку освіти. Зокрема, проблемам фінансування закладів вищої освіти присвячено праці вітчизняних учених, таких як: О. Длугопольський [6], Т. Добко [2], А. Касич [3], О. Комарова [5], Є. Ніколаєв, Л. Парфьонова [8], О. Панич [7], Ю. Семенець [9], Ю. Федорченко [11] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на підвищений інтерес знаних науковців до вибраної проблематики, дослідження фінансування вищої освіти як стратегічного ресурсу соціально-економічного і культурного розвитку суспільства не втрачає актуальності. В останні роки активно дискутується зміна механізму фінансування закладів вищої освіти.

Мета статті полягає в аналізі динаміки кількості навчальних закладів у сфері вищої освіти, структури видатків на вищу освіту за джерелами фінансування України, дослідженні динаміки кількості студентів закладів вищої освіти за джерелами фінансування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характерні для країни складні фінансові обставини супроводжуються суттєвими бюджетними обмеженнями, і за таких обставин формування умов для синергії результатів державного управління, освітніх процесів і промислового потенціалу має стати фундаментом для забезпечення інноваційного розвитку економіки. На сучасному етапі розвитку України система вищої освіти набуває особливого значення для побудови економіки знань. Жорсткі зовнішні та внутрішні умови, що сформовані для України, зумовлюють пошук джерел зростання та переходу до нових сходинок технологічного укладу для країни.

Сектор вищої освіти на рівні з іншими галузями економіки має необхідність в інвестиціях, мотиваціях та підтримці. З одного боку, надання освітніх послуг – це сфера виробництва, яку можна оцінити за показниками продуктивності та ефективності, а з іншого – підвищення якості життя громадян та забезпечення стабільності суспільного устрою загалом. Як підкреслює О. Панич [7], інвестиції у вищу освіту – це питання соціальної відповідальності і безпеки. Втім, проблема фінансування охоплює не лише питання кількості коштів, а й механізмів фінансування, а також супутнього регулювання, яке впливає на розподіл цих коштів. Стимули для розвитку закладів вищої освіти залежать від загальної економічної політики держави.

Варто зазначити, що в Україні до останнього часу модель фінансування науки й освіти була сформована на основі історичного досвіду та мала маргінальний вигляд, адже не враховувала викликів сучасного світу та підходів до реалізації передових наукових проектів. Останні законодавчі зміни дещо вдосконалили нормативно-правове поле у сфері надання освітніх послуг та ведення наукової діяльності, проте інституційні зміни ще мають бути продовжені з урахуванням подальшої трансформації системи фінансування.

Зокрема, реформа вищої освіти розпочалася з реконструкції мережі освітніх закладів. Як зауважує Ю. Федорченко [11], важливим складником реформи сфери вищої освіти став процес оптимізації мережі закладів вищої освіти (ЗВО) країни. Ефективність такого процесу залежить від адекватного розуміння його ролі та завдань. Оптимізація мережі ЗВО є не лише бажаним результатом реформи системи вищої освіти, а й інструментом, за допомогою якого можна отримати зовсім іншу реальність у сфері вищої освіти.

На нашу думку, сучасний стан розвитку освітньої сфери характеризується відсутністю належного рівня оптимізації мережі ЗВО, що є важливим інструментом вдосконалення системи освіти. Поряд із цим досить низькою залишається якість вищої освіти, про що свідчить невизнання наших дипломів у переважній більшості розвинених країн світу. Крім того, надважливими питаннями, які вирішено у провідних країнах світу, є взаємозв'язок наукових розробок з їх прикладним застосуванням, розбудова взаємозв'язку сфери науки, вищої освіти з економікою та суспільним розвитком. Такий зв'язок є новим для українських реалій, що формує необхідність узгодження реформ в освітній галузі України з тенденціями фінансування освіти і науки в міжнародній практиці. У табл. 1 розглянемо, як змінилася кількість навчальних закладів вищої освіти за період 2014–2016 рр.

© Попович Л. О., 2018

Таблиця 1

Кількість закладів вищої освіти в Україні в 2014–2016 рр.

Показники	Навчальний період			Абсолютне відхилення, +/-	
	2013/14	2014/15	2015/16	2015 до 2014	2016 до 2015
Кількість закладів, усього од. У т. ч.	**767**	**664**	**659**	**-103**	**-5**
державної та комунальної	609	520	525	-89	5
приватної	158	144	134	-14	-10
Кількість студентів, усього осіб У т. ч. на відділеннях	**1992882**	**1689226**	**1605270**	**-303656**	**-83956**
денних	1309592	1153293	1141291	-156299	-12002
вечірніх	5555	4797	3822	-758	-975
заочних	677735	531136	460157	-146599	-70979
Прийнято, всього осіб У т. ч. на відділення	**428356**	**361110**	**323064**	**-67246**	**-38046**
денні	315569	279632	263713	-35937	-15919
вечірні	876	804	500	-72	-304
заочні	111911	80674	58851	-31237	-21823
Випущено, всього осіб У т. ч. відділень	**560381**	**484482**	**447418**	**-75899**	**-37064**
денних	321807	293553	272977	-28254	-20576
вечірніх	2324	1695	1619	-629	-76
заочних	236250	189234	172822	-47016	-16412

Джерело: розраховано автором на основі [1]

Як показують результати розрахунків, кількість закладів вищої освіти невпинно зменшується. Так, у 2015 р. було ліквідовано 103 заклади, а в 2016 р. – п'ять. Серед них у 2015 р. було закрито 89 закладів із державною та комунальною власністю та 14 – із приватною власністю; у 2016 р. закрито ще 10 закладів із приватною власністю, однак з'явилося п'ять закладів із державною власністю. Слід також звернути увагу на тотальне скорочення кількості студентів. Однією з причин є суттєве скорочення рівня народжуваності в Україні, яке розпочалося у 90-х роках минулого століття. Небажання звертати увагу на цю тенденцію з боку керівників освітніх закладів призвело до того, що заклади вищої освіти виявилися неготовими до такого зменшення кількості абітурієнтів.

Як зауважує у свої працях А. Касич [3], загалом процес фінансування освіти залежить від базового підходу до його здійснення та передбачає вибір однієї з можливих альтернатив: державне та комерційне фінансування, за рахунок спонсорських внесків, комбіноване фінансування тощо. Так, фінансування державних закладів освіти здійснюється за рахунок коштів відповідних бюджетів, коштів галузей національного господарства, держпідприємств, організацій, а також додаткових джерел.

На рис. 1 відображено структуру джерел фінансування в Україні та в інших країнах Центральної і Східної Європи станом на 2015/2016 н. р.

На рис. 1 чітко видно, що в країнах Центральної і Східної Європи переважає державне фінансування діяльності закладів вищої освіти. Зокрема, у таких країнах, як Естонія, Словенія та Польща, даний показник перевищує 80%. Що стосується України, то сучасний стан системи фінансування вищої освіти характеризується тим, що ключовим негативним фактором, який ускладнює реформування системи вищої освіти, є недостатність фінансування. Основними джерелами фінансового забезпечення закладів вищої освіти є:

– надходження коштів із державного та місцевих бюджетів (50,5%);

– надходження коштів від фізичних осіб (за надання освітніх послуг здобувачам вищої освіти) та власні кошти (переважно за реалізацію продукції та послуг власного виробництва – 49,5%).

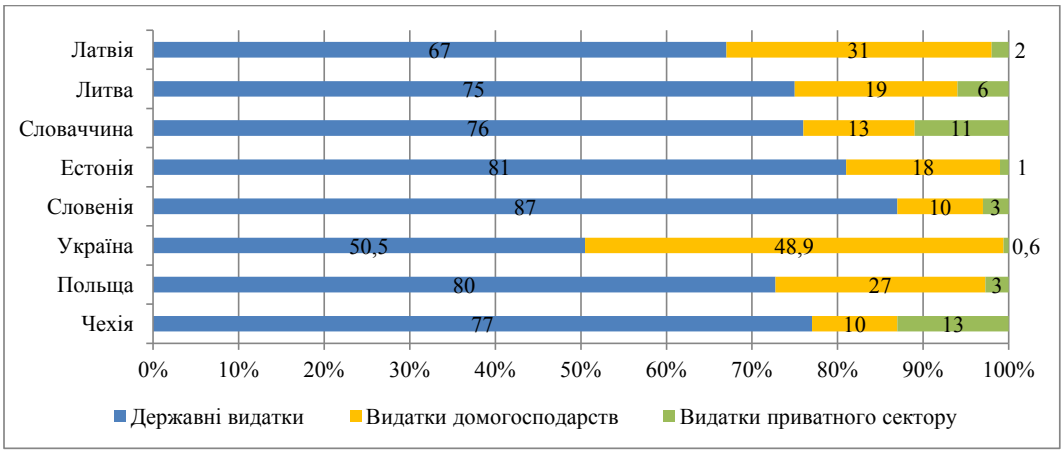

Рис. 1. Структура видатків на вищу освіту за джерелами фінансування у країнах Центральної і Східної Європи станом на 2015/2016 н. р., %

Джерело: складено на основі [12]

Таблиця 2

Видатки зведеного бюджету на освіту в Україні в 2014–2016 рр.

Показники	Рік						Абсолютне відхилення, +/-	
	Загальні видатки зведеного бюджету, млн. грн.	%	Загальні видатки зведеного бюджету, млн. грн.	%	Загальні видатки зведеного бюджету, млн. грн.	%	2015 до 2014	2016 до 2015
	2014		2015		2016			
Всього	**523004,8**	**100,0**	**679871,4**	**100,0**	**701801,3**	**100,0**	**156866,6**	**21929,9**
з них								
на освіту – всього	**100105,6**	**19,1**	**114193,5**	**16,8**	**109155,2**	**15,6**	**14087,9**	**-5038,3**
у тому числі								
дошкільну	15186,4	2,9	18142,2	2,7	16949,0	2,4	2955,8	-1193,2
загальну середню	42421,4	8,1	49668,3	7,3	46781,9	6,7	7246,9	-2886,4
професійно-технічну	5885,2	1,1	6171,2	0,9	5236,8	0,7	286	-934,4
вищу	28340,5	5,4	30981,8	4,6	30595,9	4,4	2641,3	-385,9

Джерело: розраховано автором на основі [1]

В Україні у закладах вищої освіти навчається майже 90% молоді у віці від 17 до 22 років, тоді як в інших країнах цей показник закріпився на рівні 30–45% [10]. Отже, через завелику кількість студентів ЗВО рівень бюджетних видатків на одного студента в Україні значно нижчий, аніж у провідних країнах світу. Це об'єктивне явище, що пов'язане з порівняно невисоким рівнем ВВП на душу населення, а також жорстким обмеженням в Україні бюджетного фінансування навчальних і наукових програм [5].

Насамперед у табл. 2 варто розглянути основні тенденції надання коштів на освіту з державних джерел за період 2014–2016 рр.

Як бачимо, обсяги державного фінансування зростають із кожним роком протягом усього аналізованого періоду. Так, у 2015 р. видатки зведеного бюджету на освіту в Україні зросли на 156 866,6 тис. грн., а в 2016 р. – на 21 929,9 тис. грн. порівняно з минулим періодом. Однак слід зауважити, що державне фінансування вищої освіти є недостатнім. Так, видатки на розвиток вищої освіти становлять майже половину від обсягу видатків на загальну середню освіту. Також варто відзначити, що в 2016 р. цей показник зменшився на 385,9 тис. грн.

На рис. 2 наведено динаміку фінансування вищої освіти з позабюджетних джерел.

Як видно з наведених даних, у 2015 р. спостерігалося значне зростання надходжень грошових коштів із недержавних джерел, а саме на 2 589 млн. грн., тоді як у 2016 р. відбулося значне зменшення цього показника до рівня 30 595,9 млн. грн., що на 378,26 млн. грн. менше, ніж у попередньому році.

На рис. 3 наведено динаміку кількості студентів закладів вищої освіти за джерелами фінансування їх навчання у 2011–2016 рр.

Відповідно до наведених даних, протягом усього аналізованого періоду зменшується кількість студентів, які навчаються як за державною формою фінансування, так і за кошти фізичних

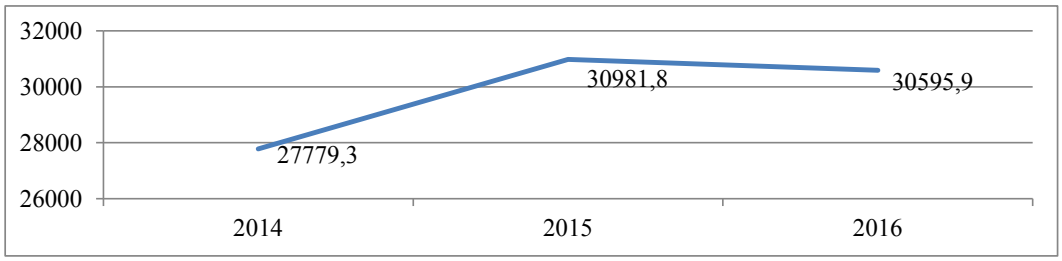

Рис. 2. Динаміка обсягів фінансування вищої освіти з позабюджетних джерел у 2014–2016 рр., млн. грн.

Джерело: складено на основі [1; 12]

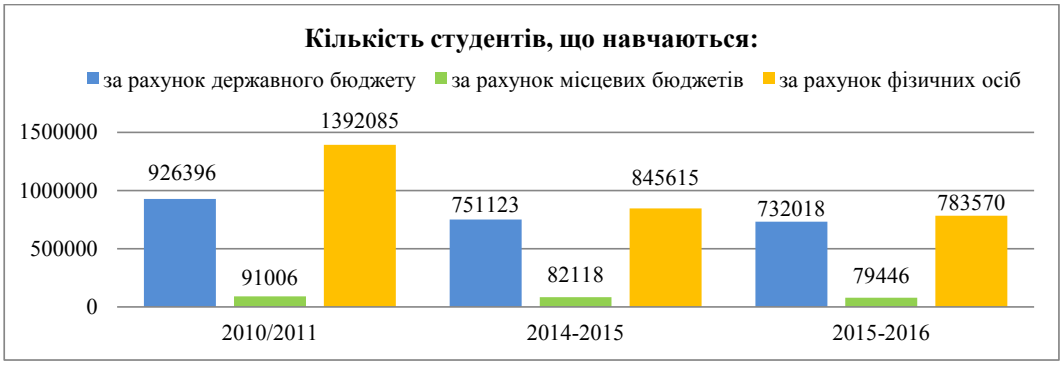

Рис. 3. Кількість студентів ЗВО за джерелами фінансування їх навчання у 2011–2016 н. р.

Джерело: розраховано автором за даними [1]

осіб. У 2010/2011 н. р. кількість студентів, що навчаються за контрактом, значно перевищувала кількість студентів, що навчаються за державним замовленням, однак останнім часом ці показники стали майже рівними. Так, у 2010/2011 н. р. кількість студентів, що навчаються за кошти фізичних осіб, становила 1 392 085 осіб, у 2014/2015 н. р. – 845 615 осіб, а в 2015/2016 н. р. цей показник зменшився до 783 570 осіб.

У табл. 3 наведено динаміку кількості студентів за джерелами фінансування їх навчання у 2011–2016 рр. Отже, у 2015/2016 н. р. частки студентів які навчаються за кошти державного бюджету та за кошти фізичних осіб, становили 49% та 46% відповідно. Приблизно на одному рівні зберігається навчання за кошти органів державної влади та коштів юридичних осіб, однак цей показник також має неоднорідну тенденцію.

Зокрема, за даними Держкомстату, у 2015/2016 н. р. сфера вищої освіти отримала від держави 21,1 млрд. грн. (4,9% зведеного бюджету, 1,5% ВВП). Також більше 10 млрд. грн. надходить у сферу вищої освіти від фізичних та юридичних осіб, передусім у вигляді оплати навчання студентів-контрактників. Україна витрачає на сферу вищої освіти близько 2% свого ВВП, що є одним із найвищих показників у світі [6].

Варто погодитися з Т. Добко, який зауважує, що внаслідок кризи соціального добробуту все частіше європейські країни вслід за Великобританією, поступово переміщуватимуть тягар оплати за навчання з державного фінансування на плечі самих студентів і їх родин [2]. Така тенденція спостерігається і в Україні. Недостатність державного фінансування змушує заклади вищої освіти шукати інші джерела залучення фінансових ресурсів (власний дохід, який може бути отриманий різними джерелами: проекти, дослідження, консультаційні та інші послуги, оренда обладнання, приміщень тощо) для забезпечення нормального режиму роботи.

Зауважимо, що відповідно до аналітичного огляду системи вищої освіти Національного агентства Erasmus [13], найбільша частка позабюджетних надходжень закладів вищої освіти отримується за рахунок плати фізичних осіб за навчання, яка дорівнює від 350 до 2 500 євро за навчальний рік. Фінансування приватних ЗВО повністю незалежне від держави. Головне джерело їхніх доходів – це оплата за навчання. Приватні ЗВО є фінансово незалежними від держави і тому мають фінансову автономію.

До інших джерел надходження додаткових коштів українських ЗВО входить надання позаосвітніх послуг, які приносять дохід. До таких можна віднести: надання приміщень в оренду для про ведення конференцій, надання в оренду студентських гуртожитків, забезпечення харчування, надання інформаційно-консультаційних послуг, комерційне використання результатів наукових досліджень, користування мережею Інтернет; надання транспортних засобів в експлуатацію; організацію платної музейної та виставкової діяльності; відкриття виставок-продажів наукових та творчих доробків; продаж тренінгових матеріалів; організацію платних вебінарів; проведення театральних вистав та концертів; установлення абонементної плати за користування бібліотечними активами; проведення підготовчих курсів; доходи від діяльності науково-дослідних підрозділів та науково-видавничої діяльності тощо.

Слід зауважити, що наведена вище структура бюджетного та позабюджетного фінансування (рис. 1, табл. 3) зустрічається далеко не в усіх закладах вищої освіти. Зазвичай обсяги фінансування з державних джерел набагато перевищують обсяги власних коштів навчальних закладів. Зокрема, до рейтингу провідних світових університетів входять два українські заклади вищої освіти: Київський національний університет імені Тараса Шевченка та Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна. Фінансування Київського національного університету імені Тараса Шевченка є привілейованим, тому фінансування цього закладу можна розглянути як модель.

Так, обсяг фінансування Київського національного університету імені Тараса Шевченка на 2017 р. становив 1 465,4 млн. грн. Фінансування за загальним фондом 2017 р. становить 1 042,7 млн. грн., або 71,2%, за спеціальним фондом – 422,7 млн. грн., або 28,8% від загального обсягу фінансування [4].

За спеціальним фондом фактичні надходження у 2017 р. за всіма бюджетними програмами (освітня та наукова діяльність, навчання у ліцеї і коледжах, інші послуги) становили 429,0 млн. грн. Зокрема, за програмою КПКВ 2201280 «Підготовка кадрів Київським національним університетом імені Тараса Шевченка» отримано надходжень 407,5 млн. грн. [4] (табл. 4).

Основним джерелом надходжень до спеціального фонду в університеті є платні послуги з підготовки студентів, які становлять 69,1% від загальної суми надходжень. Доходи від досліджень, наукових розробок, проектів досліджень та розробок, а також науково-дослідницької діяльності становлять 5,05% від загальної суми зароблених. Благодійні внески, гранти, подарунки, платіжні доручення становлять 9,1% від загальної суми, а в консолідованому бюджеті установи ця цифра становить близько 1,5% [4].

Як видно з наведених даних, система фінансування київського закладу вищої освіти характеризується тим, що вона має чітко визначені тенденції державного регулювання освітнього процесу.

Таким чином, як зауважує Ю. Семенець, основними характеристиками сучасного стану фінансування національної системи вищої освіти [9]:

Таблиця 3

Структура студентів ЗВО за джерелами фінансування їх навчання у 2011–2016 рр.

Показники	Навчальний період			Абсолютне відхилення, +/–	
	2010/11	2014/15	2015/16	2015 до 2011	2016 до 2015
Питома вага студентів (%), які навчалися за рахунок					
державного бюджету	38,3	44,5	45,6	6,2	1,1
місцевих бюджетів	3,8	4,9	4,9	1,1	0
органів державної влади, юридичних осіб	0,4	0,6	0,6	0,2	0
фізичних осіб	57,5	50,0	48,9	-7,5	-1,1

Джерело: розраховано автором на основі [1]

Таблиця 4

Структура фактичних надходжень до Київського національного університету імені Тараса Шевченка за спеціальним фондом у 2017 р.

Джерела надходжень	Сума, грн.	%
Навчання за контрактом студентів	281,6	69,1
Доходи від досліджень, наукових розробок, проектів досліджень та розробок, а також науково-дослідницької діяльності	20,58	5,05
Навчання за контрактом аспірантів, докторантів, здобувачів, слухачів, кандидатські іспити, курси іноземних мов тощо	11,21	2,75
Проживання у гуртожитках студентів, аспірантів, докторантів тощо	42,79	10,5
Оренда приміщень	2,0	0,5
Інші послуги (ВПЦ, послуги Інтернет, телефонні послуги, брухт, інше)	7,8	1,9
Благодійні внески, гранти, дарунки	9,1	2,2
Суми за дорученнями (Інститут Конфуція)	2,6	0,6
Надання послуг центрами харчування	30,3	7,4
Всього	407,5	100,0

Джерело: складено на основі [4]

– недостатній рівень фінансування;

– широке державне замовлення на підготовку фахівців;

– незбалансованість джерел фінансування вищої школи.

Сьогодні бюджетне фінансування є досить обмеженим та покриває тільки необхідні для виживання закладів вищої освіти статті витрат, передусім це заробітна плата персоналу, стипендії та комунальні платежі. Матеріально-технічний розвиток ЗВО намагаються забезпечувати за власні кошти, які формуються, насамперед, завдяки платним освітнім послугам. Розв'язання проблеми фінансування матеріально-технічного забезпечення закладів вищої освіти стане потужним інструментом розвитку що в результаті сприятиме забезпеченню якості вищої освіти як чинника розвитку економіки знань.

Окрім того, обсяги бюджетного фінансування освіти за державним замовленням практично не передбачають капітальних видатків у зв'язку з обмеженістю бюджетних коштів. Наявна демографічна ситуація (зниження кількості абітурієнтів) не дає змоги необґрунтовано підвищувати вартість навчання за контрактною формою, включаючи в неї інвестиційні витрати. Отже, постає закономірна необхідність оптимізувати розподіл наявних ресурсів закладів вищої освіти, що дасть можливість виділяти кошти на інвестиційні витрати.

Висновки. Підсумовуючи усе вищесказане, можемо зробити висновок, що на сучасному етапі особливого значення набули проблеми у сфері фінансування закладів освіти, до яких можна віднести: незбалансованість джерел фінансування вищої школи (значне превалювання державної частки); недостатнє фінансування інноваційних потреб закладів вищої освіти та розвитку наукового-педагогічного потенціалу; відсутність чіткої стратегії розвитку фінансування. З огляду на це, наявні форми фінансового забезпечення закладів вищої освіти потребують подальшого поліпшення і пошуку напрямів його вдосконалення.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2016/17 навчального року. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Добко Т.А. Управління вищим навчальним закладом в умовах диверсифікації джерел фінансування вищої освіти. Новий колегіум. 2017. № 1(87). С. 22–31.
3. Касич А.О. Особливості фінансування вищої освіти в Україні та інших країнах світу. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2587.
4. КНУ імені Тараса Шевченка. Офіційний веб-сайт. URL: http://www.univ.kiev.ua/pdfs/zvit/zvit-rektora-2017.pdf.
5. Комарова О.А. Освітній потенціал: теоретико-методологічні та практичні аспекти формування. Кіровоград: ДЛАУ, 2009. 336 с.
6. Ніколаєв Є., Длугопольський О. Реформа вищої освіти України: реалізація профільного закону. URL: http://parlament.org.ua/wp-content/uploads/2016/12/HE-shadow-report-final.pdf.
7. Панич О. Реформа фінансування вищої освіти. URL: http://education-ua.org/ua/articles/1068-reforma-finansuvannya-vishchoji-osviti-na-shcho-slid-zvernuti-uvagu.
8. Парфьонова Л.Г. Місце та роль системи вищої освіти у сучасному суспільстві. URL: http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1324/1/D0%87.pdf.
9. Семенець Ю.А. Аналіз стану фінансування системи вищої освіти в Україні. Інтернаука. Серія «Економічні науки». 2017. № 5(5). С. 77–83.
10. Повышение качества высшего образования и Болонский процесс / В.А. Трайнев, С.С. Мкртчян, А.Я. Савельев. М.: Дашков; К., 2010. 392 с.
11. Федорченко Ю. Оптимізація мережі ЗВО: бажаний результат. URL: http://osvita.ua/vnz/reform/58357.
12. Education at a Glance 2016: OECD Indicators. OECD. URL: http://www.oecd.org/education/education-at-a-glance19991487.htm.
13. Overview of the Higher Education System in Ukraine. Education, Audiovisual and Culture Executive Agency (EACEA). 2017. 32 p. URL: https://eacea.ec.europa.eu/sites/eacea-site/files/countryfiches_ukraine_2017.pdf.

Попович Л. О.
Университет государственной фискальной службы Украины

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме
В статье проанализированы динамика количества учебных заведений в сфере высшего образования, структура расходов на высшее образование по источникам финансирования в Украине. Исследована динамика количества студентов учреждений высшего образования по источникам финансирования за период 2014–2016 гг. Выявлено, что недостаточность государственного финансирования заставляет высшие учебные заведения искать другие источники привлечения финансовых ресурсов.
Ключевые слова: высшее образование, высшие учебные заведения, финансирование, источники внебюджетных поступлений, источники финансирования.

Popovich L. O.
University of the State Fiscal Service of Ukraine

ANALYSIS OF THE MODERN FINANCING HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN UKRAINE

Summary
The article analyzes the dynamics of the number of higher educational institutions, the structure of expenditures for higher education by sources of financing of Ukraine. The dynamics of the number of students of higher educational institutions according to funding sources for the period of 2014-2016 is also researched. It was found that the lack of public funding forces higher education institutions to look for other sources of financial resources.
Key words: higher education, higher educational establishments, financing, sources of extrabudgetary revenues, sources of financing.

УДК 332.2.021.8

Руда Л. П.
Причепа І. В.
Вінницький національний технічний університет

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ТА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті досліджено перспективні напрями вдосконалення моделі розвитку аграрного сектору. Здійснено ґрунтовний аналіз наукових поглядів на проблеми розвитку аграрного сектору і сільських територій. Обґрунтовано необхідність створення адекватної методичної бази аналізування сільськогосподарського виробництва як основи для прийняття управлінських рішень. Установлено критерії ідентифікації моделі розвитку аграрного сектору. Визначено показники оцінювання стану та рівня розвитку сільських територій.
Ключові слова: аграрний сектор, моделі розвитку, сільські території, ефективність, громади, управління.

Постановка проблеми. Аграрний сектор є одним із найпотужніших секторів економіки, що забезпечує рівень економічної стійкості та продовольчої безпеки країни. Трансформаційні процеси, що відбулися в аграрному секторі, спричинені проведенням економічних реформ та дією цілої низки соціально-економічних факторів, посилили суттєвий рівень диференціації регіонів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку аграрного сектору та сільських територій присвячено роботи вітчизняних науковців О. Бородіної, П. Гайдуцького, С. Коляденко, Ю. Лупенко, О. Мороза, Ю. Нестерчук, Х. Притули, В. Проценка, П. Саблука, В. Скальського, О. Стефанюк, Г. Черевко, Є Ходаківського, О. Топчієва, Т. Уманець та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні здобутки науковців, слід відзначити, що питання перспективних напрямів розвитку аграрного сектору потребує подальших досліджень. Ураховуючи наявні проблеми в процесі забезпечення ефективності аграрної політики в Україні, актуалізується питання створення адекватної методичної бази аналізування сільськогосподарського виробництва як основи для прийняття управлінських рішень. Отже, слід проаналізувати наявні підходи у науковій літературі, що дасть можливість визначити оптимальний варіант ідентифікації зазначених процесів.

Мета статті полягає у встановленні критеріїв ідентифікації моделей розвитку аграрного сектору і сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реформаційні процеси, що відбувалися в аграрному секторі України, стали причиною появи низки трансформаційних ознак: зникнення старих та появи нових домінуючих організаційно-правових форм господарювання; змін у підходах до визначення власності; суттєвих структурних змін в аграрному секторі. Подальший розвиток аграрного сектору напряму залежатиме від ефективного механізму господарювання у цій сфері. Особливістю даних процесів є наявність чітких територіальних характеристики. Саме від їх адекватного трактування та

© Руда Л. П., Причепа І. В., 2018

визначення вірних підходів до їх регулювання залежить ефективність функціонування аграрного сектору та управління його розвитком.

На думку О. Бородіної [1], методологічною основою формування стратегій для аграрного сектору в ЄС та інших розвинених країнах світу є концепція багатофункціональності сільського господарства, адже сільське господарство як вид економічної діяльності продукує не лише товари, а й незамінні суспільні блага (послуги) нетоварного характеру, найважливіші з яких – продовольча безпека, економічні умови існування сільського населення, відтворення селянства, підтримання екологічної рівноваги, збереження біорізноманіття тощо. Вітчизняна модель аграрного виробництва, сформована протягом двох останніх десятиліть, не забезпечує виконання ним його багатофункціональної місії. Ця модель лише дає змогу нарощувати виробничий й експортний потенціал та отримувати вагомі фінансові результати певному колу виробників. Такий підхід до розвитку галузі зародився у радянський період і за інерцією продовжує культивуватися нині. Задовільні показники обсягів виробництва, а згодом й експорту продукції стали сприйматися як синонім успішності галузі, добробуту села і стандарт, тоді як прагнення до зростання сільськогосподарського виробництва та його експортного потенціалу витіснило прагнення до поліпшення добробуту селян. За такого підходу суспільні блага, що повинні створюватися у процесі виробництва, продукуються недостатньо [1].

На думку В. Трегобчука, в умовах поширення світової глобалізації, яка не омине й українське село, важливим є досвід західноєвропейської моделі використання та благоустрою сільських територій. Тобто необхідно розглядати сільські території у форматі багатофункціональності й еколого-зрівноваженості за сталого вирішення виробничих, екологічних, соціальних питань, а також побутово-культурних проблем, з якими нині стикається село [2].

А. Іванько підкреслює, що здійснення зваженої територіальної аграрної політики вимагає розроблення комплексу критеріїв оцінки стану агропромислового виробництва на базі аналізу ситуації і тенденцій розвитку територій [3]. До основних оціночних показників стану розвитку територій слід віднести: обсяги виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, рівень реальних доходів населення, якість життя, рівень зайнятості, ступінь соціальних гарантій та економічну захищеність сільського населення. У довгостроковому періоді основним оціночним показником розвитку території є створення стабільного і збалансованого механізму відновлення його ресурсного, соціального, економічного й екологічного потенціалу.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин для підвищення соціально-економічного розвитку економічних територій важливим залишається питання інвестиційної діяльності. Так, І. Андрушків зазначає, що ефективне реформування економіки неможливе без масштабних інвестицій, які являють собою найважливіший фактор зростання [4]. Саме тому підвищення ефективності використання наявних інвестиційних ресурсів повинно здійснюватися з урахуванням особливостей окремих територій, вимагає розроблення стратегічного плану їх розвитку, який би враховував інтереси всіх агентів (активних учасників життєдіяльності) території й перспективи їх розвитку, а також територіальної інвестиційної програми, яка б ґрунтувалася на інтересі бізнесу. Звідси стратегічний курс на рівні території щодо залучення інвестицій повинен орієнтуватися на перспективу і передбачати послідовне розв'язання наявних питань великого масштабу; до останніх віднесено структурну перебудову економіки регіону, сприяння більш повній зайнятості населення, повніше використання ресурсів.

На думку Т. Зінчук, за сучасних умов євроінтеграційного курсу України досить актуальним бачиться вивчення, узагальнення та використання досвіду західноєвропейських країн у формуванні політики сільського розвитку як складника Спільної аграрної та регіональної політик ЄС [5]. Відсутність національного єдиного комплексного підходу до сільського розвитку та стандартів соціального забезпечення сільського населення негативно відбивається на рівні життя та соціально-економічній ситуації на селі. У процесі послідовного реформування в ЄС сформувалася нова концепція мультифункціональності сільського господарства, відповідно до якої результатами сільськогосподарської діяльності є не тільки виробництво товарів (продовольства та сільськогосподарської сировини), а й створення суспільних благ.

Отже, у системі розвитку соціально-економічної інфраструктури територій першочергового розв'язання потребують такі питання, як реформування економічних відносин через проведення радикальних змін чинного порядку фінансування, кредитування, оподаткування та ціноутворення, забезпечення збалансованого розвитку в ході реалізації програм житлового, цивільного та промислового будівництва; технічне переоснащення галузей місцевої економіки з широким застосуванням вітчизняних і зарубіжних науково-технічних досягнень. Але все це потребує найбільш можливого врахування особливостей конкретної економічної території, диференційованої за спорідненими соціально-економічними характеристиками, а не адміністративно-територіально.

Враховуючи сутність зрівноваженого розвитку сільських територій, пріоритетність інтересів селян та сильні і слабкі сторони сучасного села, а також його перспективні параметричні характеристики як основні напрями реалізації концепції зрівноваженого розвитку, доцільно прийняти: підвищення рівня загальної і професійної освіченості селян; підвищення підприємницької освіченості самоврядування (основне навантаження у процесі реалізації зрівноваженого розвитку сільських територій об'єктивно лягає на місцеве самоврядування, яке потребує відповідної освіти та навиків); розроблення проектів зрівноваженого розвитку регіонів на рівні сільських рад; розширення університетської мережі служби дорадництва; диверсифікацію сільськогосподарського виробництва і розвиток інших сфер підприємництва, у т. ч. агротуризму і зеленого туризму; державне регулювання процесів розвитку всіх сфер села на основі науково обґрунтованих підходів та ліквідацію диспаритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію з використанням ринкових та адміністративних механізмів; розвиток кооперації і агропромислової інтеграції; вдосконалення кредитного і банківського обслуговування тощо.

Фактологічною основою досліджень стала інформація про повсюдний в Україні незадовільний стан більшості соціально-економічних показників функціонування сільських громад. Така ситуація є загальновизнаною. Слід акцентувати увагу на відсутності достатньої наукової інформації, яка б пояснювала відмінності між окремими сільськими громадами як засобу пошуку напрямів

виходу із депресивного стану. У силу зазначеного, основне проблемне коло питань полягає у необхідності аналізування тієї обставини, чому ринкові реформи в аграрному секторі не змогли забезпечити позитивного розвитку сільських територій.

Отже, традиційні підходи до аналізування ефективності функціонування аграрного сектору не забезпечують системного опису причинно-наслідкових зв'язків та факторів такої ефективності, а також інформаційної адекватності щодо стану й суті наявних проблем. Як наслідок, висловлено припущення, що адекватність інформації і на цій основі – досягнення можливості для прийняття управлінських рішень може бути забезпечено в тому разі, якщо сукупність відповідних показників аналізувати за функціональними і результативними показниками первинних економічних територій.

Отже, під час визначення принципів побудови моделей розвитку аграрного сектору і сільських територій запропоновано орієнтуватися на загальновідому тезу про цивілізаційний рух у напрямі до постіндустірального суспільства. Таку точку зору та сукупність відповідних критеріїв сформульовано у роботах Д. Белла, Дж. Гелбрейта, Е. Тоффлера, Р. Арона, Д. Ростоу та ін. [6; 7]. Прикладом їх узагальнення може бути [8]. Основними типами аграрного сектору виділено:

1) традиційно екстенсивний;
2) адміністративно регульований;
3) індустріальний;
4) постіндустріальний.

До традиційно екстенсивних віднесено примітивні системи ведення сільського господарства мінімального рівня інтенсифікації та залучення до ринкового (товарного) обміну; вітчизняний аналог цього є наближеним до більшості особистих господарств населення. До адміністративно регульованих віднесено системи сільського господарства феодального і соціалістичного типу, особливістю яких є домінування особливого політичного фактору над економічним. Індустріальний тип сільського господарства є характерним насамперед для інтенсивного виробництва, орієнтованого на ринок. Постіндустріальний тип характеризується поєднанням високого рівня продуктивності на основі економічно, екологічно та соціально узгодженого використання факторів інтенсифікації, що поєднується з високим рівнем інформатизації, наукового забезпечення, соціально орієнтованого типу державного регулювання та аграрної політики за умови значного або ж визначального впливу процесів глобалізації. Слід підкреслити, що в реальному просторі найбільш поширеною є ситуація наявності/співіснування різних типів або їх гібридних (перехідних) аналогів.

Установлено, що останнє є характерним для України, де сільське господарство продовжує залишатися багатотиповим. Суперечливість та неоднозначність ознак різних секторів вітчизняного сільського господарства слід віднести до чи не найяскравішої характеристики останньої. Отже, як відзначалося, для аграрного сектору України характерними є наявність значних диспропорцій у галузевій структурі, ціноутворенні, ресурсному і фінансово-кредитному забезпеченні, а також низки соціально-економічних проблем. Саме тому можливо зробити висновок про те, що в галузі дотепер не спостерігається прогресивних змін системного характеру. Загальними причинами зазначеного є формування особливого типу недосконалої конкуренції, який сформовано в процесі ринкових реформ в Україні. Звідси, на нашу думку, загальний прогрес в аграрному секторі зокрема й країні у цілому визначатиметься тим, наскільки ефективно за часом і ресурсами відбуватиметься перехід до домінуючих ознак постіндустріального типу.

Критерії ідентифікації моделі розвитку аграрного сектору і сільських територій

1. Ідеологія функціонування та розвитку (капіталістичний, технократичний, соціорієнтований)
2. Наявність різних організаційно-правових форм економічної діяльності бізнесу на сільських територіях
3. Рівень економічної свободи для бізнесу
4. Дотримання демократичних принципів самоуправління у сільських громадах
5. Рівень централізації (децентралізації) під час формування місцевих бюджетів та можливості відстояти інтереси громад
6. Рівень розвитку продуктивних сил
7. Рівень якості життя
8. Рівень наукоємності, капіталізації та інформатизації бізнесу
9. Характер державного регулювання
10. Вплив глобалізаційних процесів
11. Наявність багатофункціональності бізнесу та рівень його соціальної відповідальності
12. Економічна спрямованість розвитку
13. Культурний складник

Рис. 1. Характеристика критеріїв для визначення взаємоузгоджених моделей розвитку аграрного сектору і сільських територій

Джерело: власні дослідження

Під час визначення типів сільського господарства використано загальновідомі підходи і критерії. Натомість визначення місця і ролі сільських територій у кожному із зазначених типів аграрного сектору, а також «вмонтування» фактору територій до моделей розвитку галузі потребують чіткої інтерпретації критеріїв для ідентифікації таких моделей. В авторській інтерпретації визначено такі критерії: ідеологія функціонування та розвитку; багатоукладність економіки; рівень економічної свободи; дотримання демократичних принципів самоуправління у місцевих громадах; рівень централізації/децентралізації; рівень розвитку продуктивних сил; рівень якості життя; рівень наукоємності, капіталізації та інформатизації; характер державного регулювання; вплив глобалізаційних процесів; наявність багатофункціональності бізнесу та його соціальної відповідальності; екологічна домінанта функціонування і розвитку; роль культурного фактору (рис. 1).

Таблиця 1

Показники оцінювання стану та рівня розвитку сільських територій

Показники	Зміст показників	Індикатори оцінювання
Інноваційно-інвестиційні	Рівень інноваційного розвитку та інвестиційного забезпечення	Кількість інноваційно-активних підприємств; інвестиції до основного капіталу; введення в дію окремих потужностей; витрати організацій на виконання науково-технічних робіт.
Зовнішньо-економічні	Рівень розвитку зовнішньоекономічної діяльності	Динаміка експорту товарів; динаміка імпорту товарів; експорт та імпорт давальницької сировини.
Екологічні	Ступінь забруднення навколишнього середовища	Кількість «екологічно небезпечних» підприємств регіону; викиди шкідливих речовин в атмосферу на 1 км^2 території; наявність відходів I–III класів небезпеки; екологічні платежі та витрати на охорону довкілля.
Соціальні	Рівень життя населення	Середньомісячна зарплата; працездатне населення; рівень безробіття; заборгованість по зарплаті; кількість сімей, що знаходяться поза межею бідності; зайнятість молоді; використання фонду робочого часу; наявність навчальних закладів, лікарень, закладів відпочинку тощо.
Трудові	Характеристика ринку праці	Кількість осіб із вищою та середньою спеціальною освітою, тимчасово не працюючих, осіб алкогольно- та наркозалежних серед молоді, якісні оцінювання щодо можливості зміни роботи, попит і пропозиція робочої сили.
Ресурсні	Забезпеченість природними ресурсами	Наявність і якість с.-г. угідь у регіоні, забезпеченість населення землею та ступінь її використання, дорожнє покриття; наявність копалин стратегічного значення; водозабезпеченість та рівень газифікації.
Державні	Рівень державної підтримки	Розмір державних цільових і галузевих програм, пільгове оподаткування (дотації, фінансова підтримка, механізм здешевлення кредитів).
Ділової активності	Ступінь підприємницької активності	Кількість підприємств на 1000 осіб, середньомісячна заробітна плата найманих працівників, обсяги реалізованої продукції підприємств.

Джерело: власні дослідження

Перелік таких критеріїв та їх поєднання визначає принципову модель розвитку аграрного сектору і сільських територій. На відміну від багатотипового сільськогосподарського виробництва в Україні фактор сільських територій у галузевих моделях функціонування та розвитку до останнього часу мав єдину інтерпретацію, що й визначило повсюдність кризового стану місцевих громад.

Якщо розглядати територіальний підхід до сільських територій України, то слід зазначити, що це є агроекономічною моделлю, яка являє собою сукупність економік, що базуються на основі системи взаємопов'язаних сільських територій. Центр ділової активності у цьому разі є серцевиною, навколо якої утворюються та функціонують система житлових поселень та відповідна їм соціально-культурна інфраструктура, сільськогосподарські, промислові та переробні підприємства, об'єднані в певний економічний вузол. Саме за сукупністю цих показників слід здійснювати диференціацію сільських територій, юридично закріплених у межах функцій і повноважень відповідної місцевої влади. Для аграрного сектору це, насамперед, рівень місцевих (сільських) рад. Таким чином, головним індикатором диференціації сільських територій повинні бути соціально-економічні індикативні характеристики конкретної сільської громади.

Основу адекватного щодо реалій та більш ефективного регіонального управління повинна становити локальна економічна територія як первинний елемент, що формує аграрний сектор держави [9]. Така територія є складною, багатогранною економічною одиницею, що має свій центр та організаційно-економічну структуру. Репрезентативна локальна економічна територія характеризується відповідними показниками: зосередження у межах системи певних видів діяльності (спеціалізація); доступність ресурсів (фінансових, трудових, інформаційних) та потенціал економії пов'язаних із цим витрат (табл. 1). Характерною рисою місцевої економіки є також наявність відповідного потенціалу інноваційної та інвестиційної активності, а також показник ділової активності.

Безумовно, відстеження такої кількості показників потребує значних обсягів статистичної інформації, витрат і часу на її збирання й обробку; певна частина цієї інформації у сучасному статистичному обліку є важкодоступною. Враховуючи зазначене, доцільним убачається обмеження кількості критеріїв і показників, наведених у табл. 1. Отже, вважаємо, що існує чіткий алгоритм опису функціонально-результуючих факторів у моделі ефективності функціонування репрезентативної сільської території (рис. 2).

Принциповим питанням є визначення функціональних та результативних факторів [10]. Отже, до функціональних факторів віднесено критерії і показники підприємницької, інноваційно-інвестиційної активності та ступеня орієнтованості підприємств даної сільської території на вимоги ринку. До результуючих віднесено критерії, які на умовному першому рівні характеризують податкову базу, зайнятість, рівень оплати та ціни на нерухомість у межах сільської території, на другому – демографічні характеристики, умови життя, показники, що відображають стан інфраструктури регіону тощо. Таким чином, будь-який вплив на стан сільської території повинен передбачати як об'єкт передусім функціональний рівень факторів як первинний базис даного причинно-наслідкового ланцюга.

Результати проведених досліджень указують на наявність таких характерних особливостей територіального підходу у ідентифікації моделі розвитку аграрного сектору та сільських територій: 1) сільська територія є основною економічною одиницею та цілісним регіональним утворенням; 2) економічна структура національного рівня включає сукупність сільських територій; 3) рівень розвитку та продуктивність кожної сільської території забезпечує набір певних регіональних конкурентних переваг; 4) сільська територія є відкритою економічною системою, що змінює свої властивості відповідно до впливу зовнішніх та внутрішніх факторів; 5) функціонування сільської території як первинної економічної одиниці стосується всієї національної території; 6) локальна економічна територія – це системне територіальне утворення із центром

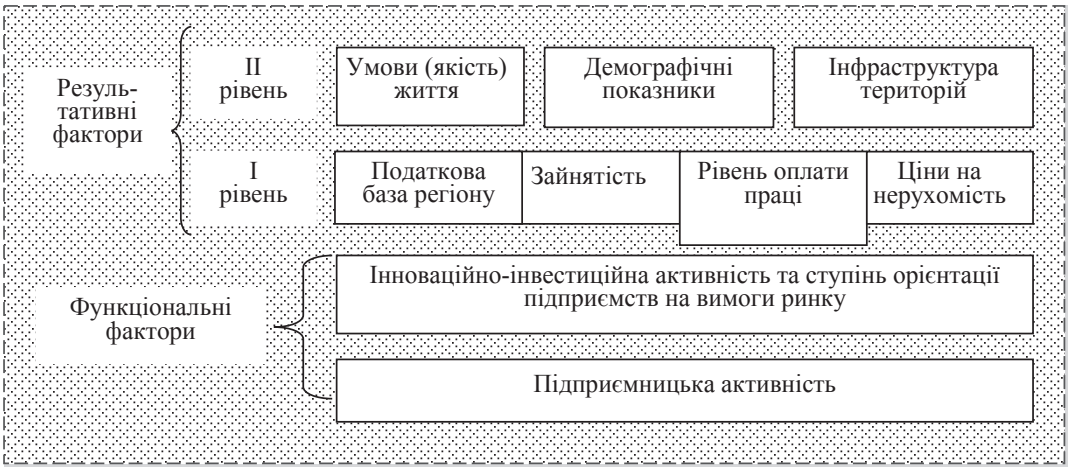

Рис. 2. «Дерево причинно-наслідкового ланцюга» в територіальній моделі розвитку аграрного сектора
Джерело: власні дослідження

ділової активності та відповідною йому прилеглою територією; 7) існує високий ступінь економічної інтегрованості центру локальної економічної території та прилеглих територій; 8) кожне окреме регіональне утворення характеризуються відповідним рівнем техніко-економічних, соціальних, екологічних та показників, що характерні для даної сільської території або певної множини таких; 9) джерелом інноваційної активності та інвестиційного забезпечення є центр місцевої економіки, а також основою зростання підприємницького потенціалу; 10) саме розвиток сільської території здатний забезпечити зростання соціально-економічного розвитку держави, тобто саме це є основним ресурсом зростання економіки.

Висновки. Узагальнюючим висновком із зазначеного є теза про те, що політика регулювання та управління розвитком аграрного сектору чи національної економіки у цілому повинна будуватися на формуванні системи управління розвитком сільських територій. У разі реалізації територіально орієнтованої політики управління розвитком аграрного сектору інститут сільських територій стає детермінантним фактором. Своєю чергою, відповідно до особливостей вітчизняної моделі розвитку аграрного сектору, пріоритетним є державна політика, що відповідає сукупності критеріїв і показників, характерних для моделі постіндустріального розвитку та ідеології збалансування економічного та соціального розвитку сільських територій.

Список використаних джерел:

1. Бородіна О.М., Прокопа І.В. Аграрний розвиток і саморозвиток громад: модернізація через взаємну адаптацію (теоретико-методологічний аспект). Економіка України. 2014. № 4. С. 55–73.
2. Трегобчук В.М. Актуальні проблеми сталого розвитку сільських територій. Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій: матеріали VII річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників (Київ, 9–10 листопада 2005 р.); редкол.: П.Т. Саблук. К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. С. 69–76.
3. Іванько А. Основні напрями державної підтримки аграрного сектору Чернігівської області. Управління сучасним містом. 2005. № 1–2/1–6 (17–18). С. 206–213.
4. Андрушків І.П. Механізм інвестування інноваційного розвитку шляхом створення СВЕЗ. Вісник ЛКА. Економіка. 2006. Вип. 19. С. 412–417.
5. Зінчук Т.О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки: монографія. Житомир: Державний агроекологічний університет, 2008. 384 с.
6. Белл Д. Социальные рамки информационного общества. Новая технократическая волна на Западе. Москва: Прогресс, 1986. С. 330–342.
7. Раймон А. Этапы развития социологической мысли; общ. ред. и предисл. П.С. Гуревича. М.: Прогресс, 1992. 608 с.
8. Історія економічних учень: підручник / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Титаренко, А.М. Поручник та ін.; за ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Титаренко. К.: КНЕУ, 2007. 445 с.
9. Руда Л.П. Методичні підходи до визначення місцевих економічних територій. Збірник наук. праць Вінницького нац. аграрного університету. Економічні науки. 2012. Вип. 1(56). С. 83–90.
10. Руда Л.П. Методичні основи оцінювання та моделювання ефективності функціонування сільських територій. Інноваційно-технологічні аспекти формування сучасного конкурентоспроможного АПК України: монографія; за ред. Ю.О. Нестерчук. Умань: Візаві, 2014. С. 43–49.

Руда Л. П.
Причепа И. В.
Винницкий национальный технический университет

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА И СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Резюме
В статье исследованы перспективные направления совершенствования модели развития аграрного сектора. Осуществлен основательный анализ научных взглядов на проблемы развития аграрного сектора и сельских территорий. Обоснована необходимость создания адекватной методической базы анализа сельскохозяйственного производства как основы для принятия управленческих решений. Установлены критерии идентификации модели развития аграрного сектора. Определены показатели оценки состояния и уровня развития сельских территорий.
Ключевые слова: аграрный сектор, модели развития, сельские территории, эффективность, общины, управление.

Ruda L. P.
Prychepa I. V.
Vinnytsia National Technical University

PERSPECTIVE DIRECTIONS FOR IMPROVING MODEL OF AGRICULTURAL SECTOR AND RURAL AREAS

Summary
In the article prospective directions of perfection of the model of development of agrarian sector are investigated. A thorough analysis of scientific perspectives on the problems of development of the agrarian sector and rural territories has been carried out. The necessity of creating an adequate methodological basis for analyzing agricultural production as a basis for making managerial decisions is substantiated. The criteria for identifying the model of development of the agrarian sector are established. The indicators of evaluation of the status and level of development of rural territories are determined.
Key words: agrarian sector, development models, rural territories, efficiency, communities, management.

УДК 658.147:621

Хілуха О. А.
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ У ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Визначено основні завдання, на розв'язання яких має бути спрямована державна політика для розвитку її корпоративних підприємств. Визначено різновиди впливу держави на корпоративне управління: як власника акцій корпоративного підприємства, як законодавчого органу, який визначає нормативно-правове поле корпоративної діяльності, та як середовища, де функціонують корпоративні підприємства. Обґрунтовано функції держави в процесі регулювання корпоративного управління в умовах розвитку національної економіки.
Ключові слова: державне регулювання, національна економіка, корпоративне управління, корпоративні підприємства, інтереси зацікавлених сторін.

Постановка проблеми. Проблеми розвитку корпоративного управління за своєю суттю складні і багатогранні, тому в умовах реформування вітчизняної економіки державне регулювання корпоративного управління набуває все більшої актуальності. Залежно від важелів, які держава вибере для впливу на корпоративні підприємства, залежатимуть її успішний розвиток, конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках. Своєю чергою, для успішного розвитку вітчизняним корпоративним підприємствам необхідно не лише відповідати обраній державою політиці, а й протистояти ризикам, викликаним її нестабільністю. Зазначена двоякість проблеми набуває актуальності та встановлює цілі і завдання статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Засновниками дослідження корпоративного управління є А. Берлле [6], М. Блеір [7], А. Харт [8] та ін. Серед вітчизняних науковців питання державного регулювання корпоративного сектору досліджують О. Кузьмін [9], Л. Ліпич [2], Л. Птащенко [4], Ю. Сірий [5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження науковців сконцентровані на вивченні позитивного зарубіжного досвіду в державному регулюванні, тому додаткового дослідження потребує виокремлення особливостей національної економіки і на цій основі побудова системи державного регулювання корпоративного управління, яка б задовольняла вимоги і сприяла розвитку вітчизняних корпоративних підприємств.

Мета статті полягає у визначенні місця й ролі державного регулювання корпоративного управління у процесі розвитку національної економіки

Виклад основного матеріалу дослідження. Державне регулювання національної економіки

© Хілуха О. А., 2018

визначаємо як цілеспрямований вплив держави на її мікроекономічні і макроекономічні процеси для підтримки стабільності її розвитку. Дослідження державного регулювання корпоративного управління і підходів до його вдосконалення відбувається на основі аналізу сформованої практики прямої участі держави в процесах управління корпоративними підприємствами через законодавче регулювання такого процесу або ж дослідження факторів, що впливають на корпоративне управління, з подальшою оцінкою виявлених проблем і пошуку шляхів їх вирішення. Державне регулювання корпоративного управління не слід розглядати як ізольований процес, оскільки він є складником реалізації економічної політики держави.

Поряд із прогресивністю реформ у сфері державного регулювання національній економіці притаманні негативні тенденції, що чинять вплив на корпоративне управління, такі як:

– низький рівень продуктивності праці порівняно з високорозвиненими країнами;

– висока собівартість і ресурсомісткість промислового виробництва;

– загальне технологічне відставання від провідних промислово розвинених країн, високий фізичний і моральний знос основних виробничих засобів за винятком окремих галузей промисловості;

– «витік мізків», еміграція інтелектуального капіталу, що провокує зниження загального економічного потенціалу національної економіки;

– нерівномірність економічного розвитку регіонів;

– високий рівень тінізації і бюрократизації національної економіки.

Для визначення особливостей державного регулювання корпоративних підприємств розглянемо детальніше об'єкт державного регулювання та визначимо відмінність у трактуванні законодавчими актами категорій «корпоративні підприємства» та «корпорація». У Господарському кодексі України визначено корпорацію як «договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації» (ч. 3 ст. 120) [1].

У ньому ж визначено сутність корпоративного підприємства, що утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором) та діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління правами на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства (ч. 5 ст. 63 ГКУ) [1].

Корпоративне підприємство створюється двома або більше засновниками і діє на базі об'єднаного ними майна, що є наслідком виникнення корпоративних прав у засновників такого товариства. Виникнення корпоративних прав передбачає представлення інтересів співвласників в органах управління, розподіл доходів і ризиків корпоративного підприємства. Таким чином, законодавчі акти в категорію «корпоративні» включають кооперативні підприємства, господарські товариства, інші підприємства, засновані на приватній власності двох або більше фізичних осіб.

Великий тлумачний словник сучасної української мови трактує корпорацію як «договірні об'єднання, створені на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів із делегуванням окремих повноважень централізованому регулюванню діяльності кожного з учасників» [2].

Мета діяльності корпорації як об'єднання підприємств на відміну від мети корпоративного підприємства зміщується з отримання прибутковості до делегування окремих повноважень централізованому органу управління. Крім того, корпоративним підприємствам у формі акціонерних товариств закритого та відкритого типів надається право емісії акцій.

Таким чином, для конкретизації об'єкту дослідження під державним регулюванням корпоративного управління мається на увазі формування державної політики, що забезпечить регулювання інтересів зацікавлених сторін у корпоративних підприємствах.

Успішний розвиток корпоративних підприємств сприяє економічному зростанню; досягненню соціальної стабільності; забезпеченню повної зайнятості населення; стримуванню темпів розвитку інфляції; підтримці стабільності національної валюти; зростанню доходів споживачів тощо. Методами регулювання діяльності корпоративних підприємств є: законодавча і нормативна регламентація; соціальна, інвестиційна, податкова і кредитно-грошова політика; регулювання ринку праці і трудових відносин.

Таким чином, для ефективного регулювання діяльності корпоративних підприємств державі слід створити умови, які забезпечать їх ефективний розвиток:

1) *Удосконалення системи участі власників невеликих пакетів акцій в управлінні через голосування, а також забезпечення їх участі у прибутках.* Процеси приватизації та корпоратизації промислових підприємств зумовили використання нових підходів до участі держави в регулюванні діяльності корпоративних підприємств. За державного регулювання корпоративного управління необхідно враховувати і той факт, що консолідація (після масової приватизації) пакетів акцій призвела до значної концентрацій акцій у руках крупних акціонерів, що є наслідком того, що наявна система участі власників в управлінні відкритим акціонерним товариством через голосування на загальних зборах не дає можливості власникам невеликих пакетів акцій впливати на процес прийняття стратегічних управлінських рішень. Окрім того, одне з найважливіших прав акціонерів – право участі в прибутку акціонерного товариства – не виконується, внаслідок чого відбувається дискримінація інтересів стейхолдерів великими власниками акцій, топ-менеджментом корпоративних підприємств, більше того, значній кількості корпоративних підприємств притаманна бюрократизована корпоративна структура.

2) *Уточнення переліку інформації про корпоративне управління, що розкривається акціонерними товариствами, а також процедур призначення наглядовою радою зовнішнього аудитора.* Одним з елементів корпоративного управління є обов'язок акціонерного товариства розкривати інформацію про результати своєї діяльності у формі проспектів емісії, щоквартальних звітів тощо. Водночас у вітчизняному законодавстві відсутні вимоги до обсягу інформації щодо стану корпоративного управління, що подається у річних звітах акціонерних товариств. Немає відомостей про розміри і форми винагороди членам наглядової ради і правління, про кількість акцій, що їм належать. Одним із найважливіших складників річної звітності підприємства виступає фінан-

сова частина, достовірність якої в обов'язковому порядку повинна підтверджуватися зовнішнім аудитом. Проте відсутні чіткі процедури призначення/вибору наглядовою радою зовнішнього аудитора, який повинен бути запропонований для затвердження загальним зборам акціонерів, відсутні критерії вибору членів ревізійної комісії. Такі обставини негативно позначаються на діяльності корпоративних підприємств

3) *Формування стійкого правового поля, що забезпечить рівність усіх суб'єктів господарювання та використання передових методів корпоративного управління, які показали свою успішність на практиці.* Під час формування державою ефективного правого забезпечення акціонери матимуть змогу трансформуватися в ефективних власників. Держава має особливий статус у корпоративному управлінні: по-перше, вона здійснює нагляд за повнотою законодавчої бази і дотриманням положень закону; по-друге, безпосередньо бере участь у процесі управління конкретними підприємствами пріоритетних сфер діяльності. Більше того, права держави як акціонера мають бути такими ж, як права інших власників.

У цілях корпоративних підприємств інтегруються інтереси всіх зацікавлених сторін. Під час формування мети корпоративних підприємств варто взяти до уваги обмеженість ресурсів, місткість та потреби ринку та спрямованість державної політики. Вплив державної політики на корпоративні цілі може здійснюватися безпосередньо, якщо держава є власником пакета акцій акціонерного товариства, або опосередковано через законодавчі акти. Ефективність досягнення поставлених цілей можна оцінити через аналіз фінансових результатів, курсу акцій, величини дивідендів тощо.

Дослідження показують, що держава відіграє активну роль у діяльності акціонерного товариства. Акціонери передають свої повноваження менеджменту корпоративних підприємств у частині корпоративного управління та державі – у частині регулювання діяльності акціонерного товариства.

Держава виступає основним регулятором економічних відносин, впливаючи при цьому й на ринок. У зв'язку із цим слід відзначити, що з розвитком корпоративних підприємств державні функції видозмінюються та впливають на трансформаційні процеси в структурі управління корпоративним підприємством. Особливостями національного корпоративного управління є значна концентрація власності та ієрархічність системи управління. Держава чинить вплив на корпоративне управління, формуючи принципи корпоративного управління, які, своєю чергою, видозмінюють державне управління. Більше того, за таких умов держава має можливість розвивати внутрішньокорпоративні економічні відносини та залучати в систему корпоративної практики осіб, які раніше не були залучені у діяльність акціонерного товариства.

Як відомо, ефективність управління корпоративним підприємством залежить не тільки від факторів зовнішнього бізнес-середовища, а й від внутрішніх підходів, методів і технологій діяльності акціонерного товариства, керівництво яких зацікавлене в залученні нових інвесторів, удосконаленні процесів виробництва і реалізації продукції, формуванні відносин із державними органами, споживачами на цільовому ринку, громадськістю. У зв'язку із цим одне із завдань державного управління полягає у забезпеченні процесу розроблення і законодавчого затвердження базової моделі корпоративного управління, а також інтегруванні корпоративного управління національних корпоративних підприємств у міжнародне середовище.

Перевагою державного регулювання національних корпоративних підприємств є й те, що під час формування ефективної моделі корпоративного управління з'являється можливість використовувати досвід розвитку корпоративних організацій і корпоративного управління розвинених країн. У своєму розвитку корпоративне підприємство, адаптуючись, «поглинає» міжнародні фінансово-економічні відносини, їх інструментарій та нормативи. Це дає змогу сформувати свою власну систему корпоративного управління з урахуванням позитивного досвіду інших країн та особливостей розвитку національної економіки.

Управлінська функція держави полягає й у тому, щоб трансформувати процеси перерозподілу власності без зміни об'єкта власності. Таке завдання може бути виконане тільки на основі поєднання ринкового самоврядування, державного адміністративного (прямого) і фінансово-економічного (непрямого) впливу. Крім того, необхідно звернути увагу на те, що за допомогою використання адміністративних важелів держава створює умови формування і розвитку фондового ринку та ринку цінних паперів, що особливо важливо для вітчизняних корпоративних підприємств, акції яких на ньому представлені.

Ринкові відносини з використанням важелів державного регулювання стають більш стійкими, а держава забезпечує надійні умови проникнення на ринок не тільки великих гравців, таких як інвестиційні фонди, банківські структури тощо, а й дрібних інвесторів. Проте, незважаючи на вжиті державою і міжнародними фінансовими організаціями, що зацікавленні в інвестуванні національної економіки, зусилля, така проблема ще далека від повного вирішення.

Поряд із ринковим саморегулюванням з урахуванням ринкових закономірностей держава для регулювання фондового ринку повинна вдосконалювати законодавство в напрямі розвитку ринкової інфраструктури і зниження монополізації ринку, оскільки жодна корпоративна організація не може функціонувати за межами сформованого бізнес-середовища без орієнтації на економічні інтереси. Вона об'єктивно стратегічно зацікавлена в реалізації не тільки своїх власних, а й зовнішніх економічних інтересів. Узгодженість інтересів корпоративних підприємств з інтересами наявних партнерів, суспільства і держави створює сприятливі умови для її поступального розвитку.

Оскільки в складному механізмі внутрішнього і зовнішнього узгодження інтересів усіх зацікавлених сторін можливі збої, такий процес потребує постійного моніторингу й удосконалення інструментарію його регулювання та розвитку, що застосовується державою. Водночас державі слід дотримуватися певних меж у державному регулюванні, оскільки надмірна «урегульованість» усіх форм корпоративних відносин (внутрішніх і зовнішніх) не дасть змоги акціонерам повною мірою забезпечити реалізацію права власності, що негативно позначається на їхніх інтересах.

Отже, за умов розвиненого фондового ринку узгодження внутрішньокорпоративних відносин слід здійснювати методами ринкового саморегулювання. Проте, оскільки вітчизняний фондовий ринок знаходиться на етапі розвитку, держава змушена впливати на внутрішню систему вза-

ємовідносин законодавчими методами і методами контролю над виконанням законів, що дасть змогу вирішити проблему узгодження не тільки зовнішніх, а й внутрішніх корпоративних інтересів.

При цьому слід звернути увагу, що забезпечення узгодження інтересів – це фундаментальний принцип державної економічної політики у задоволенні зовнішньо- і внутрішньокорпоративних інтересів. Такий напрям реалізується у послідовному виконанні державою цілої низки функцій, які взаємопов'язані між собою. До них слід віднести:

– створення умов для активізації інституційних інвесторів – банківських організацій, пайових інвестиційних фондів, фондів прямих інвестицій та інших фінансових інститутів;

– забезпечення можливості реалізації прав власності за допомогою створення повноцінного функціонуючого національного фондового ринку, пов'язаного з іншими аналогічними ринками (завдяки чому розширюються простір і можливості ефективної реалізації права власності, тобто перетворення власності на реальне джерело доходів того, хто нею володіє);

– законодавче забезпечення гарантій прав інвесторів, що не залежать від зміни політичної еліти;

– подальше вдосконалення законодавчої бази та правозастосування актів, що регулюють внутрішні корпоративні і зовнішні відносини, внутрішню систему управління.

Висновки. В умовах структурної трансформації національної економіки, що характеризується макроекономічними диспропорціями, успішна реалізація політики державного регулювання корпоративного сектору набуває особливої актуальності. Вона забезпечує реальне перетворення великих корпоративних підприємств на ефективно функціонуючі бізнес-структури. Повноцінна реалізація функцій держави забезпечить інвестиційну привабливість корпоративних підприємств Для корпоративного сектора на відміну від сектора малого і середнього бізнесу державне регулювання є важливим, оскільки в процесі його діяльності відбувається обіг значного капіталу й саме корпоративні підприємства визначають економічну стійкість та економічну перспективу розвитку країни, забезпечуючи економічне зростання і приріст ВВП.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України. Х.: Одісей, 2003. 248 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. К.; Ірпінь: Перун, 2009. 1736 с.
3. Ліпич Л.Г., Пустюльга Л.С. Генезис розвитку теорій мотивації праці. Science. 2010. №. 1. С. 17–19.
4. Птащенко Л.О. Економічні засади зовнішнього та внутрішнього корпоративного регулювання. Формування ринкових відносин в Україні. 2013. № 12. С. 30–34.
5. Сірий Ю.М. Регулювання державою здійснення корпоративних послуг. Наукові праці. Державне управління. 2013. № 182.
6. Berle A., Means G. The modern corporation and private property. Transaction publishers. 1991.
7. Blair M. Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the Twenty First Century. Washington Long Range Planning, 1996. 432 p.
8. Hart O. Corporate governance: some theory and implications. Economic Journal. 1995. № 105(9). P. 678–698.
9. Kuzmin O. Regulation of stakeholders' interests in corporate governance through negotiations. Економічний часопис-XXI. 2016. Т. 161. №. 9–10. С. 56–60.

Хилуха О. А.
Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме
Определены основные задачи, на решение которых должна быть направлена государственная политика для развития ее корпоративных предприятий. Определены виды воздействия государства на корпоративное управление: как владельца акций корпоративного предприятия, как законодательного органа, который определяет нормативно-правовое поле корпоративной деятельности, и как среды, где функционируют корпоративные предприятия. Обоснованы функции государства в процессе регулирования корпоративного управления в условиях развития национальной экономики.

Ключевые слова: государственное регулирование, национальная экономика, корпоративное управление, корпоративные предприятия, интересы заинтересованных сторон.

Khilukha O. A.
Lesia Ukrainka East European National University

CORPORATE GOVERNANCE REGULATIONS IN THE PROCESS OF DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Summary
The paper defines problems which government policy should regulate for corporations development. The government can act as a shareholder, representing a company at the meeting, an official who monitors its activities and the environment where corporations do their business. This paper develops the government guidelines of corporate governance to grow the national economy.

Key words: state regulation, national economy, corporate governance, corporate enterprises, interests of interested parties.

РОЗДІЛ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 331.1

Когут І. В.
Лучко Г. Й.
Національний університет «Львівська політехніка»

ЛІДЕРСТВО В УПРАВЛІННІ ПРОЕКТАМИ

Статтю присвячено дослідженню сутності поняття «лідерство» в управлінні проектами. Проаналізовано теорії ситуаційного лідерства та можливість адаптації їх змісту в проектну діяльність. У статті запропоновано модель застосування стилів лідерської поведінки менеджера проекту з урахуванням етапів життєвого циклу проекту та команди. Використання стилів поведінки лідера, що відповідають етапу, сприятиме досягненню визначених результатів проекту.
Ключові слова: лідерство, команда проекту, життєвий цикл команди, управління проектами, ситуаційне управління.

Постановка проблеми. Упродовж останніх років посилився інтерес вітчизняних науковців та підприємців до проектної діяльності, адже у мінливому середовищі українського бізнесу особливо актуально постали такі питання: як удосконалити власні продукти та послуги, як запустити нову ідею, як надати підприємству новий шанс? Краще адаптуватись до умов змінного середовища та успішно реалізувати власні ідеї можна завдяки використанню інструментів управління проектами. Однак використання самих інструментів для успішного запуску та реалізації проекту в підприємницькій діяльності не достатньо. Адже проекти – це не лише чіткі критерії та шаблони, а й велика кількість комунікаційних зв'язків та роботи з людьми.

Ефективна реалізація проектів суттєво залежить від людського потенціалу, який залучається до виконання. Групи людей, які об'єднуються для реалізації проекту, називаються командами. Без ефективної й згуртованої роботи команди досягнути успіху досить складно. Надзвичайно важливою у формуванні та управлінні такими командами є роль лідерів. Досвід практиків в управлінні проектами доводить, що створення такої команди під силу лише тим проектним менеджерам, яким вдається знайти баланс між офіційною владою (менеджментом) та лідерством. Проекти, якими керують лідери, визнані командою, мають значно більше шансів на успішну реалізацію.

Аналіз останніх досліджень. Інтерес до феномена лідерства виник ще в давнину; упродовж сторіч цьому питанню було присвячено безліч праць. Із 70-х років минулого століття інтерес до лідерства зріс ще більше, що зумовило появу праць Д. МакГрегора, Р. Бернса, Р. Такера, Дж. Пейджа та ін. Дослідження певних аспектів питання лідерства відображені в працях таких науковців: Дж. Гібсона, М. Дафта, Л. Джуелл, К. Девіса, П. Мучинські, Т. Бендас, С. Москвичова, Н. Самоукиної, Я. Шалагинової та ін. Проблемі лідерства присвячені також праці таких вітчизняних авторів: В. Барка, О. Бандурки, С. Бочарової, В. Татенка та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналізуючи праці науковців, надзвичайно актуальним постає питання застосування інструментів та методів класичного менеджменту, які добре себе зарекомендували в операційній діяльності у формуванні ефективної роботи команди та правильній адаптації до умов мінливого проектного середовища з урахуванням життєвого циклу як проекту, так і команди.

Метою статті є дослідження сутності поняття «лідерство» у проектній діяльності та розроблення моделі вибору стилів лідерської поведінки менеджером проекту відповідно до етапів життєвого циклу проекту та команди.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному середовищі успіх у проектах, визначається досягненням поставлених цілей із дотриманням установлених обмежень (часу, вартості, якості). Успішна реалізація проекту не можлива без високопродуктивної роботи згуртованої кваліфікованої команди фахівців.

Більшість практиків та дослідників, які займаються проектною діяльністю, стверджують, що для створення такої команди керівникові недостатньо бути менеджером-професіоналом із набором певних технічних та теоретичних знань і навичок, а необхідно володіти набором елементів знань поведінкової компетентності, які входять до одного зі стандартів управління National Competence Baseline (далі – NCB). Цей стандарт було розроблено Українською асоціацією управління проектами згідно з міжнародними вимогами до компетентності проектних менеджерів, запропонованих IPMA (International Project Management Association). Основою структури NCB є діаграма компетентності «Око» [1].

У стандарті NCB розроблено систему оцінювання компетентності фахівців у сфері управління проектами та описано 46 компетенцій, які згруповано за трьома напрямами: технічним, поведінковим, контекстуальним. Зміст виділених компетенцій представлено у табл. 1.

До елементів поведінкової компетенції, розміщених у порядку вагомості, входять такі: лідерство, участь і мотивація, самоконтроль, упевненість у собі, відновлення, відкритість, творчість, орієнтація на результат, продуктивність, узгодження, переговори, конфлікти і кризи, надійність, розуміння цінностей, етика [1]. Подальші дослідження у статті будуть присвячені елементу поведінкової компетенції – лідерству, яке, як бачимо, стоїть у переліку на першому місці.

© Когут І. В., Лучко Г. Й., 2018

Таблиця 1

Ключові компетентності менеджера проекту

Компетентність	Зміст компетентності
Технічна	Містить опис 20 основних елементів знань у сфері управління проектами. Це ті елементи компетенції, що характеризують саму суть управління проектами і необхідні для того, щоб ініціювати, розпочинати, управляти реалізацією та завершити проект. Серед них такі: «успішність управління проектом», «управління зацікавленими сторонами проекту» «управління закупівлями та контрактами» тощо.
Поведінкова	Містить опис 15 елементів знань, що характеризують особистість та поведінку фахівця з позицій його компетенції у сфері управління проектами, наприклад, «лідерські якості», «участь і мотивація», «уміння вести переговори», «конфлікти і криза» тощо. Ці елементи можуть стосуватись і менеджерів проектів, і членів команди, і зацікавлених сторін.
Контекстуальна	Містить опис 11 елементів знань у сфері управління проектами, які пов'язані з контекстом проекту. Включає елементи компетентності, що характеризують здатність менеджера проекту функціонувати в організації, що фокусується на проектах, зокрема вміння будувати відносини з лінійними менеджерами, такі як «проектно-орієнтоване управління», «реалізація портфеля проектів і програм», «управління персоналом», «юридичні аспекти» та інші.

Джерело: сформовано авторами на основі [1]

Слово «лідер» («leader») в англійській мові вперше з'явилося приблизно у 1300 р., а «лідерство» («leadership») – через 500 років [2]. Починаючи з 1930-х років, проблему лідерства активно досліджували вчені з різних галузей, тому було запропоновано безліч визначень поняття лідерства. Філософські джерела лідером називають найбільш авторитетного члена організації, якому його особистісний вплив дозволяє грати ключову роль у різних політичних, моральних і соціальних ситуаціях. Соціологія бачить у лідерстві, з одного боку, соціальні відношення домінування і підкорення в організації чи суспільстві, а з іншого – функції, які виконуються лідерами у групі. Учені-політологи розглядають лідерство сукупністю неординарних якостей та здібностей лідера, а також неповторний вид міжособистісних взаємин. Психолого-педагогічна література розглядає лідерство системою прийомів впливу лідера на підлеглих; поняття, яке описує відношення домінування і підкорення у групі [3].

Роль лідерства в процесі проектної діяльності українськими компаніями середнього та малого бізнесу, проекти яких реалізуються в умовах швидкозмінного середовища зі слабкою підтримкою керівників та всіх зацікавлених осіб, є надзвичайно важливою. Для досягнення запланованого результату менеджер проекту повинен уміти ефективно впливати на інших людей, розуміти їхні потреби та мотивацію, використовувати особистий авторитет та лідерську харизму (PMI, 2007) [4].

Трактування поняття лідерства в проектній діяльності подано не лише в стандарті NCB, а й в інших стандартах та довідниках стосовно управління проектами, частина з яких згрупована авторами та представлена у табл. 2.

Із проведеного всебічного дослідження поняття лідерства автори пропонують таке визначення. Лідерство в управлінні проектами – це здатність менеджера впливати на членів своєї команди так, щоб кожне поставлене завдання сприймалось його виконавцем делегованим відповідальним завданням, виконання якого є важливим та цінним у межах проекту. Тут важливо не просто вміти делегувати, а правильно делегувати та надихати на найкращий результат, від якого потім буде залежати ефективність роботи інших учасників. Члени команди, беручи на себе повноваження за виконання робіт, усвідомлюють свою відповідальність перед лідером та командою. Якщо менеджер проекту є харизматичним лідером та професіоналом, то на виконавця накладатиметься ще й додаткова відповідальність «не підвести свого лідера».

Під час дослідження питання лідерства науковцями було сформульовано різні теорії, серед яких найбільш відомими є такі: лідерських ролей, рис, інтерактивна, ситуаційна та «синтетична».

Ураховуючи мінливість проектного середовища, на нашу думку, менеджеру проекту в розвитку його лідерських якостей найбільш доцільно застосовувати теорії ситуаційного лідерства, які обґрунтовують залежність поведінки лідера від соціальних умов. Із позиції проектного управління особливої уваги заслуговує теорія зрілості наслідувачів П. Херсі й К.Бланшера, а також модель сприятливої ситуації Ф. Фідлера. У їх основу покладені принципи зміни поведінки лідера залежно від ситуації або професійного рівня компетенції підлеглих. Ураховуючи їх, слід обирати між директивним стилем, наставництвом, підтримкою та делегуванням. Ефективність застосування стилів потребує розвитку трьох ключових навичок ситуаційного лідера: діагностики, гнучкості, партнерства [10].

Застосування цих теорій можуть бути корисними саме у проектній діяльності. Розглянемо сутність цих теорій та проаналізуємо можливість перенесення змісту на проектну діяльність.

Основна ідея ситуаційної моделі Ф.Фідлера – це вибір такого стилю управління, який буде найбільш

Таблиця 2

Трактування поняття «лідерство» в управлінні проектами

Сутність поняття «лідерство»
Лідерство включає в себе вміння направляти діяльність команди, мотивувати її членів і управляти нею [5].
Лідерство належить до міжособистісного впливу, за допомогою якого лідери впливають на членів команди для ефективного досягнення цілей проекту та його мети, надаючи психологічну енергію проектним командам, мотивуючи групові зусилля [6].
Лідерство передбачає спрямоване керівництво окремими особами та групами. Включає в себе можливість вибирати і застосовувати відповідні стилі управління в різних ситуаціях [7].
Лідерство – це мистецтво впливу на інших для досягнення певної мети. У команді проекту здійснення відповідального і кваліфікованого керівництва й управління. Роллю, яку виконує керівник проекту, спонукаючи команду, яка працює над проектом, є діяти так, щоб досягти мети проекту [8].
«Лідерство є природною, невимушеною здатністю надихати людей. Воно вимагає компетентності, природного прагнення, пошани та справжнього інтересу до людей» [9].

Джерело: сформовано авторами на основі [5–9]

ефективним в умовах цієї ситуації. Отже, було визначено два стилі керівництва: 1) коли керівник орієнтований на роботу; 2) коли керівник орієнтований на відносини. В організаційній ситуації було виділено три ключових фактори: відносини з підлеглими; структурованість роботи; посадова позиція лідера [4]. Залежно від поєднання результатів оцінювання виділених факторів Ф. Фідлер виділив вісім типів організаційних ситуацій.

Результативність діяльності колективу розглядається залежно від кожної окремої ситуація, яка склалась і яка дає можливість керівнику здійснювати контроль за своїми підлеглими та впливати на ефективність роботи. У теорії Ф. Фідлера успіх управління підлеглими залежить від ефективного лідерства. Кожна ситуація, яка виникає під час виконання завдання, розглядається сприятливою/несприятливою для лідерства. Сприятливою вважається та ситуація, яка дає можливість лідерові впливати на своїх підлеглих. Основними чинниками, які визначають сприятливість ситуації, Ф. Фідлером було виділено такі, як стосунки між підлеглими та керівником (лідером), структура завдання та сила влади лідера (його офіційне становище) в структурі компанії.

У результаті співставлень розглянутих ситуацій із запропонованими стилями керівництва Ф. Фідлером було встановлено, що найкращого результату (як у сприятливій, так і в несприятливій ситуації) досягає той лідер, який орієнтований на завдання. Цей підхід дуже добре підходить до управління в проектному середовищі, де є чітка структуризація завдань та терміни виконання. Середовище проекту – це завжди дуже напружена атмосфера з великою кількістю ризиків та змін, які можна визначити несприятливою ситуацією. Якщо в таких умовах ступінь довіри між членами команди проекту та лідером є високою, то тоді виконавці будуть прагнути показати найкращі результати, незважаючи на його високий ступінь формальної влади.

Ситуаційна теорія лідерства П. Херсі та К. Бланшера [11] базується на думці, що немає єдиного кращого стилю лідерства. Ефективне керівництво залежить від рівня «зрілості» виконавців і від того, наскільки успішно керівники адаптують свій стиль лідерства до особи чи групи, якою вони керують. Ситуаційні лідери впливають на різних людей по-різному: стиль, який підходить одному підлеглому, зовсім не підходить іншому. Стиль керівництва необхідно враховувати залежно від ступеня «зрілості» виконавців, а також з урахуванням прагнення до досягнення мети, відповідальності за власну поведінку, рівня освіти та досвіду попередньої роботи.

Виділено чотири типи «зрілості» підлеглих. Перший тип – це працівники з низьким рівнем знань та компетенцією, вони потребують підтримки з боку керівника та його відповідальності за ухвалені рішення. Другий тип – невпевнений виконавець. Ці працівники знають те, як виконувати завдання, хочуть учитися, проте не здатні нести відповідальність. Щодо цього типу працівників, то керівник повинен використовувати наставництво як стиль керівництва. Третій тип працівників – це ті, які мають досвід та здатність виконувати завдання, але не мають впевненості щодо виконання. Для того, щоб такі працівники взяли на себе відповідальність, потрібно застосовувати мотивуючий стиль керівництва. І останній тип працівників – ті, що мають досвід виконання завдань, здатні та готові не тільки виконати завдання, але й взяти на себе відповідальність за результат. Щодо таких підлеглих застосовується такий стиль керівництва, як делегування. Лідер бере участь в ухваленні рішень, однак процес та відповідальність передані індивідові або групі. Лідер залишається зацікавленим у стеженні за прогресом.

Теорії Ф. Фідлера та П. Херсі-К.Бланшера різняться тим, що у першій моделі керівник орієнтований на завдання і готовий для успішності проекту делегувати владу тому працівникові, стиль управління якого підходить найкраще до ситуації й дозволить забезпечити найкращий результат. У другій моделі зрілий та досвідчений керівник здатний використовувати різні стилі, «підлаштовуючись» під підлеглого. Ці два підходи на практиці дають хороші результати.

Якщо переносити розглянуті теорії операційного менеджменту на проектний, то зрозуміло, що менеджерові проекту потрібно вміло використовувати свої лідерські якості та поєднувати їх зі стилями керівництва, ураховуючи етап життєвого циклу команди проекту.

Розглянемо життєвий цикл команди за моделлю Б. Такмена. Це, на думку фахівців у сфері управління проектами, одна з найкращих моделей для розуміння та управління проектними командами [12]. У своїй роботі Б. Такмен виділив послідовність п'яти етапів еволюції команди, які відрізняються один від одного набором певних питань та проблем, які необхідно вирішити для того, щоб перейти на наступний рівень. Розвиток команди проекту (за Б. Такменом) проходить через такі етапи, як «формування», «шторм», «нормалізація», «продуктивність», «розпад» [13].

На кожному етапі відбувається поступова зміна поведінки учасників проекту від членів групи до ефективної команди. Чим швидше група пройде перші етапи розвитку (формування, шторм), тим це краще для успішної реалізації проекту. Узагальнивши дослідження феномена лідерства, пропонуємо таку модель визначення стилів лідерської поведінки менеджера проекту з урахуванням етапів життєвого циклу команди, яка представлена на рис. 1.

Ця модель пропонує визначення поведінки лідера у проектах із застосуванням стилів керівництва П. Херсі та К. Бланшера з урахуванням зміни стилю взаємодії з учасниками Ф. Фідлера у розрізі етапу життєвого циклу команди.

Відповідно до запропонованої моделі стилів лідерської поведінки менеджера проекту в розрізі життєвого циклу команди, випливають такі висновки:

а) проекти досягають успіху завдяки зусиллям усієї команди. Роль лідера полягає у підтримці потреб членів команди, а характер підтримки залежить від ситуацій, які виникають у групі;

б) під час виконання проектів однією з домінуючих ситуаційних змінних є етап розвитку команди проекту в розрізі життєвого циклу проекту. Поведінка групи людей, які збираються на початкових етапах для реалізації проекту, суттєво відрізняється від роботи згуртованої досвідченої команди, зосередженої на чіткому виконанні визначених завдань на пізніх етапах життєвого циклу проекту;

в) роль лідера команди повинна змінюватись залежно від етапів розвитку команди. Лише з використанням відповідних етапів стилів поведінки лідера можна досягнути визначених цілей проекту;

г) лідер у проектній діяльності – це менеджер, який повинен впливати на учасників своєї

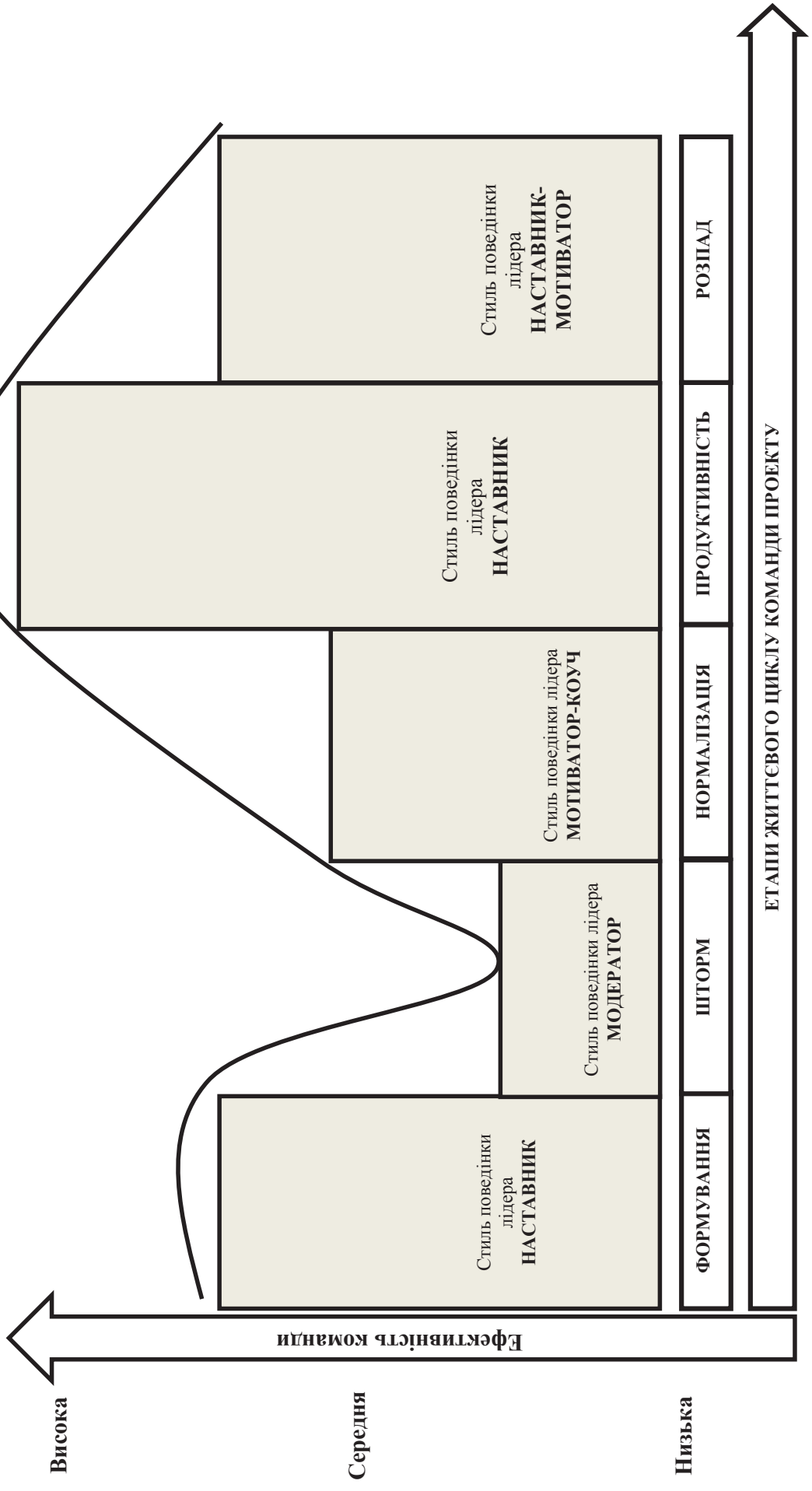

Рис. 1. Модель визначення стилів лідерської поведінки менеджера проекту

команди так, щоб кожне отримане завдання сприймалось працівником відповідальним делегованим завданням.

Розуміння процесів розвитку команди та застосування відповідних стилів лідерства є надзвичайно важливими у роботі проектних менеджерів. Це ще раз підкреслює важливість лідерської компетенції та її доцільність у стандартах проектного управління.

Висновки. Лідерство у проектах – це надзвичайно необхідна компетенція у сучасному світі проектного менеджменту, без якої не можливо досягнути високих результатів. Уміння менеджера знаходити баланс між формальною владою (менеджментом) та лідерством є одним із ключових у процесі управління командою проекту. Лише та команда здатна продукувати високі результати, у якої ступінь довіри до керівника та визнання його авторитету є високим, тоді зростає рівень відповідальності кожного члена команди за власні результати та вплив на колективний успіх.

Подальші дослідження в цьому напрямі будуть спрямовані на більш детальний розгляд різниці між лідером і менеджером проекту та удосконалення запропонованої моделі визначення стилів лідерської поведінки менеджера проекту.

Список використаних джерел:

1. Бушуев С., Бушуева Н. Управление проектами: основы профессиональных знаний и система оценки компетентности проектных менеджеров (National Competence Baseline, NCB UAVersion 3.1) Изд. 2-е. Киев: ІРІДІУМ, 2010. 208 с.
2. Татенко В. Лідер XXI. Leader XXI: Соціально-психологічні студії. Київ: Корпорація, 2004. 198 с.
3. Слюсаренко О. Поняття «лідер» і «лідерство» в сучасній науковій літературі. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Педагогіка. Соціальна робота. 2016. Вип. 2. С. 244–246.
4. Dominick P., Zvi A. & Lechler T. Human side of project leadership – Transformational Leadership and Project Success. Newtown Square, PA: Project Management Institute. 2007.
5. A guide to the project management body of knowledge (PMBOK® Guide) 6th Edition. USA, PMI, 2017.
6. A Guidebook for Project and Program Management for Enterprise Innovation abbreviated as P2M. Vol. 1. URL: https://articulospm.files.wordpress.com/2013/01/p2mguidebookvolume1_060112.pdf.
7. Бушуев С. Основы индивидуальных компетенций для управления Проектами, Программами и Портфелями (National Competence Baseline, NCB Version 4.0. Том 1. Управление проектами / под. редакцией Бушуева С. Киев: Саммит-Книга, 2017. 178 с.
8. Бушуєв С. Словник-довідник з питань управління проектами. Українська асоціація управління проектами. Київ: Вид. дім «Ділова Україна», 2001. 640 с.
9. Морозов В. Формування, управління та розвиток команди проекту (поведінкової компетенції): навч. посібн. / за ред. В. Морозова. Київ: «Таксон», 2009. 464 с.
10. Калашнікова С. Освітня парадигма професіоналізації управління на засадах лідерства: монографія. Київ: Київськ. ун-т імені Бориса Грінченка, 2010. 380 с.
11. Hersey P., Blanchard K. Management of organizational behavior. Ninth Edition. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall. 2007.
12. Гордеева И. Количественные критерии оценки социально-психологического климата команды проекта. Строительство, материаловедение, машиностроение : сб. науч. тр. Днепропетровск, ПГАСА, 2008. Вып. 47. С. 218–225.
13. Потапов С. Как управлять проектом. Москва: Эксмо, 2006. 160 с.

Когут И. В.
Лучко Г. И.
Национальный университет «Львовская политехника»

ЛИДЕРСТВО В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ

Резюме
Статья посвящена исследованию сущности понятия «лидерство» в управлении проектами. Проанализированы теории ситуационного лидерства и возможность адаптации их содержания в проектную деятельность. В статье предложена модель применения стилей лидерского поведения менеджером проекта с учетом этапов жизненного цикла проекта и команды. Использование стилей поведения лидера, соответствующих этапу, будет способствовать достижению определенных результатов проекта.

Ключевые слова: лидерство, команда проекта, жизненный цикл команды, управление проектами, ситуационное управление.

Kohut I. V.
Luchko H. Y.
National University “Lviv Polytechnic”

LEADERSHIP IN MANAGING PROJECTS

Summary
This article is devoted to study the concept of “leadership” essence in project management. The theories of the situational leadership and the possibility of adapting their content to the project activity are analyzed. The article offers the model of applying the leader’s behavior styles of the project manager including the stages of a life cycle of the project and team. The team leader’s behavior style should vary depending on the stages of the team development. Using the appropriate leader’s styles will help to achieve certain project results.

Key words: leadership, project team, team life cycle, project management, situational management.

УДК 658.64

Компанець К. А.
Київський національний торговельно-економічний університет
Литвишко Л. О.
Височило О. М.
Національний транспортний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розкрито теоретико-методичні основи організаційно-економічного забезпечення стратегічного маркетингу на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу. Досліджено глобалізаційне середовище існування організацій сфери послуг та виділено закон євросегментації, який охоплює специфіку діяльності підприємств сфери обслуговування. Діяльність таких підприємств направлена на певний сегмент ринку споживачів. Визначено основні детермінанти, які впливають на розвиток підприємств у мінливих глобалізаційних умовах. На підставі отриманих результатів розроблено алгоритм організаційно-економічного забезпечення стратегічного маркетингу, який дозволяє за допомогою компаративного аналізу виокремити суттєво важливі проблеми існування підприємств. Використовуючи внутрішній інструментарій, підприємство може реалізувати потрібну стратегію маркетингу. Проведене дослідження дає можливість керівникам підприємств готельно-ресторанного бізнесу вивести сферу обслуговування з пострадянського існування на євростандарти і тим самим захопити більші цільові аудиторії.
Ключові слова: стратегічний маркетинг, глобалізаційні зміни, ринкове середовище, управління підприємствами готельно-ресторанного бізнесу.

Постановка проблеми. Інтеграційні процеси України в Європейський Союз та суттєві економічні зміни вимагають від підприємств сфери обслуговування виходу на новий рівень управління. Ринок готельного та ресторанного бізнесу отримав низку проблем, які зумовлені зміною кон'юнктури ринкового середовища та станом конкурентоспроможності підприємства не тільки між собою, а й із провідними зарубіжними підприємствами. Тому впровадження новітньої концепції маркетингового забезпечення, стратегії розвитку підприємств буде сприяти розвитку конкуренції з європейськими та світовими лідерами галузі обслуговування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню цієї проблеми присвячено наукові роботи таких вітчизняних і зарубіжних учених-економістів: І. Ансоффа, С. Бєляєва, М. Бідняк, Т. Гончаренка, Т. Дяченка, І. Камінської, М. Камоли, Ч. Клімкевича, М. Пугачова, Т. Семенова, Е. Траф, А. Фургальські.

Власне питання у сфері послуг та управління підприємством на основі маркетингових відносин досліджувались у працях Г. Азоєва, Г. Багієва, С. Бурий, М. Бойко, А. Войчака, Н. Ведміть, Л. Іванової, Д. Мацеха, С. Мельниченко, І. Мендела, Г. Мітченко, Є. Песоцької, Т. Примак, Л. Романенко, Н. Свірідової, Т. Ткаченко, Л. Шульгіної та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на сучасні економічні реалії багато питань потребують подальших досліджень. Серед них важливе місце належить удосконаленню теоретичних основ і розробленню методичних засад із формування організаційно-економічного забезпечення стратегічного маркетингу на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу з урахуванням різних факторів в умовах розвитку ринкових відносин в Україні.

Метою статті є створення механізму формування організаційно-економічного забезпечення стратегічного маркетингу для управління підприємств сфери послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 1962 р. А. Чендлер уперше в економіці використав термін «стратегія». Він пристосував його до одного з видів керівництва комерційного підприємства. Саме в цей період і почався етап формування стратегічного планування і зародження поняття «стратегічний маркетинг» на підприємствах в умовах ринкової економіки.

Сутність стратегічного маркетингу сучасні науковці називають важелями здійснення управлінської діяльності підприємства. Виділяють декілька визначень, а саме: «комплекс заходів у галузі досліджень торговельно-збутової діяльності підприємства з вивчення всіх чинників, що здійснюють вплив на процес виробництва і просування товарів і послуг від виробника до споживача» [1, с. 64–67].

Стратегічний маркетинг – активний маркетинговий процес із довгостроковим горизонтом планування, спрямований на створення стійкої конкурентної переваги компанії й підтримку ринкової позиції, визначення і формування перспективних бізнес-напрямів і забезпечення їх ефективної взаємодії [2, с. 48–52].

І. Мендела дає інше тлумачення: стратегічний маркетинг – засвоєння теоретичних знань щодо маркетингових стратегій і формування практичних навичок управління стратегічною маркетинговою діяльністю підприємства» [3, с. 4–5].

Г. Мітченко визначала, що «стратегічний маркетинг – це процес генерації та вибору довгострокових цілей та стратегій організації або її підрозділів шляхом зіставлення наявних конкурентних переваг і можливостей» [4, с. 86].

Тобто всі вищезазначені тлумачення стратегічного маркетингу не висвітлюють головне завдання маркетингу як інструмента управління підприємством у ринкових умовах. Актуальність полягає в тому, що в будь-якому значенні маркетингу повинна бути орієнтація на споживача, тому необхідним є пошук нових дієвих інструментів задоволення попиту підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Сучасний стратегічний маркетинг повинен спиратись на новітні важелі управління підприємством у глобалізаційному середовищі, яке базується на принципах і методах менеджменту.

Для створення механізму формування організаційно-економічного забезпечення стратегічного маркетингу для управління підприємств сфери послуг потрібно вирішити такі завдання:

– дослідити глобалізаційне середовище функціонування підприємств готельно-ресторанного бізнесу;

© Компанець К. А., Литвишко Л. О., Височило О. М., 2018

– визначити основні детермінанти впливу на діяльність підприємств сфери послуг у сучасних умовах;

– визначити основні підсистеми управлінської діяльності підприємств;

– визначити інструментарії реалізації завдань стратегічного маркетингу;

– розробити алгоритм організаційно-економічного забезпечення стратегічного маркетингу.

У процесі дослідження використано теоретичні й емпіричні методи: системного і порівняльного аналізу, соціологічні, системного аналізу (для дослідження модифікації стратегій розвитку підприємств в умовах глобалізації для виявлення детермінант), економічного моделювання та абстрактно-логічні (для здійснення теоретико-методичних узагальнень та формулювання висновків).

В умовах жорсткої конкуренції, підприємства готельно-ресторанного бізнесу змушені шукати нові шляхи підвищення привабливості та доступності до своїх послуг. Недооцінка інноваційного управління в діяльності вітчизняних підприємств сфери надання послуг призвела до зниження рівня конкурентоспроможності, порушення принципів і методів управління, зниження якості готельних послуг. Тому саме застосування інструментів стратегічного маркетингу виступає стимулом для подальшого розвитку готельно-ресторанного бізнесу, що надасть можливість підприємствам не тільки займати лідируючі положення у своїх ринкових сегментах, але й відповідати світовим стандартам обслуговування.

Технології в галузі гостинності розвиваються стрімко. Це пов'язано з тим, що перед готельними підприємствами постають вирішення таких завдань: отримати більше клієнтів і зробити їх постійними відвідувачами. Здійснити ці завдання без інноваційних рішень неможливо, що потребує від готелів модернізації в технологіях, заощадження часу, грошей та енергії [5, с. 125].

Розглядаючи маркетинг у сфері готельно-ресторанного бізнесу та туризму основою ринкової концепції управління в готельному бізнесі, слід зазначити, що індустрія готельного бізнесу за своїми основними характеристиками не має принципових відмінностей від інших галузей, тому всі істотні положення сучасного маркетингу можуть бути повністю застосовані в готельному маркетингу [6, с. 91–98].

Мінливе глобалізаційне середовище потребує від підприємств України адаптування до швидких економічних, політичних, соціальних змін за допомогою використання нових принципів та сучасних методів для ефективного управління. Це проявляється у реорганізації управлінської діяльності підприємств, розширенні фінансових, культурно-соціальних, збутових, ресурсно-трудових ринків, збільшенні частки іноземних прямих інвестицій в економіку країни, розширенні ринку праці, розповсюдженні технологій, комунікацій і всесвітньої культурної інтеграції.

Тобто стратегічний маркетинг для підприємств готельно-ресторанного бізнесу в сучасних глобалізаційних умовах є механізмом реалізації функції перспективного передбачення, що зумовлює його орієнтацію в євроінтеграційні процеси. Теоретико-методологічне обґрунтування законів управління підприємствами в сучасному середовищі призвело до виділення закону, що базується на основі економічних, політичних, соціальних, культурних засад, направлених на інноваційний розвиток суспільства. Так, закон глобалізаційної кризи управління підприємствами та закон глобалізаційної євросегментації, які включають визначення основних детермінантів позитивного та негативного впливу на розвиток сучасних підприємств, відображаються в:

– екзогенних детермінантах, що зумовлені спонтанними змінами в ринковому середовищі, до яких підприємство не встигає адаптуватись;

– ендогенних детермінантах, які формуються в онтогенезі середовища і відображають внутрішній програмно-цільовий розвиток підприємств;

– дуалістичних детермінантах, що зумовлюються змінами на рівні екзогенного та ендогенного середовища.

Кожний визначений детермінант супроводжується кількісними показниками (рис. 1), які

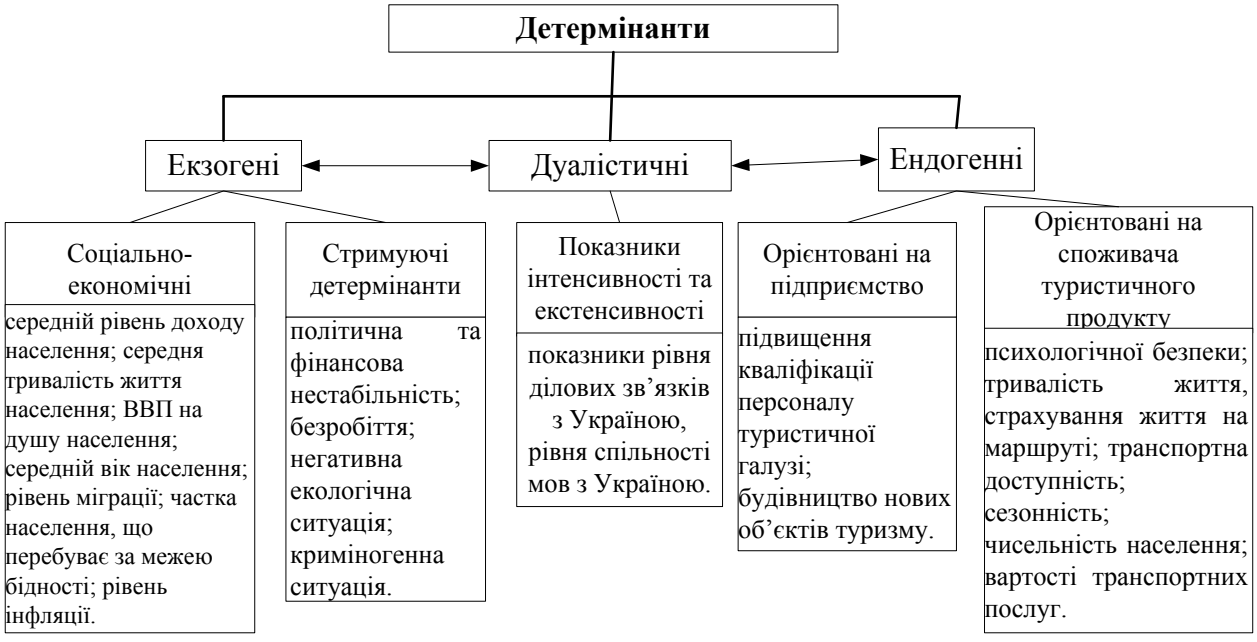

Рис. 1. Загальна вибірка детермінантів впливу на діяльність підприємств сфери послуг в сучасних умовах

Джерело: авторська розробка

можуть бути досліджені в межах сучасних маркетингових методів дослідження для виявлення подальшої стратегії розвитку підприємства.

На підставі цих законів та виявлення впливових детермінант на розвиток та інтеграцію сучасних підприємств до світових глобалізаційних процесів необхідним є формування нового конкурентоспроможного середовища.

Організаційно-економічне забезпечення стратегічного маркетингу – це комплексний процес відповідних елементів дослідження, які пов'язані між собою послідовним ланцюгом і складаються з певних підсистем: організаційної, функціональної, ресурсної, нормативно-правової.

Поєднання таких елементів дозволить підприємствам сфери послуг у складному динамічному середовищі досягти не тільки своїх маркетингових цілей, а й цілей розвитку підприємства в цілому (рис. 2).

Для вибору певної стратегії маркетингу підприємству необхідно за допомогою методів дослідження зробити аналіз впливу всіх існуючих детермінантів глобалізаційного середовища підприємств сфери послуг. При цьому доцільно використовувати існуючі ланцюги своїх підсистем функціонування. Отримані результати обробляються, з них формуються висновки для вибору стратегії маркетингу і за допомогою додаткових інструментів реалізуються завдання стратегічного маркетингу, які, як правило, направлені на удосконалення таких стратегій:

– традиційного маркетингу, яка спрямована на галузь у цілому «готель, ресторан – споживач» і направлена на вирішення питань ціноутворення, комунікації та канали розповсюдження;

– внутрішнього маркетингу, яка спрямована на взаємозв'язки готелю з персоналом і пов'язана з мотивацією та стимулюванням праці робітників.

– інтерактивного маркетингу, яка направлена на вирішення питань контролю якості наданих послуг, стосунків персоналу та споживачів.

Усі стратегії базуються на швидкому реагуванні на зміни, які відбуваються в суспільстві.

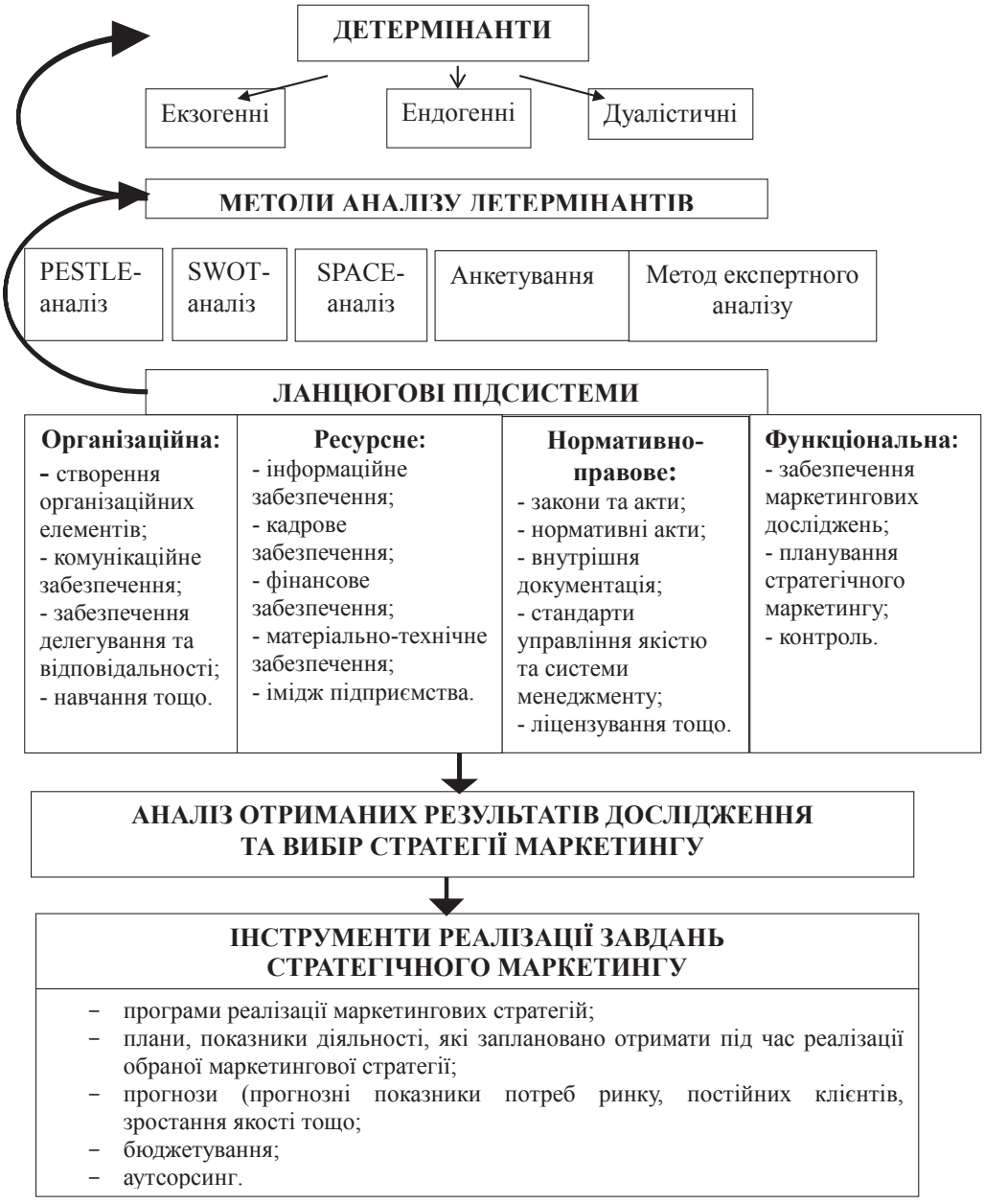

Рис. 2. Алгоритм організаційно-економічного забезпечення стратегічного маркетингу

Джерело: авторська розробка

Використання компаративного аналізу в діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу в сучасних мінливих глобалізаційних умовах дозволяє вичленити і розбити на складники, позитивні та негативні детермінанти впливу на розвиток організацій сфери послуг, що буде сприяти швидкому реагуванню керівного апарату управління на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування організації.

Висновки. Дослідження глобалізаційного середовища дало можливість визначити закон глобалізаційної євросегментації, в якому існують сучасні підприємства готельно-ресторанного бізнесу. Це призвело до виділення основних детермінантів, які впливають на діяльність та розвиток підприємств в євроінтегрованому середовищі.

На підставі узагальнення теоретичних основ використання стратегічного маркетингу на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу розроблено алгоритм організаційно-економічного забезпечення стратегічного маркетингу. У запропонованому алгоритмі визначено головні підсистеми управлінської діяльності та представлено інструментарій реалізації завдань стратегічного маркетингу. Проведене дослідження є передумовою розвитку підприємств готельно-ресторанного бізнесу і є певним механізмом вибору та застосування виду стратегічного маркетингу в сучасних глобалізаційних умовах.

Список використаних джерел:

1. Кредисов А. Маркетинг: Сост., авт. вступ. ст. и слов. Киев: Україна, 1995. 399 с.
2. Данченок Л. Маркетинг. Учебник и практикум. URL: http://stud.com.ua/49411/marketing/marketing.
3. Мендела І. Стратегічний маркетинг: навчально-методичний посібник. Івано-Франківськ: Вид-во «Фоліант», 2012. 102 с.
4. Мітченко Г. Організаційно-економічне забезпечення стратегічного маркетингу на підприємствах автомобільного транспорту: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04: захищена 28.12.15. Київ, 2015. 211 с.
5. Павленко А., Войчак А. Маркетинг. Підручник. Київ: КНЕУ, 2001. 351 с.
6. Мацеха Д., Бурий С. Маркетинг у сфері готельно-ресторанного бізнесу та туризму. Вісник Хмельницького національного університету. 2014. № 5. Т. 2. С.43–47.

Компанец Е. А.
Киевский национальный торгово-экономический университет
Литвишко Л. А.
Высочило О. Н.
Национальный транспортный университет

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Резюме
В статье рассмотрены теоретико-методические основы организационно-экономического обеспечения стратегического маркетинга на предприятиях гостинично-ресторанного бизнеса. Исследована глобализационная среда существования организаций сферы услуг и выделено закон евросегментации, который включает специфику деятельности предприятий сферы обслуживания. Деятельность таких предприятий направлена на определенный сегмент рынка потребителей. Определены основные детерминанты, которые влияют на развитие предприятий в постоянно меняющихся глобализационных условиях. На основании полученных результатов разработан алгоритм организационно-экономического обеспечения стратегического маркетинга, который позволяет с помощью компаративного анализа выделить принципиально важные проблемы существования предприятий. Это позволяет предприятию реализовать необходимую стратегию маркетинга, используя внутренний инструментарий. Проведенное исследование дает возможность руководителям предприятий гостинично-ресторанного бизнеса вывести сферу обслуживания на уровень евростандартов, что позволит завоевать новые целевые аудитории.
Ключевые слова: стратегический маркетинг, глобализационные изменения, рыночная среда функционирования, управление предприятиями гостинично-ресторанного бизнеса.

Kompanets K. A.
Kyiv National University of Trade and Economics
Lytvyshko L. O.
Vysochilo O. N.
National Transport University

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PROTECTION OF STRATEGIC MARKETING AT THE ENTERPRISE

Summary
The article reveals the theoretical and methodical bases organizationally-economic providing of the strategic marketing on the enterprises of hotel-restaurant business. Investigational the globalization mediocrity habitat of organizations of service business is distinguished the law of eurosegmentation that embraces specific of activity of enterprises of sphere of service activity of that is sent to the certain market of consumers segment. The main determinants is certain yaks influence on development of enterprises in changing the global globalization terms. On the basis of the got results the algorithm of the organizationally-economic providing of the strategic marketing is worked out, will allow that by means of comparative analysis to separate the important problems of existence of enterprises substantially. Using internal potential the enterprise chooses a certain strategy. Undertaken a study gives an opportunity to the leaders of enterprises hotel – restaurant business to show out the sphere of service from post-soviet pure.
Key words: strategic marketing, globalization, definitions, hotel and restaurant business management.

УДК 658:005.33

Обельницька Х. В.
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

У статті сформовано систему показників економічної ефективності корпоративного управління діяльністю підприємств. В основу досліджуваної системи показників покладено результат аналізу наукових підходів теоретиків та практиків до наявних систем показників в аналогічних та споріднених питаннях. Однак застосування лише наявного комплексу економічних індикаторів не можна вважати безперечним, тому у статті запропоновано підхід до обгрунтування вибраних показників економічної ефективності корпоративного управління діяльністю підприємств, що ґрунтується на розширенні бази аналізу, та запропоновано ввести низку показників, які представляють економічні чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, що відображають інтереси зацікавлених сторін корпоративного управління діяльністю підприємства.
Ключові слова: господарська діяльність, економічна ефективність, корпоративне управління, підприємство, показник, система.

Постановка проблеми. Проблематика визначення поняття та адекватної оцінки ефективності управління діяльністю підприємств чи не одна з найпоширеніших тем, навколо якої точаться наукові дискусії в економічному та політичному середовищі країни. Підсиленню наукової полеміки щодо цього питання сприяє необхідність забезпечення стабільного росту фінансової та виробничо-технологічної активності підприємств із дотриманням саморегулювання сформованої системи факторів виробничого, фінансового та соціального характеру, що має здійснюватися для задоволення як підприємницьких очікувань, так суспільних і соціальних потреб [1].

Ефективність корпоративного управління визначається у роботах науковців як результат поєднання чотирьох факторів, які застосовують відповідно до національної або регіональної специфіки: особливості національного законодавства, тип власності, органи управління, суспільний тиск [2]. Проте таке трактування не відображає всієї сутності розглядуваного поняття та можливих переваг даного виду управління, що впливає на результативність. Запропоновано визначення ефективності досліджуваного виду управління підприємством, яке базується на соціальному та економічному аспектах, у межах яких можна охопити ефекти від господарських відносин у процесі діяльності між корпоративними учасниками. Так, соціальний аспект орієнтований на досягнення балансу та погодженості інтересів власників-акціонерів та інших учасників корпоративних відносин, тобто проявляється в ефективному регулюванні корпоративних відносин між учасниками. А економічний є взаємозалежним (залежною, похідною) від соціального, адже після регулювання корпоративних відносин зростає останній, а отже, відбувається залучення інвестицій та забезпечення сталого зростання підприємства, своєю чергою, це є ростом економічної ефективності.

Оцінити соціально-економічну ефективність корпоративного управління діяльністю підприємства можна, розглядаючи її як синергетичний ефект, спричинений поєднанням корисності від управління ресурсами, вкладеними всіма учасників корпоративних відносин разом за найбільш збалансованого задоволення їхніх інтересів, адже корисність від управління тими ж ресурсами кожним з учасників індивідуально відрізняється і становить кількісно менший ефект. Проте це дослідження висвітлює результати визначення системи показників тільки економічної ефективності, щоб у подальшому об'єднати з результатами й іншого складника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання з приводу визначення ефективності корпоративного управління діяльністю підприємств на основі різних індикаторів висвітлено у працях учених, серед яких: О.В. Бедзай [3], І.Ю. Вереітіна [4], Г.О. Дудукало [5], Г.М. Захарчин [6], І.А. Ігнатієва [2], Н.П. Карачина [7; 8], М.Ю. Кужель [9], О.В. Мороз [8], Т.М. Халімон [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але не можемо відзначити наявність єдиного уніфікованого підходу, присвяченого економічній ефективності такого управління підприємствами, яке активно запроваджується. Відповідно, це обґрунтовує необхідність та актуальність розгляду згаданого питання.

Мета статті полягає у встановленні системи показників економічної ефективності корпоративного управління діяльністю підприємств, що є вкрай важливим для виявлення шляхів її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головні аспекти оцінювання економічної ефективності корпоративного управління пов'язані з технічною складністю його проведення, оскільки це багатоаспектне та складне управління.

Визначення (відбір) системи показників, що характеризують ефективність корпоративного управління діяльністю підприємств, пропонується здійснити в такій послідовності: 1) систематизація наукових підходів; 2) авторське обґрунтування вибраних показників на основі критеріїв: максимальне відображення всіх аспектів діяльності підприємства; відображення інтересів та цілей зацікавлених груп; відповідність меті аналізу; відповідність досліджуваній галузі та регіону; простота у вимірюванні; доступність та порівнюваність даних; 3) експертний аналіз на предмет обґрунтованості вибраної системи показників.

Так, здійснюючи систематизацію наукових підходів, виявлено, що сучасними вченими пропонуються різноманітні системи показників для встановлення дієвості досліджуваного управління, прогнозування впливів основних чинників на ключові функціональні підсистеми підприємства, прийняття відповідних рішень щодо підвищення та підтримки рівня ефективності управління діяльністю та для вибору методів, способів, інструментів управління діяльністю підприємства.

Для достовірності систематизації згруповано напрацювання інших науковців щодо використання різних показників для обґрунтування економічного аспекту ефективності корпоративного управління (табл. 1).

© Обельницька Х. В., 2018

Таблиця 1

Комплексна система показників оцінювання економічного аспекту ефективності корпоративного управління діяльністю підприємств

Автори / Показники	Г.М. Захарчин	Н.П. Карачина	О.В. Бедзай	О.В. Мороз Н.П. Карачина Т.М. Халімон	М.Ю. Кужель	І.Ю. Вереітіна	Частота використання для оцінювання економічної ефективності корпоративного управління підприємством
Показники фінансового стану							
Показники ліквідності							
Загальний коефіцієнт покриття		+	+				2
Показники стійкості							
Коефіцієнт автономії		+			+		2
Коефіцієнт маневреності		+	+				2
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу		+	+				2
Показники ділової активності							
Оборотність запасів		+	+				2
Показники рентабельності							
Рентабельність реалізації	+	+	+	+			4
Рентабельність основної діяльності	+	+					2
Рентабельність основного капіталу		+			+		2
Рентабельність власного капіталу		+	+		+		3
Рентабельність акціонерного капіталу			+		+	+	3
Річний приріст продуктивності праці	+		+				2

Згідно з даними табл. 1, часто використовуються показники фінансового стану для оцінювання економічного аспекту. Управління фінансовим станом підприємства полягає у правильності діагностики та оцінки діяльності підприємства. Діагностика спрямована на оцінку стану досліджуваних об'єктів в умовах неповної інформації для виявлення проблем у функціонуванні систем і причин їх виникнення та, відповідно, прийняття управлінських дій щодо запобігання виникненню причин, що характеризує управління фінансовим станом підприємства [10]. Тому показники фінансового стану трактуються у цьому дослідженні як показники, що дають можливість оцінити управління фінансовим станом та будуть використані для оцінювання.

Отже, систематизація наукових підходів є найбільш простим методом вибору й формування системи показників, що дає загальне уявлення про розроблення і напрями досліджень із даної проблематики. Проте наведені методичні підходи до формування системи показників є виправданими в розглянутих вище працях і не можуть бути використані в рамках даного дослідження повністю, хоча взяті до розгляду і становлять основу для обґрунтованої системи показників визначення економічної ефективності корпоративного управління діяльністю підприємства. Пропонується використати показники економічного блоку такої ефективності, які обґрунтовано на основі найчастішого їх використання у наукових дослідженнях щодо аналогічних та споріднених питань (табл. 1). Проте такий комплекс економічних індикаторів не можна вважати достатнім, тому буде доповненим відповідно до запропонованих у табл. 2 економічних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, що відображають інтереси заінтересованих сторін корпоративного управління.

Оцінити економічну ефективність корпоративного управління діяльністю підприємства можна, розглядаючи її як синергетичний ефект, спричинений поєднанням корисності від управління ресурсами, вкладеними всіма учасниками корпоративних відносин разом за найбільш збалансованого задоволення їхніх інтересів, адже корисність від управління тими ж ресурсами кожним з учасників індивідуально відрізняється і становить кількісно менший ефект.

Таблиця 2

Чинники впливу та показники оцінювання економічної ефективності корпоративного управління діяльністю підприємств

Чинники	Показники
Чинники зовнішнього середовища – середній розмір кредитної ставки, доступний підприємству; – вартість обслуговування поточних зобов'язань; – розмір податку на прибуток підприємств,прийнятий у державі	Коефіцієнт автономії; сума власних обігових коштів; коефіцієнт довгострокового фінансування ресурсів; коефіцієнт надійності статутного капіталу; коефіцієнт довгостроковості зобов'язань; забезпеченість запасів власним капіталом; частка немобільних ресурсів у загальній сумі ресурсів; частка мобільних фінансових ресурсів у загальній сумі ресурсів; коефіцієнт мобільності оборотних активів; коефіцієнт загальної платоспроможності, коефіцієнт рентабельності оборотного капіталу, коефіцієнт фінансового ризику
Чинники внутрішнього середовища – розмір власного капіталу підприємства; – розміри довгострокових запозичень та поточних зобов'язань; – загальний обсяг наявних активів; – загальний обсяг оборотних активів підприємства; – розміри дебіторської заборгованості підприємства; – обсяг грошових коштів та їх еквівалентів у касі та на рахунках підприємства; – розмір чистого прибутку (збитку) підприємства; – фінансовий результат від звичайної діяльності; – рівень доходу підприємства	

Загалом ефективність функціонування підприємства в довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів його розвитку та зростання конкурентоспроможності значною мірою визначається рівнем стратегічного управління його господарською діяльністю. Розмежування напрямів такої роботи підприємства визначають класифікацію господарської діяльності на фінансову, інвестиційну та операційну.

Тому оцінку економічної ефективності корпоративного управління діяльністю підприємства слід здійснити у вищеперелічених напрямах, щоб відстежити цикли функціонування діяльності підприємства. Для більш інформативних результатів потрібно дослідити ефективність вкладених ресурсів як від моменту виникнення, подальшого використання, так до часу оцінки ефективності їх залучення.

У процесі визначення економічної ефективності корпоративного управління діяльністю підприємства доцільно оцінити: фінансову діяльність через аналіз джерел формування ресурсів; інвестиційну діяльність через аналіз стану і структури ресурсів; операційну діяльність завдяки аналізу ефективності використання ресурсів [11].

Показники джерел формування, стану й ефективності використання ресурсів підприємства являють собою симбіоз із вибраних методом частот та із тих, що включають характеристику всіх інших боків діяльності, серед яких: коефіцієнт автономії, сума власних обігових коштів, коефіцієнт довгострокового фінансування ресурсів, коефіцієнт надійності статутного капіталу, коефіцієнт довгостроковості зобов'язань, забезпеченість запасів власним капіталом, частка немобільних ресурсів у загальній сумі ресурсів, частка мобільних фінансових ресурсів у загальній сумі ресурсів, коефіцієнт мобільності оборотних активів, коефіцієнт загальної платоспроможності, коефіцієнт рентабельності оборотного капіталу, коефіцієнт фінансового ризику.

З рекомендованих для використання показників частина загальновідома, для відображення інтересів акціонерів уводимо коефіцієнт надійності статутного капіталу, на підставі ст. 15 п. 4 абз. 2 Закону України «Про акціонерні товариства» [12], де визначено вимогу, що «акціонерне товариство не має права приймати рішення про збільшення статутного капіталу шляхом публічного розміщення акцій, якщо розмір власного капіталу є меншим, аніж розмір його статутного капіталу». Ця вимога захищає інтереси акціонерів, адже якщо загальна сума власного капіталу менша, ніж статутний капітал, це означає, що акціонерний капітал «поглинутий» збитковою діяльністю підприємства, хоча в балансі його величина не зменшилася. Це пов'язано з прийнятими правилами бухгалтерського обліку статутного капіталу: і в обліку, і в звітності наводиться величина зареєстрованого статутного капіталу. Запропонований коефіцієнт не повинен бути меншим за одиницю. Якщо він менше за одиницю, таке підприємство, згідно із законодавством, повинно або зменшити статутний капітал, якщо це можливо в рамках законодавства (якщо його розмір не є на рівні встановленого законодавством мінімального), або ліквідуватися. Введення цього показника та його аналіз сприятимуть відображенню інтересів акціонерів.

Окрім того, під час аналізу слід мати на увазі, що чисті активи (ЧА) (їх визначення подано в Законі України «Про акціонерні товариства» [12]) – це активи, які залишаються після вирахування з активів зобов'язань. Оскільки балансове рівняння має вигляд «Активи = Власний капітал + Зобов'язання», то «Власний капітал = Активи – Зобов'язання». Таким чином, власний капітал і чисті активи – це те ж саме. Використовуючи викладену методику аналізу, визначимо джерела ресурсів, їх стан та ефективність використання.

Запропоновані показники щодо частки мобільних та немобільних, фінансових та нефінансових ресурсів в активах підприємства дають змогу детальніше проаналізувати ефективність їх використання.

Отже, до зовнішніх показників для оцінки рівня економічної ефективності корпоративного управління підприємствами належить рентабельність власного капіталу (з урахуванням фінансових важелів). На цей показник впливає ціла низка зовнішніх та внутрішніх факторів. Зокрема, це рентабельність сукупного капіталу, розмір відсотків, що сплачуються за позиками підприємства та показник фінансової стійкості підприємства. Якщо розглядати проблему глибше, то отримаємо низку базових факторів, що впливають на рентабельність власного капіталу. Це розмір капіталу підприємства, загальний обсяг наявних у нього активів, розміри довго- та короткострокових запозичень, розмір чистого прибутку (збитку) підприємства та середній розмір кредитної ставки, доступний підприємству, та розмір податку на прибуток підприємств, прийнятий у державі.

Іншим показником є коефіцієнт забезпеченості реалізації робочим капіталом, оскільки він співвідносить короткострокову ліквідність та річний операційний грошовий потік, сигналізує про зміни кон'юнктури ринку, що буде враховано та відобразиться в темпі адаптації підприємства до зовнішніх змін.

Наступним включеним показником, що чинить вплив на рівень економічної ефективності управління, є коефіцієнт покриття фінансових витрат. На формування цього показника впливають фінансовий результат від звичайної діяльності, розмір поточних зобов'язань підприємства та середній розмір кредитної ставки, доступної підприємству в досліджуваному періоді.

Серед внутрішніх показників економічного блоку – коефіцієнт надійності статутного капіталу, що регулюється законодавчо й є стратегічним індикатором діяльності компанії, адже за його значення, меншого за одиницю, компанія не має права приймати рішення про збільшення статутного капіталу шляхом публічного розміщення акцій. Це, своєю чергою, захищає інтереси акціонерів та змушує керівництво не допускати такого стану та нарощувати власний капітал через зростання нерозподіленого прибутку чи інших статей цього розділу в балансі.

На забезпеченість запасів власним капіталом впливають величина запасів, що властива нафтогазовій галузі, та величина власного капіталу і необоротних активів.

Коефіцієнт загальної платоспроможності визначається розміром поточних зобов'язань та обсягом наявних оборотних активів досліджуваного підприємства.

Отже, серед сукупності показників економічної ефективності управління діяльністю підприємств, що розглядаються вітчизняними та закордонними вченими і враховують, окрім внутрішніх, також фактори, що визначають стан економічного середовища в країні, вибираємо ті, які можливо розрахувати виходячи з особливостей галузі,

форми організації господарської діяльності та форми власності підприємств.

Уважаємо за доцільне провести аналіз коефіцієнту фінансового левериджу, рентабельності сукупного капіталу, рентабельності власного капіталу (з урахуванням фінансових важелів), коефіцієнту забезпеченості реалізації робочим капіталом та коефіцієнту покриття фінансових витрат.

Показник, який відображає рівень отримання додаткового прибутку на власний капітал за рахунок різної частини використання позикових засобів, називається ефектом фінансового левериджу. Ефект фінансового левериджу, на думку І. Бланка, визначається за допомогою приросщення чистої рентабельності коштів, отриманих за рахунок використання кредиту.

Рентабельність власного капіталу (до оподаткування) за К. Уолшем [14, с. 194] визначають три фактори: показник відсотка по кредитах, показник рентабельності сукупного капіталу та співвідношення часток власного та сукупного капіталу.

Коефіцієнт забезпеченості реалізації робочим капіталом визначається як співвідношення робочого капіталу (різниця між оборотним капіталом та розміром поточних зобов'язань) до чистого доходу від реалізації продукції та послуг. Він співвідносить короткострокову ліквідність і річний операційний грошовий потік [14, с. 134] та враховує зміни кон'юнктури ринку й темпи адаптації до цих змін підприємства, зокрема у сфері управління його капіталом.

Коефіцієнт покриття фінансових витрат – це відношення операційного прибутку (до виплати відсотків і податків) до суми виплачених кредитних відсотків [14, с. 141]. Цей показник ураховує не лише обсяг узятих компанією зобов'язань, а й здатність компанії обслуговувати ці зобов'язання. Його величину визначають: операційний прибуток, сумарний обсяг зобов'язань та ефективна ставка відсотка.

Висновки. Відповідно до поставленої мети, розроблено систему показників оцінювання економічного аспекту ефективності корпоративного управління діяльністю, яка відображає результат дослідження напрацювань іншими науковцями та їх використання різних показників у цьому разі, а саме визначено, які застосовуються найчастіше. Запропоновано оцінити фінансову діяльність через аналіз джерел формування ресурсів, інвестиційну діяльність – через аналіз стану і структури ресурсів, операційну діяльність – на основі аналізу ефективності використання ресурсів. Відповідно до цього, система показників економічної ефективності корпоративного управління діяльністю підприємств являє собою симбіоз із вибраних методом частот та із тих, що включають характеристику всіх боків господарської діяльності підприємств. Проте недоліком запропонованої вище системи показників є її базування виключно на результатах внутрішньої звітності досліджуваних підприємств. Для розширення цієї системи запропоновано ввести низку показників, що будуть ураховувати як внутрішні результати діяльності, так і зовнішні фактори, які на них вплинули. Враховано вплив факторів, які відображають тенденції в економіці країни у цілому. Такими індикаторами слугують: коефіцієнт фінансового левериджу, рентабельність сукупного капіталу, рентабельність власного капіталу (з урахуванням фінансових важелів), коефіцієнт забезпеченості реалізації робочим капіталом та коефіцієнт покриття фінансових витрат.

Отже, в даному дослідженні запропоновано оцінювати економічну ефективність корпоративного управління через систему показників, які відображають результати діяльності підприємства як відкритої системи та характеризують його внутрішнє і зовнішнє середовище. Визначена низка показників у подальшому буде досліджена на можливість їх використання під час побудови моделі соціально-економічної ефективності корпоративного управління діяльністю підприємств і виявлення резервів її вдосконалення.

Список використаних джерел:

1. Перевозова І.В. Номінативне поле концепту «економічна експертиза» в сучасних умовах його застосування в процесі здійснення фінансового контролю. Економіка: реалії часу. 2013. № 2(7). С. 150–156.
2. Ігнатієва І.А. Особливості становлення форми корпоративного бізнесу та корпоративного сектору України. Ефективна економіка. 2012. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1427.
3. Бедзай О.В. Діагностика ефективності системи корпоративного управління: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.00.04. Донецьк, 2011. 20 с.
4. Вереітіна І.Ю. Організаційно-методичне забезпечення оцінки ефективності корпоративного управління: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.00.04. Донецьк, 2008. 20 с.
5. Дудукало Г.О. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства. Ефективна економіка. 2012. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?operation=1&iid=1031.
6. Захарчин Г.М. Корпоративна культура: навч. посіб. Львів: Новий світ–2000, 2011. 344 с.
7. Карачина Н.П. Ефективність корпоративного управління молочною промисловістю: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.07. К., 2005. 20 с.
8. Корпоративне управління на підприємствах України: постприватизаційний етап еволюції : монографія. О. В. Мороз, Н.П. Карачина, Т.М. Халімон. Вінниця, 2008. 180 с.
9. Кужель М.Ю. Механізм економічного регулювання корпоративного сектору державної форми власності: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.02.03. К., 2006. 20 с.
10. Обельницька Х.В. Теоретичні основи аналізу фінансового стану підприємств як елемент управління корпоративними фінансами. Перспективные инновации в науке, образовании, производстве и транспорте: материалы Международной научно-практической конференции (Одесса, 14–15 июня 2012 р.). Одесса: КУПРИЕНКО, 2012. Вып. 2. Т. 20. С. 3–7.
11. Обельницька Х.В. Аналіз фінансових ресурсів підприємств нафтогазового комплексу. Сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (16–17 жовтня 2015 р.). Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2015. – С. 176–179.
12. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 № 514-VI Верховна Рада України. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17.
13. Сініцин О.О. Фінансовий леверидж в управлінні структурою капіталу. Ефективна економіка. 2014. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3334.
14. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента. Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании. М.: Дело, 2000. 360 с.

Обельницкая К. В.
Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме
В статье сформирована система показателей экономической эффективности корпоративного управления деятельностью предприятий. В основу исследуемой системы показателей положен результат анализа научных подходов теоретиков и практиков относительно существующих систем показателей в аналогичных и родственных вопросах. Однако применение лишь существующего комплекса экономических индикаторов нельзя считать беспрекословным, поэтому в статье предложен подход к обоснованию выбранных показателей экономической эффективности корпоративного управления деятельностью предприятий, который основывается на расширении базы анализа, и предложено ввести ряд показателей, которые представляют экономические факторы внешней и внутренней среды и отображают интересы заинтересованных сторон корпоративного управления деятельностью предприятия.
Ключевые слова: хозяйственная деятельность, экономическая эффективность, корпоративное управление, предприятие, показатель, система.

Obelnytska K. V.
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

THE DEVELOPMENT OF THE CRITERIA SYSTEM FOR MEASURING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF CORPORATE MANAGEMENT OF ENTERPRISE PERFORMANCE

Summary
The study proposes the criteria system developed for measuring the economic efficiency of corporate management of enterprise performance. The criteria system proposed in this article is based on the results of the study of the science-based approaches elaborated by theorists and practitioners to developing the criteria systems in the matters of the same or similar kind. However, one cannot rely solely on the use of the existing system of economic criteria; therefore, the article proposes the approach based on analysis expansion to validating the chosen economic criteria for measuring the economic efficiency of corporate management of enterprise performance and suggests introducing a set of criteria reflecting the economic factors of the external and internal environments of an enterprise which represent the interests of those involved in corporate management of enterprise performance.
Key words: economic activity, economic efficiency, corporate management, enterprise, criterion, system.

УДК 334.339.138

Постол А. А.
Херсонський державний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ФОРМИ ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено важливість маркетингової діяльності у розвитку аграрних підприємств. Виявлено її чинники та рівень здійснення. Здійснено групування аграрних підприємств за рівнем та формами використання маркетингових стратегій. Обґрунтовано можливості застосування маркетингових стратегій розвитку, їх типи та форми. Розроблено критерії оцінки ефективності та механізми впровадження й очікувані ефекти.
Ключові слова: аграрні підприємства, маркетингові стратегії, форми, механізми, впровадження, виробничо-збутова діяльність, управління, розвиток.

Постановка проблеми. Успішне функціонування сільськогосподарських підприємств у ринковому середовищі передбачає високу ефективність їхньої діяльності та можливість пристосовуватися до зовнішніх умов, що змінюються. Для успіху на ринку підприємству необхідні стратегічне бачення, яке відтворює сутність бізнесу і спрямовує зусилля всіх його підрозділів на досягнення більш високих показників, аніж у суперників, та орієнтація підприємства, яка передбачає пріоритетність споживача, чіткий процес формулювання і вибору оптимальної стратегії. Перетворення, які мали місце під час проведення аграрної реформи, призвели до необхідності розширення досліджень кола питань щодо маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств.

Під час формування маркетингової стратегії великого значення набуває саме процес подальшої її реалізації, оскільки навіть найефективніша та найбільш удало підібрана маркетингова стратегія не завжди матиме очікуваний результат, якщо під час її реалізації виникнуть певні труднощі. У цьому разі підприємства змушені вчасно виявити недоліки під час реалізації як маркетингової стратегії, так і стратегічного набору та встановити необхідність їх коригування, тобто або часткову зміну певної маркетингової стратегії, або виявити потребу у формуванні нового стратегічного набору. Це можливо визначити, розрахувавши показники ефективності маркетингових стратегій та визначивши ступінь виконання маркетингового стратегічного набору, що й зумовлює актуальність дослідження.

© Постол А. А., 2018

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі висвітлюються теоретичні аспекти маркетингової діяльності, детально розглядаються поняття «маркетинг», «маркетингова стратегія», «ринок». Вагомий внесок у дослідження цих проблем зробили такі зарубіжні вчені, як С.Л. Брю, Ф. Джефкінс, Е. Долан, Ф. Котлер, М. Кезі, Ж.Ж. Ламбен, К.Р. Макконнелл, Д. Стонер; російські дослідники Є.П. Голубков, І.В. Крилов, Т.Д. Маслова, Ф.Г. Панкратов, І.Я. Рожков та вітчизняні науковці: А.І. Артімонова, Т.Г. Величко, А.В. Войчак, С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчук, М.М. Ігнатенко, Л.О. Мармуль, Л.М. Мілаш, Л.Ю. Мельник, П.І. Островський, В.А. Полторак, К.І. Редченко, І.А. Романюк та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на високий рівень дослідження загальних проблем розвитку маркетингу аграрних підприємств, недостатньо вивченими все ще залишаються організаційно-економічні засади та практичні позиції стосовно забезпечення процесів формування та розвитку маркетингу як системоутворюючої цілісності функціонування аграрного сектора економіки. Практично відсутні наукові розробки комплексної системи оцінювання, управління та забезпечення механізму розвитку маркетингу аграрних підприємств, недостатньо чітко сформовано критерії оцінювання рівня маркетингової діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Мета статті полягає в обґрунтуванні маркетингових стратегій розвитку аграрних підприємств на засадах створення комплексної системи критеріїв оцінювання рівнів їх маркетингової діяльності та забезпечення відповідних форм і механізмів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожне аграрне підприємство у своїй виробничо-збутовій діяльності вирішує і формулює такі завдання: дослідження ринку, вивчення потреб споживачів, визначення обсягів виробництва та реалізації аграрної продукції, налагодження ефективних зв'язків із партнерами, інвестування та управління фінансами для отримання високих економічних результатів. Будь-який керівник будує діяльність свого підприємства, сподіваючись на успіх [1, с. 47]. Великого значення в умовах невизначеності середовища набуває стратегічне управління підприємством, яке базується на розробленні ефективної стратегії для забезпечення інноваційного розвитку підприємства.

Інноваційний розвиток економічного суб'єкта починається з вироблення стратегії управління підприємством. Інноваційну стратегію підприємства слід розглядати як опорну для всього кола питань і проблем, які має розв'язувати товаровиробник. Ефективна інноваційна стратегія розвитку підприємства передбачає оцінювання всіх форм інноваційної діяльності підприємства, що мають прояв у нововведеннях різного типу. Під нововведенням розуміється новий порядок, новий звичай, новий метод, винахід, нове явище [2, с. 388]. У сучасних умовах для успішного функціонування аграрних підприємств вагоме значення має маркетингова діяльність. Маркетинг є універсальною формою пристосування економічної системи до нових умов ведення господарської діяльності, що базується на ринкових засадах управління, дає змогу краще дослідити процес життєдіяльності товару на ринку, а також проаналізувати попит та пропозицію на ринку з позиції реалізатора продукції. Маркетинг володіє більшим набором методів і способів для ефективної оцінки ринкових відносин, аніж планування, але маркетинг не виступає самостійним методом планування.

Процес організації господарської діяльності на основі концепцій маркетингу на вітчизняних підприємствах проходить по-різному. Умовно всі підприємства залежно від схильності до маркетингової діяльності як важливого складника системи управління підприємством можна розподілити на чотири групи: 1) підприємства, які взагалі не здійснюють маркетингову діяльність; 2) підприємства які у своїй діяльності впроваджують окремі елементи маркетингової діяльності; 3) підприємства, що застосовують окремі системи взаємопов'язаних елементів маркетингу; 4) підприємства, які у своїй діяльності повністю переорієнтовані на маркетинг як основну філософію управління підприємством.

Найбільшою за чисельністю є друга група, до якої належать переважна більшість підприємств торгівлі, частина дрібних та середніх підприємств промисловості, агропромислового виробництва та інших галузей економіки. У своїй діяльності вони переважно користуються трьома концепціям, які знаходяться на початковому етапі еволюції маркетингу: виробничою, товарною та збутовою [3, с. 221]. Підприємства, які входять до третьої групи, розуміючи роль та значення маркетингу, будують управління виробничо-збутовою діяльністю на основі збутової та маркетингової (традиційної, ринкової) концепцій. Вони намагаються розробляти маркетингові стратегії для цільових ринків, упроваджувати в життя системи комплексу маркетингу, розробляти власні торгові марки тощо.

Четверта група підприємств є найменш чисельною, однак до неї належать найбільш прогресивні підприємства. Здебільшого це крупні холдинги чи корпорації, а також філіали чи дочірні підприємства транснаціональних компаній. Розуміння представниками цієї групи процесів, які сьогодні відбуваються у суспільстві, вимагає від них безпосередньої реакції та інтерактивної комунікації, щоб задовольнити найвибагливіші запити споживачів. Ураховуючи те, що традиційні методи прогнозування сьогодні є малоефективними, ці підприємства розробляють системи, основані на організаційній гнучкості і плануванні з урахуванням непередбачуваних обставин. Окрім того, боротьба суспільства за колективне задоволення та екологічну чистоту вимагає більш відповідальних підходів до маркетингу. Все це зумовило появу нових, сучасних концепцій маркетингу, які є адаптованими до впливу глобального ринкового середовища.

Аграрними підприємствами нині використовуються переважно окремі функції і стратегії маркетингової діяльності, які не дають максимального ефекту. Наявна економічна ситуація не дає змоги більшості товаровиробників, особливо дрібнотоварним, застосовувати всю систему маркетингу [4, с. 26]. Основними проблемами, що стримують розвиток маркетингу, визначено:

– недостатнє дослідження методологічних підходів з урахуванням галузевих і регіональних особливостей аграрного виробництва;

– нестача кваліфікованих кадрів, що володіють досвідом маркетингової роботи;

– відсутність повного інформаційного забезпечення;

– нестача матеріально-технічних і фінансових ресурсів для створення та функціонування служб маркетингу на підприємствах, а також проведення маркетингових досліджень;

– відсутність механізму мотивації праці.

Незважаючи на проблеми, маркетингова діяльність повинна здійснюватися у всіх аграрних підприємствах незалежно від їх фінансово-економічного стану та масштабів діяльності. В аграрній сфері кожному підприємству необхідна власна маркетингова стратегія, яка б дала йому змогу, з одного боку, нейтралізувати загрози та слабкі сторони, а з іншого – реалізувати всі свої можливості та переваги [5, с. 170]. На нашу думку, на даному етапі розвитку ринкових відносин в агропромисловому секторі України будь-яке підприємство не може нормально функціонувати без застосування маркетингу для визначення його положення на ринку, аналізу своїх можливостей, вивчення ринкового середовища, визначення стратегії розвитку тощо.

Дослідження показують, що сьогодні серед вітчизняних та зарубіжних науковців суттєво зросло зацікавлення питаннями організації та економічної доцільності функціонування маркетингу в аграрній сфері економіки. Встановлено, що в нинішніх умовах господарювання система маркетингу аграрних підприємств потребує суттєвого поліпшення [6, с. 179]. По-перше, це можливо завдяки посиленню ринкової орієнтації вищого керівництва та персоналу середньої ланки управління зазначених суб'єктів господарювання, тобто орієнтації виробляти та продавати таку продукцію, яка необхідна споживачам за якісними параметрами, особливо це стосується продуктів переробки продукції рослинництва. По-друге, зазначена проблема може бути вирішена через удосконалення підсистеми функціонального забезпечення маркетингової діяльності, тобто шляхом підвищення рівня поінформованості про кон'юнктуру ринку продукції рослинництва та продуктів його переробки, розроблення плану маркетингу, маркетингової інформаційної системи, впровадження посади чи відділу маркетингу, налагодження узгодженості його роботи з іншими підрозділами підприємства, використання спеціалізованих комп'ютерних програм із маркетингу та професійних друкованих видань. Орім того, як критерії контролю маркетингової діяльності передусім застосовувати досягнення цілей підприємства.

Організація маркетингової діяльності в підприємствах передбачає: створення структури управління маркетингом; підбір спеціалістів; визначення їхніх прав, обов'язків та відповідальності; встановлення взаємовідносин маркетингової служби з іншими підрозділами певного підприємства. Структура управління маркетингом аграрних підприємств може будуватися за однією з трьох ознак: функціональною, функціонально-товарною або функціонально-ринковою.

Процес формування маркетингової стратегії слід розглядати як основну частину бізнес-планування, яке дає змогу на високому рівні ухвалювати найякісніше рішення та проводити необхідну корекцію на нижчих рівнях управління у разі зміни ринкової ситуації. Погодимося з твердженням Г. Мінцберга та дослідженнями Ю.Е. Губені, які довели, що в суспільстві існує три способи творення стратегії, оскільки інколи стратегія бізнесу може існувати тільки в уяві керівників та управлінців, а інколи базується на суттєвих фактах (рис. 1) і має певне підґрунтя.

Поділяємо думку Ю.Е. Губені, що «...мета підприємства має внутрішнє спрямування, а місія – зовнішнє. У місії підприємство подає свою мету у формі, яка може бути позитивно сприйнята суспільством, споживачами, органами влади тощо. Підприємство без місії не має душі» [7, с. 412]. Переконані, що маркетинг у ринковому середовищі завжди є заключним етапом господарської діяльності й від результатів його правильної організації залежить успіх як окремо взятого господарства, так і всієї аграрної сфери. Зазначимо, що розроблення стратегії підприємства здійснюється передусім завдяки вивченню завдань, що стоять перед ним, елементів стратегічних цілей для досягнення місії підприємства.

Опрацювання маркетингових стратегій має передусім погоджувати цілі та завдання маркетингово-збутової діяльності підприємства із цілями його розвитку та потенційними можливостями. Маркетингові стратегії зростання поділяються на такі різновиди:

– маркетингова стратегія інтенсивного (органічного) зростання;

– маркетингова стратегія інтеграційного зростання;

– маркетингова стратегія диверсифікації.

Відповідно до цих напрямів виокремлюють три основні види маркетингових стратегій зростання (під поняттям «зростання» розуміють розширення масштабів діяльності, і в кінцевому підсумку – обсягів збуту та прибутку підприємства): інтенсивне зростання, інтеграційне зростання, диверсифікаційне зростання. Маркетингові стратегії зростання використовуються тоді, коли підприємство діє на перспективних ринках збуту, має певні конкретні переваги та/або здатне ефективно використати необхідні фактори успіху. Інтенсивне (або органічне) зростання передбачає збільшення обсягів продажу, ринкової частки та прибутку

Рис. 1. Способи формування маркетингової стратегії

підприємства шляхом інтенсифікації його наявних ресурсів. Упровадження та подальше вдосконалення діяльності відділу маркетингу у аграрних підприємствах України ґрунтується на сучасних формах використання маркетингу. Нині існує три форми застосування цього виду діяльності [8].

Перша з них полягає в епізодичному використанні частини інструментів маркетингу керівниками підприємств або спеціалістами (реклама товарів, пошук покупців продукції, зв'язки з громадськістю, дослідження цін на аналогічні види продукції, що виробляється у межах регіону та України). Її доцільно використовувати на малих підприємствах, які вже достатньо довго знаходяться на ринку та ведуть стабільну фінансову діяльність. Керівництву підприємств, яке використовує цю форму маркетингу, рекомендується користуватися послугами консультаційних служб із питань маркетингу.

Другою формою застосування маркетингу є періодичне його використання структурними підрозділами підприємства. Цю форму рекомендується використовувати на середніх та великих самостійних підприємствах, які не входять до складу інших компаній і які не ставлять за стратегічну мету динамічний розвиток свого підприємства [9, с. 96]. На таких підприємствах персонал структурних підрозділів практично кожен день використовує частину інструментів маркетингу, але загалом ця діяльність для підприємства має спонтанний або періодичний характер. У такій формі можливі два варіанти подальшого розвитку маркетингу. Якщо після проведення дослідження об'єктивної необхідності застосування зазначеного виду діяльності буде з'ясовано, що маркетинг не має і не може мати суттєвого впливу на економічну діяльність підприємства, то необхідно в кожному структурному підрозділі закріпити за окремими особами обов'язки збору та обліку маркетингової інформації за специфікою виконуваних ними робіт. Цю інформацію вони регулярно надають керівництву, яке приймає рішення про розвиток підприємства [10, с. 142]. Якщо буде визначено позитивний вплив маркетингу на економічну діяльність досліджуваного підприємства, необхідно розглянути питання про створення окремої структурної одиниці, яка буде займатися маркетингом і вносити пропозиції щодо розвитку всього підприємства.

Третя форма застосування маркетингу – це його використання як складника системи управління підприємством (на рівні концепції управління або стратегії розвитку підприємства) з постійним застосуванням максимального набору інструментів маркетингу. Така форма економічно доцільна, якщо спостерігається пряма залежність результатів економічної діяльності підприємства від впливу зовнішнього середовища й якщо керівництво підприємства ставить за стратегічну мету динамічний розвиток свого бізнесу. Тут можливі два підходи до застосування маркетингу. Перший – коли завдання маркетингу пояснені та зрозумілі всім робітникам підприємства, але цілеспрямовано ним займається відділ маркетингу [11, с. 57]. Другий варіант – коли маркетингом займаються всі робітники підприємства у межах своїх посадових обов'язків. Під час використання такого підходу до застосування маркетингу необхідно періодично проводити тренінги персоналу, а керівники підприємства повинні бути спеціалістами у сфері маркетингу і постійно підвищувати свою кваліфікацію, використовуючи досвід консалтингових та маркетингових агентств, спілкуючись із лояльними покупцями та партнерами, отримуючи інформацію з періодичних видань.

Висновки. Практично в усіх аграрних підприємствах відсутня цілісна концепція планування маркетингу і не розроблено спеціальні методологічні підходи до процесу формування маркетингових служб. Окрім того, сьогодні існує потреба у створенні ефективної системи управління маркетинговою діяльністю аграрних підприємств на ринку продукції сільського господарства та більш широкому використанні маркетингових заходів у роботі цих підприємств.

Створюючи маркетингову стратегію для підприємства, необхідно завжди враховувати його ресурси, місце на ринку та розраховувати вплив факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Стратегія підприємства передусім має забезпечити довготривалу програму діяльності, окресливши цілі під час досягнення мети, забезпечуючи здійснення місії та отримання позитивного ефекту від маркетингової діяльності. Варто відзначити, що в сучасних умовах ринки аграрної продукції потребують певної уваги з боку товаровиробників як у наявності та руху продукції, цінового моніторингу, так і в структурі прогнозування споживчого попиту на продукцію.

Аграрним підприємствам не обійтися без удалого формування маркетингової стратегії за допомогою маркетингової служби або певної організації, яка надає консультації та роз'яснення щодо розроблення планів із маркетингу, їх виконання, оцінки ризиків і прибутку, ефективності маркетингових рішень, здійснює взаємодію між аграрними підприємствами та споживачами їхньої продукції, а також із торговими і заготівельними підприємствами тощо.

Список використаних джерел:

1. Артімонова І.В. Методичні підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності аграрних підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 5. С. 46–51.
2. Ларіна Я.С. Формування й особливості застосування маркетингових стратегій підприємствами АПК. Науковий вісник Національного аграрного університету. 2006. № 97. С. 386–389.
3. Сухорська У.Р., Ярошевич Н.Б. Підходи до визначення маркетингової стратегії у практичній діяльності підприємств. Науковий вісник. 2010. № 16. С. 220–223.
4. Юрченко О.А. Переваги використання маркетингу на підприємствах АПК. Маркетинг в Україні. 2010. № 2. С. 22–30.
5. Полях В.М. Особливості маркетингової стратегії сільськогосподарських підприємств. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». 2015. № 2. С. 167–173.
6. Данько Ю.І. Розвиток маркетингу як напрямок формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Збірник наук. праць ПДАТУ. 2009. Вип. 17. С. 178–180.
7. Губені Ю.Е. Підприємництво: навч. посіб. Львів: Укр. технології, 2012. 572 с.
8. Гоголь І.А. Особливості формування маркетингової стратегії суб'єктів підприємництва різних форм господарювання. Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове видання. 2014. Вип. 2. С. 450–454. URL: http://global-national.in.ua/archive/2-2014/90.pdf (дата звернення: 10.05.2018).
9. Мармуль Л.О., Романюк І.А., Полегенько А.С. Конкурентоспроможність плодоовочевої продукції та маркетингові стратегії розвитку її ринку. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 1. С. 95–98.

10. Ігнатенко М.М., Плахотнікова Л.О. Стратегія маркетингових комунікацій в аграрно-промисловому комплексі України. Формування ринкових відносин в Україні. 2013. Вип. 4(143). С. 141–143.
11. Лагодієнко В.В. Організація маркетингової діяльності в аграрних підприємствах. Економічний аналіз. 2014. Т. 18. № 3. С. 56–59.

Постол А. А.
Херсонский государственный аграрный университет

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ФОРМЫ ВНЕДРЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме
В статье определена важность маркетинговой деятельности в развитии аграрных предприятий. Выявлены ее факторы и уровень осуществления. Осуществлена группировка аграрных предприятий по уровню и формам использования маркетинговых стратегий. Обоснованы возможности применения маркетинговых стратегий развития, их типы и формы. Разработаны критерии оценки эффективности, механизмы внедрения и ожидаемые эффекты.
Ключевые слова: аграрные предприятия, маркетинговые стратегии, формы, механизмы, внедрение, производственно-сбытовая деятельность, управление, развитие.

Postol A. A.
Kherson State Agrarian University

FEATURES OF FORMATION AND FORMS OF IMPLEMENTATION OF MARKETING STRATEGIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary
The article defines the importance of marketing activity in the development of agrarian enterprises. Its factors and level of realization are revealed. The grouping of agrarian enterprises is done according to the level and forms of the use of marketing strategies. The possibilities of application of marketing development strategies, their types and forms are substantiated. The criteria for evaluating the effectiveness and implementation mechanisms and the expected effects are developed.
Key words: agrarian enterprises, marketing strategies, forms, mechanisms, implementation, production and marketing activities, management, development.

УДК 005.93:658

Шишковський С. В.
Якимів А. І.
Квіт Р. І.
Національний університет «Львівська політехніка»

ЗМІСТ, ЗАВДАННЯ І МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розкрито зміст, сформовано завдання, визначено особливості і розроблено інструменти оцінювання розвитку суб'єктів господарювання. Побудовано графічну модель процесу оцінювання розвитку організації. Відзначено основні методи обчислення кількісних оцінок.
Ключові слова: оцінювання, суб'єкт господарювання, розвиток, модель, інтегральний показник.

Постановка проблеми. Розвиток підприємства є цілеспрямованим процесом якісних, кількісних і структурних змін його стану (потенціалу) і діяльності (ділової активності, результативності) задля досягнення окресленої головної мети в мінливих ринкових умовах господарювання. Розвиток зумовлюється не лише необхідністю реагування суб'єкта господарювання (СГ) на перманентні зміни (виклики) бізнесового середовища, а і його іманентною схильністю до вдосконалення, що вимагає застосування адекватних інструментів порівняльного оцінювання розвитку, встановлення пріоритетного напряму та управління сталим розвитком.

Оскільки розвиток тлумачиться як зміна потенціалу і результатів діяльності підприємства (складної, динамічної, багатоаспектної соціально-економічної системи), то встановлення кількісної оцінки розвитку (скалярної, векторної) потребує вирішення низки завдань (укладення концепції, формування системи критеріїв, розроблення методу, встановлення шкали якісного оцінювання тощо), кожне з яких є актуальним і важливим складником процесу оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток підприємства як складної соціально-економічної системи у цілому може охоплювати нарощення потенціалу, підвищення результативності та ділової активності як основних складників розвитку суб'єкта господарювання.

Науковою спільнотою напрацьовано низку методичних підходів до оцінювання як окремих складників, так і розвитку підприємства у цілому, що відображено у працях таких вітчизняних і

© Шишковський С. В., Якимів А. І., Квіт Р. І., 2018

зарубіжних учених, як Н. Афанасьєв, К. Адамс, С. Бушуєв, П. Друкер, О. Каплан, Л. Мельник, О. Мельник, С. Мочерний, Е. Нілі, Д. Нортон, Ю. Погорєлов, О. Раєвнєва, М. Тимощук, О. Федонін, І. Чумаченко, Н. Шумпетер та ін. [1–17].

Розглянемо детальніше деякі з методичних підходів до оцінювання розвитку СГ з урахуванням стану і динаміки його складових. У праці [7] наведено три групи методів (витратні, порівняльні, результатні) оцінювання загальної вартості підприємства як утіленого потенціалу. Натомість у праці [6] потенціал розглядають як можливості СГ щодо досягнення встановленої мети з урахуванням індикаторів стану і динаміки ресурсного забезпечення, конкурентоспроможності продукції, питомої ваги нематеріальних активів та результатів операційної діяльності. Можна вважати слушним зауваження певних науковців, що потенціал являє собою не лише можливості досягнення мети, а й здатність до її втілення.

Значного резонансу і практичної вагомості набули такі методи і моделі оцінювання результатів діяльності та ділової активності, як DEA, моделі Дюпона і Мейсела, бортове табло, EP2M, збалансована система показнкиів, піраміда і призма ефективності, полікритеріальна модель діагностики, ділове вікно управління, індексні системи та графоаналітичні моделі.

Зокрема, достатньо опрацьованими теоретично і практично поширеними є системи індексного оцінювання результатів діяльності суб'єктів господарювання, що спираються на розгалужені сукупності базових показників (індикаторів) із подальшим згортанням їх числових значень до відповідно масштабованого (переважно в межах від нуля до одиниці) інтегрального показника (індексу).

У праці [3] запропоновано концептуальну модель визначення інтегрального рівня розвитку підприємства, яка охоплює індекси масштабності та якості розвитку підприємства. Перевагою цього методу є прозорість і доступність інформаційного масиву даних, однак сумнівним виглядає виокремлення показників бездефектності та ритмічності виробництва продукції як ключових індикаторів якості розвитку підприємства, оскільки на значення цих показників можуть істотно впливати зовнішні ринкові фактори, зокрема: кон'юнктура товарного ринку – на ритмічність виробництва; якість сировини, комплектуючих, напівфабрикатів – на якість продукції.

За результатами здійсненого аналізу можна зробити висновок, що оцінювання розвитку підприємств завжди спирається на виокремлену за певними методами сукупність критеріїв, а ключовим завданням при цьому є забезпечення врівноваженості, несуперечливості, повноти (однак не надлишковості) і гнучкості системи індикаторів, що покликана здійснювати перетворювальну, нормативну, моніторингову, аналітичну і резулювальну функції. Зазначимо, що нагромадження у системі індикаторів значної кількості критеріїв далеко не завжди сприяє підвищенню її дієвості. Очевидно, що при цьому доцільно дотримуватися принципу В. Парето (80/20).

Оцінювання розвитку підприємства є складною і багатогранною проблемою. Складною – з огляду на завдання, що постають перед дослідником і потребують системного вирішення. Багатогранною – з огляду на характер взаємодії підприємства із внутрішнім, зовнішнім і навколишнім середовищем. Особливої ваги набуває вирішення цієї проблеми в умовах відсутності консенсусного підходу до оцінювання соціально-економічного розвитку підприємств та обмеженості інформаційної бази.

Мета статті полягає у розкритті змісту, формуванні завдань, визначенні особливостей і розробленні інструментів оцінювання розвитку СГ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінювання розвитку СГ будемо розглядати як процес порівняння значень виокремлених критеріїв (індикаторів) за певний проміжок часу з їх відповідними еталонними значеннями, на підставі чого за вибраними методами встановлюють кількісну (якісну) моментну чи динамічну оцінку.

Для здійснення процесу оцінювання необхідно виконати принаймні такі завдання: утворити сукупність критеріїв оцінювання, встановити еталонні (нормативні, планові, середні, досягнуті) значення індикаторів, сформувати концепцію та вибрати адекватні методи оцінювання.

У цілому сутність і послідовність процесу оцінювання відображено на рис. 1.

На рис. 1 прийнято такі позначення: блок 1 – формування концепції оцінювання розвитку підприємства; блок 2 – утворення системи критеріїв (I_T) оцінювання; блок 3 – формування групи однорідних суб'єктів господарювання (O_T); блок 4 – встановлення поточних значень критеріїв (X_t); блок 5 – встановленя еталонних значень критеріїв (X^*_t); блок 6 – розрахунок кількісних оцінок результатів діяльності об'єкта дослідження (V_t); блок 7 – побудова кількісно-якісної оцінки розвитку (S_T); блок 8 – встановлення якісної оцінки розвитку (Q_t); I_T – сукупність ідикаторів (критеріїв) оцінювання; O_T – група однорідних СГ, виокремлених у періоді часу T; X_t – вектор поточних значень критеріїв оцінювання за проміжок часу t; X^*_t – вектор еталонних значень критеріїв оцінювання; V_t – кількісна оцінка розвитку СГ; S_T – кількісно-якісна шкала оцінювання; Q_t – якісна оцінка розвитку СГ; E_t – експертні рішення; R_t –зворотний зв'язок; t – індекс поточного проміжку часу; T –індекс періоду часу ($t \in T$).

Як слідує із завдань, наведених на рис. 1, до основних методів, на які спирається процес оцінювання, слід віднести: кластерний аналіз (блок 3), системний аналіз (блок 2), аналіз даних (блок 5), експертні методи (блоки 2, 7), методи встановлення кількісних (блок 6) та якісних (блок 8) оцінок.

Оскільки методи кластерного і системного аналізу, а також експертного оцінювання є опрацьованими і достатньо повно представленими в науковій літера-

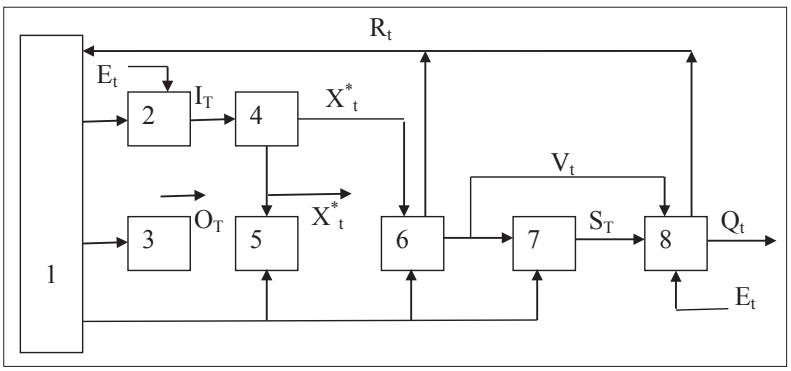

Рис. 1. Графічна модель процесу оцінювання розвитку СГ

Джерело: розроблено автором

турі [10–12], то зупинимося детальніше на методах установлення кількісних оцінок розвитку СГ.

За результатами дослідження методів комплексного оцінювання результативності виробничо-господарської діяльності підприємств можна відзначити такі найважливіші методи обчислення кількісних оцінок: метод скаляризації – згортання векторної оцінки до скалярного виду; метод ранжування (або нормування) – перехід від числових значень індикаторів розвитку СГ до їхніх рангових оцінок; таксонометричний метод – установлення міри відповідності вектора поточних значень (X_t) критеріїв оцінювання вектору еталонних (X^*_t) (планових, нормативних, базових середніх) значень [6; 11–16].

Метод скаляризації полягає у зведенні вектора X_t до скалярного виду за адитивним чи мультиплікативним підходом.

Незалежно від підходу початкові дані першочергово зводяться до відносного вигляду. Якщо припустити, що всі компоненти вектора X_t є показниками-стимуляторами, то відносні значення компонент вектора $Y_t = (y_{1t}, y_{2t}, ..., y_{it}, ..., y_{Nt},)$ розраховують за формулою:

$$y_{it} = \frac{x_{it}}{x_t^*}, \qquad (1)$$

де x_{it} – поточні значення критеріїв; x_i^* – еталонні значення ($x_i^* > 0$); y_{it} – відносні значення критеріїв ($y_{it} > 0$); i – індекс критерію.

Розрахунок інтегральної оцінки V_t у разі адитивного підходу здійснюють за формулою середньої арифметичної зваженої:

$$V_t^a = \sum_{i=1}^{N} \alpha_i \cdot y_{it}, \quad \sum_{i=1}^{N} \alpha_i = 1, \qquad (2)$$

де α_i – коефіцієнти вагомості критеріїв оцінювання ($0<\alpha_i<1$).

У разі використання мультиплікативного підходу значення V_t розраховують за формулою середньої геометричної:

$$V_t^g = (\prod_{i=1}^{N} y_{it})^{\frac{1}{N}}. \qquad (3)$$

Кожен з описаних підходів до скаляризації векторної величини має свої вади і переваги. Вадою адитивного підходу є можливість часткової компенсації значень одних показників за рахунок інших, а перевагою – універсальність застосування. Вадою мультиплікативного підходу є граничний характер оцінки результатів діяльності СГ, оскільки, якщо $y_{it}=0$ принаймні для одного з показників вектора Y_t, то значення V_t дорівнюватиме нулю.

Оцінювання результатів за методом скаляризації полягає у зіставленні скалярної оцінки V_t, розрахованої за фактичними значеннями індикаторів за рік t, з еталонним значенням $V_t \equiv 1$.

Метод скаляризації дає змогу отримати детерміновані, статичні чи динамічні, одновимірні оцінки для окремого підприємства чи їх сукупності за наявності вектора еталонних значень X_t^*. За відсутності подібного вектора можна скористатися методом ранжування, в основу якого покладено рангові оцінки відповідних значень критеріїв оцінювання для низки підприємств (чи для одного підприємства за низку років). Тобто метод ранжування дає змогу отримати детерміновані статичні (для багатьох об'єктів) чи динамічні (для окремих об'єктів) одновимірні оцінки, які використовують для впорядкування (ранжування) підприємств певної однорідної групи.

Початкові дані, які необхідні для застосування методу ранжування, утворюють матриці $\|x_{it}\|$ або $\|x_{il}\|$, де l – індекс СГ ($l = \overline{1, L}$); t – індекс року ($t = \overline{1, T}$); i – індекс критерію.

Рядками матриць слугують фактичні значення критеріїв оцінювання діяльності суб'єктів господарювання, а стовпчики утворюють вектори значень індикаторів для окремих об'єктів дослідження у матриці $\|x_{il}\|$, чи за певні проміжки часу у матриці $\|x_{it}\|$.

Подальші перетворення за методом ранжування розглянемо на прикладі матриці $\|x_{il}\|$. Виконаємо ранжування матриці $\|x_{il}\|$ за елементами кожного рядка, присвоївши компонентам вектора-рядка відповідні ранги r_{il}. Тим самим здійснимо перехід від початкової матриці значень індикаторів $\|x_{il}\|$ до матриці рангових оцінок $\|r_{il}\|$.

За даними цієї матриці знаходимо суму рангів R_l для кожного стовпця (підприємства):

$$R_l = \sum_{i=1}^{N} r_{il}, \qquad (4)$$

яка слугує зведеною оцінкою результатів діяльності СГ.

Упорядкувавши значення R_l за зростанням, отримуємо впорядкований за ранговими оцінками значень критеріїв низку підприємств.

Зміст методу нормування ідентичний до методу ранжування, однак як оцінки розглядають не ранги r_{il}, а бальні оцінки $a_{il} (l = \overline{1, L}, \sum_{i=1}^{L} a_{il} = A)$.

Застосування таксонометричного методу (методу відстаней) дає змогу встановити близькість вектора значень критеріїв кожного об'єкта дослідження (підприємства) до вектора еталонних значень $X_t^* (X_l \to X_t^*)$. Як зазначалося вище, вектором X_t^* можна вибрати вектор нормативних, планових, середніх чи експертно встановлених значень індикаторів. У певних випадках для групи однорідних суб'єктів господарювання вектором еталонних значень можна розглядати вектор оцінок підприємства-еталона або вектор, сформований із середніх значень індикаторів.

Найбільшого поширення набув метод установлення координат вектора еталонних значень $X_i^* = \|x_i^*\|$ за формулою:

$$x_i^* = \underset{l}{opt}\{x_{il}\}, \qquad (5)$$

де $\underset{l}{opt}\{x_{il}\}$ – оптимальне (з урахуванням напряму оптимальності для показників-стимуляторів і показників-дестимуляторів) значення i-го показника для сукупності підприємств ($l = \overline{1, L}$).

Встановлення відносної відстані i-го підприємства за критерієм оцінювання результатів діяльності від умовного підприємства з еталонними значеннями індикаторів здійснюють за такою формулою [14]:

$$C_l = \left[\sum_{i=1}^{N} \alpha_i \left(z_{il} - z_i^* \right)^2 \right]^{\frac{1}{2}}, \quad l = \overline{1, L}, \qquad (6)$$

де z_{il} – стандартизовані (нормалізовані, масштабовані) значення нових змінних величин, значення яких обчислюють за формулою:

$$z_{il} = \frac{x_{il} - \bar{x}_i}{\sigma_i}, \quad z_{il} \in (-3; 3), \qquad (7)$$

де $\bar{x}_i$ – середнє значення i-го показника для виокремленої групи підприємств; σ_i – середнє квадратичне відхилення значень i-го показника.

На підставі числових значень C_l можна встановити відносні позиції кожного підприємства стосовно показників їхньої діяльності.

Таблиця 1

Вхідні дані до розрахунку інтегральних показників розвитку ПрАТ «Львівський локомотиворемонтний завод» за 2013–2015 рр.

Критерії	Значення критеріїв								
	поточні, x_{it}			еталонні, x^*_{it}			відносні, y_{it}		
	t=1	t=2	t=3	t=1	t=2	t=3	t=1	t=2	t=3
1. Окупність активів, x_{1t}	1,01	1,00	1,47	1,01	1,0	2,84	1,0	1,0	0,52
2. Фондооснащеність праці, x_{2t}	88,71	92,7	104,3	88,71	92,69	194,08	1,0	1,0	0,54
3. Окупність виробничих витрат, x_{3t}	0,84	0,84	1,00	1,02	0,95	1,00	0,83	0,88	1,00
4. Ділова активність, x_{4t}	0,99	1,00	0,68	1,01	1,27	1,03	0,99	0,79	0,66
5. Ефективність операційної діяльності, x_{5t}	1,02	0,99	0,74	1,14	1,36	1,06	0,89	0,73	0,69
6. Продуктивність праці, x_{6t}	194,9	206,4	142,9	194,9	206,4	143,45	1,00	1,00	1,00
7. Доходність оборотних активів, x_{7t}	1,81	1,82	1,35	4,12	3,83	3,20	0,44	0,47	0,42
8. Доходність виробництва, x_{8t}	1,19	1,19	1,00	1,26	1,19	1,19	0,95	1,00	0,84
9. Доходність власного капіталу, x_{9t}	1,74	1,75	1,22	1,76	2,29	1,53	0,99	0,77	0,80

Джерело: розраховано за [18]

Таблиця 2

Значення інтегральних показників розвитку ПрАТ «Львівський локомотиворемонтний завод»

Інтегральний показник розвитку	Значення показника у році		
	t=1	t=2	t=3
1. Середня арифметична інтегральна оцінка, V_t^a	0,90	0,85	0,72
2. Середня геометрична інтегральна оцінка, V_t^g	0,87	0,83	0,69

Джерело: власні розрахунки

Спираючись на дещо модифіковану концепцію оцінювання розвитку суб'єктів господарювання, що наведена у праці [16], розглянемо зміст та особливості процесу оцінювання розвитку за виконання таких припущень:

- систему критеріїв утворюють три групи одиничних індикаторів розвитку (наявного потенціалу, ефективності діяльності, результативності функціонування);
- критерії оцінювання вважаємо рівнозначущими;
- еталонні значення критеріїв відповідають оптимальним значенням для групи виокремлених підприємств;
- інтегральну скалярну оцінку за відносними значеннями критеріїв розраховуємо за формулою простої середньої арифметичної або середньої геометричної;
- еталонна відносна оцінка набуває значення $V_t \equiv 1$ для кожного t;
- шкала якісного оцінювання є нерівномірною з такою градацією значень: $V_t \in [0; 0{,}3]$ – розвиток не узгоджений; $V_t \in [0{,}3; 0{,}7]$ – розвиток помірно узгоджений: $V_t \in [0{,}7; 1]$ – розвиток узгоджений.

Проілюструємо можливість застосування описаного підходу до оцінювання розвитку підприємств на прикладі ПрАТ «Львівський локомотиворемонтний завод». Вхідні дані до розрахунку інтегральних показників розвитку наведено в табл. 1. Зазначимо, що еталонні значення x^*_{it} визначалися за даними групи підприємств (L=5) за формулою (5), а відносні значення y_{it} для об'єкта дослідження – за формулою (1), оскільки всі критерії оцінювання є показниками-стимуляторами.

З табл. 1 видно, що підприємство є лідером у групі вокремлених суб'єктів господарювання, оскільки значна кількість відносних значень критеріїв оцінювання є рівною або близькою до одиниці.

Інтегральний показник розвитку підприємства будемо обчислювати за формулами (2) і (3) для виявлення відмінностей їх числових значень та тенденцій зміни. Результати розрахунків наведено в табл. 2.

За даними табл. 2 можна зробити висновок, що попри закономірну відмінність значень показників V_t^a, V_t^g спостерігається спільна тенденція до їх зниження, що підтверджується побудованими трендовими моделями (рис. 2). Зважаючи на шкалу якісного оцінювання, розвиток підприємства впродовдж 2013–2015 рр. можна вважати узгодженим навіть за явно вираженої тенденції до погіршення значень інтегральних показників розвитку.

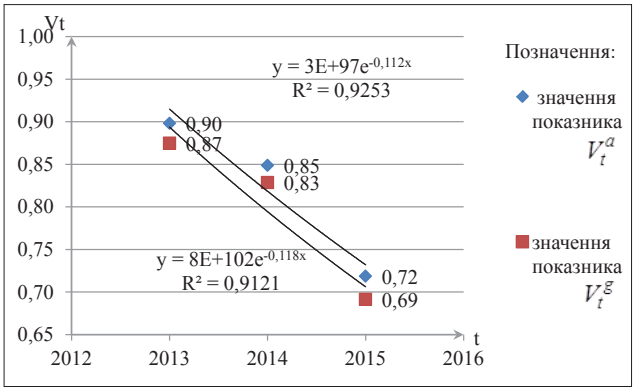

Рис. 2. Динаміка інтегральних показників розвитку ПрАТ «Львівський локомотиворемонтний завод» за 2013–2015 рр.

Джерело: розраховано за даними [18]

Зазначимо, що середній темп приросту ($\bar{T}$) інтегрального показника V_t^a буде становити $\bar{T} = -10{,}6\%$, а показника V_t^g – $\bar{T} = -10{,}9\%$, що підтверджує можливість використання кожного із цих показників до оцінювання розвитку підприємств.

Висновки. Дослідження проблеми оцінювання розвитку підприємств дало змогу визначити зміст та завдання оцінювання розвитку як процесу порівняння значень виокремлених критеріїв (індикаторів) за певний проміжок часу з їх відповідними еталонними значеннями, на підставі чого за вибраними методами встановлюють кількісну (якісну) моментну чи динамічну оцінку, а також встановити, що до числа основних методів,

на які спирається процес оцінювання, слід віднести кластерний аналіз, системний аналіз, аналіз даних, експертні методи, методи встановлення кількісних та якісних оцінок, та побудувати графічну модель оцінювання розвитку СГ. Наявні розробки щодо оцінювання результатів діяльності суб'єктів господарювання можуть слугувати орієнтиром і методичним підґрунтям для формування спеціальних інструментів оцінювання їх соціально-економічного розвитку, особливості побудови та застосування яких із наголосом на прозорість алгоритмів розрахунків та наочність представлення одержаних результатів потребують подальшого дослідження.

Список використаних джерел:

1. Бушуев С.Д., Бушуева Н.С. Модели и методы стратегического развития организаций от «видения» к реализации. Материалы I Международной дискуссионной конференции «Стратегия управления предприятием в высококонкурентных условиях растущей экономики». К., 2006. С. 13–21.
2. Мельник Л.Г. Основи стійкого розвитку: навч. посіб. Суми: Університетська книга, 2005. 654 с.
3. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: монографія. Львів: Львівська політехніка, 2010. 344 с.
4. Погорелов Ю.С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства: монографія, Луганськ: Глобус, 2010. 512 с.
5. Призма эффективности. Карта сбалансированых показателей для измерений успеха в бизнесе и управлении им / Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. 400 с.
6. Планування соціально-економічного розвитку підприємств : монографія / М.Р. Тимощук, О.Є. Кузьмін, Р.В. Фещур та ін. К.: УБС НБУ, 2007. 449 с.
7. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. К.: КНЕУ, 2004. 316 с.
8. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу; пер. з англ. В. Старка. К.: Києво-Могилянська академія, 2011. 242 с.
9. Kaplan R.S., Norton D.P. The balanced scorecard: translating strategy into action. Harvard Business School Press, Boston, 1996. 322 p.
10. Управління соціально-економічною взаємодією на підприємствах: методологія та інструментарій: монографія / Р.В. Фещур та ін. Львів: Растр-7, 2016. 230 с.
11. Прийняття проектних рішень: навч. посіб. / Р.В. Фещур, В.П. Кічор, А.І. Якимів та ін. ; за ред. Р.В. Фещура. Львів: Львівська політехніка, 2013. 220 с.
12. Економіко-статистичне моделювання: навч. посіб. / В.П. Кічор, Р.В. Фещур, А.І. Якимів, С.Б. Копитко. Львів: Растр-7, 2017. 350 с.
13. Євтушенко В.А. Оцінка корпоративної соціальної відповідальності: методи, об'єкти, показники. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2013. № 46(1019). С. 53–63. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vcpitp_2013_46_8.pdf.
14. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2001. 170 с.
15. Призма эффективности. Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннери; пер. с англ. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. 400 с.
16. Управління соціально-економічним розвитком підприємств: методологія та інструментарій: монографія / Р.В. Фещур, С.В. Шишковський, А.І. Якимів та ін. Львів: Растр-7, 2016. 226 с.
17. Сучасний стан та проблеми розвитку проектного менеджменту в Україні / Г.Й. Лучко, Т.В. Лебідь, І.В. Когут. Економіка і суспільство. 2017. № 9. С. 501–506.
18. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: https://smida.gov.ua.

Шишковский С. В.
Якимов А. И.
Квит Р. И.
Национальный университет «Львовская политехника»

СОДЕРЖАНИЕ, ЗАДАЧИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Резюме
В статье раскрыто содержание, сформированы задачи, определены особенности и разработаны инструменты оценки развития субъектов хозяйствования. Построена графическая модель процесса оценки развития организации. Отмечены основные методы вычисления количественных оценок.

Ключевые слова: оценка, субъект хозяйствования, развитие, модель, интегральный показатель.

Shyshkovskyi S. V.
Yakymiv A. I.
Kvit R. I.
National University «Lviv Polytechnic»

CONTENTS, TASKS AND METHODS OF EVALUATION OF DEVELOPMENT OF SUBJECTS OF BUSINESS

Summary
In the article the content is formulated, the task is formed, features are defined and tools of evaluation of development of business entities are developed.The graphical model of the process of evaluation of the organization's development is constructed. The basic methods of calculating quantitative estimations are noted.

Key words: evaluation, subject of economic activity, development, model, integral indicator.

РОЗДІЛ 4
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.851

Павлов К. В.
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

У статті проаналізовано наявні механізми функціонування регіональних ринків житлової нерухомості (РРЖН), а також визначено їх аналогію з інвестиційним ринком. Окреслено відмінні риси регіональних ринків житлової нерухомості, а також низку чинників, що значною мірою ускладнюють процес їх дослідження. Визначено, що основні характеристики регіональних ринків житлової нерухомості базуються на тих же підвалинах, що й менші за масштабом локальні ринки житла. Зазначено авторське бачення механізмів та напрямків модернізації, що сприяли б реалізації основних векторів антимонопольної державної політики на регіональних ринках житлової нерухомості.
Ключові слова: житлова політика, державна політика, конкуренція, ринок житла, регіональний ринок, житлова нерухомість, модернізація конкурентної політики, механізм реалізації конкуренції.

Постановка проблеми. Сьогодні Україна перебуває на етапі загального становлення ринкової системи, одним елементом якої є регіональний ринок житлової нерухомості. Ефективна робота ринків житла є чи не найважливішою умовою стійкого розвитку міст та регіонів. Даний процес розвитку є фундаментальним складником для забезпечення ефективного управління регіонами та здійснюється у системі національного управління та місцевого самоврядування і, відповідно, потребує використання різноманітних заходів для ефективного функціонування, чимале значення серед яких належить антимонопольним заходам. Ринок житла – найважливіший складник економіки держави, насамперед, через те, що вміщує у собі більшу половину всього світового багатства. Отже, дослідження бюджетних механізмів реалізації антимонопольних заходів на регіональних ринках житлової нерухомості є особливо актуальним [7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні рекомендації щодо регулювання з боку держави ринку житлової нерухомості було надано такими вченими: А. Асаулом, В. Бодровим, С. Мочерним, В. Павловим, С. Фесаном. Водночас виклики сьогодення та інтеграційні процеси регіональних ринків у локальні, транскордонні, світові кластерні угрупування ставлять нові завдання перед державними детермінантами впливу, у тому числі це стосується й регуляторних процесів на регіональних ринках житлової нерухомості.

Мета статті полягає у визначенні напрямів модернізації та пошуку механізмів реалізації регуляторної політики з боку держави відносно конкуренції на регіональних ринках житлової нерухомості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Український ринок житлової нерухомості слугує компонентом багатофакторної системи економічних відносин та вважається механізмом, за допомогою якого поєднуються інтереси та права, а також формуються ціни на об'єкти житлової нерухомості.

Ринок житлової нерухомості – особливий вид ринку, на якому об'єктом купівлі-продажу або застави для оформлення кредиту виступає житловий об'єкт [9].

Відповідно, регіональний ринок житлової нерухомості – це ринок одного територіального підрозділу (області чи району) або частин окремих територіальних підрозділів, що пов'язані між собою господарськими зв'язками без наявних чітко окреслених меж [1].

Проаналізувавши механізм функціонування регіональних ринків житла, ми виявили деяку аналогію з інвестиційним ринком, оскільки вони функціонують паралельно. Пояснюється це тим, що житлова нерухомість нині є особливо привабливим об'єктом для вкладення коштів, адже дає змогу не тільки зберігати вартість капіталовкладень, а й збільшувати їх у часі шляхом отримання стабільного доходу. Підставою для цього є певна властивість об'єктів житлової нерухомості, а саме збільшення їхньої вартості з плином часу.

Відмінними рисами регіонального ринку житлової нерухомості є [4]: індивідуальність формування ціни на об'єкти житлової нерухомості; пріоритетна роль взаємодії первинного та вторинного ринків; підвищений рівень витрат; складна залежність ціни, прибутку і ризиків від стану економіки; низька ліквідність товарів на ринках; різноманітність ризиків; уразливість цінових механізмів саморегулювання ринку.

З іншого боку, регіональному ринку житлової нерухомості притаманна низка чинників, які ускладнюють процес його аналізу. Основними з них є: ускладнений пошук достовірної інформації; обмеженість аналогічних угод; наявність багатьох умов, які визначають тенденції розвитку ринку.

Вивчаючи особливості регіональних ринків житлової нерухомості, можна зазначити, що процес їх функціонування спирається та має за основу ті ж економічні категорії, що і локальний ринок. Насамперед це наявні попит та пропозиція на об'єкти житлової нерухомості, оренда, орендна плата і, звісно ж, вартість як один із головних факторів [7].

Як уже було нами відзначено, на регіональному ринку житлової нерухомості попит та пропозицію формують багато чинників, не лише економічних, а й демографічних, природо-географічних

© Павлов К. В., 2018

та соціокультурних. Також слід зазначити, що ціна об'єкта житлової нерухомості на ринку залежить не тільки від наявної кон'юнктури на ньому, а й від особливостей його функціонування, а саме: ймовірності виникнення ризиків під час інвестування капіталу, можливої ціни продажу об'єкта житлової нерухомості на конкретну дату, можливого рівня дохідності тощо [7].

Регіональний та локальний ринки житла можна назвати специфічними секторами економіки, і, відповідно, вони характеризуються спільними ознаками: дисбалансом попиту та пропозиції, циклічністю розвитку, зростанням ціни на житлову нерухомість із часом, низькою ліквідністю, обмеженою кількістю покупців та продавців, низьким рівнем досліджень [2].

Водночас значним недоліком регіонального ринку житлової нерухомості є розвиток монополій. На нашу думку, вирішення цієї проблеми має бути першочерговим завданням на шляху до ефективного функціонування регіональних ринків житлової нерухомості.

Процес формування досліджуваного ринку оснований на регулюванні потреб населення у житлі. Конкуренція на ринку житлової нерухомості є найважливішою умовою його існування та розвитку, оскільки змушує суб'єкти ринку постійно впроваджувати найефективніші способи виробництва, розробляти нові концепції та цінові пропозиції, здійснювати роботу в нових сегментах. З іншого боку, форми прояву та зміст конкуренції насамперед зумовлені станом ринку, його тенденціями та цивілізованістю [3].

Регіональний ринок житлової нерухомості здатен ефективно функціонувати лише в умовах наявності конкуренції між суб'єктами ринку. Оскільки наявність становища ринкової кон'юнктури «конкурентне становище з елементами монополії» є характерною для частини регіональних ринків житлової нерухомості України, проникнення конкурентів на них є надзвичайно складним. У зв'язку із цим держава повинна підтримати конкурентний баланс на ринку, реалізувавши при цьому низку антимонопольних заходів [1].

Загалом регуляторний процес із боку держави стосовно попиту та пропозиції на регіональних ринках житлової нерухомості повинен реалізовуватися, спираючись на пряму (державні цільові програми, державне страхування будівництва, нормативно-правове забезпечення, інформатизація учасників ринку) та непряму (боротьба з корупцією, стимулювання іпотечного кредитування, податкова політика, децентралізація) форми його реалізації.

Відзначені форми впливу з боку держави на кон'юнктуру ринку характеризуються своєю різноспрямованістю. Деякі впливають на пропозицію, інші ж – лише на попит. Об'єкти ринку, на які впливає держава, у той чи інший період часу різняться залежно від становища, що панує на регіональних ринках житлової нерухомості (рис. 1).

Важливим також є той факт, що порівняно з країнами з розвиненою економікою ринок житлової нерухомості в державі характеризується значною нестабільністю свого інституційного середовища, в якому якраз відбувається формування ринкового попиту та пропозиції, що тягне за собою становище неочікуваних змін та абсолютної невизначеності.

Серед основних напрямів модернізації антимонопольної політики держави на регіональних ринках житлової нерухомості слід відзначити такі:

– сприяння розвитку та модернізації інвестиційних процесів у сфері будівництва, відтворення та ринкового обігу об'єктів житлових нерухомості на регіональних (локальних) ринках;

– створення нової та вдосконалення наявної нормативно-правової бази щодо регулювання процесів будівництва, відтворення і ринкового обігу житлових об'єктів з урахуванням регіональної специфіки та ринкової кон'юнктури;

– стратегічне планування процесів у сфері житлової нерухомості для зменшення вартості доступного та соціального житла та запровадження на державному рівні широкого кола енергоефективних заходів;

– забезпечення розвитку соціальної сфери шляхом сприяння процесам постійного поліпшення житлових умов населення;

– реалізація адміністративних заходів як інфраструктурне забезпечення діяльності на ринку житлової нерухомості, а саме: облік житлових об'єктів, реєстрація прав на нього, ліцензування професійної діяльності професійних суб'єктів ринку.

Механізмами, які сприятимуть реалізації основних напрямів антимонопольної політики держави на регіональних ринках житлової нерухомості, є:

– подолання проявів корупції на регіональних ринках житлового будівництва та відтворення житла, насамперед у дозвільній системі; сприяння протидії корупції у сфері будівництва шляхом правового механізму, а саме механізму передачі об'єктів незавершеного будівництва інвесторам і страхування їх ризиків; заборона продавати недобудовані об'єкти житлової нерухомості, створення додаткових вимог до строків будівництва, проектної документації та фінансування допоможе майбутнім власникам житла вберегтися від шахраїв у цій сфері, відновить будівництво заморожених проектів шляхом їх подальшого фінансування та підвищить динаміку житлового будівництва [3];

– стимулювання іпотечного кредитування комерційними банками шляхом надання додаткових гарантій з боку держави, адже саме залучення позикових коштів під не високий відсоток за кредитом значною мірою сприяло б пожвавленню ринку житлової нерухомості та збільшенню його ємності. Можливість придбати житло із залученням позикових коштів значною мірою сприяє підвищенню рівня доступності житла для покупців;

– оподаткування надлишкової житлової площі, що перебуває у користуванні суб'єктів ринку залежно від її розташування відносно регіональних ринків житлової нерухомості. Це сприятиме попередженню нагромадження великої кількості житлових об'єктів «в одних руках», унеможливить спекулятивні прояви, що мають місце на регіональних ринках житлової нерухомості, сприятиме територіально ширшому «роздробленню» об'єктів житлової нерухомості, що будуються, відносно одне одного. Надання податкових пільг забудовникам;

– успішна реалізація з боку держави наявних та впровадження нових регіональних цільових програм фінансування придбання та реконструкції житлового фонду. Сприяння розвитку державної підтримки у питаннях забезпечення житлом. Під час удосконалення регіонального ринку житлової нерухомості України провідне місце належить державі, яка виступає гарантом забезпечення конституційних прав громадян на житло. Участь держави щодо досягнення доступності житла для

Рис. 1. Напрями модернізації механізмів державного регулювання конкуренції та механізми їх реалізації на регіональних ринках житлової нерухомості

Джерело: розроблено за [7]

середніх верств населення мала б спрямовуватися на підтримання стійкого ефективного функціонування та забезпечення розвитку житлової сфери в регіонах, спираючись на принципи ринкової соціально орієнтованої економіки [7];

– вдосконалення наявних та впровадження нових регіональних програм державного страхування будівництва та реконструкції житла, адже саме будівельна сфера належить до галузей, яким притаманний високий ступінь імовірності різного роду ризиків, виникнення яких може бути викликане з боку забудовників, підрядних організацій та інвесторів. У процесі здійснення будівництва та реконструкції житлової нерухомості має місце поява різного роду форс-мажорних ситуацій, економічних змін у державі, регіональних (локальних) процесів, що тягнуть за собою зміну в нормативно-правовому забезпеченні.

Отже, беручи до уваги капіталоємність будівельних процесів та їх інвестиційну тривалість, зазначені фактори можуть негативно відобразитися на регіональному ринку житлової нерухомості. Потенційна схильність до появи ризикованих ситуацій у сфері житлової нерухомості посилюється також відчутною вразливістю об'єктів незавершеного житлового будівництва, що проявляється у регіональних (локальних) особливостях ринку житла; залежності від регіонального політичного становища; економічного становища в регіоні; відсутності діючих інструментів іпотечного кредитування; високому рівні інвестиційної ємності будівельних процесів тощо;

– вдосконалення нормативно-правового забезпечення у сфері регулювання земельного ринку. Такі заходи мають брати за мету, насамперед, спрощення процедури передання земельних ділянок у довгострокове користування або у власність під житлову забудову, а також першочергову боротьбу з корупцією та бюрократією у системі розподілу земельних ділянок;

– у процесі реалізації в державі децентралізаційних процесів зважати на регіональні особливості та кон'юнктуру регіональних ринків житлової нерухомості;

– інформатизація всіх учасників регіональних ринків житлової нерухомості відносно становища на них та їх регіональних особливостей. Проблема доступу до інформаційного простору пов'язана насамперед із недосконалістю регіональних ринків житлової нерухомості. Українські та іноземні дослідники стверджують, що ця проблема сповільнює розвиток усіх сегментів ринку житла. Нині відсутня єдина інформаційна система, яка б об'єднувала усіх суб'єктів ринку [7]. Така система дала б змогу вирішити низку проблем та спростити вирішення багатьох завдань, зокрема захист

прав власності на об'єкти житлової нерухомості та прав інвесторів, моніторинг кон'юнктури під час проектування та будівництва, ведення звітності щодо операцій із нерухомістю, встановлення вартості об'єктів нерухомого майна тощо [9]. Стимулювання розвитку інститутів моніторингу ринку житлової нерухомості, зокрема впровадження спостереження за зміною статистичних показників відповідно до європейських та міжнародних стандартів. Повноцінна, достовірна та порівняльна інформація про роботу ринку житлової нерухомості могла б стати фундаментом для виявлення проблем, присутніх на ньому, а також пошуку шляхів для їх усунення [1];

– стимулювання розвитку ринку житлової оренди для забезпечення потреб населення в об'єктах житлової нерухомості. Недостатня забезпеченість житлом молодих сімей, військовослужбовців, а також масова внутрішня міграція населення спричиняють потребу в розвитку ринку оренди житла в напрямі його ефективної легалізації, регулювання та державної підтримки [8].

Антимонопольні заходи стосовно ринків житлової нерухомості представлені державним регулюванням купівлі та продажу, передачі та реорганізації об'єктів житлової нерухомості для здійснення таких процесів із дотриманням принципів конкуренції. Водночас потрібно дотримуватися раціонального співвідношення між державним регулюванням та ринковим саморегулюванням, проте механізми саморегулювання спочатку необхідно налаштувати на конкуренцію, передбачити та протидіяти тенденції підтримки інтересів монополізму, яка притаманна наявним нині способам саморегулювання ринку [1].

Серед бюджетних механізмів реалізації антимонопольних заходів провідне місце належить механізму ціноутворення на об'єкти житлової нерухомості. Ринок купівлі-продажу має деяку особливість і характеризується відсутністю гарантії продажу об'єкта нерухомого майна за реальною ринковою ціною, навіть за формального додержання умов конкурсного продажу. Пояснюється це неможливістю уникнення змови декількох учасників, які імітують конкуренцію, та високою обмеженістю ринку [9].

Механізм вільного формування ринкової ціни на основі урівноваження попиту та пропозиції практично не працює на ринку масивних об'єктів житлової нерухомості, тому державне регулювання цін на житлову нерухомість, що не залежить від ринкових агентів, стає необхідним [7].

Проаналізувавши загальноприйняті методи оцінки житлової нерухомості, ми виявили необхідність оптимізації підходів до визначення вартості об'єктів житлової нерухомості і формування ціни пропозиції на ринку [2]. Оскільки існує понад 300 чинників, що прямо або опосередковано впливають на формування ціни, нами було виділено п'ять основних груп чинників: політично-інституціональні та чинники державного регулювання; що характеризують мікроекономічну ситуацію в регіоні; що характеризують загальноекономічну ситуацію в регіоні; природно-кліматичні, географічні та демографічні умови регіону; соціально-культурні та науково-технічні [2]. Наведені вище особливості регіональних ринків житлової нерухомості прискорюють появу прихованого монополізму, який досить важко виявити безпосередньо на ринку.

Житлова політика покликана на поєднання механізму бюджетного фінансування та ринкового саморегулювання. Державне регулювання ринку житлової нерухомості в регіонах та процесів житлового інвестування є практично необхідним в умовах сьогодення. Відповідно до теорії суспільного сектору, державне регулювання житлових інвестицій набуває форми державних екстерналій на ринку житла, які виступають у таких формах [6]:

– прямих (явних) екстерналій, які формуються у грошовій формі (житлові дотації, субсидії, субвенції, соціальні виплати) або у формі соціальних благ (безкоштовні житлові послуги та безкоштовне житло);

– непрямих (економічних) екстерналій, зумовлених утручанням держави в економіку за допомогою реалізації державою відповідної діяльності як імперативного суб'єкта ринку;

– адміністративно-правових екстерналій, пов'язаних із діяльністю формальних інститутів та держави як законодавця (охорона прав власності, фінансова система) [7].

Державні економічні екстерналії здійснюються за допомогою житлових програм, що слугують однією з форм регулювання ринків житлової нерухомості та впливу на інвестиційний процес у житловій сфері. Реалізація житлової політики вміщує у собі деяку систему форм і методів державного впливу. Житлова політика у ринковій економіці розвивається за двома напрямами: стимулювання пропозиції житла та стимулювання попиту для збільшення попиту на житлову нерухомість із боку бідних і середніх домашніх господарств [3].

Регіональний ринок житла характеризується високою ціною на об'єкти житлової нерухомості та низькою еластичність пропозиції відносно до ціни: під час коливань цін на житло пропозиція житла на ринку фактично не змінюється. Нееластичність пропозиції спричинена тривалістю періоду будівництва. Саме тому між зміною попиту та пропозиції завжди наявний тісний взаємозв'язок. Так, за збільшення попиту на житло зростання пропозиції на первинному ринку житла можливе лише через рік-два, а за його зменшення будівництво триває, і це пов'язано з високим рівнем понесених витрат. Такий характер взаємодії попиту та пропозиції призводить до того, що ціна стає головним регулюючим чинником, за допомогою якого урівноважується співвідношення попиту та пропозиції [5].

Стрімкий ріст курсу долара, військові дії на сході, глобальна бюджетна економія і політична нестабільність нанесли нещадні удари по ринку житлової нерухомості нашої держави. Попри те, що зацікавленість у житлі практично не змінюється на протязі останніх років, купівельна спроможність громадян знаходиться на невисокому рівні.

Стан регіональних ринків житлової нерухомості також тісно пов'язаний зі станом ринку праці та його кон'юнктурою. Спад в економіці супроводжується зростанням безробіття, скороченням реальних доходів громадян і негативними очікуваннями щодо майбутньої зайнятості і стану майбутніх доходів [2].

Висновки. Отже, із вищевикладеного випливає, що стан і тенденції основних показників ринку житлової нерухомості (ціни та обсяги продажів) визначаються рівнем доходу та накопичень населення, їх очікуваннями та настроями. Регіональний ринок житла відображає динаміку на товарних і фінансових ринках, а також на ринку праці. Водночас він демонструє циклічний процес розвитку, а тому його параметри співставні зі зміною грошових потоків та обсягів виробництва в країні, а також зростанням або скороченням інвестиційної привабливості країни загалом [7].

Основними факторами, які негативно впливають на зміну попиту в часі на ринку житлової нерухомості, є: низький рівень доходів громадян; відсутність маневреного фонду адміністративних організацій для надання таким громадянам житла на умовах соціального найму; відсутність на ринку іпотечних продуктів, доступних для всіх верств населення; відсутність необхідної законодавчої бази, що сприяє розвитку системи житлових будівельних та накопичувальних кооперативів [9].

Житлова нерухомість є винятковим активом, ризик інвестування в який є значно меншим, а попит стабільнішим відносно операцій із купівлі валюти, акцій або ж облігацій. На нашу думку, відновлення та сталий розвиток регіональних ринків житлової нерухомості у нашій країні можливий у результаті усунення наявних проблем його функціонування, а також за умови глобальної макроекономічної стабілізації України.

Для нормального функціонування регіональних ринків житлової нерухомості необхідно застосовувати бюджетні механізми реалізації антимонопольних заходів, які представлені державним регулюванням купівлі, продажу, передачі та реорганізації об'єктів житлової нерухомості для здійснення цих процесів із дотриманням принципів конкуренції [7].

Прийняття законодавчих і нормативно-правових актів, реалізація заходів кредитно-фінансової, податкової, антимонопольної політики тощо повинні бути спрямовані на усунення бар'єрів на шляху конкуренції, входження на ринок нових забудовників, підтримку розвитку малого й середнього бізнесу, зниження ризиків підприємницької діяльності в житловій сфері.

Отже, у силу наявних проблем головним завданням виступає вдосконалення діючої законодавчої бази, що дасть змогу сформувати легітимний характер відносин між суб'єктами ринку, та формування єдиного легкодоступного, повноцінного та достовірного інформаційного простору на регіональному ринку житлової нерухомості. Особливим аспектом у налагодженні процесу функціонування регіонального ринку житлової нерухомості повинно стати створення єдиного реєстру об'єктів житлової нерухомості, формування вигідних та привабливих інвестиційних та податкових умов, упровадження низки організаційних, економічних, політичних та соціальних чинників, які будуть сприяти розвитку інфраструктури регіональних ринків житлової нерухомості.

Список використаних джерел:

1. Антимонопольна діяльність / В.Д. Лагутін, Л.С. Головко, Ю.І. Крегул та ін.; за ред. проф. В.Д. Лагутіна. К.: КНТЕУ, 2005. 580 с.
2. Богінська Л.О. Удосконалення процесу оцінки житлової нерухомості як необхідна умова розвитку ринку житлової нерухомості. Вісник СНАУ. Серія «Будівництво». 2014. № 8(18). С. 18–24.
3. Завора Т. Ринок житлової нерухомості та особливості його функціонування на загальнодержавному та регіональному рівнях в Україні. Економіст. 2006. № 10. С. 40–43.
4. Павлов К.В. Нормативно-правові основи конкурентних відносин на регіональних ринках житлової нерухомості. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2017. Вип. 23. Ч. 2.
5. Павлов К.В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні: монографія. Рівне: НУВГП, 2013. 250 с.
6. Павлов К.В., Величко М.О. Стан та перспективи інвестицій нового розвитку міста Луцьк. Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки. Серія «Економічні науки». 2011. № 22(219). С. 25–30.
7. Павлов К.В. Фінансово-бюджетні механізми реалізації антимонопольної політики на ринку житлової нерухомості України: регіональний контекст. Економічний форум. 2018. № 1. С. 73–80.
8. Економічна теорія: навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / О.М. Стрішенець, Л.В. Єлисєєва, В.У. Ліщук. Луцьк: СНУ ім. Лесі Українки, 2014. 200 с.
9. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: монографія. Житомир: ЖДУ ім. І. Франка, 2009. 404 с.

Павлов К. В.
Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки

НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ И МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Резюме
В статье проанализированы существующие механизмы функционирования региональных рынков жилой недвижимости (РРЖН), а также определена их аналогия с инвестиционным рынком. Определены отличительные особенности региональных рынков жилой недвижимости, а также ряд факторов, которые в значительной степени затрудняют процесс их исследования. Определено, что основные характеристики региональных рынков жилой недвижимости базируются на тех же основаниях, что и меньшие по масштабу локальные рынки жилья. Указано авторское видение механизмов и направлений модернизации способствующие реализации основных векторов антимонопольной государственной политики на региональных рынках жилой недвижимости.
Ключевые слова: жилищная политика, государственная политика, конкуренция, рынок жилья, региональный рынок, жилая недвижимость, модернизация конкурентной политики, механизм реализации конкуренции.

Pavlov K. V.
Lesia Ukrainka Eastern European National University

MODERNIZATION DIRECTIONS AND MECHANISMS OF REALIZATION OF THE GOVERNMENT POLICY OF REGULATION OF COMPETITIVE RELATIONS IN REGIONAL MARKETS OF HOUSING REAL ESTATE

Summary
The article analyzes the existing mechanisms of functioning of regional residential real estate markets (RLH), as well as their analogy with the investment market. There are distinguished features of the regional markets of residential real estate, as well as a number of factors that greatly complicate the process of their research. It is determined that the main characteristics of regional real estate markets are based on the same foundations of smaller and smaller scale local housing markets. The author's vision of mechanisms and directions of modernization, which would promote the implementation of the main vectors of antimonopoly state policy in the regional markets of residential real estate, was pointed out.
Key words: housing policy, state policy, competition, housing market, regional market, residential real estate, modernization of competition policy, mechanism of competition implementation.

УДК 332.1

Петрецький І. І.
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ТЕХНОЛОГІЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІКО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

У статті досліджено алгоритм побудови економіко-математичної моделі прогнозування регіональних показників економіко-інвестиційного розвитку. Визначено, що оцінка змін та реакції показників регіональної економіки на виклики та загрози глобальної економічної системи полягає, насамперед, у формуванні прогнозів на основі виявлення запізнень, з якою відбувається реакція. Визначено основні етапи оцінки впливу змін світової економіки на показники економіко-інвестиційного розвитку на регіональному рівні. Встановлено, що головною перевагою наведеного алгоритму побудови економіко-математичної моделі є виявлення негативних змін кон'юнктури світових ринків для цілей державного прогнозування. Зокрема, найбільш важливим для прогнозування є виявлення кризових тенденцій на світових ринках, що відображаються через світові показники.
Ключові слова: інноваційно-інвестиційний розвиток, підприємництво, інфраструктура, стимулювання.

Постановка проблеми. Стрімкі зміни базових економічних показників та зрушення і економіко-інвестиційному середовищі зумовлюють усе більше уваги звертати на проблеми прогнозування розвитку як національної економічної системи, так і зміни на регіональному рівні. Оцінка реакції та параметрів регіональної економіки, що змінюється під впливом зрушень у світовій кон'юнктурі, полягає у формуванні прогнозів як складника процесу державного прогнозування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку регіонів, дослідженню їх економічного становища та інвестиційного потенціалу присвячено праці відомих вітчизняних учених: В.М. Геєця [1], С.А. Єрохіна [2], М.М. Єрмошенка [3], Л.І. Федулової [5], В.Я. Шевчука [6], І.Ю. Штулер [7; 8].

Мета статті полягає у дослідженні технології та розробленні послідовного алгоритму прогнозування економіко-інвестиційного розвитку регіональної економіки з відображенням її аналітичних можливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка змін та реакції показників регіональної економіки на виклики та загрози глобальної економічної системи, насамперед, полягає у формуванні прогнозів на основі виявлення запізнень, з якою відбувається реакція. В основі регіонального прогнозування виявлення часових проміжків (запізнень), з якою відбувається реакція, є складником процесу державного прогнозування.

Під час прогнозування економічно-інвестиційних показників важливим є відстеження впливу переліку змінних, що характеризують цей показник. Їх відстеження відбувається методом аналізу розподілених часових проміжків або побудовою моделі розподіленого часу. Використання вказаного методу передбачає застосування регресійного аналізу. При цьому досліджується залежність показника тієї змінної, що аналізується, від поточних показників, а також від попередніх значень незалежних змінних [8].

Однак дана методика володіє й певним переліком недоліків, а саме:

– оцінка параметрів прогнозованої моделі відбувається в умовах мультиколінеарності факторів. Це означає, що поточні значення однієї змінної і ті значення, що проявляються із запізненням, найчастіше тісно пов'язані одне з одним. А це, відповідно, ускладнює визначення чистого впливу змінної на результат;

– також наслідком мультиколінеарності факторів є те, що в моделях розподіленого часу виникає проблема автокореляції. Її суть полягає у тому, що та взаємна незалежність змінних, котра передбачалася, спершу не підтверджується, що в підсумку призводить до збільшення невизначеності моделі;

– під час включення низки змінних, що утворені в одному часовому проміжку, але з різним запізненням, зменшується кількість спостережень. Ця умова загрозлива тим, що спотворюються дані, за якими будується модель. Відповідно, водночас відбувається збільшення числа факторних ознак, що призводить до втрати числа ступенів свободи; у результаті під час аналізу значних від-

© Петрецький І. І., 2018

різків часових проміжків можлива ситуація, коли наявний взаємозв'язок між показниками визнається статистично незначним, а тому не включається до моделі [5].

Викладені недоліки особливо яскраво проявляються під час урахування значної кількості аналізованих показників. Для підвищення достовірності прогнозування на регіональному рівні необхідно попередньо визначати часові проміжки запізнень і будувати часові ряди з їх урахуванням. Виявлені запізнення враховуються у подальшому регресійному аналізі та слугують основою для побудови прогнозної моделі.

Рис. 1. Основні етапи оцінки впливу змін світової економіки на показники соціально-економічного розвитку на регіональному рівні

Джерело: побудовано автором

У розрізі регіонального прогнозування алгоритм побудови моделі прогнозування базується на оцінці реакції параметрів регіональної економіки на зміни світової кон'юнктури.

На рис. 1 наведено три основні етапи оцінки впливу змін світової економіки на показники соціально-економічного розвитку на регіональному рівні.

Базуючись на етапах оцінки впливу змін світової економіки на показники соціально-економічного розвитку на регіональному рівні, можна запропонувати алгоритм побудови економіко-математичної моделі прогнозування регіональних показників економіко-інвестиційного розвитку (рис. 2).

Наведена модель дає змогу враховувати часові проміжки запізнень у реакції змін регіональних процесів на зміну світової економіки. Однак при цьому є змога уникнути тих недоліків, якими характеризуються моделі розподілених часових проміжків. Це можливо завдяки тому, що часові проміжки запізнень обчислюються до етапу здійснення регресійного аналізу. Тобто спершу здійснюється аналіз вихідних даних оцінки реакції параметрів регіональної економіки на зміни світової кон'юнктури. У процесі обчислень виявляються максимально тісні наявні взаємозв'язки. Потім визначаються часові проміжки, за яких взаємозв'язок між регіональним та світовими показниками найбільш яскраво виражений, однак при цьому число спостережень регіонального та макроекономічних показників залишається незмінним.

Розкриємо наведені етапи алгоритму прогнозування регіональних показників економіко-інвестиційного розвитку. Отже, алгоритм базується на оцінці реакції показників регіональної економіки на зміни світової кон'юнктури і відображає її аналітичні можливості. Тому чотири перші етапи є інструментом, що слугує основою для підготовки даних для подальшого аналізу в рамках визначеного алгоритму.

На першому етапі відбувається визначення показників, що відображають зміни світової кон'юнктури економіко-інвестиційного стану.

Рис. 2. Алгоритм побудови економіко-математичної моделі прогнозування регіональних показників економіко-інвестиційного розвитку

Джерело: побудовано автором

Цей етап включає у себе відбір показників, які найбільш повно характеризують тенденції та зміни світової економіки. Для врахування впливу світової економіки на регіональні процеси пропонується використовувати систему базових показників, які максимально розкривають мету дослідження. До таких належать:

– індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища;

– рівень інвестування (відношення капітальних інвестицій до ВВП);

– частка прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій.

Проте для врахування специфіки дослідження конкретного регіонального процесу або окремого регіонального показника допускається доповнення базової системи специфічними показниками світової економіки.

На наступному етапі відбувається визначення часових проміжків у відображенні світових та регіональних параметрів. Зокрема, дані перевіряються на відповідність таким критеріям:

– щомісячна фіксація даних не тільки поточного визначення впливу, а й для аналізу та виявлення взаємозв'язків;

– фіксація показників статистичної звітності на різних етапах розвитку національної економіки. Тобто до часового проміжку дослідження включається кризовий період, а також роки, що передували кризі, та посткризовий період. Здійснюється це, щоб забезпечити повноту дослідження та додати безперервність статистичних даних.

На наступному етапі здійснюється кореляційна оцінка впливу змін комплексу базових показників на конкретний регіональний показник для виявлення часових проміжків запізнення. Для визначення часових проміжків запізнення пропонується використовувати «карту часових зрушень».

На четвертому етапі алгоритму визначається реакція регіонального показника на зміну світової кон'юнктури і приймається рішення про ймовірність та доцільність прогнозування.

Подальшим етапом дослідження, що здійснюється за пропонованим алгоритмом, є відбір «найбільш вагомих» світових показників. Виявлені на попередніх етапах максимальні значення кореляційної взаємозв'язку проходять перевірку за критеріями тісноти зв'язку і тривалості часового проміжку запізнення між зміною світових і регіональних показників. Відбір показників означає, що для дослідження регіонального показника економіко-інвестиційного розвитку включаються дані тільки тих світових показників, стосовно яких був виявлений зв'язок у минулому.

За даними, які визначено як найбільш вагомі, проводиться побудова нових часових рядів з урахуванням часових проміжків, що виявлені раніше. Тобто відбувається зміщення часових рядів, що характеризують світові показники, на кількість періодів, відповідних максимальному значенню виявлених кореляцій. За отриманими часовими рядами здійснюються регресійний аналіз та побудова моделі. Після побудови моделі прогнозування проводиться розрахунок прогнозних значень шляхом підстановки поточних даних світових показників з урахуванням часових проміжків за кожним конкретним показником.

Головною перевагою наведеного алгоритму побудови економіко-математичної моделі є виявлення негативних змін кон'юнктури світових ринків для цілей державного прогнозування. Зокрема, найбільш важливими для прогнозування є виявлення кризових тенденцій на світових ринках, що відображаються через світові показники.

Однак варто зауважити, що запропонований підхід до виявлення негативних змін кон'юнктури світової економіки носить рекомендаційний характер, і для виявлення негативних змін кон'юнктури світових ринків можна використовувати будь-які інші методи та способи.

Висновки. Здійснене у статті дослідження орієнтоване на оцінку сили і швидкості впливу негативних змін світової кон'юнктури на окремі регіональні показники економіко-інвестиційного розвитку. Однак повнота та точність прогнозних розрахунків залежать від своєчасності визначення негативних змін світової економіки у цілому і світових індикаторів, що включені в модель прогнозування зокрема.

Наведений алгоритм призначений для доповнення наявних методик прогнозування та може бути розглянутий як інструмент формування різних варіантів економіко-інвестиційного розвитку регіонів, що будується з урахуванням впливу світових показників.

Список використаних джерел:

1. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України: монографія. Харків: Константа, 2006. 272 с.
2. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект): наукова монографія. К.: Світ Знань, 2002. 528 с.
3. Організаційно-економічні аспекти інноваційного оновлення національного господарства: наук. монографія / Наук. ред. М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін. К.: НАУ, 2008. 216 с.
4. Оскольський В. Про економічну політику сталого розвитку в Україні. Економіка України. 2014. № 6. С. 4–13.
5. Федулова Л.І. Прогнозування інноваційно-технологічного розвитку економіки як складова вибору стратегії виходу з кризи. Економіка і прогнозування. 2014. № 3. С. 5–18.
6. Шевчук В.Я. Формування інноваційної моделі сталого розвитку України в посткризовий період. URL: http://soskin.info/ea/2010/1-2/20103.htm.
7. Штулер І.Ю. Сучасні тенденції позиціонування України в світових рейтингах в умовах циклічних коливань економіки. Економіка та суспільство. 2016. № 2. URL: http://economyandsociety.in.ua.
8. Штулер І.Ю. Сценарне імітаційне моделювання розвитку інституційних секторів національної економіки у середньостроковій перспективі. Фінанси інституційних секторів економіки України: монографія; за заг. ред. Т.І. Єфименко, М.М. Єрмошенка. К.: Акад. фін. управління, 2014. 584 с.

Петрецкий И. И.
Ужгородский национальный университет

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Резюме
В статье исследован алгоритм построения экономико-математической модели прогнозирования региональных показателей экономико-инвестиционного развития. Определено, что оценка изменений и реакции показателей региональной экономики на вызовы и угрозы глобальной экономической системы заключается прежде всего в формировании прогнозов на основе выявления опозданий с которой происходит реакция. В процессе исследования определены основные этапы оценки влияния изменений мировой экономики на показатели экономико-инвестиционного развития на региональном уровне. Установлено, что главным преимуществом приведенного алгоритма построения экономико-математической модели является выявление негативных изменений конъюнктуры мировых рынков для целей государственного прогнозирования. В частности, наиболее важным для прогнозирования является выявление кризисных тенденций на мировых рынках, что отражается через мировые показатели.
Ключевые слова: инновационно-инвестиционное развитие, предпринимательство, инфраструктура, стимулирование.

Petretsky I. I.
Uzhgorod National University

PROGNOSTIC TECHNOLOGY OF ECONOMIC-INVESTMENT DEVELOPMENT IN REGIONS

Summary
The algorithm of construction of the economic-mathematical model of forecasting of regional indicators of economic and investment development is explored in the article. It is determined that the estimation of changes and reactions of indicators of a regional economy to the challenges and threats of the global economic system is, first of all, in the formation of forecasts based on the detection of delays with which the reaction takes place. In the course of the study, the main stages of assessing the impact of changes in the world economy on indicators of economic and investment development at the regional level are determined. It was established that the main advantage of the proposed algorithm for constructing an economic-mathematical model is to identify negative changes in the world market conditions for state forecasting purposes. In particular, the most important for forecasting is the identification of crisis trends in world markets, which are reflected through world indicators.
Key words: innovative and investment development, entrepreneurship, infrastructure, incentives.

РОЗДІЛ 5
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.526

Наумова М. А.
Донецький національний університет імені Василя Стуса

АНАЛІЗ ТРАНСФОРМАЦІЙ У СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У статті здійснено ретроспективний огляд соціально-демографічних характеристик робочої сили та динаміки основних показників зайнятості; проведено аналіз тенденцій розвитку, інерційних процесів та проявів турбулентного стану сфери зайнятості у розрізі гендерної сегрегації, ступенів освіти, професійно-кваліфікаційної структури, видів економічної діяльності тощо. На основі моделювання часових рядів отримано прогноз чисельності зайнятого населення України на чотири квартали. Наведено пріоритетні напрями розвитку, які можуть привести до покращення ситуації на ринку праці.
Ключові слова: соціально-економічна нестабільність, турбулентність економіки, ринок праці, зайнятість населення, демографічна ситуація, тенденції розвитку.

Постановка проблеми. У зв'язку з кризовими явищами, які почались у 2014 році в політиці та економіці, ринок праці України зазнав несприятливої трансформації. Соціально-економічна нестабільність і гальмування економічного зростання призвели до істотного охолодження ринку праці. Сучасний ринок праці має низку досить значущих для життя суспільства проблем: відсутність мотивації в професійній сфері, низький рівень оплати праці та соціальної допомоги, високий рівень безробіття, постійне скорочення робочих місць у зв'язку несприятливими економічними обставинами, невідповідність професійної структури зайнятих професійній структурі робочих місць тощо. Сьогодні практично відсутнє стимулювання професійного розвитку працівників та непрацюючих фахівців. Усі ці проблеми мають значний негативний вплив на добробут та рівень життя населення.

Нерівномірна динаміка перехідних процесів у вітчизняній економіці зумовила відповідний характер державної політики у сфері зайнятості та на ринку праці, що призвело до падіння ефективності функціонування системи соціальних гарантій. Ступінь державного впливу на процеси, що формують динаміку ринку праці, істотно знизився, значно скоротилася роль держави (як найбільшого роботодавця). У свою чергу, приватний сектор економіки в умовах системної виробничої та інвестиційної кризи виявився нездатним забезпечити зайнятість у необхідних обсягах. Ці особливості продовжують зберігатися і сьогодні, посилюючи непросту ситуацію із забезпеченням населення гідною працею, а підприємств – кваліфікованою робочою силою.

В економіці України діє низка факторів, які сформувалися вже досить давно, а саме: застарілий характер економічних взаємозв'язків і виробничих фондів, монополізм окремих підприємств, неінноваційний характер технологічного розвитку, структура кадрів, яка не відповідає сучасним потребам роботодавців, ретроградна психологія окремої частини населення тощо. Ці фактори продовжують і сьогодні істотно впливати на стан і розвиток сфери зайнятості. Тому одним із пріоритетних завдань державної політики має стати реформування ринку праці в умовах переходу до постіндустріальної економіки, трансформування зайнятості до продуктивної та інноваційної, удосконалення соціально-трудових відносин та умов праці для збереження людського капіталу. У зв'язку з цим виникає необхідність у проведенні аналізу тенденцій розвитку, інерційних процесів та проявів турбулентного стану ринку праці, зокрема сфери зайнятості, що зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Неослабна гострота і пріоритетність проблем ринку праці і сфери зайнятості, шляхів їх вирішення є одним із центральних місць в обговоренні соціально-економічних проблем нашої країни. Проблемам аналізу різноманітних аспектів ринку праці, зокрема, сфери зайнятості, присвячено багато досліджень таких провідних вітчизняних учених, як Е. Лібанова, Д. Богиня, В. Петюх, А. Колот, В. Онікієнко, Л. Лісогор [1], О. Грішнова [2], Л. Ільїч [3], Л. Шаульська [4], Я. Юрик [5], В. Близнюк [6], М. Оліскевич [7], І. Лук'яненко, І. Петрова, А. Черкасов, О. Родіонов та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Перманентне відстеження тенденцій, які притаманні сфері зайнятості, моделювання і прогнозування її динаміки та розроблення на їх основі заходів для своєчасного реагування на кризові явища стають мейнстрімом у наукових дослідженнях ринку праці. Багатогранність та складність проблеми функціонування ринку праці економіки країни, яка знаходиться в умовах переходу до нової постіндустріальної економіки, не втратили своєї актуальності і потребують подальшого розроблення.

Метою статті є ретроспективний аналіз динаміки основних показників зайнятості та соціально-демографічних характеристик робочої сили України за роки її становлення як незалежної держави, оцінка стану та проблем сфери зайнятості, прогнозування загальної зайнятості населення країни, визначення можливих напрямів переходу до продуктивної та інноваційної зайнятості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із головних факторів формування пропозиції робочої сили є демографічна ситуація в країні, яка надає прямий вплив на кількість осіб працездатного віку. Чисельність робочої сили певною

© Наумова М. А., 2018

мірою залежить від загальної чисельності населення країни. За оцінкою Державної служби статистики України [8], станом на 1 лютого 2018 року чисельність наявного населення України становила 42,365 млн. осіб (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь). Станом на 1 січня 1990 року чисельність наявного населення країни становила 51,8385 млн. осіб, що на 9,474 млн. осіб більше, ніж на початок 2018 року, тобто за 28 років країна втратила майже п'яту частину свого населення. Таке значне скорочення загальної чисельності населення України призводить до низки негативних наслідків не тільки для ринку праці, але й для всієї економіки країни, зокрема зменшення ВВП, скорочення виробництва, зменшення об'єму зайнятого населення, кількості робочих місць тощо. Починаючи з 1994 року, з'явилася тенденція до постійного зменшення чисельності населення, яка зберігається до теперішнього часу (рис. 1). На це існує багато причин, серед яких можна відмітити слабкий розвиток економіки України, зростання рівня зовнішньої міграції, незадовільний рівень медичного обслуговування, падіння рівня життя населення. Як наслідок, фінансова неспроможність багатьох сімей мати більше однієї дитини, призводить до зниження рівня народжуваності. Із 1990 року і дотепер чисельність померлих перевищувала чисельність живонароджених. У 2017 році таке перевищення досягло 58%. Таким чином, тенденція перманентного скорочення чисельності населення є прямим наслідком проявів макроекономічної нестабільності в Україні, для яких притаманні мінливість господарського середовища та сильні коливання економічних показників.

Що стосується чисельності жінок та чоловіків, міського та сільського населення України, то динаміка цих показників має такі ж тенденції спаду, як і для загальної кількості населення. Кількість жінок та чоловіків у 1990–2017 роки зменшилась на 17,55% і 17,89% відповідно, чисельність сільського населення зменшилась на 22,79%, а міського населення – на 15,45%. У цілому, більш стрімке зменшення кількості сільського населення вказує на значний дисбаланс в економічному розвитку сільських та міських територій, що зумовлюється волатильністю процесів господарського середовища, нестабільністю в діяльності фінансової сфери держави, недостатньою кількістю робочих місць у сільських поселеннях, особливо для молоді, тяжкими умовами праці та недостатнім рівнем заробітної праці в сільському господарстві, від'їздом молоді до міст у зв'язку з прагненням до отримання вищої освіти, сучасних умов праці, кращих умов життя тощо.

Серйозною проблемою, яка впливає на пропозицію робочої сили, є спад народжуваності та старіння нації. Кількість населення віком 0–15 років за досліджуваний період зменшилась на 42% (рис. 1). З іншого боку, чисельність осіб віком 60 років і старше в розподілі постійного населення країни зросла до 23%. Останніми роками з'явилася тенденція до зменшення питомої ваги у загальній чисельності населення країни людей віком 16–59 років до 61%, що призводить до скорочення чисельності зайнятого населення, на яке накладається податкове соціальне навантаження для забезпечення решти населення.

Загальна кількість населення є одним із визначальних факторів чисельності робочої сили України, коефіцієнт кореляції між кількістю населення і чисельністю економічно активного населення складає 0,91, що говорить про сильний зв'язок між цими показниками. Коефіцієнт еластичності дорівнює 1,67 та говорить про те, що зміна чисельності населення країни на 1% призводить до зміни кількості робочої сили в середньому на 1,67%. Ураховуючи тенденцію скорочення загальної кількості населення України, яка випливає з аналізу за 1990–2017 роки, можна стверджувати, що за 10 років це може призвести до скорочення робочої сили на приблизно 11%, що висвітлює глибину проблеми, яка зараз є у демографічній та соціально-економічній сфері нашої країни.

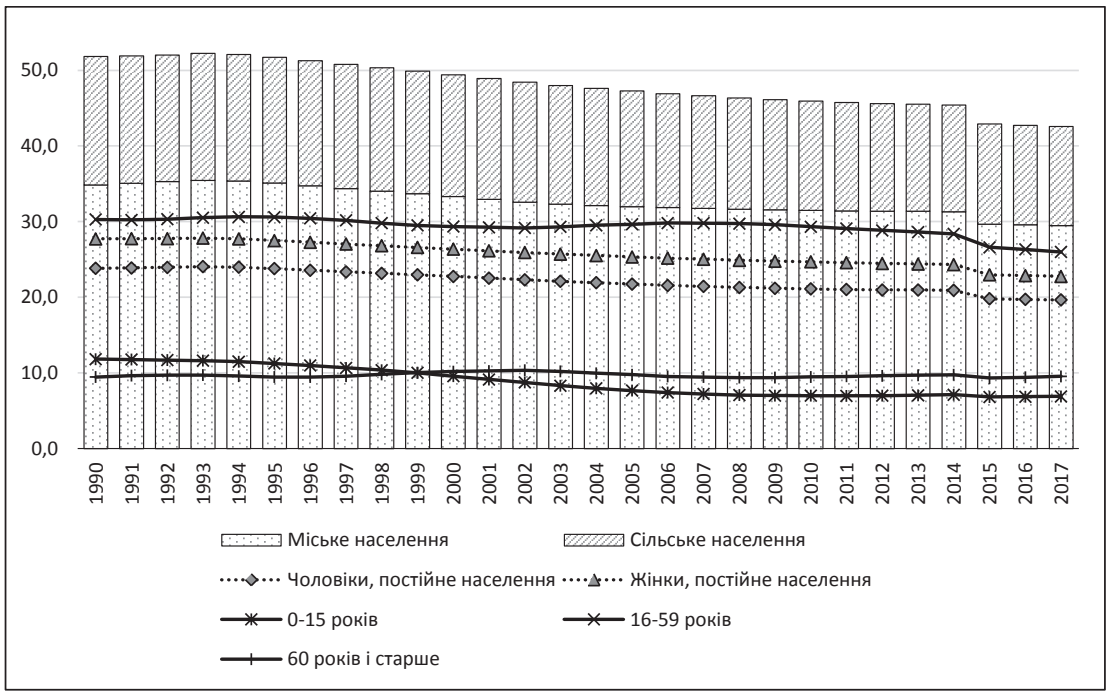

Рис. 1. Динаміка чисельності наявного населення України (станом на 1 січня, млн. осіб), 1990–2017 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [8]

Таблиця 1

Топ-10 країн світу за чисельністю населення, 2016 р.

Місце країни в рейтингу за загальною чисельністю населення	Країна	Загальна чисельність населення (млн. осіб)	Рівень зайнятості (15+), %	Кількість робочої сили (у % щодо загальної чисельності населення)	ВВП ПКС на 1 людину, дол. США
1	Китай	1387	67,3	65	8 123,2
2	Індія	1 353	51,9	38	1 709,6
3	США	327	58,9	49	57 638,2
4	Індонезія	264	63,7	47	3 570,3
5	Бразилія	212	59,2	48	8 649,9
6	Пакистан	198	50,9	33	1 443,6
7	Нігерія	194	53,6	30	2 175,7
8	Бангладеш	165	59,6	50	1 358,8
9	Росія	146	59,7	53	8 748,4
10	Японія	126	57,4	52	38 900,6
32	Україна	42,4	53,6	42	2 185,7

Джерело: складено автором за даними [9]

Хоча загальна чисельність населення країни певною мірою і визначає чисельність її робочої сили, вона не є визначальним фактором цього показника. Серед перелічених топ-10 країн світу за чисельністю населення спостерігається дещо інший порядок розташування за кількістю робочої сили (табл. 1). За даними The World Bank, найбільший відсоток щодо загальної чисельності населення мають Китай (65%), Росія (53%) та Японія (50%), у США питома вага робочої сили складає 49%, в Україні це значення сягає 42% [9]. Найменше значення цього показника з наведених країн спостерігається у Пакистані (33%) та Нігерії (30%), це вказує на те, що досить велика кількість людей працездатного віку знаходиться у неформальному секторі економіки, багато людей досі працюють в селянських сімейних домогосподарствах та не враховуються у статистичних вимірах, політична та економічна нестабільність впливає на загальний розвиток економіки країн. ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (далі – ПКС), який є характеристикою, що визначає рівень економічного розвитку і зростання економіки, свідчить про те, що немає прямої залежності між кількістю робочої сили та рівнем економічного розвитку країни. Україна з досить великою питомою вагою робочої сили у складі всього населення має ВВП ПКС серед наведених країн більше тільки, ніж Індія, Пакистан і Бангладеш, та майже такий самий, як Нігерія.

Показником, який відображає об'єм пропозиції робочої сили на ринку праці, є чисельність економічно активного населення країни. У 2017 р. (за даними Державної служби статистики України) кількість економічно активного населення становила майже 17,854 млн. осіб (рис. 2), тобто 41,9% від чисельності наявного населення,

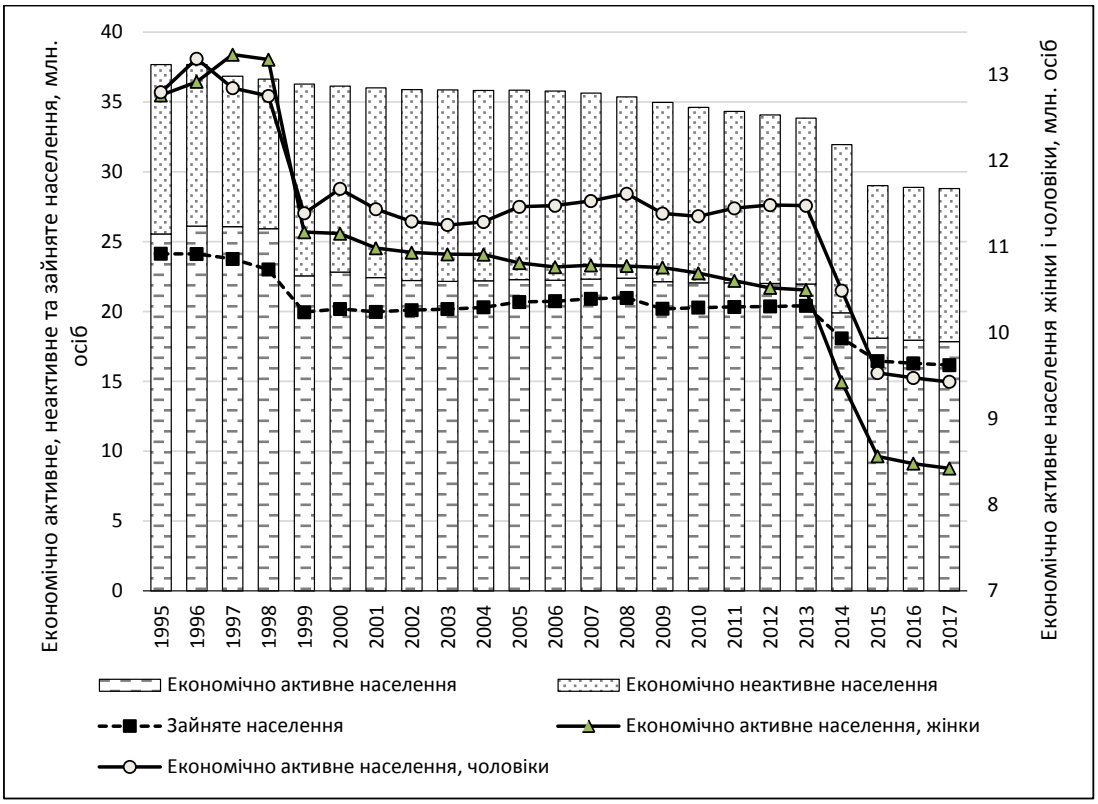

Рис. 2. Динаміка населення України віком 15–70 років за економічною активністю та неактивністю, 1995–2017 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [8]

з них 96,3% працездатного населення. За 22 роки чисельність робочої сили скоротилась на 29,8%. Ця тенденція почалась ще з 90-х років у вигляді різкого спаду народжуваності і, як наслідок, зменшення питомої ваги молодого населення країни, яке поповнює економічно активне населення, та збільшення питомої ваги населення старішого за 60 років. До цих причин додались наслідки військових дій на Сході України, анексія Криму та активізація зовнішньо-міграційних процесів у зв'язку з недостатнім рівнем заробітної плати та соціальної захищеності населення. Кількість економічно неактивного населення зменшилась на 1,165 млн. осіб за період 1995–2017 роки або на 9,6%, що значно менше, ніж у групи економічно-активного населення.

Кількість жінок у складі економічно активного населення у 2017 році сягала 8,42 млн. осіб, чоловіків – 9,43 млн. осіб (рис. 2). За 22 роки кількість економічно активних жінок зменшилась на 34%, чоловіків – на 26,3%. Традиційно питома вага жінок у складі економічно активного населення менше (48,7%), ніж чоловіків (51,3%), оскільки у певної кількості жінок є можливість не працювати та займатися домогосподарством. Винятками були 1997–1998 роки, коли економічна криза викликала необхідність виходу жінок на ринок праці у зв'язку з різким погіршенням фінансового стану багатьох сімей країни.

Забезпеченість робочою силою визначає і сформовану структуру зайнятого населення України. Кількість зайнятого населення України (станом на 1 січня 2018 року) становила 16,1564 млн. осіб, тобто 38% від чисельності наявного населення. Порівняно з 1995 роком це на 32,5% менше (рис. 3). Найбільших втрат за останні 10 років зазнали Кіровоградська (18,2%), Полтавська (17,5%), Чернігівська (15,3%), Хмельницька (14,2%) та Запорізька (13,6%) області. Ці дані не можна порівняти з втратами зайнятого населення у Донецькій (65%) та Луганській (72%) областях у зв'язку з проведенням антитерористичної операції на їхніх територіях. Кількість жінок у складі зайнятого населення України в цілому за період 1995–2017 рр. зменшилась на 35,5%, чоловіків – на 29,5%.

Динаміка чисельності зайнятого населення України показує три періоди різкого спаду: у 1999 році (на 13,3%), у 2009 році (на 3,7%), не менш відчутне скорочення було у 2014 (11,4%) та 2015 (9%) рр. Реакцією економіки України на економічну кризу 1998 року в Росії був платіжний дефіцит і, як наслідок, затримки у виплатах заробітної плати і пенсій, зростання курсу долара майже вдвічі, зниження купівельної спроможності та рівня життя населення, скорочення робочих місць, зниження рівня зайнятості населення та перехід частини населення у сферу неформальної зайнятості та тіньову економіку. Криза 2008–2009 років, яка характеризувалась девальвацією гривні, падінням цін на металургійну продукцію, зупинками роботи підприємств, зниженням обсягів будівництва тощо також сприяла зменшенню чисельності зайнятого населення, але була менш відчутна. Військово-політична криза в Україні, яка почалась у 2014 р., призвела до переміщення майже 1,5 млн. громадян із території окупованого Криму та регіонів, які знаходяться в зоні проведення антитерористичної операції до інших регіонів країни. Працівники Донбасу та Луганщини, які вимушені були переїхати, були спеціалістами у сфері гірничо-видобувної, металургійної, хімічної промисловості, важкого машинобудування, мали відповідну кваліфікацію та освіту. Вивільнення великої кількості робочої сили стало вагомою причиною зростання рівня безробіття та збільшення пропозиції на ринку праці. Внутрішньо переміщеним особам потрібно було знаходити роботу часто не за фахом і з меншим розміром заробітної плати, перекваліфіковуватися, проходити навчання або започатковувати свій власний бізнес. Це призвело до зростання конкуренції та асиметрії у функціонуванні ринку праці, до різної інтенсивності протікання у ньому процесів, які впливають один на одного, тобто переходу ринку праці й економіки країни до турбулентного стану.

Рівень зайнятості населення України станом на 1 січня 2018 року становив 56,1%, що на 7,9% менше (порівняно з 1955 р.) (рис. 3). Рівень зайнятості працездатного населення скоротився за цей період на 10,1% і у 2017 році становив 64,5%. У зв'язку з військово-політичною ситуацією в країні, що призвела до втрати значної кількості підприємств та працівників, зростання податкового навантаження на сферу підприємницької діяльності, що призвело до масового закриття ФОПів наприкінці 2016 року, та зростання кількості мігрантів призвело до зменшення рівня зайнятості за останні 4 роки на 3,2% працездатного населення і на 4% всього населення України. Рівень зайнятості населення, що проживає у сільській місцевості, за ці роки скоротився на 8,6%, у міських поселеннях – на 1,9%, що, окрім зазначених вище причин, зумовлено також сезонністю сільськогосподарської праці і, як наслідок, переміщенням значної кількості сільського працездатного населення у великі міста в пошуках роботи та конкурентоспроможної заробітної плати.

Динаміка рівня зайнятості населення України за різними віковими групами показує, що вікові групи 30–39 років та 40–49 мають майже однакові значення рівня зайнятості та схожу динаміку, близькою до них є динаміка у віковій групі 25–29 років. Достатньо високі значення рівня зайнятості має ще одна група людей – 50–59 років, бо згідно із Законом України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» та із Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» чоловіки (а тепер ще й жінки) цієї вікової категорії належать до працездатного віку. Це позитивно вплинуло на динаміку рівня зайнятості цієї вікової групи в останні два роки.

Показники рівня зайнятості за ступенями освіти демонструють, що працівники з вищою освітою є достатньо затребуваними на ринку праці (рис. 4); попит на вищу освіту залишається високим протягом тривалого періоду. Рівень зайнятості у 2016 р. склав 74,3% для людей із повною вищою освітою, для людей, що мають неповну вищу освіту – 66,4% та базову вищу – 46,4%. Працівники з професійно-технічною освітою також користуються попитом у роботодавців, рівень зайнятості складає 66,6%. Найменш затребуваними залишаються люди з початковою загальною або ті, які зовсім не мають освіти – 4,4%.

За даними дослідження «Оцінка попиту на професії, які затребувані на ринку праці», у 2015 р. вимога наявності досвіду роботи та вищої освіти зустрічалась у 27,1% вакансій, досвіду роботи та середньої спеціальної – у 5,6%, вищої освіти – у 3,9% вакансій [10, с. 22]. Але досі залишається проблема невідповідності місця роботи або виду

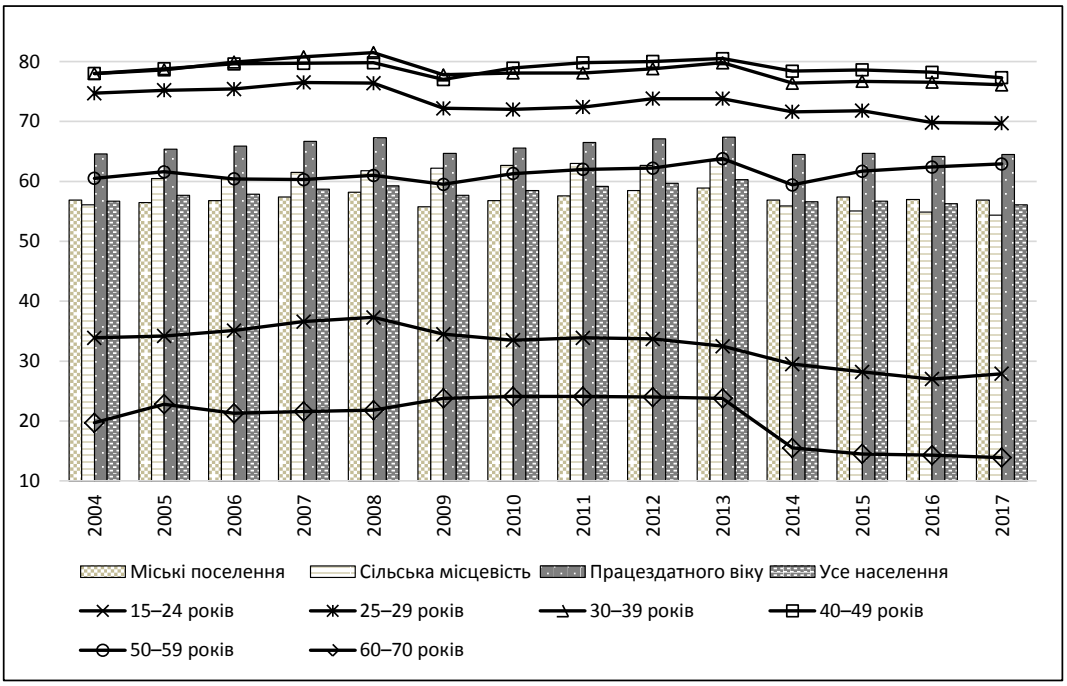

Рис. 3. Динаміка рівня зайнятості населення України за віковими групами та за місцем проживання (у % до загальної кількості населення відповідної вікової групи), 2004–2017 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [8]

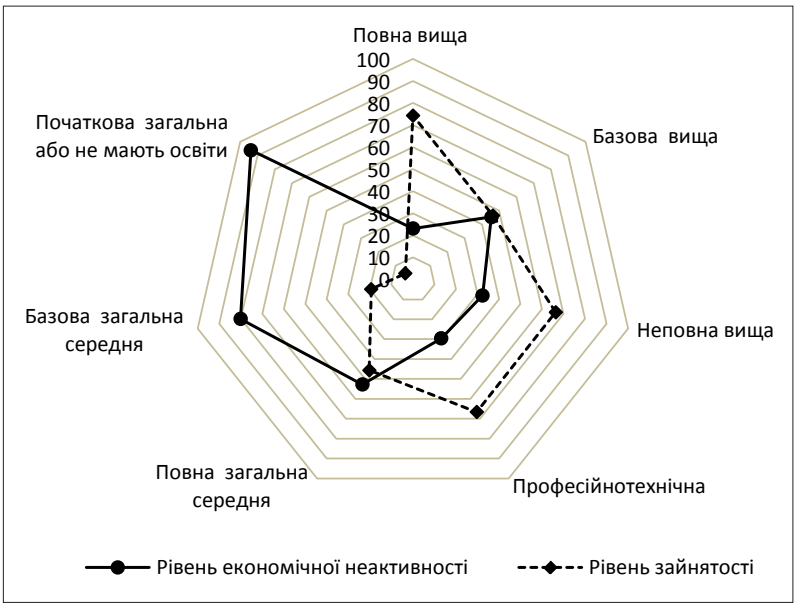

Рис. 4. Рівень зайнятого та економічно неактивного населення за рівнем освіти, 2016 р.

Джерело: побудовано автором за даними [12]

діяльності працівників до отриманої освіти та кваліфікації, що вказує на дисбаланс у функціонуванні ринку освітніх послуг та ринку праці.

Стосовно розподілу зайнятого населення за видами економічної діяльності за КВЕД-2010, то можна зазначити, що за чотири роки (з 2012 по 2016) найбільшої втрати кількості зайнятих осіб зазнала сфера фінансової та страхової діяльності (на 28,56%), що пов'язано з кризою останніх років у цій сфері, яка призвела до закриття достатньо великої кількості банків та фінансових установ і звільнення багатьох працівників, які були вимушені змінювати місце працевлаштування або сферу діяльності. У будівництві та промисловості кількість працівників зменшилась на 22,9%, що було наслідком вимушеного скорочення робочих місць на деяких підприємствах, закриття підприємств та організацій. Багато промислових підприємств залишилось на території зони проведення антитерористичної операції, частина працівників, переїхавши, змінила місце роботи та сферу праці, частина людей залишилась на території, що окупована. Навіть така інноваційна сфера, як інформація і телекомунікації, яка приваблює молодь та пропонує високий рівень заробітних плат, зазнала втрат: темпи спаду досягли рівня 7,6%.

Аналіз динаміки професійно-кваліфікаційної структури зайнятих (рис. 5) показав деякі позитивні зміни, що відбулися з 2007 по I півріччя 2017 рр. По-перше, це збільшення питомої ваги висококваліфікованих працівників у складі зайнятого населення: частка професіоналів зросла з 12,6% до 18,1%, дещо зросла частка фахівців; по-друге, частка людей, що мають найпростіші професії, зменшилась з 24,7% до 19,1%. Однак спостерігається зменшення частки кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства, кваліфікованих робітників з інструментом та робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин. Варто вказати також на значне зростання питомої ваги працівників сфери торгівлі та послуг, але часто ця сфера не потребує висококваліфікованих працівників, плинність кадрів дуже висока, тому коливання у попиті та пропозиції робочої сили завжди значні.

Незважаючи на достатньо високий зріст кількості висококваліфікованих працівників у складі зайнятого населення, частка працівників із низькою кваліфікацією залишається досить великою, що призводить до гальмування інноваційного розвитку сфери зайнятості [6, с. 60], бо інноваційна зайнятість передбачає необхідність отримання працівником нових знань упродовж всього життя [11, с. 274].

В останнє десятиріччя сегрегація зайнятості за видами економічної діяльності набула істотних змін, а саме:

– розширились види та форми зайнятості: аутсорсінг, фріланс, віддалена зайнятість тощо; у перелік КВЕД-2010 додались або виділились в такі окремі нові види діяльності, як страхова діяльність, інформація та телекомунікації, професійна, наукова та технічна діяльність, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок тощо;

– розширилась сфера послуг фінансової та страхової діяльності, інформації та телекомунікації тощо за рахунок зменшення сфери матеріального виробництва, що є важливим кроком до розвитку інноваційної праці;

– відбулися зміни в професійно-кваліфікаційному складі робочої сили, з'явився прогрес у збільшенні кількості висококваліфікованих працівників у складі зайнятого населення, однак диспропорція у попиті й пропозиції працівників відповідної кваліфікації досі зберігається, бо, за даними дослідження «Оцінка попиту на професії, які затребувані на ринку праці», «кількість вакансій у 2015 р. (порівняно з 2014 р.) по Україні скоротилась (особливо для найпростіших професій, кваліфікованих робітників з інструментом, робітників з обслуговування технологічного устаткування, фахівців), а кількість резюме, навпаки, зросла (особливо серед керівників, фахівців, технічних спеціалістів, працівників сфери торгівлі та послуг)» [10, с. 5];

– з'явилися нові компетенції, які є необхідними для нових професій та для сучасних умов праці: обов'язковими стають навички роботи за комп'ютером, багато професій потребують знання іноземних мов, уміння спілкуватися з людьми, домовлятися і керувати ними, вміння вести бізнес тощо;

– значно розширився сектор таких наукомістких видів діяльності, як інформаційні, наукові, технічні, консалтингові, юридичні тощо, але він розвивається достатньо повільно і не має вирішального впливу на прискорення інноваційних процесів та удосконалення виробництва.

Під час оцінювання стану ринку праці необхідно відстежувати ще один важливий його показник – зайняте населення у неформальному секторі економіки. Важливість його зумовлюється тим, що він показує недосконаліть регулюючої функції держави у сфері праці та невідповідність нормативно-правової бази сучасним потребам ведення бізнесу. На фоні зниження показника кількості робочої сили країни спостерігається зростання кількості зайнятого населення у неформальному секторі економіки, що вказує на необхідність вжиття заходів щодо створення умов для виведення бізнесу з тіньової економіки та його легалізації: з 4,373 млн. осіб (22,8% від загальної кількості зайнятого населення) у 2010 р. до

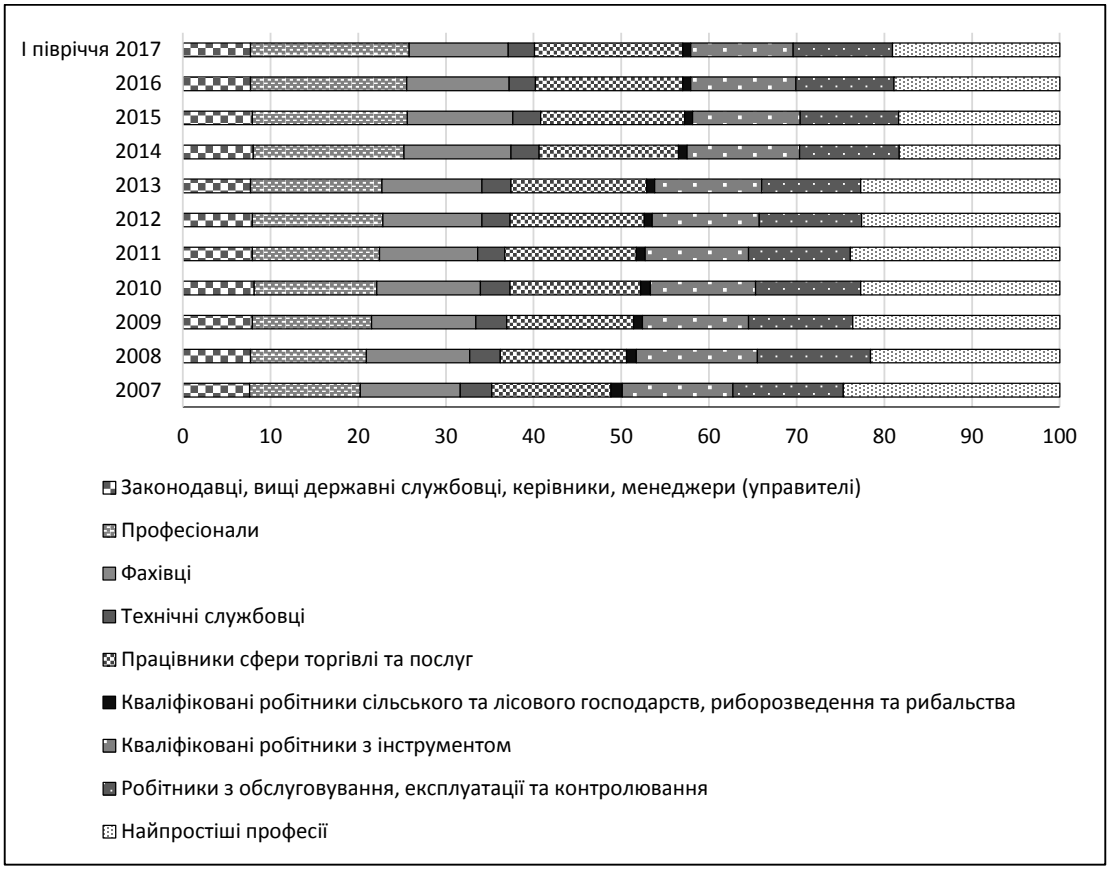

Рис. 5. Динаміка професійно-кваліфікаційної структури зайнятих, 2007 – I півріччя 2017 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [8]

4,303 млн. осіб (26,2% без урахування частини зони проведення антитерористичної операції) у 2015 р. І тільки у 2016–2017 рр. відбулося деяке зменшення кількості зайнятого населення у неформальному секторі до 3,7 млн. осіб (22,9%). Найбільшу частину неформально зайнятого населення на підприємствах формального та неформального секторів у І півріччі 2017 р. займали люди з професійно-технічною (34,3%) та повною загальною середньою освітою (32,3%), що свідчить про існування низки макроекономічних проблем, бо досить велика частина працівників із середнім рівнем освіти не бажає застосовувати отриманих знань та вмінь у формальному секторі економіки, особливо в бюджетній сфері у зв'язку з низьким рівнем заробітної плати та застарілою технологічною базою на багатьох підприємствах. Лідерами з неформальної зайнятості у І півріччі 2017 р. були Чернівецька (50,9%), Івано-Франківська (48,9%), Рівненська (48,8%), Херсонська (40,4%) та Луганська (35,8%) області. Найнижчий рівень неформальної зайнятості зафіксовано у Харківській (11%) та Київській (9,4%) областях.

Аналіз деяких аспектів ринку праці України, зокрема економічної активності та неактивності населення, його зайнятості, демографічної ситуації в країні, показав, що розвиток цієї сфери ринку праці характеризується наявністю низки проблем:

– основними трендами у динаміці загальної чисельності населення, кількості економічно активного та зайнятого населення з 1995 року є поступове зменшення з більш різким стрибком у 2014 р., що пов'язане з військово-політичною ситуацією в країні;

– у динаміці економічно активного та зайнятого населення спостерігається ще одне коливання у сторону зменшення – це 1999 рік, що пов'язане з реакцією економіки України на економічну кризу 1998 р. в Росії; світова економічна криза 2008–2009 рр. також вплинула на стан ринку праці України, але цей вплив не можна вважати досить значним та вирішальним;

– останнім часом спостерігається негативна тенденція збільшення чисельності зайнятого населення у неформальному секторі економіки, тільки у 2016–2017 рр. присутнє деяке зменшення рівня неформальної зайнятості;

– гендерна сегрегація на ринку праці має нерівномірний характер, що свідчить про більш слабкі конкурентні позиції жінок у сфері зайнятості;

– наукомісткі види економічної діяльності, які є драйверами інноваційного розвитку держави, не займають лідируючих позицій у залученні робочої сили;

– значна частина зайнятого населення залучена до праці у сфері матеріального виробництва, але відмічено зростання зайнятості і у невиробничій сфері, особливо у торгівлі, фінансовій діяльності, сфері IT-технологій тощо;

– питома вага працівників із низькою кваліфікацією у складі робочої сили залишається досить великою, що призводить до гальмування інноваційного розвитку сфери зайнятості;

– зменшення народжуваності та поступове старіння нації набуло загрозливого характеру, що призводить до негативних наслідків на баланс попиту та пропозиції на ринку праці.

Для підтвердження гіпотези про подальше зниження чисельності зайнятого населення України побудуємо прогноз поведінки часового ряду за допомогою методу Бокса-Дженкінса (ARIMA), використовуючи квартальні дані Державної служби статистики України про кількість зайнятих осіб віком 15–70 років з 1 кварталу 2005 р. по 4 квартал 2017 р. Для цього вихідний нестаціонарний ряд перетворимо за допомогою взяття першої різниці і отримаємо прогноз на 4 квартали (табл. 2).

Таблиця 2

Прогнозні дані чисельності зареєстрованих безробітних, тис. осіб

Період	Прогноз	Нижній 90%	Верхній 90%
1 квартал 2018	15792.9198	15116.7898	16469.0499
2 квартал 2018	16031.1693	15074.9771	16987.3615
3 квартал 2018	15994.1750	14823.0835	17165.2666
4 квартал 2018	15949.7337	14597.4736	17301.9937

Джерело: розроблено автором

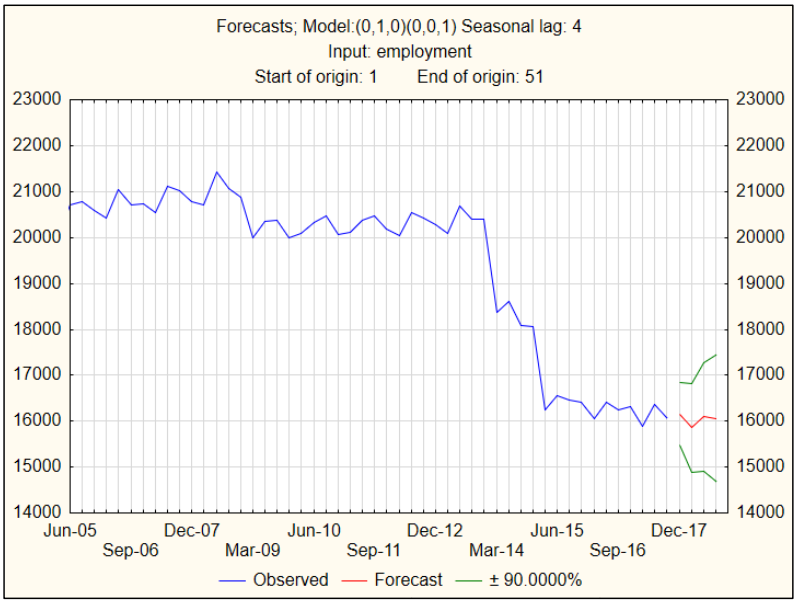

Рис. 6. Прогноз чисельності зайнятого населення України на 4 квартали

Джерело: розроблено автором

У таблиці наведено отримані прогнозні значення, середня відносна помилка прогнозу становить 0,78%, адекватність моделі підтверджена за допомогою крос-перевірки. За проведеними тестами з'ясовано, що залишки моделі мають нормальний закон розподілу. Перша колонка в таблиці 2 – це точкова оцінка величини часового ряду, дві наступні – довірчий 90% інтервал, тобто інтервал, у який потраплять із 90% ймовірністю істинні значення величини зміни чисельності зайнятого населення. На рис. 6 показано прогноз із довірчими інтервалами щомісячної зміни кількості зайнятих в Україні.

Таким чином, на наступні чотири квартали прогнозується зниження чисельності зайнятого населення віком 15–70 років, як і у попередні роки, із середньою щоквартальною зміною у 159,5 тис. осіб та стандартним відхиленням у 110,9 тис. осіб за умови незмінності протягом прогнозного періоду нині існуючих факторів, що впливають на зайнятість, і взаємозв'язків

між ними. Однак темп зниження очікується рівним 0,6%, що вже менше, ніж у попередніх чотирьох кварталах, коли чисельність зайнятих скоротилась на 1,3%. Загальна тенденція зменшення чисельності зайнятого населення України є показником нестабільності на ринку праці, яка потребує державного регулювання політики зайнятості та покращення економічного стану в цілому.

Висновки. Таким чином, в умовах економічної нестабільності та турбулентності для стабільного розвитку ринку праці країни необхідно провести низку заходів, які можуть покращити ситуацію у сфері зайнятості, підвисити економічну активність населення та знизити рівень безробіття:

– проведення інституціональних реформ, які дозволять бізнесу адаптуватися до змін у соціально-економічному середовищі та усуватимуть наявні диспропорції його функціонування;

– розроблення довгострокової стратегії з використанням інноваційних методів моделювання та прогнозування на макро- і мезорівнях, ураховуючи інтереси та пріоритети всіх стейкхолдерів ринку праці;

– удосконалення трудового законодавства та законодавства про зайнятість населення, яке буде орієнтоване на досягнення стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку економіки;

– реформування системи державної соціальної підтримки безробітних громадян із метою стимулювання їх до активного пошуку роботи, трансформація політки соціального захисту окремих верств населення на базі методології «гнучкого захисту» [11, с. 305];

– приведення у відповідність попиту на робочу силу та ринку освітніх послуг, ліквідація структурного дисбалансу між новими видами діяльності та застарілими компетенціями працівника, своєчасна підготовка спеціалістів за сучасними кваліфікаціями, розроблення державної політики сприяння виходу молоді та внутрішньо переміщених осіб на ринок праці;

– стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу, надання податкових пільг підприємствам, які працевлаштовують внутрішньо переміщених осіб та учасників антитерористичної операції;

– підвищення соціального захисту найманих працівників та захисту від порушень роботодавцем прав, підвищення рівня оплати праці в офіційному секторі економіки;

– регулювання трудових міграційних потоків населення та створення привабливих умов для гідної праці в Україні; моніторинг валового потоку осіб, які переходять з одного статусу участі в складі робочої сили до іншого; дій, що вживаються в пошуках роботи зайнятими особами та які характеризують тиск на ринок праці;

– опитування населення та моніторинг недовикористання робочої сили, зокрема неформального характеру зайнятості; невідповідності зайнятості на основі отриманої кваліфікації; чисельності осіб, які займаються трудовою діяльністю з виробництва товарів і послуг для власного використання; незатребуваної трудової діяльності самозайнятого населення; неповної зайнятості з точки зору тривалості робочого часу; потенційної робочої сили тощо;

– проведення перепису населення, який у 2015 р. Кабінетом міністрів України був знову перенесений на 2020 р., останній перепис був у 2001 р.

В умовах економічної нестабільності та кризи зростає роль фактора невизначеності, який необхідно враховувати під час створення програм удосконалення у сфері зайнятості. У цих турбулентних умовах підвищується значущість державного регулювання та формування відповідної інституціональної інфраструктури для реалізації можливості інноваційного розвитку сфери зайнятості.

Список використаних джерел:

1. Лісогор Л. Європейський досвід прогнозування потреби у робочій силі в контексті формування інноваційних перспектив трансформації зайнятості в Україні. Ринок праці та зайнятість населення. 2016. № 1. С. 17–20.
2. Гришнова Е., Азьмук Н. Развитие человеческого капитала и трансформация форм занятости: взаимовлияние и взаимообусловленность. Демография и социальная экономика, 2014. № 1(21). С. 85–94.
3. Ільїч Л. Структурні трансформації транзитивного ринку праці України: монографія. Київ: Алерта, 2017. 608 с.
4. Шаульська Л. Нові риси сфери зайнятості та перспективи її регулювання. Теоретичні й практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць: у 2-х вип. / ПДТУ. Маріуполь, 2015. Вип. 2, Т. 1. С. 120–128.
5. Юрик Я., Близнюк В. Якість робочої сили як ключовий фактор інноваційного розвитку України. Економіка і прогнозування. 2014. № 1. С. 67–86.
6. Близнюк В. Український ринок праці: історичні виклики та нові завдання. Український соціум. 2016. № 3(58). С. 58–71.
7. M. Oliskevych and I. Lukianenko. Structural Change and Labor Market Integration: Evidence from Ukraine. International Journal of Economics and Financial Issues. 2017. 7(3). P. 501–509.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
9. The World Bank. World Development Indicators. URL: http://databank.worldbank.org/data/home.aspx.
10. Оцінка попиту на професії, які затребувані на ринку праці. Результати дослідження в рамках проекту «Економічне та соціальне відновлення Донбасу» – вересень-жовтень 2015. Київський міжнародний інститут соціології. URL: http://www.kiis.com.ua/materials/pr/20151230_PROON/Report_Employment_KIIS_final_ukr.pdf.
11. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В. Гейця та ін.; НАН України. Київ, 2015. 336 с.
12. Економічна активність населення України 2016: Стат. зб. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 201 с.

Наумова М. А.
Донецкий национальный университет имени Василия Стуса

АНАЛИЗ ТРАНСФОРМАЦИЙ В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Резюме
В статье представлен ретроспективный обзор социально-демографических характеристик рабочей силы и динамики основных показателей занятости, проведен анализ тенденций развития, инерционных процессов и проявлений турбулентного состояния сферы занятости в разрезе гендерной сегрегации, степеней образования, профессионально-квалификационной структуры и видов экономической деятельности. На основе моделирования временных рядов получен прогноз численности занятого населения Украины на четыре квартала. Приведены приоритетные направления развития, которые могут привести к улучшению ситуации на рынке труда.
Ключевые слова: социально-экономическая нестабильность, турбулентность экономики, рынок труда, занятость населения, демографическая ситуация, тенденции развития.

Naumova M. A.
Vasyl' Stus Donetsk National University

ANALYSIS OF TRANSFORMATIONS IN THE SPHERE OF EMPLOYMENT OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF SOCIAL-ECONOMIC INSTABILITY

Summary
The article provides a retrospective review of the socio-demographic characteristics of the labor force and the dynamics of the main employment indicators. The analysis of development trends, inertial processes and manifestations of the turbulent state of the labor market in terms of gender segregation, degrees of education, vocational qualification structure, types of economic activity are presented. The forecast of the number of employed population of Ukraine for the four quarters has been obtained on the basis of time series simulation. The priority directions of development that can lead to improvement of the situation on the labor market article are given.
Key words: socio-economic instability, turbulence of the economy, labor market, employment, demographic situation, development trends.

РОЗДІЛ 6
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.77:631.1

Поліщук Н. В.
Вінницький фінансово-економічний університет

ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано сучасний стан кредитування сільського господарства, проведено моніторинг необхідності кредитування сільськогосподарських підприємств. Досліджено проблеми надання кредитів і запропоновано шляхи їх вирішення з урахуванням особливостей функціонування підприємств аграрного сектору. Обґрунтовано, що земельні ділянки сільськогосподарського призначення можуть виступати достатньою і ліквідною заставою, що дасть змогу отримувати аграріям середньо- і довгострокові банківські кредити.
Ключові слова: іпотечне кредитування, сільське господарство, застава, земля.

Постановка проблеми. Розвиток системи іпотечного кредитування сільського господарства України стає актуальним як на макро-, так і на мікрорівні економічного процесу в країні. Використовуючи іпотечне кредитування, спрощується процедура отримання кредиту, відсутня потреба у вилученні фінансових ресурсів з обороту підприємств, з'являється нова можливість довгострокового кредитування основних засобів під невеликі відсотки. Подальший розвиток іпотечного кредитування сільського господарства потребує прийняття відповідних нормативних документів і формування інститутів у реалізації та його вдосконаленні.

Сучасний стан іпотечного кредитування і недостатність урегульованих земельно-заставних відносин в Україні вимагають формування нових підходів і системності в напрацюванні конкретних питань, а також у пошуку нових варіантів розвитку системи іпотечного кредитування з усією його складністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання іпотечного кредитування як альтернативного джерела фінансування сільського господарства розглядалося багатьма науковцями, зокрема такими як: Ю.А. Бабич, Л.О. Вдовенко, О.В. Величко, В.В. Гришов, О. Калівошко, С.А. Кузнєцова, С.О. Кушнір, І.О. Лютий, Е.С. Молдован, В.І. Савич, Л.М. Степасюк, Н.М. Суліма, О.Ю. Шубко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Як бачимо, питання іпотечного кредитування широко висвітлювалося вітчизняними дослідниками. За високої позитивної оцінки праць зазначених авторів слід відзначити, що в межах даної тематики залишаються невирішеними проблеми державного контролю та регулювання, необхідності іпотечного кредитування у сільському господарстві, що й зумовлює потребу дослідження тенденцій розвитку кредитування сільського господарства як пріоритетного складника функціонування економіки країни.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану кредитування сільського господарства, виявленні перспектив упровадження іпотечного кредитування як мотиваційного чинника розвитку економіки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потреба в кредитах сільськогосподарських підприємств виникає з приводу поповнення виробничих запасів, якщо їхні розміри перевищують власні кошти, тобто якщо створюються наднормативні запаси. Це зумовлюється сезонністю завезення, нерівномірною або достроковою поставкою матеріальних ресурсів постачальниками. Формування наднормативних запасів сільськогосподарської сировини є головним об'єктом банківського кредиту на підприємствах, які переробляють цю сировину і працюють сезонно (цукрові заводи, консервні комбінати, підприємства харчової та легкої промисловості) або створюють сезонні запаси сировини на рік, тобто до нового врожаю.

Визначаючи потреби в кредитах, підприємство виходить із загальної потреби в коштах та їхньої наявності. Планування потреби в кредиті для формування оборотних коштів підприємства здійснюється так: на першому етапі розраховується потреба в оборотних коштах у цілому та за окремими напрямами (формування виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції); на другому етапі визначається необхідний розмір залучення кредитів банку на покриття збільшення потреби в оборотних коштах [1].

Однак на сучасному етапі потреби сільгоспвиробників у довгострокових кредитах покриваються приблизно лише на 2%. Основними стримуючими факторами довгострокового кредитування сільського господарства є: фінансова слабкість українських кредитних установ, законодавча неврегульованість процесів кредитування (особливо щодо захисту прав кредиторів), специфічність сільськогосподарського виробництва, фінансова спроможність аграріїв.

У цілому ж, за оцінками фахівців, попит сільськогосподарських товаровиробників на кредитні ресурси не задовольняється повною мірою: якщо за короткостроковими кредитами потреба покривається десь на 50%, то за довгостроковими – лише на 2%, тоді як у розвиток вітчизняного АПК, загалом, необхідно інвестувати щорічно щонайменше 20–25 млрд. грн., що в 10–12,5 рази більше, ніж фактично вкладалося за останні роки [2].

Згідно зі статистичними даними, у 2017 р. із передбачених планових асигнувань (300 млн. грн.), Мінагрополітики, через органи Державної казначейської служби спрямовано до областей бюджетні кошти в сумі 294,9 млн. грн., які фактично використано. Залишок невикориста-

© Поліщук Н. В., 2018

них коштів становив 5,1 млн. грн. Використання бюджетних коштів не в повному обсязі пояснюється, головним чином, недоліками в організації роботи деяких обласних конкурсних комісій [3].

Спрямовані бюджетні кошти дали змогу 626 підприємствам скористатися програмою та здешевити кредити обсягом 12,2 млрд. грн., у тому числі 5,6 млрд. грн. – кредити, залучені у 2015–2016 рр., та 6,6 млрд. грн. – у 2017 р.

Із загального обсягу кредитів (12,2 млрд. грн.) 307,6 млн. грн. (2,5%) залучено підприємствами, які мають чистий дохід (виручку) від реалізації до 10 млн. грн.; понад 3,1 млрд. грн. (25,8%) – залучено підприємствами, які провадять діяльність із вирощування та розведення ВРХ молочних порід, інших ВРХ; 8,7 млрд. грн. (71,7%) – залучено іншими підприємствами [3].

Найбільші обсяги кредитів залучено підприємствами-позичальниками Київської (1,3 млрд. грн.), Дніпропетровської (1,1 млрд. грн.), Вінницької та Тернопільської (1 млрд. грн.) областей [3].

Така структура кредитного портфеля банків свідчить про розрив між інтересами вітчизняних банків і потребами в кредитному забезпеченні сільського господарства.

Для оцінки кредитних потреб сільського господарства врахували їхні основні характеристики, адже аграріям необхідні суттєві інвестиції для розвитку і розширення виробництва, що сприятиме не тільки збільшенню обсягів виробництва, а й розвитку сільських територій, зменшенню прошарку бідного сільського населення [4].

Очевидно, що розбудова інноваційної економіки в АПК потребує значних ресурсів, зокрема достатнього обсягу фінансового забезпечення пріоритетних напрямів аграрного виробництва, що неможливо без оптимізації формування та ефективного використання фінансових потоків аграрної сфери [5].

Сьогодні вітчизняні банки можуть запропонувати близько 200 видів різноманітних фінансових продуктів і послуг своїм клієнтам, але найактуальнішим для сільського господарства залишається кредитування на довгостроковій основі, оскільки саме інвестиційні кредити можуть вивести сільськогосподарські підприємства з кризового стану, допоможуть здійснити технічне переозброєння аграрного комплексу та зроблять українську продукцію конкурентоспроможною на світовому ринку.

Проблема полягає у тому, що вітчизняні комерційні банки досить негативно ставляться до довгострокового кредитування підприємств агропромислового комплексу [6].

Кредити сільськогосподарським підприємствам на поточні потреби включають кредити на покриття сезонних витрат, а саме: заготівлю кормів, добрив, робочу силу та пальне, а також на купівлю тварин. Забезпеченням позичок можуть слугувати (крім звичайних видів майна) врожай та сільськогосподарська техніка [7, с. 172].

Особливістю кредитування сільськогосподарських підприємств є те, що банки повинні кредитувати весь кругообіг коштів позичальника. Лише у цьому разі може бути впевненість, що банківські кошти сприятимуть розвитку кожної стадії виробництва.

На сучасному етапі економічного розвитку в Україні відсутня адекватна галузева кредитна політика банків, орієнтована на потреби і можливості підприємств сільського господарства. В умовах видачі кредитів суб'єктам господарювання аграрного сектору порівняно із суб'єктами інших галузей економіки не враховуються специфічні особливості їх функціонування. Крім того, малі і середні підприємства в питаннях кредитного забезпечення поставлені в один ряд із великими сільськогосподарськими підприємствами, що володіють більшою нормою рентабельності і запасом фінансової міцності.

Як свідчить вітчизняна та зарубіжна практика, основними джерелами формування фінансових ресурсів підприємств можуть бути власні фінансові ресурси, що формуються із власних джерел фінансування; залучені, якими є кошти, що не належать підприємствам, але внаслідок діючої системи розрахунків постійно знаходяться в їх обігу і формуються вони за рахунок усіх видів кредиторської заборгованості, та позичені ресурси, які отримує підприємство у позику на певних встановлених умовах і формуються вони переважно за рахунок кредитів банку. Звідси можна виділити специфічні ознаки сільськогосподарського виробництва та їх вплив на формування і використання фінансових ресурсів, що зображено на рис. 1 [8].

Рис. 1. Специфічні ознаки сільськогосподарського виробництва та їх вплив на формування і використання фінансових ресурсів

Що стосується кредитних відносин у сільському господарстві, то вони ґрунтуються на тих самих засадах, що й в інших секторах економіки, але водночас їм властиві суттєві особливості, врахування яких у процесі їх організації є важливою передумовою розвитку сільського господарства та вирішення проблеми її кредитного забезпечення. Відповідно, потреба

в отриманні кредиту виникає практично у кожного сільськогосподарського підприємства, а оскільки довгострокові кредити банки надають неохоче, то перспективою є іпотечне кредитування сільського господарства, оскільки в Україні земельні ділянки сільськогосподарського призначення можуть виступати достатньою і ліквідною заставою, що дасть змогу отримувати аграріям середньо- і довгострокові банківські кредити. Застава таких земельних ділянок забезпечить:

– розвиток фінансової системи і підвищення рівня кредитування та інвестування в аграрний сектор економіки;

– перехід до середньо- і довгострокового кредитування сільського господарства за низькими відсотковими ставками;

– диверсифікацію розвитку фондового ринку в аграрній сфері через емісію іпотечних облігацій;

– створення необхідних умов для інтеграції аграрного сектора України у світову економічну систему [9].

Потреба в іпотечному кредитуванні банківською системою може бути забезпечена як шляхом диверсифікації кредитного портфеля діючих банків, так і шляхом створення спеціалізованих іпотечних банків. Ураховуючи світовий досвід, іпотечні банки залежно від напрямів використання кредитів класифікуються переважно на:

– земельні банки, що кредитують під заставу землі;

– меліоративні банки, які кредитують меліоративні роботи;

– комунальні банки, які надають кредити під заставу нерухомості у вигляді житла, нежитлової нерухомості та інших споруд.

Необхідно прискорити доопрацювання і розроблення відомчих нормативних актів щодо визначення механізмів і процедур, здатних забезпечити спроможність фінансово-кредитних установ у наданні необхідних послуг для задоволення потреб іпотечного ринку.

Поступове формування ринку земель в Україні передбачає заснування інституту державного іпотечного земельного банку. Ця проблема дуже наболіла: створення земельного іпотечного банку є нагальним сьогодні в Україні, адже специфіка сільськогосподарського виробництва полягає у сезонності виробництва й потребі у великих позичкових коштах, які міг би надавати земельний банк. Однак його інституалізація потребує особливої виваженості й послідовності в діях і максимального врахування реалій сьогодення [10].

Наступним питанням, яке потребує вирішення для впровадження та розвитку іпотечного кредитування товаровиробників сільськогосподарської галузі, є державна підтримка ефективного генезису сільського господарства та іпотечного кредитування земель сільськогосподарського призначення. Держава повинна:

– сприяти розвитку професійного землекористування;

– забезпечувати страхування ризиків;

– захищати інтереси національних сільськогосподарських виробників під час імпорту та експорту продукції даної галузі;

– субсидувати сільськогосподарське виробництво, фінансувати наукові дослідження у підгалузях рослинництва та тваринництва;

– покривати збитки, завдані сільськогосподарським товаровиробникам унаслідок несприятливих природно-кліматичних умов, катастроф природного характеру тощо;

– створити інформаційну інфраструктуру [11].

Формування сучасної фінансової інфраструктури для потреб сільськогосподарських підприємств зумовлює необхідність урізноманітнення джерел кредитного забезпечення за рахунок банківського та позабанківського кредитування. Доступ аграріїв до кредитних ресурсів надає їм можливість розширення обсягів виробництва та переробки продукції, поповнення обігових коштів, а також освоєння інноваційних технологій, необхідних для забезпечення належного рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Наявна структура кредитних ресурсів свідчить про те, що, у зв'язку з високою ризикогенністю агропромислового комплексу фінансові установи не надають аграріям у належному обсязі кредитів на довгостроковій основі. Такі умови кредитування обмежують фінансові можливості аграріїв та знижують їхні можливості щодо фінансування довгострокових потреб розвитку сільськогосподарських підприємств. Збільшення частки довгострокового кредитування потреб агропромислового комплексу сприятиме розширенню їхніх можливостей щодо вирішення тактичних та стратегічних завдань за умов підвищеної конкуренції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках сільськогосподарської продукції.

Висновки. Через специфіку аграрного виробництва сільськогосподарські підприємства постійно відчувають брак фінансових ресурсів, який задовольняється здебільшого через отримання кредитів. Проте сучасна економічна, політична, військова ситуація у країні практично позбавляє їх доступу до цього джерела фінансових ресурсів.

Необхідність подолання об'єктивних перепон щодо поліпшення, розширення та ефективного розвитку кредитування сільськогосподарських підприємств залишається однією з актуальних проблем аграрного сектору економіки. Таким чином, складність проблем доступу сільськогосподарських підприємств до зовнішніх фінансових ресурсів зумовлює необхідність подальшого дослідження теоретичних, методичних і практичних питань щодо їх розв'язання. Зазначимо, що потреба в кредитуванні постійно зростає, проте темпи та динаміка розвитку кредитного сектору аграрної сфери залишаються негативними. Це потребує окреслення нових моделей кредитування сільськогосподарських підприємств, що допоможуть поліпшити обслуговування аграрного сектору України.

Перспективи розвитку іпотечного кредитування сільського господарства в Україні значно залежать від економічного зростання, стабільності цін та обмінного курсу національної валюти, вдосконалення фінансово-кредитної системи. Іпотечне кредитування – це надійний спосіб залучення довгострокового фінансування сільського господарства. Лише надійні гарантії, зокрема застава землі, дадуть змогу мобілізувати в значних масштабах грошові кошти і спрямовувати їх на інвестування перспективного сектору економіки – сільського господарства.

Проте у цьому разі постає низка нових проблем, оскільки залишаються не врегульованими питання правового поля іпотечного кредитування сільського господарства і державного захисту земельних ділянок, що є перспективою подальших досліджень.

Список використаних джерел:
1. Економіка і фінанси підприємства: підручник / Н.М. Суліма, Л.М. Степасюк, О.В. Величко. К.: КОМПРИНТ, 2015. 466 с.
2. Іпотека: сучасні концепції, тенденції та суперечності розвитку: монографія / І.О. Лютий, В.І. Савич, О.М. Калівошко. Івано-Франківськ, 2009. 548 с.
3. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: http://minagro.gov.ua/node/23516.
4. Бабич Ю.А. Кредитні ресурси як важливий елемент розвитку аграрної сфери. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/E_apk_2014_12_17.pdf.
5. Гришов В.В., Лебедєва В.В. Управління інноваційною діяльністю підприємств аграрної сфери в контексті формування фінансових потоків. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». 2012. № 2. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/chem_biol/Vsnau/2012_2/9Lebedeva.pdf.
6. Кушнір С.О., Гаркуша О.В. Сучасні тенденції банківського та державного кредитування підприємств АПК в Україні. Український журнал прикладної економіки. 2016. Т. 1. № 4. С. 72–80.
7. Банківська система: навч. посіб. / С.А. Кузнєцова, Т.М. Болгар, З.С. Пестовська; за ред. С.А. Кузнєцової. К.: Центр учбової літератури, 2014. 400 с.
8. Вдовенко Л.О. Механізми банківського кредитування в аграрній сфері: монографія. Вінниця: Корзун Д.Ю., 2013. 378 с.
9. Гнатківський Б. Іпотечний ринок. URL: http://pidruchniki.com/72375/ekonomika/rozvitok_agrarnogo_segmenta_ipotechnogo_rinku_ukrayini.
10. Шубко О.Ю. Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. URL: http://magazine.faaf.org.ua/bankivska-sistema-ukraini-v-organizacii-ipotechnogo-kredituvannya.html.
11. Молдован Е.С. Іпотека як елемент механізму кредитування сільськогосподарських товаровиробників. URL: http://magazine.faaf.org.ua/ipoteka-yak-element-mehanizmu-kredituvannya-silskogospodarskih-tovarovirobnikiv.html.

Полищук Н. В.
Винницкий финансово-экономический университет

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Резюме
Проанализировано современное состояние кредитования сельского хозяйства, проведен мониторинг необходимости кредитования сельскохозяйственных предприятий. Исследованы проблемы предоставления кредитов и предложены пути их решения с учетом особенностей функционирования предприятий аграрного сектора. Обосновано, что земельные участки сельскохозяйственного назначения могут выступать достаточным и ликвидным залогом, что позволит получать аграриям средне- и долгосрочные банковские кредиты.
Ключевые слова: ипотечное кредитование, сельское хозяйство, залог, земля.

Polishchuk N. V.
Vinnitsa Finance and Economics University

MORTGAGE CREDITING OF AGRICULTURAL HOLDING AS AN INNOVATIVE VECTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Summary
The analysis of the current state of crediting agriculture, the monitoring of the need for lending to agricultural enterprises has been analyzed. The problems of granting loans and the ways of their solution are considered, taking into account the peculiarities of the functioning of enterprises in the agrarian sector. It is substantiated that agricultural land can serve as a sufficient and liquid mortgage, which will allow medium and long-term bank loans to be given to farmers.
Key words: mortgage lending, agriculture, mortgage, land.

УДК 336.22

Рейнська В. Б.
Національний університет водного господарства та природокористування

СУЧАСНІ ПОДАТКИ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ СУТНОСТІ ТА ФОРМ

Розкрито сутність сучасних податків у контексті концепцій фіскальної соціології та інституціональної фінансової теорії. Виокремлено основні напрями у дослідженні й теоретичному осмисленні податків. На основі аналізу теорій оподаткування сформульовано основні ознаки сучасних податків.
Ключові слова: податки, функції податків, ознаки податків, прямі і непрямі податки, податкова система.

Постановка проблеми. Діюча податкова система України внаслідок своєї орієнтації на обслуговування дефіциту державного бюджету та притаманних їй недоліків фактично не виконує класичної функції перерозподілу ресурсів у розвиток високорентабельних галузей та господарських структур. Замість стимулювання надходжень нових інвестицій в економіку, вирішення проблем неплатежів сучасне українське оподаткування сприяє збільшенню дефіциту фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів, необхідних для формування умов економічного зростання. Розвиток української податкової системи зазвичай не корелює з тими позитивними процесами та явищами, які вона покликана обслуговувати. Це має негативні наслідки для національної економіки: зростання податкового тягаря, кризу несплат податкових зобов'язань, зростання бюджетного дефіциту та відповідні наслідки у соціальній сфері.

Питання про податкове регулювання динаміки економічних процесів набуває особливої ваги. Воно стає домінантним під кутом зору пошуку можливостей щодо вирішення проблеми оптимізації форми та методів оподаткування в умовах дефіциту фінансових ресурсів. Викладене зумовлює актуальність теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу дослідження становлять класичні праці відомих теоретиків оподаткування та інвестування, таких як А. Лаффер, В. Петті, Дж. Кейнс, М. Фрідмен, Р. Харрод, Е. Хансен. Методологія дослідження спирається на роботи з теорії оподаткування та інвестування вчених-економістів В. Андрущенка, А. Крисоватого, А. Соколовської, П. Мельника, Я. Крупки.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Визнаючи вагомий внесок зазначених дослідників у вивчення впливу податків на економічні процеси, зауважимо, що питання теоретичного обґрунтування та практичного застосування податкових інструментів регулювання недостатньо висвітлене у працях українських дослідників. Не отримали належного висвітлення деякі аспекти розвитку методів оподаткування як регулятора та джерела ресурсів інвестиційних проектів. Залишаються недостатньо розробленими прийнятні для української економіки форми державного стимулювання економічного розвитку.

Мета статті полягає у визначенні економічної суті та ролі податків в економічному розвитку держави на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом усього існування людської цивілізації держава втручалася в економічне життя суспільства, ефективність такого втручання на кожному етапі історичного розвитку залежала від ступеню усвідомлення та якості застосування владою принципів щодо формування державних витрат та використання податків як інструменту економічної політики. Сьогодні податкова політика є самостійною ланкою фіскальної політики, а її місце і роль у структурі державного регулювання визначаються станом економічної системи та формами державного устрою. Процес розбудови незалежної держави та громадянського суспільства в Україні поставив питання про створення власної моделі регулювання економіки шляхом гармонійного поєднання саморегулювання з ефективним державним регулюванням [6, с. 11].

Сучасні національні податкові системи формуються згідно з базовими ідеями та положеннями теорії оподаткування. Окремі з них визначають фундамент податкових взаємовідносин незалежно від національної приналежності та історичного періоду, інші – з урахуванням специфічних умов і обставин конкретної країни.

На нашу думку, не можна не погодитися з відомим сучасним дослідником теорії податків В.Л. Андрущенко, який, узагальнюючи світовий досвід розвитку оподаткування в умовах глобалізації економічних процесів, наголошує, що сучасні податкові системи складалися, функціонують і реформуються на основі теоретично сформульованих і емпірично виправданих принципів: по-перше, простоти адміністрування, по-друге, фіскальної ефективності, по-третє, захищеності від ухилення від сплати податків, по-четверте, універсальності та уніфікованості норм оподаткування, по-п'яте, податкового заохочення і дестимулювання, по-шосте, оцінювання податкової системи як за її прямим фіскальним ефектом, так і за загальним впливом на стан економіки (темпи економічного росту, рівні цін, інвестицій і зайнятості) [1].

Отже, у сучасних умовах класичні принципи оподаткування не втратили своєї актуальності і конкретизуються організаційно-правовими принципами, специфічними для кожної окремої держави. Їх дія орієнтована на підвищення ефективності податкових систем. Проте надмірна кількість принципів оподаткування, варіативність їх застосування стосовно конкретних податків, пряма або опосередкована суперечливість між собою об'єктивно зменшують її.

Економічна теорія виділяє два підходи до визначення категорії «податок» [2, с. 9–13]:

1) соціально-економічний: вилучення податків розглядається як складова частина відтворювального процесу, як розподільчі та перерозподільні відносини;

2) фінансово-правовий: вилучення податків аналізується під кутом зору вибору податкових форм, методів та інструментів.

Згідно з вибраним підходом, наводяться різні визначення податків, які об'єднуються за такими ознаками:

- суб'єктом стягнення: державні установи;
- об'єктом стягнення: юридичні та фізичні особи;

© Рейнська В. Б., 2018

• порядком стягнення: безоплатно, примусово, у визначені строки та у визначеному розмірі;

• метою стягнення: матеріальне забезпечення суб'єктів політичної влади засобами на задоволення загальнодержавних потреб.

Обидва підходи тісно взаємопов'язані. Оскільки фінансово-правовий, визначаючи різні положення стосовно податків, реалізується у межах цільових установок, окреслених соціально-економічним змістом податкових відносин.

Стягнення державою на користь суспільства певної частки вартості ВВП у вигляді обов'язкового внеску і становить економічну сутність податку. Початковим джерелом податкових відрахувань, зборів, мит та інших платежів незалежно від об'єкта оподаткування є ВВП, який формує первинні грошові доходи учасників суспільного виробництва і держави: заробітну плату працівників, прибуток підприємств, централізований дохід держави. Розподіл ВВП відбувається у два етапи: спочатку виникають первинні грошові доходи, після чого грошові доходи учасників суспільного виробництва перерозподіляються на користь держави [5, с. 7]. Економічний зміст податків є відображенням взаємовідносин держави з господарюючими суб'єктами та громадянами з приводу формування державних фінансів [4]. Тобто за своїм економічним змістом податки є основним інструментом державного перерозподілу доходів і фінансових ресурсів. Вони показують роль та ступінь утручання держави в процес перерозподілу нової вартості. Державна частка національного доходу перетворюється на фонд грошових коштів держави, який використовується для вирішення загальнодержавних завдань та підтримки приватного сектора. Оскільки джерелом формування державних доходів є новостворений національний продукт, то можливості держави щодо формування фондів грошових коштів для забезпечення власних витрат визначаються його обсягом та темпами зростання.

Присвоєння державою частки нової вартості здійснюється шляхом примусу. Держава стає власником частки національного доходу не як учасник процесу виробництва, а як орган, який володіє політичною владою.

Отже, податок є особливою формою економічних відносин держави із суб'єктами господарювання, юридичними та фізичними особами, специфіка яких полягає у детермінованості та односторонній спрямованості – від платника до держави. Саме у цьому контексті податки набувають якості економічної категорії, тобто теоретичного відображення реально існуючих виробничих відносин, економічних явищ і процесів [4].

В.М. Федосов уважає податки специфічною формою, підсистемою виробничих відносин, відносин економічного базису, тієї їх частини, що виникає на стадії розподілу в процесі розширеного відтворення і має вторинний, похідний, перерозподільний характер.

П.В. Мельник наголошує: «Економічний зміст податків найбільш повно можна відобразити, характеризуючи їх як законодавчо оформлену, примусову форму отримання державою частки вартості валового внутрішнього продукту, фінансовий гарант ефективного виконання державою, перш за все, її суспільних функцій та інструмент регулювання економічного розвитку» [4]. Такий підхід розкриває сутність податків через виконання ними функцій, проте не визначає першоджерела походження податків.

В.Л. Андрущенко розглядає податки як частину приватних ресурсів, переданих платниками у формі грошових внесків у розпорядження держави в обмін на блага цивілізованого існування, наявні, одержувані або ті, що стануть доступні в майбутньому. У його розумінні поняття податку включає відносини власності, а також фактори часу і перерозподілу ресурсів між минулими, нинішніми та прийдешніми поколіннями [1].

Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк уважають, що податок – це обов'язковий платіж, який законодавчо встановлюється державою, сплачується юридичними та фізичними особами в процесі перерозподілу частини ВВП й акумулюється у централізованих грошових фондах для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій [3, с. 34–35].

У наведених визначеннях зафіксовано найбільш характерні ознаки податків: примусовість, односпрямованість, безеквівалентність; указано на їх найдавнішу функцію – фіскальну. Однак, на нашу думку, у період розвиненої ринкової економіки не можна ігнорувати той факт, що розподільча функція податків як інструмент цілеспрямованого впливу на соціально-економічні процеси набуває все більшої ваги.

У контексті положень фіскальної соціології та інституціональної фінансової теорії податок найбільш адекватно відображає свою економічну суть у тлумаченні його як обов'язкового платежу, оскільки наближається до природного звичайного економічного акту – ринкового акту купівлі-продажу. По суті, однотипний, хоча і квазіринковий за формою, обмінний акт відбувається у процесі демократично-правового механізму приймання рішень між державою – виробником суспільних благ і соціальних послуг та їх споживачем в особі громадянина – платника податків. Схожість між оподаткуванням як обмінним фіскальним середовищем забезпечуваних державою благ на платежі споживачів тих благ та ринком посилюється ще й від того, що держава є монопольним постачальником деяких благ і тим порушує досконалу конкуренцію на ринку [1].

До головних ознак податків, на нашу думку, належать: законодавчо-правовий характер платежів, обов'язковість та визначеність строків та розмірів платежів, фіксованість норм вилучення чистого доходу щодо об'єкту оподаткування, довготерміновість та стабільність ставок і тарифів. Зазначені ознаки мають бути покладені у підґрунтя визначення поняття «податок» у нормативно-правових актах для застереження сваволі з боку органів державної влади під час установлення податків та забезпечення гарантій дотримання законних прав та інтересів платників податків.

Узагальнюючи досвід історичного розвитку та новітніх досягнень економічної науки, спробуємо визначити сутність сучасних податків. Причиною виникнення і функціонування податків є факт існування держави, економічною основою – товарно-грошові відносини, а умовою – монополізм держави в реалізації своїх послуг суспільству.

Метою вилучення податків у будь-якій країні є потреба в акумулюванні грошових коштів для функціонування державних структур, здійснення державного регулювання і забезпечення соціального захисту. Податкова система, реалізуючи свої функції, дає змогу не тільки досягти цієї мети, а й здійснює гнучке управління всіма зазначеними процесами, шляхом впливу на фінансовий механізм.

Податок виступає своєрідною ціною купівлі-продажу монополістичних послуг держави під час здійснення нею своїх функцій (економічної, політичної, оборонної, управлінської, соціальної). Своєрідність ринку зазначених послуг полягає у пануванні на ньому продавця-монополіста – держави та юридично закріпленій обов'язковій сплаті податків платниками, навіть у тому разі, коли вони не згодні з умовами сплати або у них відсутні кошти для своєчасного і повного виконання бюджетних зобов'язань.

Проаналізувавши умови виникнення, мету, характер вилучення та ознаки податків, спробуємо запропонувати уточнене, на нашу думку, їх визначення. Податки – це примусово вилучені центральними або місцевими органами державної влади засоби фізичних та юридичних осіб, що підпадають під юрисдикцію законодавства даної держави, необхідні для здійснення державою своїх функцій. У цьому визначенні відображено головні моменти концептуальної суті податків: мета, об'єкти оподаткування, форми вилучення податків.

Досліджуючи теорію оподаткування, не можна залишити поза увагою, хоча б у загальних рисах, класифікацію податків, прийняту у світовій практиці. Найчастіше податки поділяють за способом та формою стягнення, джерелами (об'єктами) оподаткування, ступенем централізації. За формою стягнення податки розрізняються на прямі та непрямі [7, с. 410–412], за джерелами (об'єктами) оподаткування – з доходів та зі споживання, за ступенем централізації – на загальнодержавні і місцеві.

Проте донині не існує чітких критеріїв розмежування на прямі та непрямі податки. Найбільш поширеною є думка, що в основі такого розподілу лежить теоретична можливість їх перекладення на споживачів. Кінцевим платником прямих податків виступає той, хто отримує прибуток чи є власником майна, а непрямих – споживач товару, на якого податок перекладається шляхом надбавки до ціни. Абсолютно перекладних або неперекладних податків немає. Непрямі податки в повному обсязі не перекладаються на споживача завдяки коливанням цін на фактори виробництва, нееластичності попиту, ухиляння від податків. Навпаки, прямі податки можуть частково перекладатися. Так, прямий за визначенням податок на прибуток за умови перекладення його на ціни стає непрямим.

Отже, поділ на прямі та непрямі податки є досить умовним. Проте умовною є саме класифікація прямих та непрямих податків, а не система прямого чи непрямого оподаткування, яка реально існує і постійно діє на основі всієї сукупності податків.

У сучасних умовах економічного розвитку прямі податки становлять базис податкових систем у державах із розвиненою ринковою економікою. Це пов'язано з їх значними перевагами порівняно з непрямими, до яких належать:

• можливість державного впливу на економічні процеси (інвестиційну активність, накопичення капіталу, сукупне споживання, ділову активність);

• можливість установлення прямої залежності між рівнем доходів платника і його відрахуваннями до бюджету;

• можливість справедливого розподілу податкового тягаря.

Прямі податки об'єктивно більшою мірою стимулюють безпосередніх товаровиробників. Їх вплив на відтворювальні процеси здійснюється безпосередньо, через зменшення чи збільшення прибутку, який залишається у розпорядженні платників податків. Із погляду макроекономіки регулюються як інвестиційний, так і споживчий попит та пропозиція. Водночас держава впливає на напрями використання національного доходу.

Головним серед прямих податків виступає податок на прибуток (дохід). Оподаткування прибутку, з одного боку, забезпечує залежність державного бюджету від процесів, які відбуваються у матеріальному виробництві, а з іншого – надає широкі можливості здійснення заходів із державного регулювання економіки.

У системі прямих податків, які сплачують фізичні особи, провідне місце займає прибутковий податок. Перехід до ринку створює передумови зростання особистих доходів громадян. У цих умовах застосовується прогресивне оподаткування, яке дає змогу в міру зростання доходів стягувати з них грошові кошти в більших розмірах. Сьогодні частка податку на прибуток громадян у дохідній частині бюджету України нижча за частку податку на прибуток підприємств, що не відповідає світовій практиці.

Водночас прямі податки не позбавлені окремих недоліків, які пов'язані з необхідністю у:

• складному механізмі бухгалтерського обліку об'єкта оподаткування і стягнення податків;

• високому рівні контролю, розширенні податкового апарату;

• розвитку реального ринку, в умовах якого сформуються реальна ринкова ціна і реальний прибуток. Проте ринкові відносини не гарантують отримання прибутку, що перетворює прямі податки у ризикове джерело доходів бюджету;

• протидії можливості ухилення від сплати податків унаслідок недосконалості фінансового контролю і наявності комерційної таємниці.

Вирішення цих проблем безпосередньо пов'язане з реалізацією такої моделі оподаткування, яка б ґрунтувалася на органічному поєднанні інтересів держави та платника податків.

Непрямі податки відіграють значну роль у формуванні доходів держави та податковому регулюванні. Відповідно до світової практики, непрямі, або податки на споживання, нараховують три основні види: податок з обороту, податок із продаж і податок на додану вартість (ПДВ), який сьогодні є провідним непрямим податком у практиці розвинених країн.

Загальним для непрямих податків є те, що всі вони спрямовані на кінцеве споживання і несуть фіскальну навантаженість без будь-яких додаткових застережень щодо використання отриманих сум. Це має суттєве значення у вирішенні питань формування податкової системи будь-якої країни.

До переваг непрямих податків можна віднести:

• швидкість і регулярність надходжень до бюджету;

• збільшення доходів держави пропорційно до зростання населення та його добробуту;

• вирівнювання міжрегіонального розподілу доходів, оскільки споживання майже рівномірне в територіальному розрізі;

• стримуючий вплив на споживання товарів, шкідливих для здоров'я і моральності населення;

• можливості впливу на розвиток виробництва і сфери послуг;

• зручність адміністрування.

Поряд із цим вони не позбавлені окремих недоліків. Непрямим податкам притаманний регресив-

ний характер: зі збільшенням доходу споживача їх питома вага в доході зменшується, і навпаки. Таким чином, непрямі податки є найбільш соціально несправедливими. К. Маркс уважав податки на споживання податками на бідних і гостро їх засуджував.

Збільшення ставок непрямих податків є однією з причин зростання цін на споживчі товари. Вони стягуються приховано від споживачів у вигляді більш високої плати за товари. Тобто ознакою непрямих податків є завуальована від дійсних платників податку форма вилучення частини їхніх доходів.

У сучасних умовах характер впливу непрямих податків на ціни достатньо обґрунтовано вважають джерелом розвитку інфляційних тенденцій. Істотним недоліком непрямих податків слід також уважати обмежені можливості їх використання для стимулювання виробництва.

Поєднання прямих та непрямих податків – характерна риса податкових систем сучасних держав. За рахунок їх оптимальної структури значною мірою може бути розв'язане те глибоке протиріччя цільових установок, що стоять перед податковою системою. Відмінність полягає у їх співвідношенні [4].

За дослідженнями фахівців [8, с. 45–46], в останні два десятиріччя загальна картина прямого і непрямого оподаткування у розвинених капіталістичних країнах мала такий вигляд:

• прямі податки переважають у Голландії, Данії, Люксембурзі, Канаді, Новій Зеландії, Швейцарії, Австрії, США, Японії; підвищення їх ролі відбулося у Великобританії, Німеччині, Фінляндії, Канаді, Японії та США;

• непрямі податки переважають у Норвегії, Франції, Австралії, Італії, Ірландії, Греції, Іспанії; підвищення їх ролі відбулося в Австралії, Італії та особливо у Швеції;

• відносно врівноваженою структурою прямих та непрямих податків характеризуються Норвегія, Італія, Фінляндія і Швеція.

Загальні тенденції в оподаткуванні реалізуються і в такому напрямі: зі зростанням рівня податкових надходжень частка непрямих податків знижується. Співвідношення між прямими та непрямими податками залежить від життєвого рівня основної маси населення. Низький рівень об'єктивно обмежує масштаби прямих податкових надходжень із доходів юридичних та фізичних осіб.

Світовий досвід використання прямого та непрямого оподаткування заперечує їх протиставлення без ґрунтовного дослідження соціально-економічних умов у країні впровадження та об'єктивно притаманних цим податкам функціональних рис. Ще А. Сміт та Д. Рікардо висловлювали думку про доцільність та необхідність комбінації прямих та непрямих податків під час формування податкової системи за умови знаходження оптимального співвідношення між ними.

Функції податків тісно пов'язані з їхньою суттю і сьогодні залишаються предметом наукових дискусій. В економічній літературі існують суттєві розбіжності як кількісного, так і якісного характеру з приводу визначення функцій податків. У найбільш загальному визначенні функції податків – це виявлення їхньої суті й якостей у дії. Економічна література наводить поділ функцій податків на основні, до яких зараховуються фіскальна, регулююча та контрольна, і додаткові: розподільча, стимулююча (дестимулююча) та накопичувальна [8, с. 45–46]. Загальноприйнятими вважаються фіскальна та регулююча. Тобто переважна більшість науковців визнає податки інструментом фіскальної політики держави і методом непрямого регулювання розподільчих і перерозподільних процесів.

Окрім виконання винятково притаманної податкам фіскальної функції, призначення якої полягає у покритті фінансових потреб, оподаткування виконує також (пере)розподільчу (аллокаційно-дистрибутивну) та регулюючо-стабілізаційну функції. Тим самим податки виконують роль, властиву державним фінансам або державному фінансовому господарству взагалі, що забезпечує: а) утримання державних органів та реалізацію політики держави; б) створення умов для економічного росту та суспільного добробуту; в) здійснення регулюючих кон'юнктурно-стабілізаційних заходів [1].

Узагальнюючи погляди наведених авторів, можна визначити такі функції податків: фіскальну, регулюючу, соціальну, розподільчу (перерозподільну), контрольну.

Розподіл функцій податків є досить умовним, оскільки вони взаємодіють і здійснюються одночасно. Прикладом поєднання проаналізованих функцій оподаткування може бути практично будь-який податок.

Підсумовуючи розгляд функцій податків, зазначимо, що виконання фіскальної та інших функцій зазвичай має альтернативний характер. Маючи за мету максимізацію податкових надходжень, держава переважно нехтує іншими функціями податків. Навпаки, реалізація інших функцій (регулюючої, соціальної, стимулюючої і т. п.) передбачає запровадження пільг для окремих категорій платників податків, що скорочує податкові надходження. Більш-менш умовно цю залежність можна зобразити графічно (рис. 1).

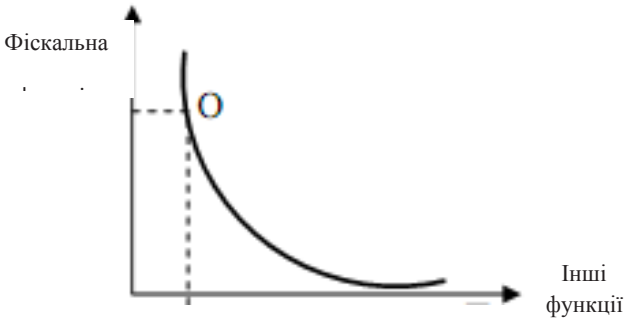

Рис. 1. Залежність між фіскальною та іншими функціями податків

Джерело: розроблено автором

Висновки. Сьогодні податковій системі України притаманний переважно фіскальний характер. Оскільки фіскальна та інші функції податків пов'язані між собою обернено пропорційно, то їх реалізація є проблематичною. Точка О на графіку відповідає орієнтації української податкової політики на фіскальну функцію. Багатофункціональність податків об'єктивно ускладнює податкову систему та полегшує ухиляння від податків.

Нині у більшості країн світу панує змішана економіка, у якій дія ринкових механізмів доповнюється державним регулюванням. Із теоретичного погляду втручання держави в процеси ринкового саморегулювання виправдане ситуаціями, у яких ринок власними засобами не спроможний

вирішити проблеми виробництва суспільних благ, соціального розвитку, макроекономічної стабільності, розвитку науково-технічного прогресу, екологічної рівноваги. Вирішує зазначені проблеми держава за допомогою податкової системи. Для здійснення своєї діяльності їй, як і будь-якому суб'єкту економіки, необхідні кошти, головним джерелом яких у цьому разі є податки. У період становлення і початкового розвитку ринкових відносин податкова система є одним із найважливіших економічних регуляторів, основою фінансово-кредитного механізму управління реформами.

Список використаних джерел:

1. Андрущенко В.Л., Данилов О. Податкові системи зарубіжних країн. URL: http://uchebnik-ekonomika.com/. Назва з екрана. Дата публікації: 21.06.2016. Дата перегляду: 10.01.2018.
2. Беккер Е.Г. Микроэкономические аспекты проблемы уклонения от налогов: дис. ... кандидата экономических наук. М., 2006. С. 9–13.
3. Податкова система / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк. К.: Атіка, 2006. 920 с.
4. Мельник П.В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці. URL: http://polkaknig.narod.ru/econom/RPSvPE_M/23.htm. Назва з екрана. Дата публікації: 23.06.2016. Дата перегляду: 10.01.2018.
5. Миляков Н.В. Налоги и налогообложение. М.: Наука, 2016. 348 с.
6. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015) «Шляхом Європейської інтеграції» / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; за ред. В.М. Геєця. К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. С. 11.
7. Чепурин М.Н., Киселёва Е.А. Курс экономической теории. Киров: Наука, 2014. 538 с.
8. Черник Д.Г. Основы налоговой системы. М.: Юнити-Дана, 2012. 510 с.

Рейнская В. Б.
Национальный университет водного хозяйства и природопользования

СОВРЕМЕННЫЕ НАЛОГИ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ СУЩНОСТИ И ФОРМ

Резюме
Раскрыта сущность современных налогов в контексте концепцией фискальной социологии и институциональной финансовой теории. Выделены основные направления в исследовании и теоретическом осмыслении налогов. На основании анализа мировых теорий налогообложения сформулированы основные признаки современных налогов.
Ключевые слова: налоги, функции налогов, признаки налогов, прямые и косвенные налоги, налоговая система.

Reinska V. B.
National University of Water and Environmental Engineering

MODERN FAXATION: THE NATURE AND FORMS ANALYSIS CONCEPTUAL APPROACHES

Summary
The theoretical approaches of taxes related to the concepts of fiscal sociology and institutional financial theory are described. The basic directions in research and theoretical understanding of taxes are singled out. Based on the analysis of global tax theories, the main features of taxes are formulated.
Key words: taxes, functions of taxes, characteristics of taxes, direct and indirect taxes, tax system.

УДК 336.7:330.123.6

Семеног А. Ю.
Кривич Я. М.
Цирулик С. В.
Сумський державний університет

FINTECH-ПОСЛУГИ: СУТНІСТЬ, РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

У статті на основі аналізу наукової літератури досліджено сутність FinTech-послуг. Представлено класифікацію FinTech та наведено аналіз FinTech-послуг, які належать до кредитних, депозитних, послуг зі збільшення капіталу, платіжних, клірингових та розрахункових послуг, послуг з управління активами. Визначено роль і значення FinTech-послуг в економіці країни з погляду потенційних вигод та ризиків, що охоплюють макро- та мікроекономічний рівні.
Ключові слова: FinTech-послуги, ринок фінансових послуг, мобільний гаманець, P2P-трансфери, криптовалюта, краудфандінг, мобільний банкінг, кредитний скоринг, е-торгівля, роботи-консультанти.

Постановка проблеми. Розвиток цифрових технологій стрімко змінює смаки та вподобання споживачів. Поширення смартфонів та доступність бездротового Інтернету, поява соціальних мереж та спеціальних додатків разом зі зростанням трудової міграції населення та появою стартапів, що потребують альтернативних шляхів фінансування, зумовили появу попиту на нові фінансові послуги та продукти, які відповідають ері цифрових технологій. Консервативність та законодавчі обмеження не дали змоги класичним фінансовим установам відреагувати на нові запити споживачів, що сприяло появі так званих FinTech-компаній, що спеціалізуються на створенні нових технологічних рішень для класичних фінансових послуг. Змінюючи традиційну концепцію грошових переказів, кредитування та інвестування, вони сформували нову нішу в рамках ринку фінансових послуг – FinTech-послуги, динамічний розвиток яких зумовлює актуальність теоретичного обґрунтування його ролі та значення в економіці країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання появи та функціонування FinTech-індустрії у житті країни знайшли відображення переважно у працях зарубіжних науковців, серед яких: Дж. Мунч, Г. Дорфлайтнер, Л. Хорнуф, М. Шмітт, М. Вебер, С. Чишті, Я. Барберіс, Д. Хе, Р. Леков, В. Хаксар. Також активні дослідження ведуться колективами авторів, що представляють Базельский комітет із банківського нагляду, Раду фінансової стабільності, аудиторські компанії Pricewaterhouse Coopers та Ernst & Young.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових досліджень та аналітичних матеріалів засвідчує наявність практичної потреби в розкритті питання сутності, ролі та значення FinTech-послуг в економіці країни.

Мета статті полягає у визначенні сутності, ролі та значення в економіці країни FinTech-послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведений аналіз праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених дав змогу зробити висновок про відсутність усталеного трактування поняття FinTech у науковій літературі. Термін FinTech наводиться здебільшого в зарубіжних нормативно-правових та аналітичних документах. Зокрема, у консультаційному документі Базельського комітету «Ефективна практика: наслідки FinTech-розробок для банків і органів банківського нагляду» [1] від 31.10.2017 та у Звіті Ради фінансової стабільності «Наслідки для фінансової стабільності від FinTech: питання нагляду та регулювання, що заслуговують увагу влади» [2] від 27.08.2017 зазначається, що «FinTech – це технологічно підтримувані фінансові інновації, які можуть призвести до появи нових бізнес-моделей, програм, процесів або продуктів, що роблять істотний вплив на фінансові ринки та установи, які надають фінансові послуги».

Згідно з іншими аналітичними та науковими зарубіжними виданнями, FinTech – це:

– галузь економіки, що складається з компаній, які використовують технології для надання фінансових послуг більш ефективним способом. Компанії цієї галузі переважно є стартапами, створеними для здійснення прориву у наявних фінансових системах і організаціях, які не використовують програмні продукти [3];

– організації, що поєднують інноваційні бізнес-моделі та технології для надання, розширення і розповсюдження фінансових послуг [4];

– сфера дії технічних стартапів, які здійснюють переворот у таких напрямах, як мобільні платежі, перекази грошей, позики, залучення коштів і навіть управління активами [5];

– комп'ютерні програми та інші технології, що використовуються для підтримки або забезпечення банківських і фінансових послуг [6].

Таким чином, термін FinTech, що є скороченням від словосполучення «фінансові технології», вживається для опису широкого спектру інновацій у фінансовій сфері та суб'єктів, що з ними тісно пов'язані [7]. Терміном FinTech називають компанії або їхніх представників, які поєднують фінансові послуги із сучасними інноваційними технологіями. Як правило. вони пропонують онлайн-продукти, що зорієнтовані на реалізацію окремої фінансової послуги (перекази, кредитування, інвестування та ін.) більш зручним, ефективним, прозорим та автоматизованим способом, аніж ті, що можуть запропонувати класичні фінансові установи [8]. Отже, FinTech-послуги – це послуги, що надаються технологічними компаніями за допомогою спеціального програмного забезпечення та зосереджені на фінансових потребах клієнтів.

Варто зазначити, що FinTech – це не нова концепція. Його еволюція відбувалася у три етапи:

– FinTech 1.0 (1866–1967 рр.). Характеризувався появою телеграфу та сучасного транспорту. Формування інфраструктури для фінансової глобалізації у світі.

– FinTech 2.0 (1967–2008 рр.). Характеризувався введенням платіжних карток, банкомату та банківських терміналів у масовий обіг. Із 1967 по 1987 р. фінансові послуги переходять з аналогової ери у цифрову.

– FinTech 3.0 (2008 – сьогодення). На відміну від попередніх етапів характерною є поява ком-

© Семеног А. Ю., Кривич Я. М., Цирулик С. В., 2018

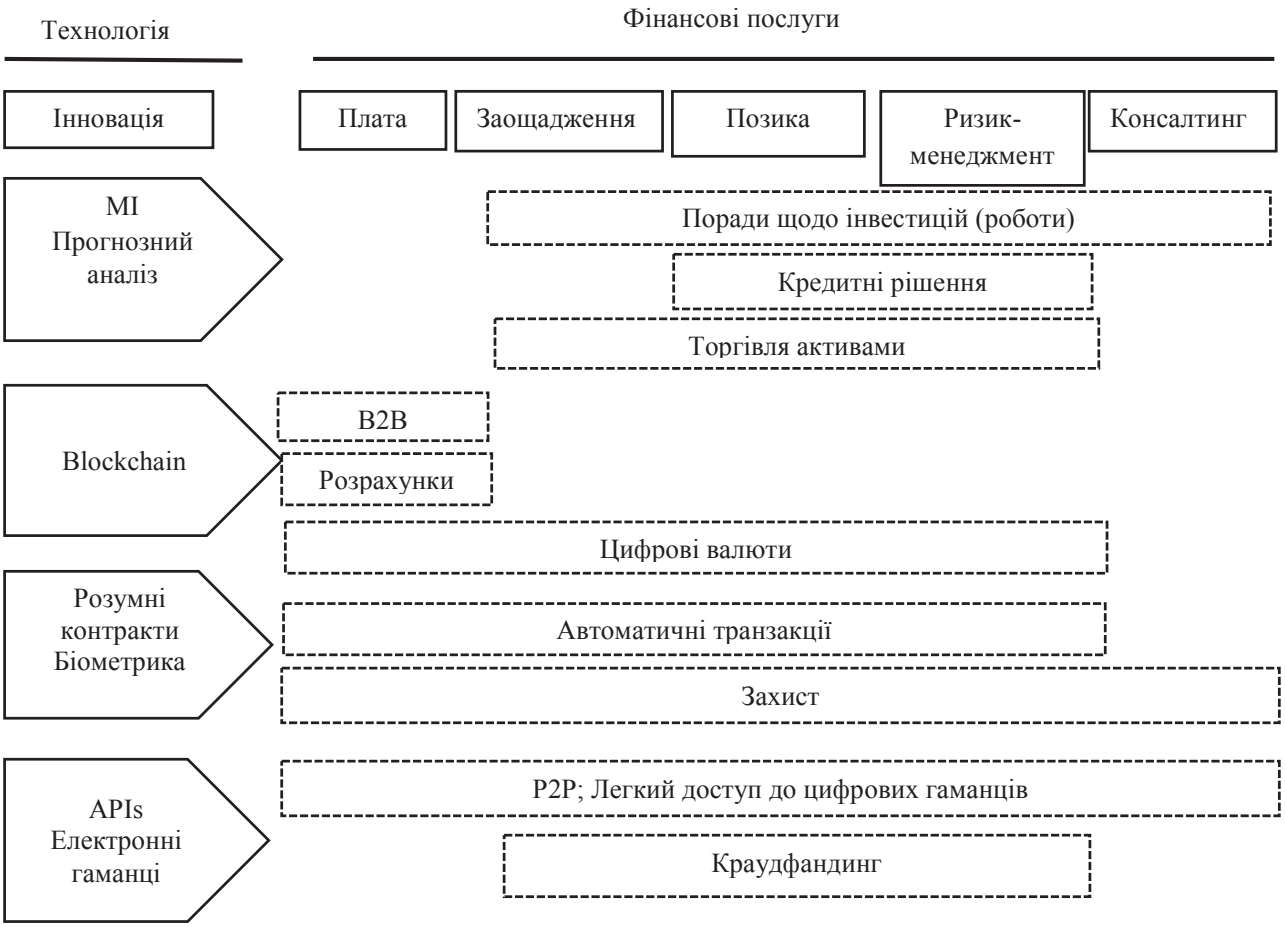

Рис. 1. Класифікація FinTech-послуг МВФ

Джерело: складено за [9]

паній, що надають фінансові послуги (переважно банківські) за допомогою Інтернету та мобільних додатків. Ураховуючи кризу довіри споживачів до класичних фінансових установ, викликану світовою фінансовою кризою та банкрутством великих банків, FinTech-компанії набувають значного поширення на грошово-кредитному ринку.

Для оцінки потенційних вигод і ризиків, зумовлених FinTech-інноваціями для економіки, доцільно проаналізувати класифікацію FinTech послуг та дослідити їхню економічну сутність.

Так, Міжнародний валютний фонд класифікує FinTech-послуги на шість груп (рис. 1).

Таким чином, в основі даної класифікації лежать основні функції фінансів – від здійснення платежів до заощаджень, позики, управління ризиками та отримання фінансових консультацій.

Міжнародна консалтингова компанія Ernst & Young у звіті FinTech Adoption Index 2017 виділяє 17 FinTech-послуг, згрупованих у п'ять категорій (табл. 1).

Необхідно зазначити, що класифікація, наведена компанією Ernst & Young, характеризується більшою актуальністю і деталізацією порівняно з класифікацією МВФ.

Базельський комітет із питань банківського нагляду при Банку міжнародних розрахунків (далі – BCBS) класифікує FinTech-послуги на чотири сектори, наведені в табл. 2.

На нашу думку, класифікація FinTech-послуг, розроблена Базельським комітетом із питань банківського нагляду при Банку міжнародних розрахунків, є найбільш удалою, оскільки вона розподіляє FinTech-послуги на сектори, які безпосередньо пов'язані з основними банківськими послугами. Також дана класифікація виділяє послуги з підтримки ринку, які відображають сприятливі технології, що підтримують ці інноваційні продукти. Також необхідно зазначити, що послуги з підтримки ринку пов'язані з інноваціями та новими технологіями, які не є специфічними для фінансового сектора, але відіграють важливу роль у розвитку FinTech.

Ураховуючи провідну роль банків на вітчизняному ринку фінансових послуг України та багатьох країн світу, вважаємо доцільним більш детально зосередитися на FinTech-послугах, що тісно з ними пов'язані.

Розпочнемо з FinTech-послуг які належать до кредитних, депозитних та послуг зі збільшення капіталу: краудфандінг; кредитування; мобільний банкінг; кредитний скоринг.

Основні характеристики вищенаведених FinTech-послуг, сформовані в результаті проведеного контент-аналізу їх трактувань, дають змогу виділити загальні характеристики FinTech послуг даного сегменту, а саме те, що вони:

– функціонують виключно у вигляді Інтернет-платформи або програмного додатку для смартфона чи ПК;

– дають змогу проводити процеси кредитування, надання депозитних послуг та збільшення капіталу без участі традиційних фінансових посередників;

– використовують альтернативні джерела інформації під час оцінки потенційних ризиків;

Таблиця 1

Класифікація FinTech-послуг Ernst&Young

№	Категорії	FinTech послуги
1	Грошові перекази і платежі в режимі онлайн	Валютно-обмінні операції в режимі онлайн
		Платежі криптовалютою
		Грошові перекази за кордон
		Банки, що функціонують тільки в режимі онлайн, без підрозділів
		Небанківські грошові перекази
		Платежі за допомогою мобільного телефону
2	Фінансове планування	Інструменти онлайн-бюджетування і фінансового планування
3	Накопичення і інвестиції	Кредитування фізичних осіб фізичними особами без участі банків, платформи високоприбуткових інвестицій
		Інвестиції в платформи краудфандингового фінансування акціонерного капіталу
		Інвестиційне консультування та інвестиції в режимі онлайн
		Фондові операції в режимі онлайн
		Фінансовий беттінг у режимі онлайн
4	Грошові позики	Залучення позик із використанням P2P-платформ
		Залучення короткострокових кредитів у режимі онлайн
5	Страхування	Автострахування із застосуванням телематики (комп'ютерного дистанційного зв'язку), що дає змогу відстежувати поведінку водія
		Сайти для порівняння розміру страхових премій
		Медичне страхування з використанням пристроїв, що відстежують фізичну активність користувача

Джерело: складено за [4]

Таблиця 2

Класифікація FinTech-послуг, розроблена Базельським комітетом із питань банківського нагляду при Банку міжнародних розрахунків

Галузеві інновації				
№	Кредитні, депозитні та послуги зі збільшення капіталу	Платіжні, клірингові та розрахункові послуги		Послуги з управління активами
		Роздріб	Оптова торгівля	
1	Краудфандінг	Мобільний гаманець	Мережа грошових переказів	Високочастотний трейдинг
2	Ринок кредитування	P2P-платежі	Оптова торгівля іноземною валютою	Соціальна торгівля
3	НеоБанк	Криптовалюта	Цифрові платформи обміну валюти	Електронна торгівля
4	Альтернативний кредитний скоринг			Роботи-консультанти
Послуги для підтримки ринку	Портал і агрегатори даних			
	Екосистема (інфраструктура, open source, APIs)			
	Використання даних (bid data analysis, машинне навчання, прогнозне моделювання)			
	Розподілена технологія обліку (blockchain, розумні контракти)			
	Безпека (ідентифікація та аутентифікація споживача)			
	Хмарне програмування			
	Інтернет речей/мобільні технології			
	Artificial intelligence (боти, автоматизація у фінансах, алгоритми)			

Джерело: складено за [1]

– не мають центрального наглядового органу;

– повністю дублюють послуги традиційних фінансових посередників, при цьому збільшуючи їх доступність та зручність.

Аналіз FinTech-послуг, які належать до платіжних, клірингових та розрахункових послуг і продаються у роздріб (мобільний гаманець; P2P-трансфери; криптовалюта), дав змогу виділити характерні особливості, а саме те, що вони (рис. 2):

– функціонують виключно у вигляді Інтернет-платформи або програмного додатку для смартфона чи ПК;

– надаються без участі традиційних фінансових посередників;

– не мають офіційного регулятора.

FinTech-послугам, що належать до послуг з управління активами (високочастотний трейдинг, соціальна торгівля, е-торгівля, роботи-консультанти), притаманне те, що вони:

– функціонують виключно у вигляді Інтернет-платформи або програмного додатку для смартфона чи ПК;

– надаються без участі традиційних фінансових посередників;

– використовують автоматизований механізм на основі математичних алгоритмів;

– характеризуються високою швидкістю виконання операцій.

Аналіз спектру FinTech-послуг засвідчує їх потенційно великий вплив на функціонування фінансової системи, що вимагає аналізу вигод і ризиків від FinTech-інновацій для економіки країни.

Теоретично технологічні інновації у сфері фінансових послуг є позитивними для економічного зростання та мають сприяти забезпеченню фінансової стабільності. Переваги розвитку FinTech-послуг представлені в табл. 3.

Разом із тим використання FinTech-послуг є джерелом потенційних ризиків для економіки

Рис. 2. Характеристика FinTech-послуг, які належать до платіжних, клірингових та розрахункових послуг

Таблиця 3

Потенційні вигоди від FinTech-інновацій для економіки

Потенційні вигоди	Вплив на економіку
Децентралізація та диверсифікація (спостерігається внаслідок розширення конкуренції та покращення якості послуг)	1. Під час кредитування Fintech-інновації, такі як big data analysis і автоматизація видачі кредитів, зменшують бар'єри для входу на ринок. 2. Послуга робо-консультацій уводить нових гравців у сектор управління активами, отже, може збільшити диверсифікацію залежно від розмаїтості використовуваних моделей. 3. Теоретично застосування технології розподіленого реєстру могло б знизити концентрацію у процесі регулювання діяльності.
Ефективність (досягається завдяки сучасним технологічним платформам)	1. Послуги робо-консультацій та технологій, які спрощують функції бек-офісу, можуть зміцнити бізнес-моделі діючих фінансових інститутів. 2. Машинне навчання і штучний інтелект можуть сприяти вдосконаленню процесів прийняття рішень, поліпшуючи моделі, які використовують фінансові установи та інвестори. 3. Використання алгоритмів оцінки кредитоспроможності та інвестиційних можливостей дає змогу платформам працювати з відносно низькими витратами. 4. Платформи FinTech-кредитування можуть знизити витрати на пошук клієнтів, транзакції і призвести до кращого розподілу капіталу. 5. Технологія розподіленого реєстру може знизити ризики за рахунок скорочення часу розрахунків.
Прозорість	1. Збільшення і краще використання даних можуть зменшити асиметрію інформації на ринку фінансових послуг. 2. Поліпшені дані можуть дати змогу створювати інтелектуальні контракти, які більш точно націлені на конкретні ризики, якими користувачі хочуть керувати. 3. Кредитування FinTech і краудфандинг можуть об'єднати ринки домашніх господарств і бізнесу (сприяти появі малих та середніх підприємств без участі банків).
Доступ до фінансових послуг і зручність їх надання	1. Необанк дає змогу споживачам швидко й ефективно отримувати кредитні послуги та здійснювати покупки. 2. Цифрова ідентичність і додатки на основі TPP можуть підтримувати поліпшену якість і доступність фінансових послуг для кінцевих користувачів. 3. Робо-консультаційні послуги розширюють доступ до управління капіталом для домашніх господарств. 4. Існує потенціал для розвитку екосистеми виплат для розширення доступу до оптових платіжних систем для небанківських організацій.

Джерело: складено авторами на основі [2]

як на мікро-, так і на макроекономічних рівнях (табл. 4).

Поряд із вищезазначеними перевагами FinTech-інновації потенційно можуть спричиняти й негативний системний вплив на фінансову систему та надання критично важливих фінансових послуг. Серйозне порушення цих послуг або дезінтермедіації регульованих суб'єктів, що забезпечують їх, можуть мати потенційно серйозні негативні наслідки для економіки країни.

Висновки. Таким чином, FinTech-послуги – це послуги, що надаються технологічними компаніями за допомогою спеціального програмного забезпечення та зосереджені на задоволенні фінансових потреб клієнтів, пропонуючи зручні, ефективні, автоматичні та прозорі онлайн-продукти. У цілому FinTech-послуги класифікують на ті, що прямо впливають на банківську діяльність (кредитні, депозитні та послуги зі збільшення капіталу; платіжні, клірингові та розра-

хункові послуги; послуги з управління активами), та послуги, що надаються лише для підтримки ринку. Визначені вигоди і ризики, зумовлені розвитком FinTech-послуг, указують на необхідність дослідження стану та тенденцій на ринку FinTech для розроблення відповідних рекомендацій щодо його регулювання для зменшення ризиків для вітчизняної економіки.

Таблиця 4

Потенційні мікро- та макроекономічні ризики FinTech-послуг

Потенційний ризик	Вплив на економіку
Мікрорівень	
Невідповідність термінів погашення кредитів	Невідповідність строків погашення може виникнути в результаті сек'юритизації або якщо кредитні платформи почнуть використовувати власний баланс для формування проміжних фондів.
Ризик ліквідності	Діяльність FinTech зазвичай не пов'язана зі зберіганням грошей клієнтів. Наприклад, постачальники цифрових гаманців, як правило, беруть платежі з банківських рахунків. У результаті більшість кредитів FinTech не має достатнього забезпечення.
Кібер-ризик	Більш широке використання технологій і цифрових рішень розширює діапазон і кількість точок входу, які можуть атакувати кіберхакери.
Залежність від третіх сторін	1. Робо-консультування та FinTech-кредитування покладаються на сторонніх постачальників даних, які можуть бути сконцентровані в одному місці.
Правовий/регулятивний ризик	1. У правовому полі існують питання правової невизначеності, пов'язані з FinTech-інноваціями, такими як інтелектуальні контракти або роботи-консультанти. 2. Система державного регулювання є фрагментованою та суттєво відрізняється у різних країнах світу.
Бізнес-ризик критично важливих об'єктів інфраструктури фінансового ринку (ІФР)	Якщо інноваційні платіжні і розрахункові послуги будуть переростати в критичні ІФР, загальні втрати в бізнесі можуть вплинути на надання критично важливих послуг і перешкодити їх відновленню.
Макрорівень	
Системний ризик	1. Значні і непередбачувані збитки, понесені однією платформою FinTech, можуть впливати на інші. 2. Зростання автоматизації торгових стратегій (більш складний алгоритмічний трейдинг, соціальний трейдинг) може призвести до появи нових та непередбачуваних шоків на фінансових ринках.
Проциклічність	1. Взаємодія між інвесторами і позичальниками на платформах кредитування FinTech потенційно може мати значні коливання у настроях, аніж традиційне посередництво, оскільки раптове несподіване зростання непрацюючих кредитів може спровокувати кризу довіри. 2. Розширення доступу до дешевого фінансування може сприяти зростанню конкуренції між учасниками ринку і, як наслідок, зниженню ціни, що може призвести до перекредитування економіки.
Перевищення волатильності	1. Алгоритмічні торгові платформи можуть бути більш активними в періоди низької волатильності, але швидко йти з ринку в періоди його стресу, коли вимоги до ліквідності високі, і тим самим збільшувати волатильність цін на активи. 2. FinTech-агрегатори призначені для полегшення швидкого руху готівки навколо банківської системи залежно від зміни цін і відносних показників, що може збільшити волатильність банківських депозитів і, як наслідок, вплинути на банківську ліквідність.
Системне значення	1. Цифрові валюти і гаманці можуть самі витісняти традиційні банківські платіжні системи. 2. FinTech-агрегатори можуть стати за замовчуванням засобом доступу до банків і подачі заявок на нові банківські рахунки і кредити. 3. TPP має широкий спектр можливих застосувань, у тому числі відіграє центральну роль у клірингу і розрахунках.

Джерело: складено авторами на основі [2]

Список використаних джерел:

1. The Basel Committee on Banking Supervision, consultative document: Sound Practices: Implications of fintech developments for banks and bank supervisors / Bank for International Settlements. 2017. URL: https://www.bis.org/bcbs/publ/d415.pdf.
2. Financial Stability Implications from FinTech / The Financial Stability Board. 2017. URL: http://www.fsb.org/wp-content/uploads/R270617.pdf.
3. Blurred lines: How FinTech is shaping Financial Services / PricewaterhouseCoopers. 2016. URL: https://www.pwc.be/en/documents/media-centre/publications/2016/fintech-belgium-report.pdf.
4. EY FinTech Adoption Index 2017 / Ernst & Young. 2017. URL: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-fintech-adoption-index-2017/$FILE/ey-fintech-adoption-index-2017.pdf.
5. Munch J. What is fintech and why does it matter to all entrepreneurs / Hot Topics. 2016. URL: https://www.hottopics.ht/3182/what-is-fintech-and-why-it-matters/.
6. Definition of fintech in English by Oxford Dictionaries / Oxford Dictionaries. URL: https://en.oxforddictionaries.com/definition/fintech.
7. Definition of FinTech and Description of the FinTech Industry / G. Dorfleitner, L. Hornuf, M. Schmitt, M. Weber. FinTech in Germany. Springer International Publishing AG, 2017. P. 5–10.
8. Чишти С., Барберис Я. Финтех. Путеводитель по новейшим финансовым технологиям. М.: Альпина Паблишер, 2017. 676 с.
9. Fintech and Financial Services: Initial Considerations / D. He, R. Leckow, V. Haksar and others; International Monetary Fund. 2017. URL: https://www.imf.org/~/media/Files/Publications/SDN/2017/sdn1705.ashx.28.
10. ФІНТЕХ В УКРАЇНІ: тенденції, огляд ринку та каталог / Проект USAID «Трансформація фінансового сектору». URL: http://fintech.unit.city/guide2018.

Семеног А. Ю.
Кривич Я. Н.
Цирулик С. В.
Сумский государственный университет

FINTECH-УСЛУГИ: СУЩНОСТЬ, РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Резюме
В статье на основе анализа научной литературы исследована сущность FinTech-услуг. Представлена классификация FinTech и приведен анализ FinTech-услуг, которые относятся к кредитным, депозитным, услугам по увеличению капитала, платежных, клиринговых и расчетным услугам, услугам по управлению активами. Определены роль и значение FinTech-услуг в экономике страны с точки зрения потенциальных выгод и рисков, охватывающих макро- и микроэкономический уровни.
Ключевые слова: FinTech-услуги, рынок финансовых услуг, мобильный кошелек, P2P-трансферы, криптовалюта, краудфандинг, мобильный банкинг, кредитный скоринг, е-торговля, роботы-консультанты.

Semenog A. Y.
Kryvych Y. M.
Tsyrulyk S. V.
Sumy State University

FINTECH SERVICES: ESSENCE, ROLE AND VALUE FOR THE ECONOMY OF THE COUNTRY

Summary
Based on the analysis of scientific literature the essence of FinTech services is investigated in the article. The FinTech classification is presented. FinTech's analysis of services related to credit, deposit, capital raising services, payment, clearing and settlement services, asset management services is made. The role and importance of FinTech services in the country's economy in terms of potential benefits and risks covering the macro and microeconomic levels are determined.
Key words: FinTech services, market of financial services, mobile wallet, P2P transfers, crypto foreign exchange, crowdfunding, mobile banking, credit scoring, e-trade, job-consultants.

УДК 336-049.5:334.722.8]:338.24

Стащук О. В.
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

У статті визначено основну мету управління фінансовою безпекою акціонерних товариств з урахуванням можливостей підвищення їх ринкової вартості. Для оцінювання ефективності управління фінансовою безпекою акціонерних товариств запропоновано скористатися фінансовими чинниками, котрі впливають на фінансову безпеку у формі абсолютних фінансових результатів, й систематизувати її загрози і домінанти. Доведено, що найбільш ефективним інструментом управління чинниками ефективності управління фінансовою безпекою акціонерних товариств є кореляційно-регресійний аналіз. Доведено, що використання сформованих підходів до оцінювання дасть змогу спрогнозувати вплив кожного фактору на індикатори стану фінансової безпеки.
Ключові слова: фінансова безпека, акціонерні товариства, управління, методика оцінювання ефективності управління, грошові потоки.

Постановка проблеми. Проблематика визначення ефективності формування і використання фінансових ресурсів є основоположною у всіх економічних дослідженнях із приводу вдосконалення фінансового механізму в тій чи іншій сфері. Головною метою управління фінансовою безпекою акціонерних товариств є вироблення дієвої моделі оцінки його ефективності для своєчасного виявлення загроз і/або домінант та формування стратегії фінансової безпеки в напрямі підвищення ринкової вартості фірми та створення її позитивного інвестиційного іміджу. Саме інвестиційні ресурси є визначальними в плані формування фінансового потенціалу економічного зростання акціонерного товариства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінювання стану фінансової безпеки підприємницьких структур, а також ефективності управління нею присвячено праці А.А. Алексєєва, О.І. Барановського, І.О. Бланка, О.Г. Блажевич, М.А. Василика, Ю.М. Воробйова, О.І. Воробйової, В.М. Геєця, Н.М. Давиденко, Є.Р. Жарової, Н.І. Костіної та ін. Проте результати наукових досліджень зазначених авторів спрямовані на визначення сутності управління фінансовою безпекою підприємств або механізму управління нею та не висвітлюють достатнім чином методичні аспекти оцінювання ефективності управління фінансовою безпекою підприємств з урахуванням їх організаційно-правової форми господарювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У вітчизняній науковій літературі використовують численний арсенал методів оцінки як фінансової безпеки господарюючих

© Стащук О. В., 2018

суб'єктів, так і ефективності управління нею. Найпоширенішими з них є експрес-аналіз фінансового стану, фінансового та виробничого левериджу, інтегральний аналіз. Щоправда, чіткої послідовності щодо проведення певного виду аналізу в розрізі конкретних складників системи забезпечення фінансової безпеки вітчизняних корпоративних структур немає. Натомість одні й ті самі методики використовують для аналізування різних складників згаданої системи, застосовуючи варіації інструментів економіко-математичного та статистичного аналізу.

Мета статті полягає в узагальненні методик аналізування ефективності управління фінансовою безпекою акціонерних товариств, а також запропонуванні моделі оцінювання ефективності фінансової безпеки акціонерних товариств під впливом релевантних чинників фінансової безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі аналізування фінансової безпеки науковці так чи інакше торкаються питання ефективності управління нею, хоча й не наголошують на цьому. За експрес-діагностикою часто роблять висновки про погіршення або поліпшення фінансового стану суб'єкта господарювання, що є результатом ефективності управління нею. Тому можна погодитися із тим, що на основі тих же різнопланових методик робляться висновки про ефективність управління фінансовою безпекою. Однак переважно вони дуже рутинні або ж створені за допомогою спеціального програмного забезпечення, а отже, складні в застосуванні.

Загалом для оцінювання ефективності управління фінансовою безпекою акціонерних товариств уважаємо за доцільне скористатися фінансовими чинниками, котрі впливають на фінансову безпеку у формі абсолютних фінансових результатів, й систематизувати її загрози і домінанти. Такий підхід дасть змогу виявити особливості отримання позитивних фінансових результатів акціонерних товариств за найменшого рівня їх витрат. Для цього, на нашу думку, варто скористатися такими видами аналізу, як вертикальний, горизонтальний і трендовий аналіз фінансових результатів та грошових потоків. Незважаючи на, здавалося б, банальну схему оцінки слабких і сильних сторін фінансово-господарської діяльності акціонерних товариств, виявлення загальних тенденцій основних фінансових показників дає змогу встановити не лише загрози (які проявляються у негативній їх динаміці) і домінанти (котрі, навпаки, свідчать про отримання стабільних прибутків), а й виявити їх зв'язок з основними чинниками, котрі визначають їх рівень.

При цьому виокремлення їх у розрізі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності дає змогу підвищити рівень наочності отриманих результатів дослідження та з'ясувати сильні і слабкі сторони окремих аспектів формування та використання фінансових ресурсів акціонерних товариств та, відповідно, пошуку варіантів удосконалення напрямів забезпечення їх фінансової безпеки в контексті протидії загрозам або ж примноження домінант.

Що стосується аналізу фінансових результатів і грошових потоків, то за ними можна виокремити домінанту стабільного розвитку або/та загрозу втрати платоспроможності й банкрутства. На користь першої свідчить зростаюча динаміка операційного та чистого прибутку, а другої – навпаки, збільшення або стабільність обсягів збитку. Якщо величина операційного прибутку від'ємна, це означає, що основна діяльність господарюючого суб'єкта збиткова, отже, вже на цьому етапі необхідно встановити чинники, які цьому сприяють. Переважно такими чинниками є значні інші витрати операційної діяльності, що пов'язано з масштабністю операцій, вартісний вираз яких знаходить своє відображення у цій статті [1], а також адміністративні та витрати на збут. Принагідно зауважимо: для виявлення домінант (загроз) ефективного (неефективного) управління акціонерним товариством та збутової діяльності необхідно проаналізувати динаміку адміністративних і витрат на збут, а також їхню частку в структурі витрат операційної діяльності. Значні витрати на адміністративний апарат та збутову діяльність в умовах збитковості є нераціональними й свідчать про неефективне використання власних фінансових ресурсів. Підкріплення висновків, отриманих за аналізом операційних витрат у розрізі статей, їх оцінка за елементами підсилять достовірність висновків щодо домінант (або загроз) фінансово-господарської діяльності корпоративних структур у формі зменшення (або збільшення) питомої ваги матеріальних, витрат на оплату праці та інших операційних витрат у витратах.

Аналізуючи доходи (втрати) від участі в капіталі, інші фінансові доходи (витрати), інші доходи (витрати), можна зробити висновки про активність підприємства на фондовому ринку та ефективність інвестиційної діяльності акціонерного товариства. Дуже часто в структурі Звіту про фінансові результати акціонерних товариств більшість зі згаданих складників доходів і витрат відсутня, що свідчить про пасивну інвестиційну політику господарюючого суб'єкта або ж про відсутність тимчасово вільних ресурсів для вкладення їх у капітал інших підприємств, цінні папери чи надання позик. Переважно до таких підприємств належать ті, котрі в результаті операційної діяльності отримують збитки.

Що стосується прибутковості акціонерного капіталу, домінантами фінансової безпеки є стабільна або зростаюча динаміка розміру чистого прибутку і дивіденду на одну звичайну акцію або їх відсутність (за умови отримання чистого прибутку в динаміці), загрозами фінансової безпеки – отримання збитку та відсутність дивідендів на одну звичайну акцію у динаміці, що свідчить про збитковість фінансової діяльності товариства (за наявності чистого збитку), або про пасивну дивідендну політику (за наявності чистого прибутку).

Горизонтальний, вертикальний і трендовий аналіз грошових потоків акціонерних товариств дає змогу виявити позитивні і негативні сторони формування і використання фінансових ресурсів та зарахувати їх відповідно до домінант або загроз їх фінансовій безпеці. Так, на рентабельність (збитковість) указує позитивна (негативна) динаміка обсягу та структури чистого грошового потоку від операційної діяльності; на ринкову активність – чистого грошового потоку від інвестиційної діяльності; на способи фінансування господарської діяльності – чистого грошового потоку від фінансової діяльності. Оцінюючи вплив інвестиційної та фінансової діяльності на результат чистого грошового потоку загалом, можна зробити висновок про те, чи підприємство реалізує свої інвестиційні й фінансові можливості лише для забезпечення безперебійності операційної діяльності, чи з метою отримання додаткових прибутків від інвестиційно-фінансової діяльності.

Аналіз кожного з видів руху грошових коштів необхідно здійснювати з обережністю, щоб зробити адекватний висновок, оскільки іноді позитивне значення чистого грошового потоку свідчить про зростання заборгованості підприємства або зумовлене специфікою виробництва. Буває й так, що від'ємне значення чистого грошового потоку свідчить про розвиток підприємства, а доходи, навпаки, можуть засвідчувати негативну тенденцію у діяльності акціонерного товариства.

Так, позитивне значення чистого грошового потоку від операційної діяльності означає стабільність у розвитку акціонерних товариств, однак на збитковому підприємстві може бути таким за рахунок перевищення доходів над витратами операційної діяльності. При цьому в структурі перших, очевидно, зростає обсяг амортизаційних відрахувань (з огляду на високий рівень капіталізації фінансових ресурсів на машинобудівних підприємствах) та збільшення розміру короткострокових фінансових зобов'язань, що є загрозою його фінансовій безпеці. Від'ємне значення згаданого показника засвідчує збитковість основної діяльності, а отже, є загрозою фінансовій безпеці.

Додатну величину чистого грошового потоку від інвестиційної діяльності акціонерного товариства можна зарахувати до домінант фінансової безпеки, коли в структурі її доходів переважають доходи від цінних паперів і деривативів у формі відсотків, дивідендів та надходжень. Це засвідчує активність господарюючого суб'єкта на фондовому ринку. Однак наявність доходів від реалізації необоротних активів означає реалізацію майна для погашення фінансових зобов'язань, що є загрозою його фінансовій безпеці. Натомість від'ємне значення чистого грошового потоку від інвестиційної діяльності, зумовлене лише разовими значними витратами на купівлю необоротних активів, зарахуємо до домінант фінансової безпеки, котрі вказують на зростання виробничих потужностей. Це позитивно характеризує фінансово-господарську діяльність корпоративної структури загалом, оскільки розширення виробництва призводить до зростання його обсягів, а отже, чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), амортизаційних відрахувань тощо. Разом із тим здійснення таких витрат у динаміці за відсутності інших інвестиційних витрачань свідчить про завідому реалізацію майна господарюючого суб'єкта з метою поповнення оборотного капіталу для фінансування поточних потреб.

Що стосується фінансових інвестицій, то надходження від них є домінантою, що свідчить про отримання доходів від інвестиційної діяльності досліджуваного підприємства, а витрати – загрозою його фінансовій безпеці за інвестиційним складником. Утім, достовірність висновків залежить від ретельності аналізування структури даного грошового потоку, котра значно відрізняється у розрізі суб'єктів господарювання однієї галузі.

Це стосується й аналізу чистого грошового потоку від фінансової діяльності, позитивне значення котрого переважно відображає перевищення суми отриманих дивідендів і позик, надходжень від власного капіталу над аналогічними витратами, і навпаки. Однак домінантою фінансової безпеки є перевищення доходів від власного капіталу (але одноразово на протязі певного періоду, а не в динаміці) і витрат з виплати дивідендів, що характеризує підприємство як потужного господарюючого суб'єкта, який збільшує свою ринкову капіталізацію й отримує дохід, достатній для виплати дивідендів.

Якщо ж у структурі доходів переважають доходи від отриманих позик, необхідно проаналізувати, на що вони витрачаються, чи є такі запозичення економічно обґрунтованими та чи покриються такі витрати майбутніми доходами від операційної діяльності (співставити чистий грошовий потік від операційної та фінансової діяльності). Якщо ж запозичення зростають в умовах від'ємного чистого грошового потоку від операційної діяльності, таке акціонерне товариство є потенційним банкрутом, позаяк навіть узяття кредитів не спроможне підвищити рентабельність операційної діяльності. Якщо в структурі чистого грошового потоку від фінансової діяльності витрати на погашення позик переважають аналогічні доходи в динаміці, то за умов позитивного чистого грошового потоку від операційної діяльності можна говорити про те, що акціонерне товариство для фінансування своєї фінансово-господарської діяльності використовує позичені ресурси, однак вчасно їх погашає, що є нормальним явищем в умовах ринку.

Горизонтальний та вертикальний аналіз фінансових результатів та грошових потоків дає змогу виокремити сукупність низки чинників, що впливають на їх абсолютну величину більшою чи меншою мірою. Для систематизації найзначущих їх видів та оцінки їхнього впливу на фінансову безпеку акціонерних товариств доцільно використовувати прийоми кореляційного аналізу, надавши чинникам статусу проміжних величин, тоді як значення чистого прибутку, грошового потоку в розрізі видів фінансово-господарської діяльності та індикаторів фінансового стану, котрі відображають специфіку фінансів акціонерних товариств, запропоновано вважати результуючими показниками. Із вибірки усіх фінансових чинників потрібно вибрати лише ті, коефіцієнт кореляції з якими підтверджує середній та щільний зв'язок з абсолютними і відносними результуючими показниками. Величина коефіцієнта кореляції Пірсона вказує на щільність зв'язку окремого фактору з результуючим показником (0,25–0,74 – слабка, 0,75–0,89 – середня, 0,9–1 – значна), а його математичний знак означає направленість: «–» – оберненість кореляційного зв'язку, «+» – прямолінійність. Після того як такі фінансові чинники встановлені, необхідно проаналізувати їх динаміку, що допоможе виокремити домінанти і загрози фінансовій безпеці акціонерних товариств.

На основі виокремлених чинників можна спрогнозувати їхній вплив на індикатори стану фінансової безпеки для формування відповідної моделі за допомогою рівняння регресії. Саме регресійно-кореляційний аналіз є дієвим, а отже, широковживаним інструментом прогнозування економічних явищ і процесів. Проте його ефективність залежить від достатності даних для аналізу. Достовірність прогнозу за регресією буде тим більшою, чим більшим буде діапазон даних, що кладуться в основу його побудови. Переважно такі моделі мають вигляд:

$$\overline{Y}_x = a_1X_1 + a_2X_2 + \ldots + a_nX_n, \qquad (1)$$

де $\overline{Y}_x$ – результуючий показник регресії; X_{1-n} – причинно зумовлені змінні; a_{0-n} – параметри лінійного рівняння [2, с. 99–100].

Результуючими показниками прийнято вважати індикатори фінансового стану: коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами

одиниці виробленої продукції, рентабельність активів, показники ліквідності тощо залежно від завдань наукового дослідження. Чисельність вибірки X_{1-n} не визначена і залежить від мети, покладеної в основу побудови регресії та суб'єктивних суджень дослідника, однак зарахуванню до неї того чи іншого чинника передує перевірка його на колінеарність із результуючим показником, що передбачає відхилення від аналізування тих чинників, коефіцієнт кореляції котрого з аналізованим показником засвідчує значну – $\geq$0,9 або незначну – $<$0,75 щільність. Щоправда, чіткої вимоги до ранжування щільності зв'язку немає, у зв'язку з чим різні вчені встановлюють граничні їх межі на власний розсуд. Розрахунок регресії здійснюють за допомогою комп'ютерної програми Excel.

Незважаючи на те що даний метод моделювання оцінювання фінансової безпеки акціонерних товариств дає змогу точно її спрогнозувати, все ж уважаємо, що він не позбавлений недоліків. У моделі не враховано ті чинники, котрі мають найбільший вплив на стан фінансово-господарської діяльності, що ставить під сумнів достовірність прогнозу, позаяк означає неповне її аналізування. Наприклад, виключення з прогнозу фінансової безпеки акціонерного товариства чистого доходу від реалізації продукції, коефіцієнт кореляції котрого з низкою фінансових показників дуже високий, ще більше погіршить якість прогнозу в умовах збитковості, коли підприємство тримається на плаву практично лише за рахунок реалізації основної продукції чи послуг. Окрім того, обмеженість статистичної інформації, котрої потребує регресія (у вільному доступі є лише річна фінансова звітність акціонерних товариств за останні 3–4 роки, а потрібно хоча б за 7–8 років), практично унеможливлює адекватне її визначення невеликим діапазоном вихідних даних.

Натомість досить актуальними й дієвими, а отже, поширеними в сучасній фінансовій науці є дослідження з приводу оптимізації структури капіталу акціонерного товариства як завдання підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності [3; 4]. Вважаємо, що зазначене можна покласти в основу оцінки ефективності та вдосконалення процесу управління фінансовою безпекою даного суб'єкта господарювання, позаяк саме фінансові ресурси є матеріальною основою його функціонування та підґрунтям для розвитку, а їхня структура свідчить про ефективність формування і використання власних, позичених і залучених джерел й впливає на масштаби та результативність операційної, інвестиційної та фінансової діяльності в коротко- та довгостроковому періодах. У сучасних нормативно-правових умовах вітчизняні корпорації визначають структуру капіталу на власний розсуд, тому вона може суттєво відрізнятися у внутрішньогалузевому розрізі. При цьому управлінська ланка не завжди звертає увагу на ключові критерії, котрих необхідно дотримуватися для забезпечення фінансової безпеки акціонерного товариства. До таких критеріїв належить широковідомий у зарубіжній практиці рівень дохідності і ризику, зокрема максимізація першого та мінімізація другого.

Висновки. Отже, у результаті проведеного дослідження виявлено основні чинники, що можуть бути домінантами та загрозами фінансовій безпеці акціонерних товариств у розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності акціонерних товариств. Водночас запропоновано кореляційно-регресійну модель оцінювання ефективності управління фінансовою безпекою акціонерних товариств з урахуванням релевантних чинників. Такий аналіз фінансової безпеки охоплює практично всі фінансові результати і чинники, що їх визначають, а отже, є повномасштабним і ґрунтовним та дає змогу висвітлити різноманітні нюанси фінансово-господарської діяльності, що можуть позитивно або негативно вплинути на рівень фінансової безпеки та відобразити ефективність як формування, так і використання фінансових ресурсів акціонерних товариств.

Список використаних джерел:

1. Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 № 433 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності». URL: http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article;jsessionid=92559BC2E3DEEB70D11E62DCC764BBE4.app2?art_id=112818&cat_id=105021.
2. Фінансова безпека будівельних підприємств: монографія / Ю.М. Воробйов, О.І. Воробйова, О.Г. Блажевич. Сімферополь: АРІАЛ, 2013. 180 с.
3. Давиденко Н.М. Оцінка оптимальності структури капіталу акціонерного товариства: проблеми та шляхи оптимізації. Науковий вісник Ужгородського університету. 2014. № 3(44). С. 91–94.
4. Жарова Є.Р. Оптимізація фінансової структури капіталу. Бізнес Інформ. 2014. № 4. С. 330–334.

Стащук Е. В.
Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

Резюме
В статье определена основная цель управления финансовой безопасностью акционерных обществ с учетом возможностей повышения их рыночной стоимости. Для оценки эффективности управления финансовой безопасностью акционерных обществ предложено воспользоваться финансовыми факторами, которые влияют на финансовую безопасность в форме абсолютных финансовых результатов, и систематизировать ее угрозы и доминанты. Доказано, что наиболее эффективным инструментом управления факторами эффективности управления финансовой безопасностью акционерных обществ является корреляционно-регрессионный анализ. Доказано, что использование сложившихся подходов к оцениванию позволит спрогнозировать влияние каждого фактора на индикаторы состояния финансовой безопасности.
Ключевые слова: финансовая безопасность, акционерные общества, управление, методика оценки эффективности управления, денежные потоки.

Stashchuk O. V.
Eastern European National University named after Lesya Ukrainka

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF THE MODELING OF EVALUATION OF EFFICIENCY OF FINANCIAL SECURITY MANAGEMENT OF JOINT-STOCK COMPANIES

Summary
The article defines the main objective of financial security management of joint-stock companies, taking into account opportunities for increasing their market value. In order to evaluate the effectiveness of financial security management of joint stock companies, it is proposed to use financial factors that affect financial security in the form of absolute financial results and systematize its threats and dominant. It is proved that correlation-regression analysis is the most effective tool for controlling the efficiency of financial security management of joint-stock companies. It is proved that using of the developed estimation approaches will allow to predict the influence of each factor on the indicators of the state of financial security.
Key words: financial safety, joint-stock companies, management, methods of estimation of efficiency of management, cash flows.

УДК 336.71:[336.77:330.322]

Стороженко О. О.
Шейко О. П.
Інститут банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті досліджено тенденції зміни основних показників кредитно-інвестиційного портфеля банків України. Розглянуто проблеми та наслідки економічної кризи, що негативно вплинули на якість кредитної та інвестиційної політики банків. Розроблено пропозиції щодо підвищення кредитно-інвестиційного потенціалу банків через податкове стимулювання та відновлення діяльності інвестиційних банків.
Ключові слова: банківські інвестиції, інвестиційні стратегії банків, кредитно-інвестиційна діяльність банків, кредитний портфель, інвестиційний портфель банків, інвестиційний банк, інвестиційна діяльність.

Постановка проблеми. Одним з основних аспектів збалансованого економічного зростання в Україні є успішне функціонування вітчизняного банківського сектору. Проведення всіх економічних перетворень вимагає створення ефективної, стійкої, сильної і гнучкої банківської інфраструктури. У зв'язку із цим актуальним є пошук оптимальних форм функціонування всіх банківських структур, у тому числі стимулювання їх активної участі на кредитно-інвестиційних ринках. Необхідно відзначити, що сучасна економічна криза торкнулася і фінансового сектору, змушуючи звернути увагу на тенденції й якість кредитної та інвестиційної політики банків на фінансових ринках. Нині особливо актуальною є відповідь на питання, пов'язані з вибором основних елементів формування кредитно-інвестиційної стратегії, яка дала б змогу найбільш ефективно управляти фінансовими ресурсами банку і не допустити виникнення критичної ситуації на рівні окремої фінансової установи, піклуючись про інтереси вкладників. Інвестиційна сфера економіки України перебуває останніми роками у скрутному становищі. Для досягнення ж стабільного економічного розвитку необхідно нарощувати інвестиційні ресурси, послідовно збільшувати частку капітальних вкладень у ВВП, поліпшувати структуру інвестиційних джерел та активізувати напрями їх вкладень. Важливим джерелом фінансування інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств є банківські кредити, тому питання підвищення ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків в Україні є особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема практичної реалізації стратегічного управління під час кредитної та інвестиційної діяльності банків на фінансових ринках відображена в працях таких українських учених: Г. Азаренкової, Я. Васильєва, О. Гетьмана, О. Вовчак, М. Згуровського, І. Кравчука, О. Решетняк та ін. Вагомий внесок у розроблення цієї проблематики зроблено зарубіжними вченими: Г.А. Ахмаді, А. Дамодараном, Ч. Джао-Хонгом, А. Мандалом, Г. Марковіцом, Т. Сааті, У. Шарпом та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість робіт зарубіжних та вітчизняних учених у напрямі дослідження кредитно-інвестиційної діяльності банків на фінансових ринках, необхідно відзначити, що пошук шляхів підвищення кредитно-інвестиційного потенціалу банків та формування ефективної інвестиційної стратегії на фінансових ринках залишаються недостатньо вивченими та вимагають більш комплексного аналізу та пошуку нових шляхів оптимізації.

Мета статті полягає в аналізі стану інвестиційно-кредитної діяльності банків України, запропонуванні вибору оптимальної інвестиційної стратегії та обґрунтуванні шляхів підвищення кредитно-інвестиційного потенціалу банків через податкове стимулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна банківська кредитно-інвестиційна діяльність, як показує досвід інших країн, значною мірою визначає розвиток реального сектору економіки. Реалізація банківськими установами інвестиційної діяльності має бути пов'язана з прий-

© Стороженко О. О., Шейко О. П., 2018

няттям конкретних рішень у сфері нарощування обсягів банківських інвестиційних ресурсів. Розмір інвестиційних ресурсів банків характеризується насамперед величиною кредитно-інвестиційного портфеля як основного складника активів банку і показника напрямів його діяльності з погляду отримання доходів. Одним із важливих складників стратегічного планування банку є формування кредитно-інвестиційного портфеля банку. Це є непростим і досить важливим завданням, оскільки потребує узгодження суперечливих критеріїв: максимізації прибутку і мінімізації ризику. Загалом виникає необхідність в оптимізації кредитно-інвестиційного портфеля, що дасть змогу підвищити ефективність кредитних і інвестиційних операцій. При цьому основним завданням є визначення оптимального співвідношення між кредитною та інвестиційною діяльністю банку [1, с. 97].

У зв'язку із цим досліджено тенденції зміни основних показників кредитно-інвестиційного портфеля банків України за останні роки. Фінансово-економічна нестабільність, в умовах якої перебуває економіка України, призвела до значних потрясінь у банківській системі та зведення до мінімуму банківського кредитування. Це пов'язано передусім із тим, що банки не можуть компенсувати власні витрати на кредитування за рахунок одержаних доходів у зв'язку зі зниженням довіри населення до банківської системи, нестабільністю законодавчої бази, проведенням антитерористичної операції на сході України та багатьма іншими проблемами. За результатами дослідження міжнародного рейтингового агентства Standart&Poors у 2017 р. частка проблемних кредитів банків України знаходилася на рівні 40% [2, с. 24].

Показники кредитної діяльності банків та їх питома вага в загальних активах представлена на рис. 1.

За даними НБУ, станом на 01.11.2017 активи банківської системи за вирахуванням сформованих резервів зменшилися на 9,74%, або на 39 873 млн. грн., порівняно з показниками початку 2015 р. Що ж стосується наданих кредитів, то їх кількість зросла і станом на 01.11.2017 становила 1 007 116 млн. грн.

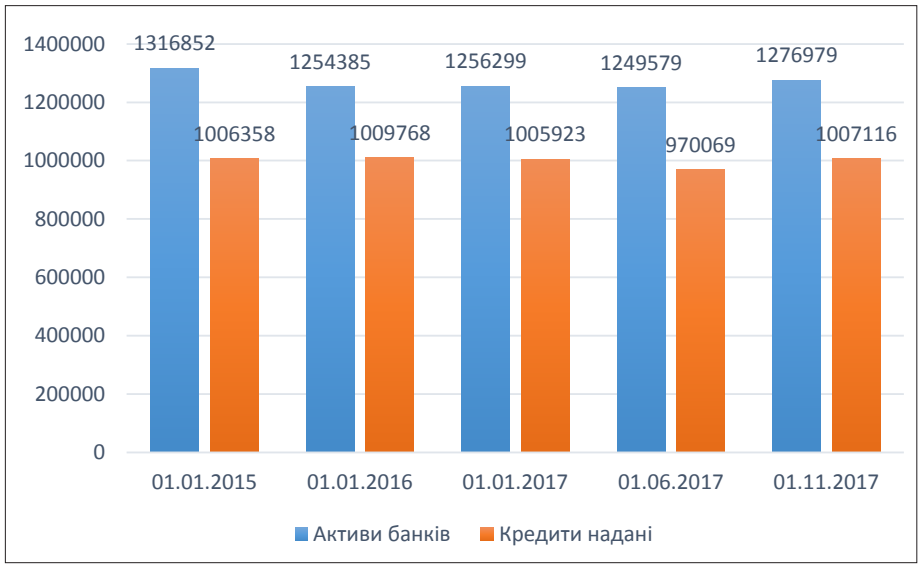

Рис. 1. Абсолютні показники кредитної діяльності банків за 2015–2017 рр., млн. грн.

Джерело: складено на основі [3]

Відносними показниками кредитної діяльності банків на макрорівні є рентабельність активів та капіталу, норматив адекватності капіталу (Н2) та чиста процентна маржа. Найбільш яскраво вплив економічних факторів на банківське кредитування відображає показник рентабельності активів банку, або ROA. Він використовується для оцінки діяльності управління банку, оскільки характеризує здатність менеджменту ефективно управляти активами банку. Оптимальне значення коефіцієнту дорівнює 1% і вище. Результати розрахунку наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Відносні показники кредитної діяльності банків України за період 2015–2017 рр.

Показники станом на:	Рентабельність активів банків України (ROA), %	Рентабельність капіталу банків України (ROE), %	Адекватність капіталу банків України (Н2), %
01.01.2015	-4,07	-30,46	12,74
01.01.2016	-5,46	-51,91	13,07
01.01.2017	-12,60	-116,74	12,69
01.06.2017	1,33	11,66	13,11
01.11.2017	0,21	1,71	-

Джерело: складено на основі [3]

Як бачимо з табл. 1, за період, що аналізується, у фінансовому стані банківських активів простежуються негативні зміни, рентабельність активів має негативне значення, отже, оптимального значення 1% не досягнуто. Схожу тенденцію має коефіцієнт рентабельності капіталу (ROE). Станом на 1червня та 1 листопада 2017 р. спостерігається поліпшення: рентабельність активів становила 1,33% та 0,21%, а капіталу – 11,66% та 1,71% відповідно. Крім того, за даними НБУ, простежується суттєве збільшення непрацюючих кредитів, що призводить до збільшення резервів за кредитними операціями банків за рахунок зменшення активів [3].

Отже, діяльність банків України у сфері кредитування протягом останніх років не є успішною. Банки не можуть пристосуватися до кризового стану в країні та постійної нестабільності у політичній сфері. Обсяг кредитного портфеля банків відносно активів збільшується, але реальна його величина скорочується, що пов'язано зі зниженням якості кредитного портфеля. Це, своєю чергою, призводить до зниження дохідності кредитних операцій банків та зростання рівня кредитного ризику, оскільки значна частка активів акумулюється у вигляді резервів на покриття збитків.

Портфель цінних паперів порівняно з кредитним портфелем займає, як правило, незначну частку в активах банків. Однак протягом останніх років загальна динаміка обсягів операцій банків із цінними паперами спрямована на зростання, адже ці операції є невід'ємним складником

Таблиця 2

Структура портфеля цінних паперів банків України за період 2012–2017 рр. (млн. грн.)

Типи портфелів цінних паперів	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Торгові цінні папери	7623,98	11687,55	17462,60	9829,00	20117,58	53647,21
Цінні папери в портфелі банку на продаж	61969,19	65703,25	72897,75	100983,19	140598,15	238129,64
Цінні папери в портфелі банку до погашення	9748,50	3611,95	4054,53	6124,65	22553,37	32572,59
Інвестиції в асоційовані та дочірні компанії	1931,73	2320,35	2765,40	2081,65	1075,96	887,39

Джерело: складено на основі [3]

диверсифікації активів банку, способом формування власного і поповнення позичкового капіталу, перспективним напрямом розвитку діяльності банків загалом.

Аналіз структури портфеля цінних паперів банків України представлений у табл. 2.

Аналіз динаміки торгового портфеля банків свідчить про те, що кількість цінних паперів у торговому портфелі банків має позитивну тенденцію і збільшилася за період, що аналізується, у сім разів. Цінні папери в портфелях банків на продаж зростають починаючи з післякризових років, на кінець 2017 р. відбулося зростання у 3,8 рази.

Якщо розглянути інвестиційні кредити, то їхня частка в структурі кредитних портфелів банків є досить низькою. Відсутність професійного регулювання розвитку інвестиційної діяльності банків із боку держави компенсується реальною практикою, яку реалізують переважно банки з іноземними інвестиціями. Найбільш відомими гравцями на інвестиційному ринку України є «ІНГ-банк Україна» (Голландія), «ОТР Банк» (Угорщина), «Агриколь банк» (Франція), «УкрСиббанк», «Райффайзен Банк Аваль» (Австрія). Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України (акціонерний капітал нерезидентів) на кінець 2017 р. становив 38,982 млрд. дол., що на 1,657 млрд. дол., або на 4,4%, більше від показника на початок року на рівні 37,325 млрд. дол. [4]. У реальному секторі економіки потенціал банківської системи щодо кредитування інвестиційної діяльності майже не використовується. Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій залишаються обмежені (в умовах падіння прибутковості) власні кошти підприємств, питома вага яких у загальному обсязі інвестицій становить 59–69% [4].

Основними проблемами розвитку інвестиційного кредитування є такі:

- стримуюча монетарна політика НБУ, спрямована на стискання грошової пропозиції;
- неповнота законодавчої бази з даного питання, а саме: відсутність рамкових умов, що мають забезпечувати захист інтересів представників приватного сектору реальної економіки;
- дефіцит ресурсної бази, що може бути використана для формування інвестиційних вкладень довгострокового типу;
- високі процентні ставки по кредитах;
- підвищення вимог банків до надання кредитів переважно внаслідок зростання безнадійної кредиторської заборгованості та «поганих» кредитів;
- наявність значної кількості проблемних та збанкрутілих банків.

Безперечно, зростання економіки України потребує посиленого інвестиційного забезпечення. В умовах обмежених бюджетних можливостей та низької інвестиційної привабливості вітчизняної економіки для іноземних інвесторів важливим джерелом інвестування може виступати банківська система.

Зокрема, в економічно розвинутих країнах світу функціонують спеціалізовані інвестиційні банки, основними цілями діяльності яких є фінансування інвестиційних проектів. Поняття інвестиційного банку є далеко не новою дефініцією у науці. Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність», визначено функціонування інвестиційних банків, до яких належать банки, більше ніж 50% активів яких є активами одного виду (інвестиційними кредитами та цінними паперами). Проте, аналізуючи структуру активів банківських установ, можна стверджувати, що в Україні цим вимогам не відповідає жоден банк. Однак на сучасному етапі розвитку економіки України їх створення та успішне функціонування стає одним із визначальних факторів забезпечення високих темпів економічного зростання, оскільки сприятиме збільшенню темпів зростання інвестицій у реальний сектор економіки і підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Відповідно, для створення інвестиційних банків в Україні потрібно принципово змінити підходи до державного регулювання їхньої діяльності. Держава має бути першочергово зацікавлена в їх ефективній роботі, оскільки вона зводиться до інвестування довгострокових проектів і є механізмом стимулювання довгострокового економічного зростання.

Для цього необхідно здійснити декілька кроків:

1. Надзвичайно важливим є питання щодо створення початкового капіталу для здійснення інвестиційними банками своєї діяльності. Оскільки саме держава зацікавлена у фінансуванні інвестиційних проектів, вона може на перших порах кредитувати їх під подальші вкладення в інвестиційні проекти. Шляхом до цього є надання інвестиційним банкам довгострокових кредитів Національного банку України.

2. Як варіант можна знизити для інвестиційних банків рівень резервування за активними операціями, зокрема за тими позиками, які надані на проекти з модернізації економіки. У цьому разі має бути розроблена та впроваджена чітка методика віднесення інвестиційних проектів до важливих із позицій економічного зростання. Вона може бути побудована за галузевим принципом або за списком пріоритетів регіональних органів влади (обласних державних адміністрацій).

Наведені вище пропозиції створять сприятливі регуляторні умови для перетворення в Україні частини універсальних на спеціалізовані інвестиційні банки [5, с. 139].

Очевидним є те, що банківське інвестиційне кредитування потребує стимулювання. Першочерговим завданням у стимулюванні розвитку інвестиційного кредитування є поліпшення інвестиційного клімату в країні як сукупності правових, фіскальних, макроекономічних, монетарних, організаційних, інфраструктурних та інших умов середовища реалізації інвестиційних відносин. Інвестиційний клімат має бути таким, щоб кредитору було вигідно спрямувати ресурси в різні галузі економіки на прийнятих для позичальника

умовах. Важливу роль в інвестиційному кліматі відіграє фіскальна політика. Складна система оподаткування, високе податкове навантаження та брак економічної свободи пригнічують підприємницьку активність, гальмуючи розвиток бізнесу, внаслідок чого знижується кредитоспроможність потенційних позичальників. Щоб нівелювати негативний вплив зазначених чинників, необхідно вдосконалити фіскальну політику шляхом спрощення процедури та зменшення податкового тиску на суб'єктів господарювання.

Під податковим стимулюванням інвестиційної діяльності банків необхідно розуміти здійснення державою за допомогою механізмів оподаткування певних заходів, які спрямовані на створення належних умов інвестування, підвищення якості й розширення напрямів інвестування банків, досягнення рівноваги між попитом і пропозицією на інвестиційному ринку. Податкове стимулювання банківської інвестиційної діяльності здійснюється за допомогою спеціальних інструментів. Такими інструментами є зміна елементів податку чи реструктуризація податкової системи країни для підвищення чи зниження активності інвестиційної діяльності залежно від кон'юнктури ринку.

Як свідчить банківська практика, сьогодні серед податкових інструментів стимулювання банківської інвестиційної діяльності найбільшого поширення набуло надання податкових пільг. Такі пільги можуть бути реалізовані через повне або часткове звільнення від сплати податків, у тому числі через зниження податкової ставки, скорочення податкової бази, виключення окремих видів доходів, майна тощо зі складу об'єктів оподаткування. Тому саме податкові пільги можуть створити певні конкурентні переваги для інвестиційних операцій банку.

Активізації інвестиційного кредитування банків сприяло б упровадження таких стимулів:

• податкове заохочення банків, які кредитують пріоритетні інвестиційні напрями за пільговою ставкою (меншою, ніж середня ставка кредитування, що визначена їх внутрішньою політикою) шляхом віднесення на валові витрати суми різниці між середньою кредитною ставкою в даному банку та ставкою пільгового інвестиційного кредитування позичальника;

• зменшення оподаткування прибутку банків, отриманого від довгострокових операцій з інвестиційного кредитування пріоритетних напрямів терміном понад п'ять років;

• звільнення від оподаткування тієї частини прибутку банку, яка буде використана на інвестиційне кредитування пріоритетних для держави сфер економіки в одному звітному періоді;

• часткове (50%) формування резервів для відшкодування можливих утрат за кредитними операціями (насамперед інвестиційними кредитами на пріоритетні цілі) за рахунок спеціалізованого фонду державного бюджету.

Висновки. В Україні недооцінювання ролі інвестицій як основної рушійної сили економічного розвитку призвело до втрати конкурентоспроможності вітчизняного виробництва. Вихід із ситуації, що склалася, потребує упровадження нової моделі розвитку економіки, яка базувалася б на інвестиційно-інноваційній основі. Для її реалізації необхідні реальні джерела інвестиційних коштів. Одне з найважливіших внутрішніх джерел таких ресурсів в Україні – це банківські інвестиційні кредити, адже банківська система є основним посередником на вітчизняному фінансовому ринку.

Світовий досвід переконливо засвідчив, що діяльність інвестиційних банків є важливим фактором стимулювання економічного зростання у країні. Актуальним є питання вивчення можливостей створення інвестиційних банків та забезпечення продуктивного їх функціонування в Україні.

Здійснення інвестиційної діяльності банків значною мірою залежить від системи оподаткування, побудованої на використанні різних методів і податкових стимулів та збільшення за рахунок цього своїх інвестиційних ресурсів, тому податкова система має заохочувати банківські установи до сплати податків через зменшення тиску оподаткування. Звідси випливає, що податкова ставка є одним із найсуттєвіших елементів системи податкових стимулів. Її зниження чи підвищення суттєво впливає на умови інвестування.

Список використаних джерел:

1. Вовчак О.Д., Надієвець Л.М. Особливості інвестиційної діяльності банків як фінансових посередників в Україні. Бізнес Інформ. 2014. № 11. С. 97–103.
2. Житар М.О. Аналіз сучасного стану кредитної діяльності банків України. Зб. наук. праць Університету державної фіскальної служби України. 2017. № 1. С. 23–32.
3. Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua.
4. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування / Офіційна сторінка Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.
5. Сегеда Л.М. Відновлення банківського кредитування реального сектору засобами грошово-кредитної політики як ключовий фактор розвитку національної економіки. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. № 3. С. 137–140.

Стороженко О. А.
Шейко Е. П.
Институт банковских технологий и бизнеса
ГВОУ «Университет банковского дела»

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме
Исследованы тенденции изменения основных показателей кредитно-инвестиционного портфеля банков Украины. Рассмотрены проблемы и последствия экономического кризиса, который отрицательно отобразился на качестве кредитной и инвестиционной политики банков. Разработаны предложения по увеличению кредитно-инвестиционного потенциала банков через налоговое стимулирование и обновление деятельности инвестиционных банков.
Ключевые слова: банковские инвестиции, инвестиционные стратегии банков, кредитно-инвестиционная деятельность банков, кредитный портфель, инвестиционный портфель, инвестиционный банк.

Storozhenko O. O.
Sheiko O. P.
State Higher Educational Institution University of Banking,
Institute of Banking Technologies and Business

DIRECTIONS OF IMPROVING EFFICIENCY OF CREDIT-INVESTMENT ACTIVITIES OF BANKS IN MODERN CONDITIONS

Summary
The article investigates the tendencies of changes in the main indicators of the credit and investment portfolio of Ukrainian banks in recent years. The problems and consequences of the economic crisis, which have negatively influenced the quality of credit and investment policy of banks, are considered. Proposals for increasing the credit and investment potential of banks through tax incentives and restoration of activity of investment banks are developed.
Key words: bank investments, investment strategies of banks, credit and investment activity of banks, loan portfolio, investment portfolio of banks, investment bank, investment activity.

УДК 336:657.4

Тищенко В. В.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ РІВНЕМ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ ТА ЕФЕКТИВНІСТЮ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті висвітлено питання організації й використання безготівкових розрахунків українськими підприємствами. Виділено принципи організації безготівкових розрахунків, види розрахункових документів, а також вимоги до випуску та проведенню операцій з електронними грошима. Досліджено поняття фінансового забезпечення діяльності підприємства та його ефективності. Виділено взаємозв'язок між рівнем безготівкових розрахунків та ефективністю фінансового забезпечення діяльності підприємства.
Ключові слова: безготівкові розрахунки, фінансове забезпечення, взаємозв'язок, діяльність, підприємство, ефективність.

Постановка проблеми. За умов переходу до ринкових відносин українська економіка потребує реформування фінансової системи. Загальною метою такого реформування є формування ефективної системи фінансового забезпечення діяльності підприємств, у тому числі й за рахунок удосконалення механізму безготівкових розрахунків.

Сьогодні використання безготівкових розрахунків у міжнародній практиці є зручним та ефективним інструментом як для контролю над грошовою масою, так і для суттєвої економії витрат на їх здійснення та прискорення грошового обігу. Від ефективної організації безготівкових розрахунків залежать своєчасність та оперативність платежів, а отже, ефективне фінансове забезпечення діяльності підприємств. Українська економіка поступово переходить до сучасних безготівкових розрахунків, проте дуже повільно, при цьому спостерігається недостатня обізнаність серед користувачів щодо переваг таких розрахунків, а також недовіра до їх застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міжнародний досвід, а також поява нових науково-технічних продуктів для здійснення безготівкових розрахунків в Україні зумовлюють необхідність детального дослідження теоретичних і науково-практичних умов та впливу безготівкових розрахунків на забезпечення діяльності підприємства.

Питанням здійснення та розвитку безготівкових розрахунків присвячено наукові праці як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, таких як: І.А. Безклубий, Л.А. Бехтер, О.Д. Вовчак, О.В. Дзера, Б.С. Івасів, Д.І. Коваленко, І.П. Косарєва, В.М. Кравець, Р.Н. Мінченко, О.В. Міняйло, В.І. Міщенко, М.В. Ніконова, М.Ф. Рибченко, М.І. Савлук, Н.В. Соловей, І.О. Чкан та ін.

© Тищенко В. В., 2018

Питання фінансового забезпечення діяльності підприємств досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені: І.О. Бланк, А.М. Бірман, І.К. Бистряков, Б.В. Буркинський, О.Д. Василик, О.О. Веклич, О.С. Галушко, З.В. Герасимчук, Л.С. Гринів, Б.М. Данилишин, Н.В., К.В. Павлюк, А.В. Приходько, В.М. Радіонова, С.М. Самець, П.М. Скрипук, В.М. Суторміна, О.М. Теліженко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проаналізувавши дослідження, пов'язані з безготівковими розрахунками і фінансовим забезпеченням діяльності підприємств, можна говорити про те, що залишається недослідженим взаємозв'язок між рівнем безготівкових розрахунків й ефективністю фінансового забезпечення діяльності підприємства, отже, тема є актуальною.

Мета статті полягає у виявленні взаємозв'язку між рівнем безготівкових розрахунків й ефективністю фінансового забезпечення діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Порядок проведення платежів у межах України встановлюють Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів», а також Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті. Цією Інструкцією встановлено загальні правила, види і стандарти розрахунків клієнтів банків та банків у грошовій одиниці України на її території, що здійснюються за участю банків за допомогою засобу платежу.

Безготівкові розрахунки – це перерахування певної суми коштів із рахунків платників на рахунки отримувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, внесених ними готівкою у касу банку, на рахунки отримувачів коштів [1].

В основі організації безготівкових розрахунків лежать певні принципи (рис. 1).

Такі розрахунки можуть проводитися банком на підставі розрахункових документів, які суворо уніфіковані, мають єдину для всієї країни стандартну форму, встановлений набір реквізитів, велика частина з них обов'язкова для всіх розрахункових документів (рис. 2) за допомогою засобів платежу.

У законодавстві України не визначено термін «засіб платежу», однак є роз'яснення інших понять, таких як «платіжний засіб», «електронний платіжний засіб» та «електронні гроші».

Поняття «платіжний засіб» міститься у ст. 192 Цивільного кодексу, ст. 35 Закону України «Про Національний банк» та ст. 3 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів» і пов'язане з визначенням грошової одиниці України як єдиного законного платіжного засобу.

Законодавством України розмежовано поняття «електронний платіжний засіб» та «електронні гроші».

У п. 1.14 ст. 1 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів» установлено, що електронним платіжним засобом є платіжний інструмент, який надає його держателю можливість за допомогою платіжного пристрою отримати інформацію про належні держателю кошти та ініціювати їх переказ. Платіжний інструмент – засіб певної форми на паперовому, електронному чи іншому носії інформації, який використовується для ініціювання переказів. До платіжних інструментів належать документи на переказ (зокрема, розрахункові документи) та електронні платіжні засоби [2].

Загальні засади емісії та здійснення операцій із використанням електронних платіжних засобів регулюються нормами законів України «Про Національний банк», «Про банки і банківську діяльність», «Про платіжні системи та переказ коштів», Положенням про порядок емісії електронних платіжних засобів і здійснення операцій з їх використанням, затвердженим Постановою Правління НБУ від 05 листопада 2014 р. № 705, іншими законодавчими актами України.

Користувачі мають право використовувати електронні платіжні засоби для здійснення платіжних операцій відповідно до режимів рахунків, установлених нормативно-правовими актами НБУ, та умов договору з емітентом.

Водночас, згідно зі ст. 15 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів», під електронними грошима розуміється одиниця вартості, яка зберігається на електронному пристрої, приймається як засіб платежу іншими особами, ніж особа, що їх випускає, й є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується у готівковій або безготівковій формі.

Визначення електронних грошей цілком узгоджується з нормами Директиви 2009/110/ЄС Європейського Парламенту та Ради, відповідно до якої електронні гроші означають грошову вартість як представлено у вимозі до емітента й які, зокрема, зберігаються на електронному пристрої [3].

Принципи організації безготівкових розрахунків в Україні
Грошові кошти підприємств (організацій) повинні обов'язково зберігатися на рахунках у банківських установах
Розрахунки і платежі підприємств (організацій) здійснюються через банківські установи, як правило, у безготівковому порядку за документами, що передбачені правилами проведення цих розрахунків
Розрахунки з покупцями за товарно-матеріальні цінності і послуги провадяться, як правило, після відпуску продукції або надання послуг
Платежі з рахунка підприємства здійснюються за згодою платника після перевірки виконання постачальником договірних умов
Безготівкові розрахунки проводяться за рахунок і в межах коштів, що є на рахунку платника, або його права на одержання кредиту
Зарахування коштів на рахунок одержувача відбувається після списання відповідних грошових сум із рахунка платника
Постачальники і покупці мають право вільного вибору форми безготівкових розрахунків, що узгоджується під час укладання договорів

Рис. 1. Принципи організації безготівкових розрахунків в Україні

Джерело: складено автором за даними [1; 4; 5; 11]

Види розрахункових документів за безготівкових розрахунків
Платіжна вимога
Платіжне доручення
Платіжна вимога-доручення
Чек
Акредитивна заява
Вексель

Рис. 2. Види розрахункових документів при безготівкових розрахунках

Джерело: [1; 2]

Є певні вимоги до випуску та проведення операцій з електронними грошима (рис. 3).

Вимоги до випуску та проведення операцій з електронними грошима
випуск електронних грошей може здійснювати виключно банк
банк має право здійснювати випуск електронних грошей, номінованих лише в гривні, на суму, яка не перевищує суму отриманих ним грошових коштів
банк, що здійснює випуск електронних грошей, бере на себе зобов'язання щодо їх погашення
користувачем електронних грошей може бути суб'єкт господарювання або фізична особа
порядок здійснення операцій з електронним грошима та максимальна сума електронних грошей на електронному пристрої, що перебуває у розпорядженні користувача, визначаються нормативно-правовими актами НБУ

Рис. 3. Вимоги до випуску та проведенню операцій з електронними грошима

Джерело: [2]

Вибір форм розрахунків передбачає визначення критеріїв їх ефективності як основних важелів управління фінансовим забезпеченням діяльності підприємства.

Зміна структури розрахунків на підприємстві впливає на оборотність коштів у його розрахунках зі своїми партнерами, а також на оборотність товарно-матеріальних цінностей, які належать або надходять на підприємство. Прискорення оборотності коштів у розрахунках досягається за рахунок забезпечення своєчасності платежів, а саме: максимального зближення строків оплати товару та їх надходження до покупців за рахунок використання найбільш раціональної форми безготівкових розрахунків, ефективність якої визначається її документообігом і самою технологією розрахунків.

Таким чином, рівень безготівкових розрахунків може суттєво вплинути на фінансове забезпечення діяльності підприємства.

В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення поняття «фінансове забезпечення». Так, низка науковців визначає «фінансове забезпечення» як формування цільових грошових фондів суб'єктів господарювання у достатньому розмірі та їх ефективне використання [4, с. 41–42; 5, с. 94; 6, с. 56].

Також низка науковців уважає, що фінансове забезпечення – це складник фінансового механізму, що характеризує зміст впливу фінансів на різні аспекти розвитку суспільства й є методом фінансового впливу на розвиток економіки [7, с. 56; 8, с. 23]. При цьому фінансове забезпечення водночас є системою джерел і форм фінансування розвитку підприємства й економіки, яка покриває витрати [9, с. 49; 10, с. 18].

Розглядаючи сутність поняття «фінансове забезпечення», деякі автори схильні вважати його одним із складових елементів системи фінансових відносин [11, с. 224, 228; 12, с. 88–89].

Таким чином, більшість науковців розглядає фінансове забезпечення як:

– систему фінансових відносин і як елемент системи;

– метод фінансового механізму;

– потік фінансових ресурсів.

Виходячи із цього, фінансове забезпечення водночас виступає як складник системи фінансування і система фінансових відносин. З одного боку, фінансове забезпечення діяльності підприємства може реалізовуватися за допомогою ключових елементів системи такого забезпечення. До головних елементів системи фінансового забезпечення діяльності підприємства належать: фінансові інструменти; фінансові методи; форми фінансування; фінансові важелі впливу.

З іншого боку, фінансове забезпечення реалізується через систему фінансування, що може здійснюватися у трьох формах [13, с. 6–7; 14, с. 59]:

– самофінансування;

– кредитування;

– зовнішнє фінансування (наприклад, безповоротне фінансування з бюджету).

Фінансове забезпечення діяльності підприємства ґрунтується на реалізації принципів самоокупності та самофінансування.

Самоокупність як метод фінансового забезпечення означає відшкодування поточних витрат за рахунок отриманих доходів. Самоокупність в умовах ринкової економіки повинна забезпечуватися передусім за рахунок власних ресурсів (виручкою від реалізації) або за рахунок позикових коштів, якщо власних недостатньо.

Для реалізації принципу самоокупності складаються кошториси витрат виробництва й обігу, розраховуються норми витрачання сировини та основних матеріалів, встановлюються конкретні завдання щодо зростання продуктивності праці і зниження собівартості продукції.

Для забезпечення дієвості принципу самоокупності велике значення має управління витратами. Процес управління витратами передбачає не прагнення до простого зменшення витрат, а визначення оптимальної величини собівартості.

Зміст самофінансування в умовах формування ринкової економіки цілком визначається внутрішніми фінансовими можливостями підприємства.

Таким чином, самофінансування – це стратегія фінансового забезпечення діяльності підприємства для нагромадження капіталу, достатнього для фінансування розширеного виробництва.

Прийнято виділяти три взаємопов'язані етапи фінансового забезпечення діяльності підприємства [15, с. 68–69]:

1. Формування необхідного обсягу фінансового забезпечення діяльності.

2. Використання сформованих фінансових ресурсів у процесі діяльності.

3. Отримання ефекту від використаного фінансового забезпечення (досягнення бажаного фінансового результату, забезпечення необхідного рівня рентабельності та прибутковості, покриття інших витрат за зовнішніми фінансовими ресурсами).

Отже, для досягнення і збільшення ефективності фінансового забезпечення необхідно вже на другому етапі ефективно використати сформовані фінансові ресурси.

Говорячи про ефективність фінансового забезпечення, слід розуміти, що найбільш поширеним є визначення ефективності як показника відносного ефекту, що визначається відношенням результату до витрат, які забезпечили його отримання. Тобто це максимально вигідне співвідношення між сукупними витратами і досягнутими економічними результатами. При цьому ефектом характеризується будь-яка взаємодія, котра дає результат.

Показник результативності є одиницею виміру, яка пов'язана з ключовим фактором успіху і стра-

тегічною метою, за допомогою якої оцінюється робота процесів та організації у цілому. Тобто показник результативності – це певний стандарт, який дає змогу кількісно оцінити ступінь досягнення стратегічної мети. Його значення можуть бути можуть бути засновані на очікуваннях керуючої системи, потребах споживачів або на результатах досліджень фактичних значень показників. Причому недоцільно використовувати багато показників результативності, достатньо двох або трьох для кожної зі стратегічних цілей, які повинні відповідати таким критеріям: бути конкретними, вимірюваними, досяжними, реалістичними, зрозумілими, визначеними у часі, орієнтованими на результат.

Проте ефект й ефективність можуть не збігатися. Ефективність властива не будь-якій взаємодії, а лише цілеспрямованій, тому ця категорія має управлінський характер і відображає передусім ступінь досягнення мети.

Таким чином, на відміну від ефекту ефективність – це завжди відповідне співвідношення (результату і мети або результату і витрат на його досягнення), тобто ця величина відносна.

Під ефективною системою фінансового забезпечення діяльності підприємства можна розуміти достатню кількість джерел грошових коштів, які забезпечують комплексність охоплення фінансуванням різноманітних напрямів діяльності, а також здатність оптимізації використання за умов обмеженості наявних фінансових ресурсів.

Загалом ефективність фінансового забезпечення діяльності підприємства слід оцінювати в рамках сталого розвитку діяльності підприємства як за динамікою показників фінансової забезпеченості, так і за динамікою показників ступеня використання наявних фінансових можливостей.

Сталий розвиток підприємства залежить від розроблення та втілення ефективної моделі його фінансового забезпечення, яка являє собою сукупність способів організації фінансових відносин, що застосовується у конкретних умовах функціонування та розвитку.

Фінансове забезпечення діяльності підприємства зводиться до формування та акумуляції необхідних фінансових ресурсів у достатньому розмірі, їх раціонального розподілу та ефективного використання для пропорційного, паритетного та конкурентоспроможного розвитку підприємства.

Оптимальне поєднання та комплексне використання складників фінансового забезпечення діяльності підприємства сприятиме підвищенню ефективності його дії в рамках загальної стратегії розвитку підприємства, має призвести до поліпшення його фінансування, пожвавлення економічного та соціального складників підприємства. У кінцевому підсумку дія механізму фінансового забезпечення діяльності підприємства має бути спрямована на задоволення інтересів споживачів.

Висновки. Ефективність діяльності може бути суттєво підвищена за рахунок використання за фінансового забезпечення безготівкових розрахунків. По-перше, це може значно прискорити обіг коштів. По-друге, для проведення платіжної операції потрібно мінімум часу і зусиль. По-третє, це дасть змогу оптимізувати витрати підприємства. По-четверте, це дає можливість постійного контролю своїх витрат і надходжень.

Отже, резервом підвищення ефективності за фінансового забезпечення діяльності підприємства є використання безготівкових розрахунків, що передбачає оцінювання здійснення розрахунків на підприємстві і розроблення відповідних заходів.

Подальшого дослідження потребують заходи щодо підвищення рівня використання безготівкових розрахунків, зокрема напрями детінізації української економіки; можливості спрощення проведення безготівкових розрахунків; методи зниження ризиків утрати грошей під час здійснення безготівкових розрахунків; здешевлення витрат під час упровадження безготівкових розрахунків за рахунок мінімізації комісійних платежів.

Список використаних джерел:

1. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Постанова НБУ № 22 від 21.01.2004. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04.
2. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні». URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14.
3. Директива 2009/110/ЕС Європейського Парламенту та Ради щодо започаткування та здійснення діяльності установами – емітентами електронних грошей та пруденційний нагляд за ними. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_a18.
4. Кириленко О.П. Фінанси (теорія та вітчизняна практика): навч. посіб. Тернопіль: Астон, 2002. 212 с.
5. Фінанси: підручник / С.І. Юрій, Л.М. Алексеєнко, І.В. Зятковський та ін.; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. К.: Знання, 2008. 611 с.
6. Фінанси / Н.Я. Кравчук, В.П. Горин, Т.Б. Ясеновська. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 432 с.
7. Опарін В. Фінанси (Загальна теорія): навч. посіб.; 3-є вид., доп. і перероб. К.: КНЕУ, 2002. 240 с.
8. Петровська І.О., Клиновий Д.В. Фінанси (з елементами статистики фінансів): навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2002. 300 с.
9. Бюджетний менеджмент: підручник / За заг. ред. В. Федосова. К.: КНЕУ, 2004. 864 с.
10. Романенко О. Фінанси: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 312 с.
11. Козій І.С. Місце і значення фінансового забезпечення в структурі фінансового механізму. Науковий вісник НЛТУ України. 2008. Вип. 18.9. С. 223–229.
12. Колодізєв О.М. Методологічні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки: монографія. Х.: ІНЖЕК, 2009. 278 с.
13. Москаль О.І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області): автореф. дис. ... канд. екон. наук. К., 2001. 16 с.
14. Фінанси: навч. посіб. / О.П. Близнюк, Л.І. Лачкова, В.І. Оспіщев та ін.; за ред. І.В. Оспіщева. К.: Знання, 2006. 415 с.
15. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України: монографія / В.В. Зянько, І.Ю. Єпіфанова, В.В. Зянько. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2015. 172 с.

Тищенко В. В.
Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ УРОВНЕМ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ И ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме
В статье освещены вопросы организации и использования безналичных расчетов украинскими предприятиями. Выделены принципы организации безналичных расчетов, виды расчетных документов, а также требования к выпуску и проведению операций с электронными деньгами. Исследовано понятие финансового обеспечения деятельности предприятия и его эффективности. Выделена взаимосвязь между уровнем безналичных расчетов и эффективностью финансового обеспечения деятельности предприятия.
Ключевые слова: безналичные расчеты, финансовое обеспечение, взаимосвязь, деятельность, предприятие, эффективность.

Tyshchenko V. V.
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

RELATIONSHIP BETWEEN THE LEVEL OF CASHLESS PAYMENTS AND EFFICIENCY OF FINANCIAL PROVISION OF ENTERPRISE ACTIVITIES

Summary
The article highlights the issues of organization and use of cashless payments by Ukrainian enterprises. The principles of organization of cashless payments, types of payment documents, as well as requirements for the issuance and conduct of transactions with electronic money are singled out. The concepts of financial provision of the enterprise and its effectiveness are investigated. The selected relationship between the level of cashless payments and the effectiveness of financial provision for the enterprise.
Key words: cashless payments, financial provision, relationship, activity, enterprise, efficiency.

УДК 336.72

Тустановський Ю. Г.
ДВНЗ «Університет банківської справи»

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ В УКРАЇНІ

Розглянуто методичні підходи до аналізу та оцінки розвитку фінансових інститутів в Україні. Визначено етапи аналізу та оцінки розвитку фінансових інститутів та їх складники. Запропоновано систему показників для аналізу та оцінки розвитку фінансових інститутів в Україні. Наведено формули розрахунку та інтерпретацію значень показників розвитку фінансових інститутів.
Ключові слова: фінансовий ринок, фінансові посередники, банки, кредитні спілки, пенсійні фонди, страхові компанії.

Постановка проблеми. Об'єктивною необхідністю розроблення підходів до забезпечення ефективного розвитку фінансових інститутів в Україні є наявність систематизованої та об'єктивної емпіричної інформації. Вагомим складником процесу дослідження розвитку фінансових інститутів є вибір методичного підходу, використання якого дасть змогу: сформулювати комплексну систему показників діагностики розвитку фінансових інститутів в Україні на основі обґрунтованого вибору та систематизації розроблених показників, а також використання нових; прослідкувати наявні спільні та відмінні тенденції у розвитку різних видів фінансових інститутів в Україні; діагностувати форми розвитку фінансових інститутів в Україні; отримати всебічну інформацію про можливості мінімізації негативних наслідків розвитку фінансових інститутів в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ознайомлення з науковими публікаціями вітчизняних та зарубіжних учених засвідчило відсутність комплексної методики, яка б дала змогу оцінити розвиток фінансових інститутів в Україні на сучасному етапі. Так, показники фінансового ринку ґрунтовно висвітлено в дослідженнях О. Барановського, В. Корнєєва, Ж. Лановської. Підходи до розвитку банківського посередництва знайшли своє відображення у працях О. Дзюблюка, О. Вовчак, Л. Крентоської, О. Крухмаль, а також методиках оцінки фінансової стійкості банківських установ, що застосовуються центробанками різних країн світу. Обґрунтування показників оцінки діяльності кредитних спілок систематизовано Р. Коцовською та А. Осадець. Суттєвий внесок у розроблення теоретико-методичних засад оцінки страхових компаній зробили В. Базилевич, В. Батурін, І. Кисельов, Н. Ткаченко. Процеси формування фінансових конгломератів в Україні ґрунтовно проаналізовані І. Школьник, В. Козирєвим, С. Козьменко, А. Єпіфановим, В. Кременем та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне напрацюванням учених, слід відзначити їх недостатню повноту для оцінки розвитку фінансових інститутів в Україна з таких причин: по-перше, розроблені методики основний акцент роблять на аналізі певної групи фінансових інститутів, тоді як комплексне дослідження їх автономного, синергетичного та конвер-

© Тустановський Ю. Г., 2018

гентного розвитку відбувається фрагментарно; по-друге, більшість методик не враховує аналіз змін та оцінку фінансових ризиків, які виникають унаслідок розвитку фінансових інститутів.

Мета статті полягає у розробленні методичного підходу до аналізу та оцінки розвитку фінансових інститутів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час дослідження вважаємо за доцільне надати визначення поняттю «розвиток фінансових інститутів». Під розвитком фінансових інститутів трактуватимемо процес незворотних кількісних та якісних змін у функціонуванні інститутів, які об'єктивно відбуваються під впливом внутрішніх мотивів і зовнішніх обставин та спрямовані на підвищення фінансової стійкості інститутів.

Як свідчить еволюція фінансового посередництва, розвиток фінансових інститутів можливий такими шляхами: автономний розвиток (розширення масштабів діяльності інституту через створення нових фінансових інструментів, розвиток інноваційних та інвестиційних процесів і т. д.); співпраця чи об'єднання з фінансовими інститутами свого сегменту фінансового сектору; співпраця чи об'єднання з фінансовими інститутами інших сегментів фінансового сектору.

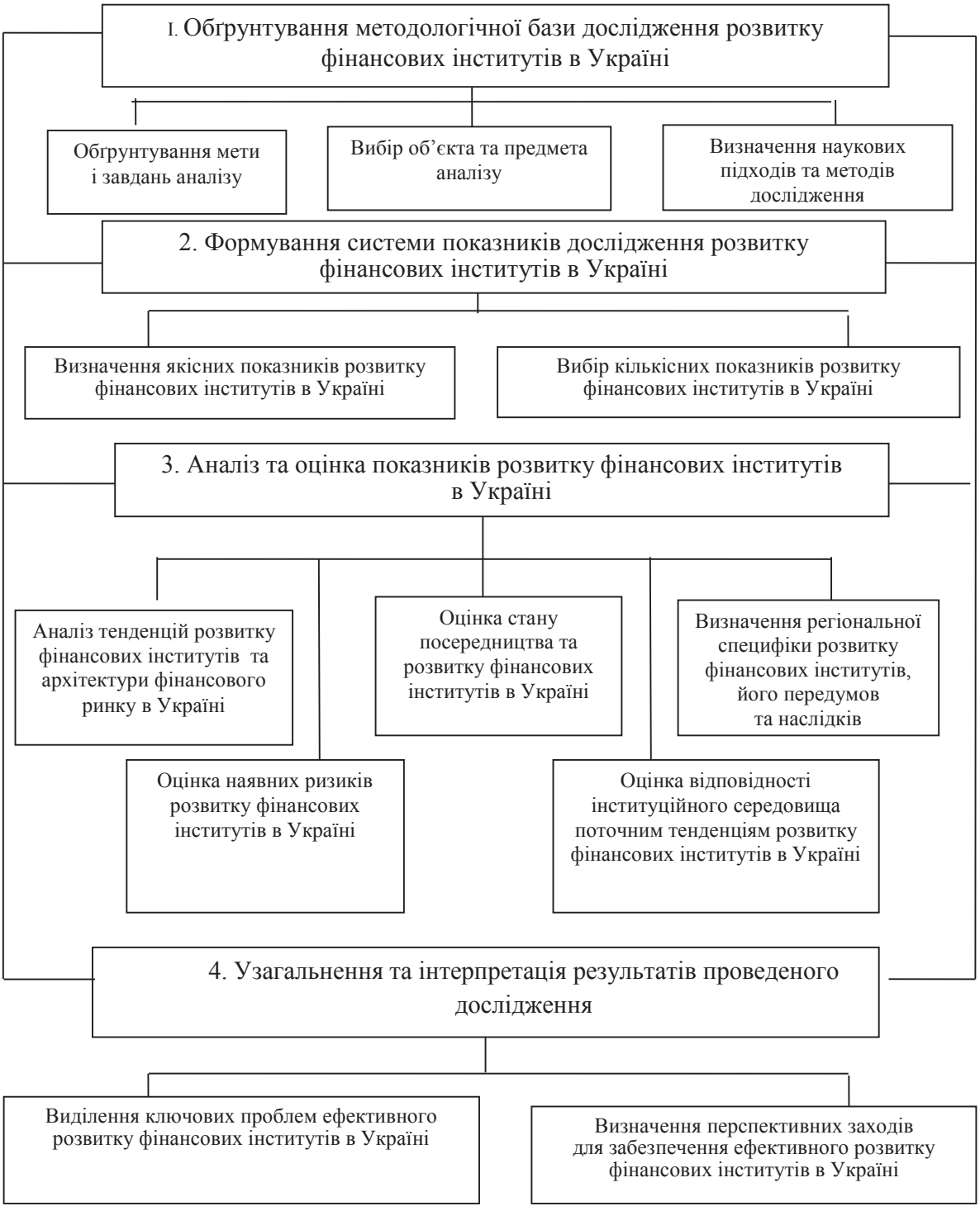

Рис. 1. Структурно-логічна схема проведення аналізу та оцінки розвитку фінансових інститутів в Україні

Джерело: розробка автора

Під час розроблення методичного підходу до діагностики розвитку фінансових інститутів доцільним є врахування того чинника, що дослідження фінансових інститутів, з огляду як на неоднорідність самих інститутів, так і на різноплановість їхнього розвитку, є складним та багатоаспектним процесом. З огляду на це, аналіз та оцінка розвитку фінансових інститутів в Україні повинні враховувати як передумови їх появи, тенденції розвитку та наслідки, так і відповідність інституційного складника тенденціям розвитку фінансових інститутів.

Ураховуючи вищенаведене, аналіз та оцінку розвитку фінансових інститутів в Україні запропоновано проводити в чотири етапи.

Схема послідовності проведення аналізу та оцінки розвитку фінансових інститутів в Україні, а також складники кожного етапу дослідження схематично зображені на рис. 1.

Метою дослідження визначено виявлення проблем розвитку фінансових інститутів в Україні та розроблення пропозицій щодо їх вирішення.

Для досягнення поставленої мети потрібне вирішення таких завдань:

1. Аналіз тенденцій розвитку фінансових інститутів та архітектури фінансового ринку України.

2. Визначення форм розвитку фінансових інститутів в Україні, спільних та відмінних рис розвитку різних фінансових інститутів.

3. Дослідження регіональної специфіки розвитку фінансових інститутів, його передумов та наслідків.

4. Оцінка відповідності інституційного середовища поточним тенденціям розвитку фінансових інститутів в Україні.

5. Визначення проблем та перспективних заходів щодо забезпечення ефективного розвитку фінансових інститутів в Україні.

Об'єктом дослідження є процеси функціонування фінансових інститутів в Україні. Предметом дослідження – особливості розвитку фінансових інститутів в Україні.

На другому етапі ключовими завданнями є вибір обґрунтованої системи показників розвитку фінансових інститутів в Україні.

Сформована в дослідженні сукупність показників, які характеризують розвиток фінансових інститутів в Україні, включає:

– узагальнені показники, що надають загальну інформацію про розвиток крани загалом та фінансового ринку України;

– показники архітектури фінансового ринку та тенденції його розвитку;

– показники, що характеризують стан посередництва та розвитку фінансових інститутів;

– показники, які дають змогу оцінити процеси інтеграції на фінансовому ринку;

– показники, які надають інформацію про інституційне середовище фінансових інститутів.

До узагальнених показників, які необхідно дослідити, нами було віднесено такі: фаза економічного розвитку країни і передумови її зміни в майбутньому періоді; динаміка валового внутрішнього продукту; динаміка національного доходу і пропорцій його розподілу на споживання і накопичення; динаміка обсягу доходів державного бюджету і розміру бюджетного дефіциту; тенденції й обсяги емісії грошей; рівень грошових доходів населення; обсяг депозитних і ощадних внесків населення; індекс (або темп) інфляції; рівень золотовалютних резервів; показники грошових агрегатів; рівень облікової ставки центрального банку.

Зазначимо, що необхідність аналізу даної групи показників зумовлена тим, що, як довела низка досліджень, у тому числі й Світового банку, показники розвитку фінансової системи у цілому та фінансових посередників корелюють із довгостроковими темпами економічного зростання, а зв'язок між ними має стійкий причинно-наслідковий характер.

Показники другої групи – показники архітектури фінансового ринку та тенденцій його розвитку – дають змогу визначити модель фінансового посередництва, яка сформувалася у країні, а також ключові фінансові інститути на ринку фінансового посередництва. Для цього пропонується розраховувати низку показників, формули розрахунку яких та інтерпретацію наведено в табл. 1.

Запропоновані в методичному підході показники, що характеризують стан посередництва та розвитку банківських фінансових інститутів, включають чотири групи показників: показники ефективності залучення ресурсів банківськими установами (показники структури пасивів банківських

Таблиця 1

Показники архітектури фінансового ринку та тенденцій його розвитку в Україні

Показник	Формула розрахунку	Інтерпретація значення показників
Кількість фінансових інститутів певного сегменту	$\sum$ фінансових інститутів певного сегменту	Вказують на автономний розвиток фінансових інститутів. Показники доцільно аналізувати в динаміці.
Активи фінансових інститутів певного сегменту	$\sum$ активи фінансових інститутів певного сегменту	
Рівень проникнення фінансових інститутів в економіку країни	$\frac{\sum \text{активи фінансових інститутів}}{\text{ВВП країни}} \times 100\%$	Характеризує вплив фінансових інститутів на економіку країни. Показник доцільно аналізувати в динаміці та в розрізі окремих груп фінансових інститутів.
Співвідношення активів банківських до небанківських фінансових інститутів	$\frac{\sum \text{активи банківських установ}}{\sum \text{активи небанківських установ}}$	Дозволяє оцінити модель фінансового посередництва яка сформувалася в країні.
Рівень фінансового розвитку	$\sum \text{внутрішні кредити} + \frac{\text{ринкова капіталізація}}{\text{ВВП країни}} \times 100\%$	Дає змогу оцінити розвиток банківської системи і ринку капіталу країни
Рівень фінансової глибини посередництва	$\frac{\sum \text{ліквідні пасиви фінансових інститутів}}{\text{ВВП країни}} \times 100\%$	Дає змогу оцінити розміри фінансово-посередницького сектора. В економічно розвину-тих країнах даний показник становить приблизно 65–70%. У країнах, де фінансовий ринок знаходиться на стадії становлення, показник знаходиться на рівні 25%. Показник доцільно аналізувати в динаміці та в розрізі окремих груп фінансових інститутів.

Джерело: складено за даними [1; 2]

Таблиця 2

Показники, що характеризують стан посередництва та розвитку банківських фінансових інститутів

Показник	Формула розрахунку	Інтерпретація значення показників
Загальні показники активності фінансового посередництва		
Співвідношення активів центрального банку та ВВП	$\frac{\sum активи\ НБУ}{ВВП\ країни} \times 100\%$	Вказує на вплив НБУ на економіку країни.
Співвідношення вимог банків до приватного сектора та ВВП	$\frac{\sum вимоги\ банків\ до\ приватного\ сектора}{\text{ВВП країни}} \times 100\%$	Вказує на вплив банківських установ на приватний сектор.
Співвідношення ліквідних пасивів банків до ВВП	$\frac{\sum \text{ліквідні пасиви банків}}{\text{ВВП країни}} \times 100\%$	Вказує на вплив банків на економіку країни та стійкість банківської системи.
2. Загальні показники фінансової стійкості банків		
1	2	3
Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2)	$\frac{\sum \text{регулятивний капітал}}{\sum активи,\ зважені\ на\ ризики} \times 100\%$	Вказує на рівень достатності капіталу для покриття розривів у балансі. Значення більше ніж 10% позитивне.
Показник співвідношення регулятивного капіталу і зобов'язань	$\frac{\sum \text{регулятивний капітал}}{\sum \text{зобов'язання}}$	Характеризує рівень достатності капіталу банку для покриття зобов'язань.
Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань	$\frac{\sum ліквідні\ активи}{\sum короткострокові\ зобов\ язаня} \times 100\%$	Надає можливість оцінити частку зобов'язань банку, яка покривається ліквідними активами.
Рентабельність активів	$\frac{\sum чистий\ прибуток}{\sum чисті\ активи} \times 100\%$	Характеризує загальну ефективність управління активами. Оптимальне значення коефіцієнта 1% і вище.
3. Показники ефективності розміщення ресурсів		
Частка ліквідних активів	$\frac{\sum ліквідні\ активи}{\sum сукупні\ активи} \times 100\%$	Дає змогу оцінити загальний рівень ліквідності активів банків.
Рентабельність активів	$\frac{\sum прибуток}{\sum активи} \times 100\%$	Дає змогу оцінити ефективність активних операцій банку.
Показник загальної кредитної активності	$\frac{\sum надані\ кредити}{\sum сукупні\ активи} \times 100\%$	Характеризує частку кредитів в активах та рівень диверсифікації активів. Позитивним значенням є > 55%. За серйозної проблеми з ліквідністю свідчить показник > 75%.
Розмір кредитного ризику на одного контрагента	За розрахунком НБУ	Показує рівень концентрації кредитного ризику за окремим контрагентом або групою пов'язаних контрагентів.
Частка недіючих кредитів у сукупних валових кредитів	$\frac{\sum недіючі\ кредити}{\sum надані\ кредити} \times 100\%$	Дає змогу оцінити загальний стан якості кредитного портфеля та прогнозувати потенційні проблеми в посередництві.
Відношення резервів за кредитними операціями до кредитного портфеля	$\frac{\sum резерви\ за\ кредитними\ операціями}{\sum надані\ кредити} \times 100\%$	Вказує на прогнозовані втрати за кредитними операціями банку та дає змогу прогнозувати потенційні ризики. Оптимальне значення має бути в межах 2–8%.
Якість кредитів	$\frac{\sum безнадійні\ кредити}{\sum надані\ кредити} \times 100\%$	Значення коефіцієнта не повинно перевищувати 5%.
4. Показники ефективності залучення ресурсів		
Кількість вкладників банків	$\sum$ осіб, які є вкладниками банківських установ	Вказує на довіру до фінансових інститутів.
Обсяги депозитних вкладів в банківських установах	$\sum$ внесків на депозитних рахунках, на кінець періоду	
Відношення капіталу до депозитів	$\frac{\sum капітал}{\sum депозити} \times 100\%$	Характеризує захищену капіталом банку частину депозитів. Оптимальне значення – 15–20%.
Частка депозитів у зобов'язаннях	$\frac{\sum депозити}{\sum зобов\ язання} \times 100\%$	Дає змогу оцінити, яка частка ресурсної бази формується за рахунок депозитів. Оптимальне значення – 10–30%.
Стабільність депозитного портфеля банків	$\frac{\sum строкові\ депозити}{\sum депозити\ до\ запитання}$	Характеризує, яка частка ресурсної бази є стійкою та надійною.
Співвідношення кредитів і депозитів	$\frac{\sum кредити}{\sum депозити} \times 100\%$	Показує ризики кредитно-депозитних операцій. Оптимальне значення 70–80%. Доцільно аналізувати за строками та сегментами.

Джерело: складено за даними [2–4]

Таблиця 3

Показники, які дають змогу діагностувати стан посередництва розвитку небанківських фінансових інститутів

Група показників	Формула розрахунку	Інтерпретація значення показників
Показники аналізу та оцінки посередництва кредитних спілок		
Кількість членів КС	∑ осіб, які є членами кредитних спілок	Вказує на довіру до фінансових інститутів. Показник доцільно аналізувати в динаміці.
Кількість членів КС, які мають внески на депо-зитних рахунках, на кінець періоду	∑ осіб, які мають внески на депозитних рахунках	
Внески членів КС на депозитні рахунки	∑ внесків на депозитних рахунках	
Кількість членів КС, які мають діючі кредитні договори	∑ осіб, які мають діючі кредитні договори	Вказує на довіру фінансових інститутів до позичальників. Показник доцільно аналізувати в динаміці.
Кредити, надані членам КС	∑ наданих кредитів, на кінець періоду	Вказує на довіру фінансових інститутів до позичальників. Показник доцільно аналізувати в динаміці.
Коефіцієнт забезпечення власними коштами	$\frac{\sum \text{власний капітал}}{\sum \text{активи спілок за вирахуванням збитків}}$	Показує фінансову стабільність. Значення нормативу рекомендується від 0,5 до 0,1.
Співвідношення наданих кредитів до внесків на депозитних рахунках	$\frac{\sum \text{кредити}}{\sum \text{депозити}}$	Характеризує ризики кредитно-депозитних операцій.
Коефіцієнт рентабельності майна	$\frac{\sum \text{прибуток}}{\sum \text{майно}}$	Відображає ефективність використання інвестованих у діяльність коштів.
Коефіцієнт незалежності	$\frac{\sum \text{власні кошти}}{\sum \text{майно}}$	Показує фінансову стабільність. Достатньо високим уважається рівень незалежності, який перевищує 0,4.
Ліквідність		Показує частку зобов'язань, яка покривається високоліквідними активами. Рекомендоване значення даного нормативу – 0,5, а мінімальне – 0,1.
Кредитний ризик	$\frac{\sum \text{одноразові вкладення в один фінансовий інструмент}}{\sum \text{фінансові вкладення без урахування наданих позик}}$	Показує розподіл ризиків. Рекомендоване значення показника – менше 0,2.
Коефіцієнт ризику портфеля	$\frac{\sum \text{баланс непогашених позик} \times 100\%}{\sum \text{портфель непогашених позик}}$	Показує ризик портфеля. Рекомендоване значення – не більше 5% від загального кредитного портфеля.
Показники аналізу та оцінки посередництва страхових компаній		
Число укладених договорів	∑ укладених договорів	Характеризує страховий портфель та ступінь охоплення страхового поля.
Страхова сума застрахованих об'єктів	∑ вартість застрахованих об'єктів	Характеризує обсяг відповідальності, прийнятої на себе страховиком.
Виплати страхового відшкодування	∑ виплат страхових відшкодувань	Характеризує обсяг виконаної відповідальності та справжній рівень платоспроможності страхової організації.
Обсяг отриманих страхових платежів	∑ отриманих страхових премій	Характеризує обсяг поточних фінансових коштів, якими володіє страхова організація для ведення страхової діяльності. Дає змогу оцінити рівень довіри до фінансових інститутів.
Коефіцієнт плинності вкладників	$\frac{\sum \text{кількість вкладників, що достроково розірвали контакти}}{\sum \text{кількість вкладників}} \times 100\%$	Вказує на довіру до фінансових інститутів.
Рентабельність активів	$\frac{\sum \text{прибуток}}{\sum \text{активи}} \times 100\%$	Характеризує прибутковість діяльності фінансового інституту.
Ліквідність	$\frac{\sum \text{грошові кошти}}{\sum \text{пасиви}} \times 100\%$	Характеризує здатність розраховуватися за зобов'язаннями.
Незалежність	$\frac{\sum \text{зобов язання}}{\sum \text{власний капітал}} \times 100\%$	Характеризує рівень залежності страховика від позикових коштів.
Відношення активів до зобов'язань	$\frac{\sum \text{активи}}{\sum \text{зобов язання}} \times 100\%$	Характеризує здатність розраховуватися за зобов'язаннями власними оборотними активами.

(Закінчення таблиці 3)

Показники аналізу та оцінки посередництва пенсійних фондів		
Загальна сума пенсійних внесків	∑ пенсійних внесків	Вказує на довіру до фінансових інститутів.
Пенсійні виплати	∑ пенсійних виплат	Дає змогу оцінити здатність пенсійних фондів розраховуватися за своїми зобов'язаннями.
Чисельність активних учасників, які ще не отримують регулярні пенсійні виплати	∑ активних учасників, які ще не отримують регулярні пенсійні виплати	Використовується для оцінки зрілості НПФ та довіри.
Коефіцієнт плинності вкладників НПФ	$\frac{\sum \text{кількість вкладників, що достроково розірвали контакти}}{\sum \text{кількість вкладників}} \times 100\%$	Вказує на довіру до фінансових інститутів.
Сума заборгованості зі сплати пенсійних внесків	∑ заборгованості зі сплати пенсійних внесків до НПФ	Дає змогу оцінити здатність пенсійних фондів розраховуватися за своїми зобов'язаннями.
Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності	$\frac{\sum \text{найбільш ліквідні пасиви} + \sum \text{активи швидко реалізовавані} + \sum \text{активи повільно реалізовувані}}{\sum \text{короткострокові пасиви} + \sum \text{найбільш строкові пасиви}}$	Характеризує здатність розраховуватися за зобов'язаннями. Нормальним є значення коефіцієнту в межах 1,0–2,0.
Прибутковість активів	$\frac{\sum \text{чистий прибуток}}{\sum \text{активи}} \times 100\%$	Характеризує прибутковість діяльності фінансового інституту.

Джерело: складено за даними [5–9]

установ, ефективність депозитної політики, динаміки процентних ставок, рівень довіри до фінансових інститутів і т. д.); показники ефективності розміщення ресурсів банківськими установами (дані щодо динаміки та структури активів комерційних банків, дотримання нормативів, ефективність кредитної політики і т. д.); загальні показники фінансової стійкості банківських установ (коефіцієнти, які дають змогу оцінити здатність установи виконувати свої зобов'язання у довготерміновій перспективі); загальні показники активності фінансового посередництва, які дають змогу оцінити роль банківських установ на фінансовому ринку.

Під час аналізу та оцінки розвитку банківських фінансових інститутів необхідним є врахування не лише кількісних показників та коефіцієнтів, а й якісних ознак, які дають змогу оцінити розвиток банківських установ. До останніх належать рівень довіри до фінансового інституту, задоволення споживачів банківських послуг, репутація комерційного банку і т. д.

Закономірно, що узагальнену інформацію щодо якісних показників отримати неможливо. Водночас певні висновки можна зробити на основі аналітичних оглядів, даних рейтингових агенцій тощо. Формули розрахунку вибраних кількісних показників, що характеризують стан посередництва та розвитку банківських фінансових інститутів, та їх інтерпретацію наведено в табл. 2.

За подібною структурою нами було сформовано систему показників, які надають можливість продіагностувати стан посередництва розвитку небанківських фінансових інститутів. Формули розрахунку показників та їх інтерпретацію наведено в табл. 3.

Під час дослідження форм розвитку фінансових інститутів в Україні потрібно визначити пріоритетність автономного розвитку для певних фінансових інститутів та його тенденції, оцінити ефективність злиттів та поглинань фінансових установ. Для оцінки ефективності інтегрованого розвитку доцільно зробити:

– ідентифікацію фінансових інститутів, які виникли внаслідок об'єднань в Україні;

– оцінку фінансових показників обраних установ до та після інтеграційних процесів;

– оцінку змін на фінансовому ринку, які відбулися внаслідок нових утворень.

Незважаючи на певні спільні ознаки під час аналізу та оцінки процесів інтеграції діяльності однорідних фінансових інститутів та різносекторальних, дослідження конвергентного розвитку має свої відмінності. З огляду на це, під час аналізу процесів конвергенції потрібно дослідження за такими напрямами:

– оцінка ефективності автономного виконання функцій іншого фінансового інституту;

– оцінка ефективності функціонування фінансових конгломератів в Україні;

– оцінка ризиків, які виникають унаслідок появи нових структур.

Третій етап дослідження – етап аналізу та оцінки показників розвитку фінансових інститутів в Україні – включає:

– збір та систематизацію інформації необхідної для проведення дослідження;

– розрахунок показників, які дають змогу оцінити тенденції розвитку фінансових інститутів в Україні та їх порівняння в часі;

– визначення типових форм розвитку фінансових інститутів.

З огляду на те, що, як засвідчили проведені нами теоретичні узагальнення, інтегрований розвиток фінансових інститутів потенційно може створювати додаткові ризики, у дослідженні додаткову увагу було приділено інституційному середовищу функціонування фінансових інститутів в Україні.

До основних аспектів інституційного середовища, на які спрямовані результати аналізу, належать:

– оцінка ролі, впливу та розподілу повноважень регуляторів фінансового ринку в Україні;

– оцінка інституційної інфраструктури фінансового ринку України;

– визначення відповідності інституційного середовища тенденціям функціонування фінансових інститутів в Україні.

Основою для аналізу та оцінки інституційного середовища є нормативно-правова база регулювання діяльності фінансових інститутів в Україні, аналітичні огляди, прес-релізи регуляторів тощо.

Під час проведення зазначеного напряму дослідження доцільним є аналіз зарубіжного досвіду забезпечення розвитку фінансових інститутів та на основі цього визначення пріоритетних напрямів реформування інституційного середовища.

Узагальнення та інтерпретація результатів проведеного дослідження здійснюється на четвертому етапі. Зазначений етап передбачає, базуючись на узагальненнях попередніх досліджень, виділення ключових проблем ефективного розвитку фінансових інститутів в Україні та обґрунтування перспективних заходів для забезпечення ефективного розвитку фінансових інститутів як на мікро-, так і на макрорівні.

Висновки. Використання запропонованого методичного підходу дасть змогу у підсумку отримати різнопланові результати: 1) здійснювати аналіз окремих сегментів розвитку фінансових інститутів та визначити характерні їх тенденції; 2) отримати комплексну оцінку розвитку фінансових інститутів в Україні; 3) визначити ключові проблеми розвитку фінансових інститутів; 4) окреслити перспективні напрями забезпечення ефективного розвитку фінансових інститутів в Україні.

Список використаних джерел:

1. Лановська Г.І., Демяненко І.В. Методичні аспекти дослідження фінансового посередництва. 2013. № 12. С. 15–19. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2013_12_5.
2. Дзюблюк О., Михайлюк Р. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія. 2009. 316 с. URL: dspace.tneu.edu.ua/itstream/316497/525/1/finansova_stiyk_bankiv_dzublyck.pdf.
3. Смовженко Т.С., Денис О.Б. Оцінка фінансових втрат банків України від кредитних операцій. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2016. Вип. 2(118). С. 82–88.
4. Денис О.Б. Корпоративні конфлікти в банківському секторі: фінансові передумови та механізми регулювання: монографія. Київ: Університет банківської справи, 2016. 334 с.
5. Кредитні спілки в Україні : курс лекцій / Уклад. Б.А. Дадашев, О.І. Гриценко. Суми: УАБС НБУ, 2009. 126 с.
6. Коцовська Р.Р. Основні напрями реформування української системи кредитної кооперації. Вісник Університету банківської справи НБУ. 2014. № 2. С. 187–190. URL: http://visnuk.ubsnbu.edu.ua/article/viewFile/35151/31580.
7. Шишпанова Н., Шкарлєт Т. Систематизація показників оцінки фінансової надійності страхових компаній. Modern Economics. 2017. № 5. С. 140–146. URL: https://modecon.mnau.edu.ua/issue/5-2017/UKR/shyshpanova.pdf.
8. Журавка О.С., Васильчук А.Ю. Аналіз сучасного стані страхового ринку. Ефективна економіка. 2017. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5493.
9. Методика аналізу та оцінки недержавних пенсійних фондів та компаній з управління активами. Київ, 2006. 54 с.

Тустановський Ю. Г.
ГВУЗ «Университет банковского дела»

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ И ОЦЕНКЕ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В УКРАИНЕ

Резюме
Рассмотрено методические подходы к анализу и оценке развития финансовых институтов в Украине. Определены этапы анализа и оценки развития финансовых институтов и их составляющие. Предложена система показателей для анализа и оценки развития финансовых институтов в Украине. Приведены формулы расчета и интерпретации значений показателей развития финансовых институтов.

Ключевые слова: финансовый рынок, финансовые посредники, банки, кредитные союзы, пенсионные фонды, страховые компании.

Tustansky Y. H.
Banking University

THE METHODICAL APPROACHES FOR ANALYSIS AND EVALUATION OF DEVELOPMENT OF FINANCIAL INSTITUTES IN UKRAINE

Summary
The methodical approaches to the analysis and evaluation of the development of financial institutions in Ukraine are considered in the article. The stages of analysis and evaluation of the development of financial institutions and their components are determined. The system of indicators for the analysis and evaluation of the development of financial institutions in Ukraine is proposed. The formulas for calculating and interpreting the values of financial institution development indicators are given.

Key words: financial market, financial intermediaries, banks, credit unions, pension funds, insurance companies.

УДК 657.221

Тюріна Д. М.
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
Єрмоленко О. К.
ДВНЗ «Харківський коледж текстилю та дизайну»

СТРУКТУРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Проведено аналіз основних складників облікової політики підприємства та уточнено її структуру. Обґрунтовано виділення рівнів регулювання системи обліку, які впливають на якість ведення бухгалтерського обліку. Виявлено, що зміст облікової політики зазвичай розкривається у розрізі організаційного, методичного та технологічного аспектів. Запропоновано оновлену модель облікової політики, яка базується на потребах управління й ураховує сучасні правила національних та міжнародних стандартів обліку.
Ключові слова: облікова політика, бухгалтерський облік, елементи, структура, модель.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання формується якісно нова система управління підприємством, яка вимагає якісно нового інформаційного забезпечення. Формування інформації у системі бухгалтерського обліку регламентовано низкою нормативно-правових актів та виконується відповідно норм МСФЗ. За таких обставин підприємства створюють правове підґрунтя у вигляді низки положень, які базуються на діючих нормативних документах і міжнародних правилах та не суперечать їм. У цьому аспекті для забезпечення дієвої організації бухгалтерського обліку на підприємствах розробляється облікова політика для дотримання єдиного методологічного підґрунтя ведення обліку, складання звітності, здійснення внутрішнього контролю, проведення зовнішнього аудиту й аналізу стану та змін майна. Першочерговим є розроблення Положення про облікову політику, змістовне наповнення якого являє собою варіативну частину та залежить від низки факторів починаючи від організаційної структури суб'єкта, специфіки його діяльності і закінчуючи інтересами власників у досягненні стратегічних цілей. Зважаючи на значну кількість та значущість факторів впливу на структуру й норми облікової політики підприємства, виникає необхідність розроблення загальної концептуальної моделі облікової політики суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Постійна увага вітчизняних науковців до проблематики формування облікової політики пояснюється відсутністю нормативного документа, який би регламентував структуру Положення про облікову політику. У зв'язку із цим питання облікової політики ще з 2000-х років постійно вивчаються і лише за останні п'ять років захищено чотири дисертації, предметом дослідження яких виступають теоретичні та практичні засади її формування [1–4]. Серед науковців, напрацювання яких за останні роки заслуговують на увагу, варто виділити таких: М.О. Бляхарчук [1], Я.В. Олійник [2], І.М. Сисоєву [3], М.О. Юнацького [4], К.В. Безверхого [5], В.Д. Кубік [6], В.А. Кулик [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення праць науковців у сфері формування облікової політики підтверджує, що Наказ про облікову політику як основний розпорядчий документ підприємства реалізує можливість достовірного відображення усіх фактів господарського життя суб'єкта господарювання у звітності. Водночас результати дослідження свідчать, що облікова політика в наявному вигляді не задовольняє повною мірою потреби управління, що зумовлює необхідність побудови цілісної моделі облікової політики в системі управління, яка потребує усвідомлення змісту окремо взятих функцій управління та їх взаємодії.

Мета статті полягає у систематизації досвіду вітчизняної науки і практики в частині змістовного наповнення облікової політики підприємства та її структурному моделюванні з урахуванням сучасних управлінських потреб.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вибір облікової політики як об'єкта дослідження є не випадковим, оскільки в сучасних умовах із формального документа вона перетворилася на дієвий інструмент досягнення цілей підприємства і засіб реалізації відносин між суб'єктом господарювання та контролюючими органами. Свідомий, обґрунтований вибір пропонованих законодавством альтернатив відображення інформації про різні об'єкти обліку на рахунках і, як наслідок, у звітності, є запорукою успішної та надійної роботи суб'єкта. Формувати складники облікової політики науковці пропонують по-різному: за окремими розділами, частинами, функціями, аспектами тощо.

Зокрема, І.М. Сисоєва [3, с. 9] структурування документа про облікову політику вбачає у розрізі трьох основних частин (фінансового, управлінського та стратегічного обліку) та загальних й інших положень. При цьому автор зауважує, що особливий вплив на виокремлення окремої частини облікової політики буде мати розмір підприємства. Представлена структура, на нашу думку, варта уваги, оскільки дає змогу сформувати досить якісну інформаційну систему й задовольнити потреби управління в перспективі. Проте, зважаючи, що інформація управлінського обліку є комерційною таємницею, вважаємо за доцільне висвітлити особливості її формування в окремому документі.

Серед досліджених праць окремі автори описують структуру облікової політики в розрізі певних аспектів. Так, В.Д. Кубік [6, с. 177], вивчаючи процес формування облікової політики на основі моделювання, опирається на досвід зарубіжних колег, які аргументують доцільність виділення методичного, організаційного, технічного, податкового, управлінського, аналітичного та міжнародного аспектів. Таке бачення наповнюваності облікової політики дає змогу максимально деталізувати не лише правила ведення бухгалтерського обліку та відображення інформації у звітності, а й порядок здійснення економічної роботи на підприємстві.

М.О. Бляхарчук [1, с. 11] пропонує відображати елементи облікової політики лише в розрізі

© Тюріна Д. М., Єрмоленко О. К., 2018

організаційного, методичного, технічного, податкового та управлінського аспектів. Окрім того, автор наголошує на доцільності розкриття в обліковій політиці інформації щодо екологічного та соціального обліку. Вважаємо таку пропозицію доречною, зважаючи на розвиток системи обліку, сучасні вимоги до діяльності підприємств та підвищення їх інвестиційної привабливості.

Схожою є пропозиція М.О. Юнацького [4, с. 24], який убачає формування елементів облікової політики в частині організації, теорії, методики для корпоративних підприємств гірничо-металургійної галузі. Однак, на нашу думку, розглянутий автором теоретичний аспект облікової політики (принципи обліку, законодавчі акти, наукові положення, побудова інформаційної системи) не повною мірою враховує практичного значення, тому є недоцільним для застосування.

Н.С. Ковалевська разом із групою науковців розглядає облікову політику в галузі готельного господарства за такими розділами: організаційний, технічний, методичний [8, с. 290]. Проте розкриття інформації щодо назви суб'єкта, його місця знаходження, форми власності та організаційно-правової форми у загальних положеннях облікової політики вважаємо недоречним, оскільки така інформація міститься в установчих та низці інших документів.

Також облікову політику за розділами представила у своєму дослідженні І. Колос. Зокрема, автор пропонує в Положенні про облікову політику виділити такі розділи [9]:

1. Загальні положення.
2. Організація обліку.
3. Методичні засади фінансового обліку.
4. Методичні засади управлінського обліку.
5. Методичні засади податкового обліку.
6. Методичні засади обліково-аналітичного забезпечення.
7. Технологія обліку та обліково-аналітичного забезпечення.
8. Відповідальність осіб за організацію бухгалтерського обліку.

Досить ґрунтовним є дослідження В.А. Кулик [7, с. 104–105], у якому проведено систематизацію поглядів низки науковців на структуру розпорядчого документа про облікову політику, на основі чого автор запропонувала два варіанти його структури з урахуванням видів та обсягів діяльності підприємства.

Розглядаючи особливості моделювання облікової політики за МСФЗ, К.В. Безверхий [5], враховуючи вплив професійного судження на розкриття окремих елементів, пропонує будувати облікову політику з урахуванням організаційно-технічного, міжнародного та методичного аспектів у розрізі бухгалтерського, управлінського, податкового обліку.

Таким чином, узагальнення отриманих результатів досліджень свідчить, що більшість авторів виділяє три основні складника розпорядчого документу про облікову політику підприємства, що, своєю чергою, відповідають основним етапам формування облікової політики підприємства: методичні, організаційні та технічні. Проте що стосується елементів кожного складника, цей перелік не є однозначним.

Застосування методу моделювання під час формування облікової політики базується на різних принципах, одним з яких є взаємодія видів обліку та функцій управління. Зважаючи на це, підтримуємо думку В.Д. Кубік [6], що управлінська модель облікової політики на відміну від фінансової будується у формі, яка є найбільш зручною для перетворення вихідних даних про діяльність підприємства на цінну управлінську інформацію.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження та враховуючи сучасні вимоги управління до інформації, що розкривається у різного роду звітності підприємства, пропонуємо власне бачення моделі облікової політики (рис. 1), яка базується на розміщенні складників політики за окремими блоками (вступний, основний, заключний).

Ступінь наповнюваності інформацією кожного наступного блоку буде залежати від основних параметрів попереднього, що засвідчуватиме про залежність кожного наступного складника облікової політики від попереднього, а не формальність процесу формування облікової політики.

При цьому варто зауважити, що облікова політика базується на застосуванні норм чинного законодавства, тому копіювання окремих його положень в однозначному їх розумінні у розроблену облікову політику для конкретного підприємства не підвищить значущості документа для його користувачів.

Рис. 1. Структурна модель облікової політики підприємства

Таблиця 1

Змістовне наповнення складників моделі облікової політики підприємства

№ блоку	Складники політики	Змістовне наповнення
1	Загальна інформація про підприємство	структурні підрозділи, види діяльності
	Нормативна база та внутрішні документи, на базі яких здійснюється діяльність суб'єкта	закони, кодекси, положення, рекомендації, інструкції, установчі документи, розпорядження, розроблені графіки, посадові інструкції
	Порядок організації облікової роботи на підприємстві	форма організації обліку, структура бухгалтерської служби, форма обліку, система регістрів, первинні документи, використання програмних продуктів, робочий план рахунків
2	Елементи облікової політики в частині фінансового обліку	оцінка об'єктів обліку, поріг суттєвості, ступінь завершеності операцій із надання послуг, порядок формування резервів тощо
	Елементи облікової політики в частині інших видів обліку (крім управлінського)	екологічний, соціальний, стратегічний
	Елементи облікової політики в частині звітності	перелік форм звітності та строків їх подання, виділення особливостей їх складання (за необхідності), звітність відповідальних осіб
3	Відповідальність осіб	перелік відповідальних осіб
	Порядок делегування повноважень	ступінь делегування повноважень, визначення кола осіб
	Порядок зберігання інформації	місця, терміни зберігання, документальне підтвердження передачі документів на постійне зберігання, порядок вилучення документів
	Порядок захисту конфіденційної інформації	перелік інформації, засоби захисту інформації, можливість її використання
	Порядок здійснення контролю	форма контролю, порядок проведення інвентаризації, внутрішнього контролю (за необхідності)

Змістовне наповнення окремих складників моделі облікової політики представлено в табл. 1.

Рекомендації щодо складників політики та їх змістовного наповнення є методичним підґрунтям для розроблення алгоритму побудови раціональної форми бухгалтерського обліку, враховуючи різні класифікаційні ознаки елементів облікової політики для формування достовірної фінансової звітності. Під час розгляду побудови облікової політики за системним підходом його сутність визначається необхідністю підпорядкування облікової інформації загальним інтересам інформаційної системи підприємства з метою створення інформаційних умов для ефективного здійснення управлінського процесу господарської діяльності [10].

У сучасних наукових публікаціях йдеться про необхідність зв'язку бухгалтерського обліку зі стратегічним менеджментом, креативним обліком (англосаксонська та континентальна моделі обліку), управлінським чи стратегічним обліком. Якщо розглядати формування облікової політики для цілей складання фінансової звітності, тоді варто зосередитися на варіанті, за яким ураховуються методологічні аспекти виключно бухгалтерського обліку. Для цілей, передбачених іншими видами обліку, чи запитів різних стейкхолдерів пропонуємо формувати Положення про політику формування облікової інформації для цілей управління. Наприклад, показники, сформовані за методами, способами, процедурами такого положення, можна використати за застосування бухгалтерського інжинірингу під час складання похідного балансу.

Висновки. Отже, для вдосконалення методичних підходів до формування облікової політики як цілісної моделі облікових процесів на підприємстві обґрунтовано її основні складники. Пропонована модель облікової політики дає змогу формувати таку модель обліку, яка виробляє інформацію про діяльність підприємства відповідно до вимог чинного законодавства, запитів власників і керівників підприємства та професійного судження бухгалтера.

Рекомендована структура моделі облікової політики представлена як цілісна система, її змістова наповненість ураховує регламентні правила й дає змогу формувати достатню й достовірну інформацію про стан і рух майна шляхом узгодження запитів державних структур та менеджменту підприємства.

Заслуговує на увагу значна кількість досліджень щодо групування структурних елементів облікової політики підприємства. Нами узагальнено та запропоновано перелік структурних елементів облікової політики, уточено за кожним елементом його змістове розуміння для формування положень в обліковій політиці.

У цій частині проведеного дослідження враховано такі аспекти облікової політики, як методологія, технологія та організація обліку, що дає змогу не порушувати цілісність бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Бляхарчук М.О. Формування облікової політики в системі управління підприємством: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Рівне, 2016. 23 с.
2. Олійник Я.В. Організація бухгалтерського обліку в умовах міжнародної інтеграції: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ, 2016. 39 с.
3. Сисоєва І.М. Облікова політика у формуванні інформації для управління в кондитерській промисловості України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Тернопіль, 2013. 22 с.
4. Юнацький М.О. Облікова політика в управлінні діяльністю корпоративних підприємств: організація та методика: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09. Київ, 2016. 204 с.
5. Безверхий К.В. Особливості моделювання облікової політики підприємства за МСФЗ. Молодіжний економічний дайджест. Київ: КНЕУ, 2015. № 2–3. С. 199–204.
6. Кубік В.Д. Моделювання як метод формування облікової політики підприємства. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2015. Т. 14. Вип. 2(30). С. 171–184.
7. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. 373 с.

8. Аналіз змістовного наповнення наказів про облікову політику підприємств готельного господарства / Н.С. Ковалевська, Т.А. Наумова, І.С. Коробкіна. Бізнес Інформ. 2017. № 10. С. 289–295.
9. Колос І. Особливості облікової політики для сучасного підприємства. Бухгалтерський облік і аудит. 2015. № 2–3. С. 41–52.
10. Житний П.Є. Облікова політика в умовах розвитку фінансово-промислових систем: методологія та організація: монографія. Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2007. 352 с.

Тюрина Д. Н.
Харьковский институт финансов
Киевского национального торгово-экономического университета
Ермоленко А. К.
ДВНЗ «Харьковский колледж текстиля и дизайна»

СТРУКТУРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме
Проведен анализ основных составляющих учетной политики предприятия и уточнена ее структура. Обосновано выделение уровней регулировки системы учета, которые влияют на качество ведения бухгалтерского учета. Выявлено, что содержание учетной политики обычно раскрывается в разрезе организационного, методического и технологического аспектов. Предложена обновленная модель учетной политики, основанная на потребностях управления и учитывающая современные правила национальных и международных стандартов учета.
Ключевые слова: учетная политика, бухгалтерский учет, элементы, структура, модель.

Tiurina D. M.
Kharkiv Institute of Finance of Kyiv
National University of Trade and Economics
Yermolenko O. K.
Kharkiv College of Textiles and Design

STRUCTURAL MODELING ACCOUNTING POLICIES OF THE ENTERPRISE

Summary
The analysis of the main components of the accounting policy of the enterprise was carried out and its structure was clarified. It is justified to identify the levels of adjustment of the accounting system that affect the quality of accounting. It was revealed that the content of accounting policy is usually disclosed in terms of organizational, methodological and technological aspects. An updated model of accounting policy based on management needs is proposed and takes into account modern rules of national and international accounting standards.
Key words: accounting policy, accounting, elements, structure, model.

UDC 336.25

Chepka V. V.
Kopan O. V.
SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

CROWDFUNDING AS AN ALTERNATIVE FORM OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS FINANCING

The article deals with the study of the essence of crowdfunding as an alternative form of small and medium-sized enterprises financing. Taking into account current economic and political situation in Ukraine, the paper considers the advantages of crowdfunding as one of the most prospective methods of fundraising for enterprises, namely for a small and medium business.
Key words: crowdfunding, crowdfunding platform, start-up, small business, project.

Statement of the problem. The application of the crowdfunding in the national financial and investment system is conditioned by the objective complication and increased cost of raising funds in the national economy. In this regard, it is appropriate to use innovative methods of financing enterprises, including crowdfunding. It allows to attract significant amounts of funds within the shortest possible time at the aim of start-ups realization, small business development, and the implementation of social projects. Especially, for Ukraine, it can turn into a "life vest" of the economy, which will give a new turn of private business development and the economic progress in whole.

Analysis of recent research and publications. Crowdfunding is quite a young phenomenon in the economy, so a significant number of scientists and practitioners highlight its peculiarities in their researches. Among the authors considering the issue of crowdfunding in general and, namely as a form of enterprises financing, it is necessary to identify the following scientists: Abakumenko O.V., Kutsenko B.I., Ogorodnik V.O., Kutuzova A.P. and others.

© Chepka V. V., Kopan O. V., 2018

The purpose of the article. The main goal of the article is to generalize theoretical knowledge about the essence of the crowdfunding, review the world and Ukrainian experience of crowdfunding practical application, its main components (crowdfunding platforms, projects, dynamics of crowdfunding financing and its structure by types), as well as to determine further prospects of crowdfunding development as an alternative form of enterprises financing.

Topic disclosure. Crowdfunding is the raising of monetary resources of a large number of people interested in a certain project implementation. Projects fundraising takes place mainly on Internet web-sites (so-called crowdfunding platforms). In our opinion, it is relevant to discover the features of crowdfunding as a form of enterprises financing, in particular, through the example of the start-ups realization and small (medium) business development.

Kickstarter and IndieGoGo were the first professional crowdfunding platforms established in 2008-2009. Nowadays, according to «Forbes» and the European online resource «Crowdsourcingweek», KickStarter, Indiegogo, Peerbackers, Crowdfunder and RocketHub are among the most well-known and well-developed world leading platforms. The main areas of projects financing on these platforms are: culture, innovation and science, entrepreneurship, small business and social projects (Table 1) [1].

Let's consider the brightest projects presented on these platforms. Having placed their project on the platform Kickstarter, the inventor of the clock Nixie Clock took the phrase "time flies" literally, and developed a clock based on magnets and tubes, which hang in the air above the table surface. Thus, they created flying watch. As a result of the project collected J 46 889, while only J 35 000 were planned to be gathered [2].

The Crowdfunder platform provided the implementation of the Acre Designs project. Acre is a company, which creates sun-powered smartphones and introduces this technology to the construction of new energy-efficient homes, built on a turn-key basis. In addition, the construction process is 70% faster than the typical design. In spite of a planned $10,000 funds to be raised, $30,000 were collected for the project during a few weeks [3].

In 2015, the Indiegogo platform introduced the Flow Hive project, that implied manufacturing of a modern beehive, honey from which pours independently so that a beekeeper does not have to manually collect it. All sponsors got their hives, but due to the fact that the company began to grow fast, not all samples were of proper quality. Some hives had to be even replaced. However, nowadays, the author of the project has three factories for the honey production: two in Australia and one in the United States. In total, the project collected $13.3 million just in a few months [4].

So, as we see, even at a shortage of author's personal funds, crowdfunding can turn a small idea into a grand project and establish a start-up in the form of a small or medium business as well as open a new branch of company's production activity in a short enough term (a few weeks or months).

Let's track the dynamics of the world crowdfunding development. According to Forbes, in 2015, global financing of crowdfunding projects ($47.5 billion) exceeded the "business angels" investments and tends to outperform venture capital value by the end of 2018 (Figure1). Thus, the compound annual growth rate of crowdfunding projects value has been 65% since 2009, although in 2012 and 2013 the value of realized projects increased the most – by 100% and 204% respectively.

It is necessary to distinguish the main types of crowdfunding. Donation-based crowdfunding is an investment of a minimum amount (for example, ₴10 or $1) to support the project. This transaction, as a rule, is a "donation", a charitable contribution. Reward-based crowdfunding implies investments in the value of a product – thus, the person who put his money into a project factually makes a pre-purchase of its commodity at a price lower (for instance $80) than it will be sold after the project realization (for example, $100). Hybrid crowdfunding is an investment above the value of the product. In this case, there may be two situations: the investment in the goods value + donations; investment in the goods value + cost of additional services / opportu-

Table 1

The most developed world-wide crowdfunding platforms in 2015-2017

№	Company	Registration country	Areas of projects financing
1	Kickstarter	USA	Culture, innovations
2	Indiegogo	USA	Any area
3	Crowdfunder	USA	Entrepreneurship
4	Rockethub	USA	Culture, science, small business
5	Peerbackers	USA	Small business
6	Razoo	USA	Non-profit projects and private needs
7	Quirky	USA	Innovations
8	Fundly	USA	Any area
9	MoolaHoop	USA	Small business
10	Fundrazr	Canada	Social projects, animal protection, memorial events, private needs
11	Startsomegood	USA	Social projects, not-for-profit organizations and public groups
12	Gofundme	USA	Small business
13	Crowdrise	USA	Small business
14	Crowdcube	UK	Entrepreneurship
15	Funding Circle	UK	Entrepreneurship
16	OurCrowd	Israel	Innovative business
17	Ulule	France	Entrepreneurship and culture
18	FundedByMe	Sweden	Entrepreneurship
19	MyMicroinvest	Belgium	Entrepreneurship
20	Symbid	Netherlands	Entrepreneurship

Source: compiled by the author using the source [1]

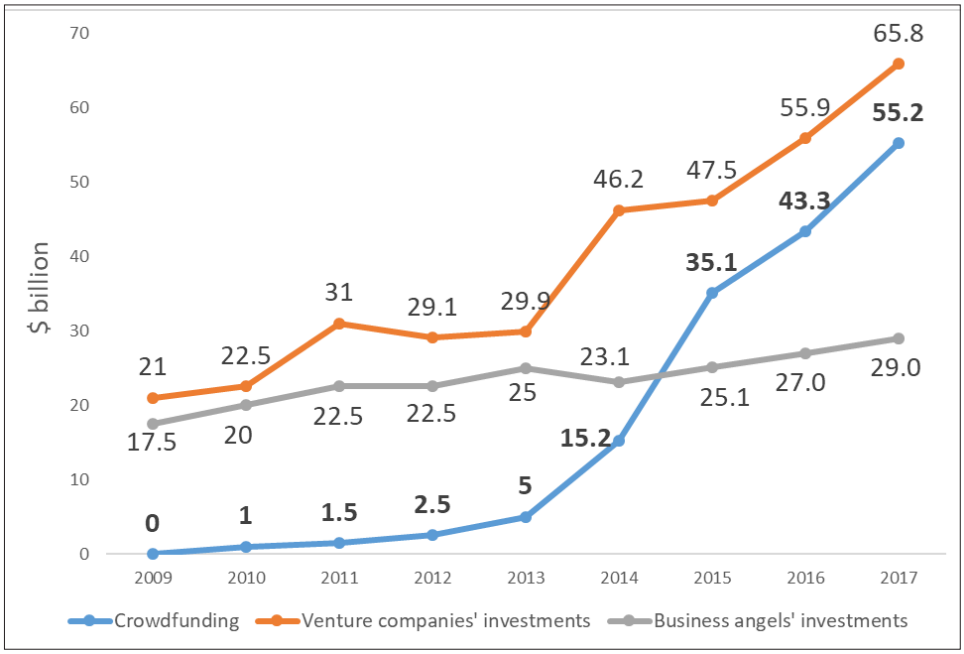

Figure 1. Annual project financing by crowdfunding, business angels and venture companies within 2009–2017, $ billion

Source: compiled by the author using the source [1]

nities / commodity. For example, as a reward for a $1,000 donation, the author of the project will personally dine with the donor. Royalty-based crowdfunding is a contract where royalty-based dividends are paid to investors (for example, once a year within ten years since a movie / book / game the release year etc.). Equity-based crowdfunding occurs when donors, investing in projects, become owners of a business established or receive shares. Lending-based crowdfunding includes direct lending (usually micro-lending), where lenders are individuals, who want the project to be launched and their money returned.

Thus, in the structure of world crowdfunding by type of financing in 2017, the largest share makes Lending-based crowdfunding (73%); each of Royalty-based crowdfunding, donation-based crowdfunding, and Reward-based crowdfunding makes up 8% of the total amount of crowdfunding, while Hybrid and Equity-based crowdfunding have only 2% and 1% respectively [5]. Such portions distribution is that because the authors of projects prefer direct lending due to the fact that the funds invested by creditors are not taxed as income of the company, since they are liabilities.

Thereby, crowdfunding is attractive not only to enterprises, but also to investors and creditors, due to the possibility of lower rates taxation of income from their deposits which is considered to be dividends, and in some cases, in general, the absence of taxation (on the "donation"), which stimulates investors to a wider application of public funding.

Here is a brief description of the most popular crowdfunding platforms in Ukraine and their areas of projects financing (Table 2).

Let's point out the brightest examples of crowdfunding on Ukrainian platforms. The Center for Innovative Education "Pro.Svit" is the project placed on the Spilnokosht platform and represents such a kind of school that helps children study and develop themselves in the sphere they like, while simultaneously combining 4 blocks of knowledge: science, art, entrepreneurship and and environmental concern. The project's organizers gathered a team of public activists and teachers working on a new format of education – interactive distance learning courses that became the basis for the creation of an educational center. According to the results of the project, UAH 44 051 were collected out of UAH 15 000 originally announced by the authors [6].

The Epo3d printer, funded on the "Na-Starte" platform, can print 3D objects autonomously, which eliminates the possibility of stopping pro-

Table 2

The most popular Ukrainian crowdfunding platforms

Platform	Established by	Areas of projects financing
Spilnokosht	Kyiv association «Big Idea» (non-governmental organization «Garage Gand») in 2012	Spilnokosht is aimed at the development of a strong and open society and implementation of systemic changes. Platform collects funds for projects in the fields of education, health care, literature, music, journalism and scientific researches.
Na-starte	Odessa's IT company in 2014	The main goal of platform is the development of cultural initiatives and innovations in Ukraine.
GoFundEd	non-governmental organization «Center of innovative education «Pro.Svit»»	The platform is created for the ideas implementation in the sphere of education. The authors of the projects are mostly teachers, students and public activists.
Tech StartUp School	National University «Lviv Polytechnic»	Initially Tech StartUp School just assisted in preparation a project for the placement on the crowdfunding platform. For a while, it became the first start-up school in Ukraine, which declared its own crowdfunding platform.

Source: compiled by the author

cess of printing in case of system errors and disconnection between the printer and the computer [7]. By the quality of the assembly and printing, it surpasses Chinese analogues and is not inferior to 3D-printers with a world-known name. According to the results of the project, UAH 167 317 were collected out of UAH 155 500 originally declared by the authors.

However, the most successful project of «Na-starte» platform and one of the largest in Ukraine was the collection of funds in early 2017 for making the film "Foundling from Odessa". There were collected UAH 3.7 million out of the required UAH 3 million) [8].

The goal of the Biomolecule project, which was placed and realized on the GoFundEd platform, was to create a modern virtual laboratory in the modern school biology class in Polyanetska village (Odessa region). Now every pupil at this school has the opportunity to use the virtual space. With the help of a digital microscope, it is possible not only to consider the micropreparatum, but also to fix it on the screen. The tablets allow students to use electronic manuals and additional literature. A laptop and a projector helps summarize all of this information, as well as view videos from different sections of biology so that pupils are more likely to perceive information about a living object or processes that occur there. According to the results of the project, UAH 39,850 were collected out of UAH 37,779 originally declared by the authors.

Having researched the dynamics of project financing on one of the largest crowdfunding platforms in Ukraine – «Spilnokosht» (Figure 2), we can note that Ukrainian Crowdfunding began its development in 2012 and had the largest growth of almost 600% in 2014, mostly due to a significant number of projects related to the voluntary assistance to Ukrainian Army (innovative equipment: collimator sights, unmanned vehicles, etc.). In subsequent years, the growth rate was more moderate, but there is a tendency to increase in the number and value of projects in the future.

Let's consider 5 main stages of crowdfunding project realization:

1. Transformation of the idea into a project. It is necessary to make a business plan, assess the market, audience needs, budget and risks, plan the work step by step, gather the project team and establish contacts with experts. The key point is to think over the essence and mechanics of rewards.

2. Thinking through PR strategy. Thus, the author should list media, blogs and forums, prepare groups and channels in Telegram, FB, YouTube, etc., which will cover the information about the project. A very important point is video presentation, it should be sincere and informative. As a rule, this is a narration about the author of the project or the team (what they achieved, how they came up with the idea of the project). It can be the story of the uniqueness and social significance of the idea as well as a motivational part which should convince each sponsor that the author is really ready to implement this project, and it is really important for him.

3. Project placement on a crowdfunding platform. The author ought to choose a platform and place the project on it as well as agree all conditions with the moderators and sign up the contract. Three main roles of the participants can be distinguished on the crowdfunding platform: an author of the project, a sponsor and a curator. Curators may be organizations interested in the wider support than usual sponsors of the project. It can include promoting an advertising campaign, providing premises or technical means. On behalf of the platform project managers collaborate with the authors about the project realization.

Each platform contains a system of creating a project: information about the valid period and value of the project, rewards, idea description and video presentation, author's data, link to the bank account. The platform integrates various payment systems. In addition, the author of the project discusses with the crowdfunding company, upon which conditions he receives funds. There are six types of the following terms:

1) «All or nothing» – the funds are transferred to the account of the author of the project only when the amount declared in the project is collected. If the required amount is not gathered, then the money is fully returned to the depositors;

2) «Leave everything» – the funds collected are transferred to the author of the project in any case,

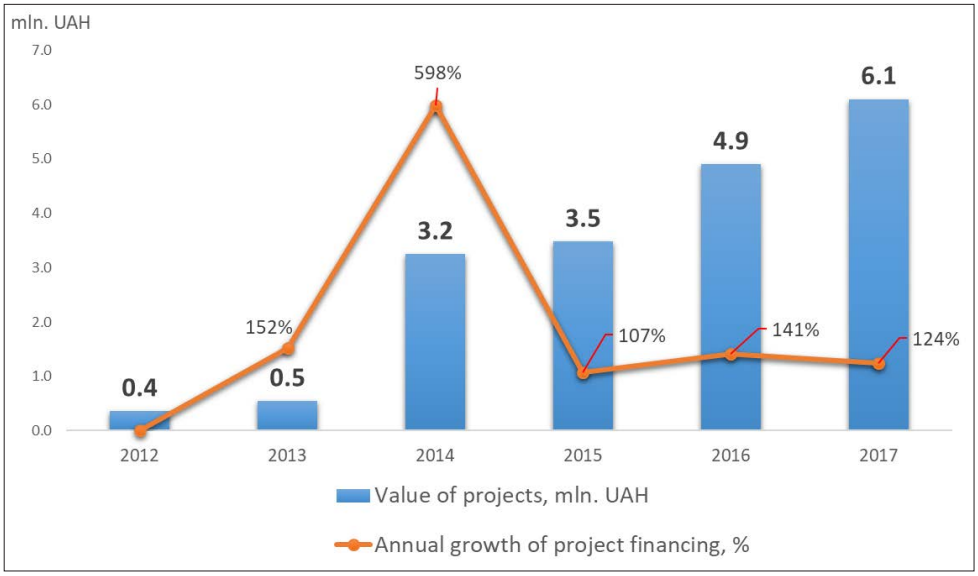

Figure 2. Annual financing of Ukrainian crowdfunding projects on «Spilnokosht» platform in 2012–2017, UAH million

Source: compiled by the author using the source [1]

even if the declared amount of funds for the project is not collected. The second option seems more attractive to project authors, but the first one is much more credible for sponsors;

3) «Subscription» – the funds are transferred from the depositor immediately to the account of the author of the project. Such a model is most used in charity projects;

4) «Free price» – sponsors personally decide how much they need to fund an idea, without any pre-determined sum of money required for a project. The author receives the funds collected;

5) «Constant funding» – a permanent model, in which financing is represented as the constant actual financing of project activities through pre-orders and customers involvement;

6) «Turning point» – the funds are transferred to the author of the project in case of reaching an amount less than the declared cost of the project, if the author is sure that these funds should be enough to implement the idea [1].

4. Advertising. The issue of project promotion is entirely on the shoulders of the author. Sponsors are attracted by visibility, a large number of photos, a simple and clear video presentation, the presence of an eminent curator, the activity of the author in the work on the project and, of course, the interest of other users, expressed as a percentage of the amount collected. According to statistics, the first 25% of the amount is invested by friends and relatives of the author, and an unfamiliar person is unlikely to be interested in project with 0% of fundraising [3]. The author is looking for a curator for his project, but the platform is also involved with the engagement of organizations in projects placed on it.

5. Project realization. Money is just the start button, followed by the main work. After successful completion, rewards should be sent out and the project should be continually developed with the already formed target audience. If the project did not collect the required amount in time, it is considered to be unsuccessful. In this case, the author can either forget about this idea, or look for other ways to implement it, or correct the mistakes and re-launch the project on the platform.

Conclusions. Summing up, we note that crowdfunding is one of the most attractive innovative method of Ukrainian enterprises financing due to its following characteristics: the focus of crowdfunding on the development of start-ups, small and medium-sized businesses – the main drivers of the economy, which are in Ukraine almost completely in decline, since domestic public financing is, as a rule, aimed at realization of social and public projects. Possibility of further cooperation with investors after the completion of the project allows to develop and improve the business idea and lead to the growth of financial and economic activities of the company.

In addition, a realistic assessment of the demand level for project products and reducing the risks of its overproduction will lessen the costs of the enterprise by establishing an optimal output for a specific number of consumers. Another positive point is the creation of a customer base – feedbacks from the target audience can further improve the goods and services provided by the start-up or the enterprise; Crowdfunding is simultaneously an advertising campaign for the project and the company – there is an increase in investors' confidence and additional promotion of the project from its publication on the crowdfunding platform.

Therefore, in the current state of social and economic situation in Ukraine, crowdfunding has all the chances to become one of the most extensive forms of financing Ukrainian enterprises, thanks to the simplicity, reliability and transparency of raising funds from the society.

References:

1. Abakumenko O.V., Kutsenko B.I. Crowdfunding as a tool for financing innovation and technological projects. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Chnch_ekon_2016_1_9.
2. Проекти Kickstarter. URL: https://www.kickstarter.com/projects/lasermad/time-flies-levitating-nixie-clock.
3. Проекти Crowdfunder. URL: https://www.crowdfunder.com/acre#overview.
4. Проекти Indiegogo. URL: https://www.indiegogo.com/projects/flow-hive-honey-on-tap-directly-from-your-beehive#/.
5. Massolution/Crowdsourcing.org 2017CF Crowdfunding Industry Report. URL: http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/ [in English].
6. Проекти Спільнокошт. URL: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://biggggidea.com/project/901/.
7. Проекти На-старті. URL: https://na-starte.com/project/tvoya-personalna-fabrika-printer-epo3d#/.
8. Проекти На-старті. URL: https://na-starte.com/project/film-georgiya-delieva-odesskii-podkidysh#/.

Чепка В. В.
Копан О. В.
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

КРАУДФАНДИНГ: НЕТРАДИЦІЙНА ФОРМА ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Анотація
У статті висвітлено прагматичні проблеми дослідження сутності краудфандингу як інноваційної форми фінансування підприємств. Доведено переваги застосування краудфандингу як одного з найбільш перспективних способів залучення коштів підприємствами, зокрема малим та середнім бізнесом, у сучасних економіко-політичних реаліях України.

Ключові слова: краудфандинг, краудфандингова платформа, старт-ап, малий бізнес, проект.

Чепкая В. В.
Копан А. В.
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана»

КРАУДФАНДИНГ: НЕТРАДИЦИОННАЯ ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Резюме
В статье отражены прагматичные проблемы исследования сущности краудфандинга как инновационной формы финансирования предприятий. Доказаны преимущества применения краудфандинга как одного из наиболее перспективных способов привлечения средств предприятиями, в частности малым и средним бизнесом, в современных экономико-политических реалиях Украины.
Ключевые слова: краудфандинг, краудфандинговая платформа, старт-ап, малый бизнес, проект.

УДК 336.648

Ярошевич Н. Б.
Чубка О. М.
Бондаренко Л. П.
Національний університет «Львівська політехніка»

КЛАСИФІКАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ БОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗА ПОДАТКОВИМИ НАСЛІДКАМИ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН

Досліджено та визначено зміст боргового фінансування суб'єктів господарювання. Розроблено класифікацію інструментів боргового фінансування суб'єктів господарювання за податковими наслідками кредитних відносин. Установлено, що несприятливі податкові наслідки під час застосування окремих інструментів боргового фінансування створюють штучні фіскальні перешкоди на шляху розвитку боргового фінансування суб'єктів господарювання в Україні.
Ключові слова: боргове фінансування, кредитні відносини, інструменти боргового фінансування, податкові наслідки, фіскальне стимулювання.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин суб'єкти підприємницької діяльності визначають співвідношення власних, залучених та позичених коштів, керуючись принципом економічної доцільності. Внаслідок залучення кредитів, випуску облігацій, одержання поворотної фінансової допомоги та іншого використання інструментів боргового фінансування у підприємств виникають фінансові витрати, різні податкові наслідки списання яких створюють економічні переваги одних інструментів боргового фінансування над іншими, що в кінцевому підсумку впливає на формування конкретної моделі кредитної політики суб'єкта господарювання. Для суб'єкта господарювання – одержувача боргового фінансування у тій чи іншій формі важливим є не лише можливі джерела та терміни отримання позикових коштів, а й податкові наслідки залучення позикових коштів, тому класифікація інструментів боргового фінансування за критерієм податкових наслідків кредитних відносин є актуальною і важливою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансування на борговій основі – це фінансування на основі використання різних форм і видів кредиту. Різноманітність і складність кредитних відносин визначає множинність форм прояву суті кредиту та інструментів боргового фінансування. Як у зарубіжній, так і у вітчизняній літературі немає єдиного підходу до тлумачення боргового фінансування суб'єктів господарювання. Відповідно, в різних теоретичних і методологічних основах бачення джерел боргового фінансування суб'єктів господарювання знайшли відображення різні підходи до класифікацій інструментів боргового фінансування. Джерела фінансування підприємницької діяльності та їх класифікації з різноманітних теоретичних і методологічних поглядів розглядалися у працях вітчизняних та зарубіжних учених: Р. Брейлі, І.П. Васильчук, В.В. Зимовця, А.І. Крисоватого, С. Майерса, Н.С. Рязанової, М.В. Стецька, В.М. Сутормінної, О.О. Терещенка, В.М. Федосова та ін. Дослідження проблем боргового фінансування та залучення зовнішніх джерел коштів знайшли відображення у працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як В.Д. Базилевич, О.Д. Василик, В.М. Опарін, А.М. Поддєрьогін, В.М. Шелудько, Ф.Дж. Фабоцці та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри наявність великої кількості досліджень боргового ринку та інструментів боргового фінансування багатьом теоретичним, методологічним та практичним аспектам, зокрема податковим наслідкам застосування інструментів боргового фінансування суб'єктів господарювання, не приділено достатньо уваги.

Мета статті полягає у дослідженні та визначенні змісту боргового фінансування суб'єктів господарювання та розробленні класифікації інструментів боргового фінансування суб'єктів господарювання за податковими наслідками кредитних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. За відсутності єдиного підходу до визначення терміну під борговим фінансуванням суб'єктів підприємництва будемо мати на увазі сукупність економічних відносин, які виникають у процесі мобілізації позичених фінансових ресурсів, необхідних для покриття поточних потреб господарської діяльності та забезпечення подальшого розвитку суб'єктів підприємництва. У результаті

© Ярошевич Н. Б., Чубка О. М., Бондаренко Л. П., 2018

застосування інструментів боргового фінансування у суб'єкта господарювання виникають кредитні відносини та боргові зобов'язання. Зобов'язання за будь-якими кредитами, позиками, договорами фінансового лізингу та іншими запозиченнями незалежно від їх юридичного оформлення Податковий кодекс України вважає борговими зобов'язаннями [1, п. 140.1]. Інструменти боргового фінансування, масштаби й особливості їх застосування становлять зміст кредитної політики підприємства для фінансування діяльності.

Як відомо, кредит – це суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з передаванням один одному в тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах зворотності, платності і строковості. Керуючись твердженням, що об'єктом кредиту завжди є позичена вартість, до інструментів боргового фінансування суб'єктів господарювання слід віднести: 1) фінансовий кредит; 2) облігаційну позику; 3) лізинговий кредит; 4) комерційний кредит; 5) поворотну фінансову допомогу; 6) кредиторську заборгованість.

Фінансовий кредит – кошти, що надаються банком-резидентом або нерезидентом, що кваліфікується як банківська установа згідно із законодавством країни перебування нерезидента, або резидентами і нерезидентами, які мають, згідно з відповідним законодавством, статус небанківських фінансових установ, а також іноземною державою, міжнародними фінансовими організаціями та іншими кредиторами-нерезидентами юридичній чи фізичній особі на визначений строк для цільового використання та під процент [1, ст. 14.1.258.].

Основна сума отриманого суб'єктом підприємництва фінансового кредиту (сума кредиту без урахування процентів) не включається ні до складу доходів під час отримання, ні до складу витрат періоду під час повернення фінансового кредиту [1, пп. 153.4.1–153.4.2], а отже, не бере участі у визначенні об'єкта оподаткування податком на прибуток, а сама операція отримання/повернення кредиту не відображається у податковому обліку позичальника. Податкові наслідки від використання цього інструменту боргового фінансування виникають лише щодо процентів за фінансовим кредитом, які беруть участь у визначенні об'єкта оподаткування податком на прибуток.

Нараховані проценти за користування фінансовим кредитом (та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями), відповідно до положень П(С)БО 31 «Фінансові витрати» [2], вважаються фінансовими витратами і включаються до складу інших витрат того періоду, в якому вони були здійснені та враховуються у складі податкових витрат під час обчислення об'єкта оподаткування [1, п. 141.1] з урахуванням таких особливостей: 1) обмеження щодо боргових зобов'язань перед нерезидентами – пов'язаними особами; 2) обмежень, пов'язаних із податковим статусом позикодавця (нерезидент-«офшорник»); 3) обмежень, пов'язаних із податковим статусом одержувача кредиту (фізична особа – підприємець на загальній системі оподаткування); 4) капіталізації фінансових витрат (включення фінансових витрат до собівартості кваліфікаційного активу) [2, п. 3].

1. Обмеження щодо боргових зобов'язань перед нерезидентами – пов'язаними особами [1, п. 140.2.] (метою цієї так званої «тонкої капіталізації процентів» є шляхом обмеження витрат на сплату процентів та накопичення невикористаних процентів обмежити податкове планування та виведення капіталу з України шляхом виплати нерезидентам пасивних доходів): якщо сума боргових зобов'язань суб'єкта підприємництва – одержувача кредиту (обчислена як середнє арифметичне значення боргових зобов'язань на початок і кінець податкового періоду з урахуванням процентів [1, п. 140.3]), що виникли за операціями з пов'язаними особами – нерезидентами (пов'язані особи – юридичні та/або фізичні особи, відносини між якими можуть впливати на умови або економічні результати їх діяльності чи діяльності осіб, яких вони представляють [1, ст. 14.1.159]), перевищують суму власного капіталу суб'єкта підприємництва (обчислену як середнє арифметичне значення на початок і кінець податкового періоду) більше ніж у 3,5 рази (для фінансових установ та компаній, що займаються виключно лізинговою діяльністю – більше ніж у 10 разів), то на витрати періоду відноситься не вся сума понесених фінансових витрат за такими операціями, а лише частина, обчислена як нараховані проценти за кредитами, що виникли за операціями з пов'язаними особами – нерезидентами, за мінусом 50% від суми, обчисленої як фінансовий результат до оподаткування + фінансові витрати + амортизаційні відрахування цього податкового періоду. Інша частина понесених фінансових витрат (проценти, які перевищують суму обмеження) поступово у розмірі 5% від суми фінансових витрат, що залишилася не врахованою у зменшення фінансового результату до оподаткування, відноситься на зменшення фінансового результату до оподаткування майбутніх податкових періодів до повного погашення.

2. Нерезиденти, що мають офшорний статус, не можуть надавати позики українським суб'єктам підприємництва [1, пп. 14.1.267], відповідно, підприємство-позичальник не може включати фінансові витрати за позикою від нерезидента-«офшорника» до складу витрат діяльності. Але якщо позику від нерезидента з офшорним статусом трактувати згідно з ПКУ як фінансову допомогу [1, пп. 14.1.257] на поворотній основі (хоча вона і передбачає нарахування відсотків за користування нею), сума такої позики під час отримання не відображається у доходах, а під час повернення – у витратах, не спричиняючи податкових наслідків.

3. Об'єктом оподаткування фізичної особи підприємця на загальній системі оподаткування є чистий оподатковуваний дохід [1, п. 177.2], що обчислюється як різниця між загальним оподатковуваним доходом і документально підтвердженими витратами, пов'язаними з господарською діяльністю підприємця, до визначеного переліку яких [1, п. 177.4] фінансові витрати (відсотки за користування кредитом чи фіксована плата за користування кредитом) не належать. Таким чином, плата за користування кредитом фізичною особою – підприємцем на загальній системі оподаткування не включається до витрат і може відшкодовуватися виключно за рахунок чистого прибутку [3], що не лише не сприяє розвитку малого підприємництва, а й містить відверто дискримінаційний характер.

4. До складу витрат суб'єкта підприємництва протягом звітного періоду включаються будь-які витрати, пов'язані з нарахуванням процентів за борговими зобов'язаннями, пов'язаними з провадженням господарської діяльності, крім фінансових витрат, включених до собівартості кваліфікаційних активів [1, пп. 138.10.5]. Кваліфікаційним уважається актив, який обов'язково потребує суттєвого часу (суттєвим часом слід уважати час, що

становить понад три місяці [4; 5, п. 1.6.]) для його створення (будівництво приміщень, будинків, будівель, споруд, виготовлення і монтаж устаткування, розроблення (створення) програмного продукту та інших нематеріальних активів) або придбання. Обов'язковій капіталізації [2] підлягають відсотки за користування кредитом у разі як безпосереднього позичання коштів для створення кваліфікаційного активу (вся сума фінансових витрат), так і якщо запозичення безпосередньо не пов'язані зі створенням кваліфікаційного активу (сума фінансових витрат, розрахована як добуток норми капіталізації та середньозважених витрат на створення кваліфікаційного активу) [2, п. 6–7].

Капіталізація фінансових витрат збільшує вартість активів у балансі; витрати, включені до вартості основних засобів, відносяться до витрат діяльності підприємства у складі амортизації відповідних основних засобів після введення їх в експлуатацію, що передбачає більш тривалий період компенсації затрачених коштів від використання такого інструменту боргового фінансування, ніж під час включення відсотків за користування кредитом до витрат періоду та є менш вигідним суб'єкту господарювання. П(С)БО 31 «Фінансові витрати» [2] передбачає обов'язковість капіталізацій фінансових витрат (для всіх, окрім суб'єктів малого підприємництва, для яких фінансові витрати визнаються витратами звітного періоду, за який вони нараховані), тобто підприємства позбавлені самостійності у вирішенні капіталізувати фінансові витрати чи ні.

Облігаційна позика є позиковою операцією підприємства опосередкованою емісією облігацій, що є альтернативою банківському кредитуванню. Облігаційні позики дають змогу диверсифікувати заборгованість за рахунок доступу до широкого кола інвесторів, адаптувати структуру позики під власні фінансові потоки, залучати додаткові ресурси без делегування кредиторам повноважень щодо контролю над діяльністю підприємства. У розвинутих країнах до переваг облігаційних позик відносять меншу вартість залучення коштів, проте в Україні результати дослідження [6] показують, що для емітента це джерело фінансування може виявитися дорожчим за банківські кредити, що великою мірою пояснює незначну роль корпоративних облігацій (3% порівняно з банківським кредитуванням) [7, с. 121] у мобілізації вітчизняними підприємствами позикових коштів. Лише великі компанії в Україні розглядають емісію облігацій як спосіб мобілізації коштів, а для середніх та малих суб'єктів господарювання цей інструмент боргового фінансування є малодоступним [7].

Витрати, пов'язані з нарахуванням процентів за борговими зобов'язаннями по емітованих облігаціях, включаються до складу інших витрат емітента, що враховуються під час визначення об'єкта оподаткування податкового періоду, протягом якого була здійснена виплата таких процентів, з урахуванням обмежень щодо операцій із нерезидентами – пов'язаними особами.

Лізинговий кредит може бути наданий підприємству у формі фінансового чи оперативного лізингу, які передбачають поетапне погашення основної суми заборгованості і виплати винагороди за послугу.

Фінансовим лізингом є господарська операція, яка здійснюється фізичною або юридичною особою та передбачає передачу орендарю об'єкта основних засобів, [1, пп. 14.1.97], яка для цілей оподаткування прирівнюється до його продажу в момент такої передачі [1, п. 153.7]. Тому використання фінансового лізингу як інструменту боргового фінансування суб'єкта підприємництва має податкові наслідки не лише щодо податку на прибуток підприємств, а й щодо ПДВ. Фактичне отримання об'єкта фінансового лізингу орендарем дає йому право на збільшення податкового кредиту з ПДВ [1, п. 198.2] на повну суму ПДВ, нараховану на вартість такого об'єкта.

Орендар відображає отриманий у фінансовий лізинг об'єкт одночасно й як актив (амортизується протягом періоду очікуваного використання), й як зобов'язання за справедливою вартістю об'єкта або за поточною вартістю суми мінімальних орендних платежів (зменшуються у міру виплати процентів/комісій, нарахованих на вартість об'єкта фінансового лізингу). У формуванні об'єкта оподаткування податком на прибуток в орендаря беруть участь основні складники лізингового платежу, яким є: 1) проценти або комісії, нараховані на вартість об'єкта фінансового лізингу, які збільшують витрати орендаря за результатами податкового періоду; 2) частина лізингового платежу, який надається в рахунок компенсації частини вартості об'єкта фінансового лізингу (амортизація активів, отриманих у фінансовий лізинг). Амортизація активів, отриманих у фінансовий лізинг, нараховується орендарем протягом строку оренди або строку корисного використання об'єкта фінансової оренди [8, п. 7] і також включається у податкові витрати періоду.

Операційна оренда (оперативний лізинг) основних засобів із позиції Податкового кодексу підпадає під визначення продажу результатів робіт (послуг) і постачання послуг [1, пп. 14.1.203, пп. 14.1.185]. Для цілей податку на прибуток плата за користування об'єктом операційної оренди визнається витратами і відображається в у складі витрат залежно від призначення орендованого об'єкта (собівартості продукції (робіт, послуг), адміністративних, збутових витрат і т. п.); передача майна орендарю за договором операційної оренди та повернення його з оренди не є об'єктом обкладення ПДВ [1, пп. 196.1.2].

Поворотна фінансова допомога – це сума коштів, що надійшла платнику податків у користування за договором, який не передбачає нарахування процентів або надання інших видів компенсацій у вигляді плати за користування такими коштами, та є обов'язковою до повернення [1, пп. 14.1.257]; правовою основою є договір позики [9, ст. ст. 1046–1053]. Цивільний кодекс не встановлює будь-яких обмежень щодо осіб за договором позики, тому позикодавцем може бути як юридична, так і фізична особа, як резидент, так і нерезидент з офшорним статусом.

Якщо поворотну фінансову допомогу було отримано та повернуто без порушення зазначених у договорі термінів повернення і до закінчення терміну позовної давності (1095 днів), то для одержувача такої допомоги ця операція не спричиняє податкових наслідків: сума поворотної фінансової допомоги не включається до доходу одержувача і не відноситься на витрати під час повернення [1, п. 134.1.1], а відображається ним у складі поточної чи довгострокової кредиторської заборгованості [10, п. 6–7] і, таким чином, не впливає на фінансовий результат підприємства та не спричиняє податкових наслідків [11]. У разі порушення встановлених у договорі термінів повернення і закінчення терміну позовної давності неповернута поворотна фінансова допомога вважається безповоротною, тоді в отримувача допомоги виникає оподатковуваний дохід у повному розмірі отриманої допомоги [1, п. 292.3].

Суми поворотної фінансової допомоги та суми кредитів, отримані та повернені суб'єктом малого підприємництва на спрощеній системі оподаткування протягом 12 календарних місяців зі дня їх отримання, не включаються складу доходу платника єдиного податку [1, п. 292.11]. Але якщо поворотна фінансова допомога чи кредит не повернені після 12 місяців зі дня отримання, то вони включається до складу доходу платника єдиного податку [1, п. 292.3], який не підлягає коригуванню у разі повернення фінансової допомоги/кредиту в майбутньому, що не сприяє розвитку довгострокового боргового фінансування суб'єктів малого підприємництва на спрощеній системі оподаткування 3-ї групи (до якої зараховано 95% суб'єктів малого підприємництва [12, с. 250]).

Товарний кредит – це товари (роботи, послуги), що передаються резидентом або нерезидентом у власність юридичних чи фізичних осіб на умовах договору, що передбачає відстрочення остаточних розрахунків на визначений строк та під процент [1, пп. 14.1.245]. Поняття «товарний кредит» за замістом відповідає комерційному кредиту [9, ст. 1057] й є різновидом договору постачання з особливими умовами [9, ст. 694]: із розстроченням (покупець оплачує товар шляхом часткових виплат за встановленим графіком протягом певного періоду часу) або відстроченням платежу (покупець оплачує переданий йому товар один раз у повному обсязі та в установлений договором термін). Товарний кредит передбачає передачу права власності на товари (роботи, послуги) покупцеві в момент підписання договору або в момент фізичного отримання товарів (робіт, послуг) покупцем незалежно від часу погашення заборгованості; саме в момент продажу товару фіксується ціна на товар, яка надалі не переглядається і не збільшується на вартість нарахованих відсотків [9, ст. 694]. Договором купівлі-продажу може бути передбачено обов'язок покупця сплачувати проценти на суму, що відповідає ціні товару, проданого в кредит [9, ст. 694], тоді величина відсотків, нарахованих за користування товарним кредитом, є об'єктом для оподаткування, які для покупця визнаються іншими витратами [1, пп. 138.10.5] і включаються до податкових витрат періоду.

Кредиторською заборгованістю один суб'єкт підприємництва фактично кредитує іншого суб'єкта підприємництва, і хоча кредиторська заборгованість не має трьох родових ознак кредиту – добровільності, рівноправності та платності й кредитом її можна назвати лише умовно, кредиторська заборгованість є найбільш поширеним сьогодні інструментом боргового фінансування суб'єктів підприємництва. Платою за користування грошовими коштами іншого підприємства, що виникає всупереч його волі, є вартість пені нарахованої підприємству в разі прострочення виплати. Пеня, нарахована підприємству і сплачена ним (як і штрафи та неустойки), не включаються до витрат підприємства у звітному періоді, а відшкодовуються з чистого прибутку [1, пп. 139.1.11]. Узагальнюючи вищевикладе, інструменти боргового фінансування суб'єктів підприємництва за податковими наслідками можна класифікувати на п'ять груп (табл. 1).

Висновки. Представлена класифікація сприятиме вирішенню важливої практичної проблеми визначення економічної доцільності застосування тих чи інших інструментів боргового фінансування під час розроблення кредитної політики підприємства. У контексті представленої класифікації інструментів боргового фінансування суб'єктів підприємництва за податковими наслідками кредитних відносин пропонується здійснювати порівняльний аналіз впливу системи оподаткування на різні форми акумуляції капіталу з метою пошуку можливостей технічного та правового вдосконалення законодавчої бази в Україні для фіскального стимулювання розвитку боргового фінансування суб'єктів підприємництва.

Попит на боргові інструменти як джерела фінансування неухильно зростає, і в умовах декапіталізації банківської системи України виникає необхідність стимулювання, у тому числі фіскального стимулювання, розвитку боргового фінансування суб'єктів підприємництва. Відсутність податкових наслідків залучення такого інструменту боргового фінансування, як кредиторська заборгованість, значною мірою пояснює її величезну популярність серед вітчизняних суб'єктів підприємництва. Несприятливі податкові наслідки, зокрема у вигляді необхідності визнання довгострокового фінансового кредиту та довгострокової поворотної фінансової допомоги суб'єктом малого підприємництва на спрощеній системі оподаткування доходом, що підлягає оподаткуванню; неможливості віднесення фінансових витрат фізичними особами – підприємцями на загальній системі оподаткування до витрат діяльності у податковому періоді; відсутності можливості вибору щодо капіталізації фінансових витрат під час створення кваліфікаційного активу, створюють штучні фіскальні перешкоди на шляху розвитку боргового фінансування суб'єктів підприємництва в Україні.

Таблиця 1

Класифікація інструментів боргового фінансування суб'єктів господарювання за податковими наслідками кредитних відносин

Інструменти боргового фінансування, використання яких веде до:				
зменшення фінансового результату до оподаткування шляхом збільшення витрат у податковому періоді	збільшення фінансового результату до оподаткування шляхом збільшення доходів у податковому періоді	збільшення активів	зменшення чистого прибутку	немає жодних податкових наслідків
• фінансовий кредит (окрім кредиту на формування кваліфікаційних активів; кредиту підприємцям на загальній системі оподаткування; довгострокового кредиту суб'єкту малого підприємництва на спрощеній системі оподаткування) • облігаційна позика • лізинговий кредит • товарний (комерційний) кредит зі сплатою відсотків	• поворотна фінансова допомога на термін понад 12 місяців суб'єкту малого підприємництва на спрощеній системі оподаткування • фінансовий кредит на термін понад 12 місяців суб'єкту малого підприємництва на спрощеній системі оподаткування	• фінансовий кредит на формування кваліфікаційних активів	• фінансовий кредит фізичним особам – підприємцям на загальній системі оподаткування • кредиторська заборгованість (у разі нарахування пені за прострочення виплати)	• кредиторська заборгованість • поворотна фінансова допомога • товарний (комерційний) кредит

Список використаних джерел:
1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
2. П(С)БО 31 «Фінансові витрати», затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 28.04.2006 № 415. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0610-06.
3. Лист Державної фіскальної служби України від 28.10.2015 № 1061/Г/99-99-17-02-02-14. URL: http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-fizichnih-osib/65005.html.
4. Лист Міністерства фінансів України від 01.06.2006 № 31-34000-10-5/11601. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF06052.html.
5. Наказ Мінфіну від 01.11.2010 № 1300 «Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку фінансових витрат». URL: https://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/1297-1300.html.
6. Принципи, роль та перспективи боргового фінансування в Україні / Ю.О. Єрешко, Р. Фрідман, І.В. Мілько. Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут». 2016. № 13. URL: http://ev.fmm.kpi.ua/article/viewFile/80122/78081.
7. Романишин В.О., Булавинець О.В. Ринок боргових зобов'язань як альтернативне джерело фінансування підприємств в Україні. Фінанси України. 2014. № 11. С. 116–124.
8. П(С)БО 14 «Оренда», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 181 від 28.07.2000. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00?test=qY4Mfbtc78fVEqpUZiriz27FHI4lss80msh8Ie6.
9. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15.
10. П(С)БО 11 «Зобов'язання», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 20 від 31.01.2000. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00.
11. Лист ГУ ДФС у Вінницькій області від 09.10.2015 № 1235/10/02-32-15-02. URL: http://vin.sfs.gov.ua/baner/podatkovi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/64432.html.
12. Пиріжок С.Є., Олійник Л.Г. Переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2015. Вип. 3(33). С. 240–256. URL: http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/65647.

Ярошевич Н. Б.
Чубка О. М.
Бондаренко Л. П.
Национальный университет «Львовская политехника»

КЛАССИФИКАЦИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ДОЛГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА НАЛОГОВЫМИ ПОСЛЕДСТВИЯМИ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Резюме
Исследовано и определено содержание долгового финансирования субъектов хозяйственной деятельности. Разработана классификация инструментов долгового финансирования субъектов хозяйственной деятельности за налоговыми последствиями кредитных отношений. Установлено, что неблагоприятные налоговые последствия при применении отдельных инструментов долгового финансирования создают искусственные фискальные препятствия на пути развития долгового финансирования субъектов хозяйственной деятельности в Украине.
Ключевые слова: долговое финансирование, кредитные отношения, инструменты долгового финансирования, налоговые последствия, фискальное стимулирование.

Yaroshevych N. B.
Chubka O. M.
Bondarenko L. P.
National University «Lviv Polytechnic»

CLASSIFICATION OF THE INSTRUMENTS OF BUSINESS ENTITIES DEBT FINANCING BY THE TAX IMPLICATIONS OF CREDIT RELATIONS

Summary
The content of the business entities debt financing as a totality of economic relations arising within the mobilization process of borrowed financial resources, which are necessary to cover the current needs of economic activity and to ensure the further development of the enterprises, has been investigated and identified. The classification of instruments of business entities debt financing by the tax implications of credit relations has been developed. It is established that unfavorable tax implications, create artificial fiscal obstacles to the development of some instruments of debt financing in Ukraine.
Key words: debt financing, credit relations, the instruments of debt financing, tax implications, the fiscal stimulus.

РОЗДІЛ 7
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 685.155

Клюс Ю. І.
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗАТРАТАМИ І СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЇЇ ОСНОВІ

Розглянуто оцінювання ефективної продуктивності в управлінні затратами, методи теорії обмежень вартості в оцінюванні ефективної продуктивності, запропоновано використання схем аналізу прогнозованого фінансового стану промислового підприємства.
Ключові слова: затрати, ефективність, звітність, аналіз, оцінювання.

Постановка проблеми. Часом буває складно визначити те, чи отримує підприємство прибуток від своєї діяльності. Правила бухгалтерського обліку та розрахунку вартості не сприяють простоті і ясності такої оцінки, зокрема для неспеціаліста. Прибутковість на папері ще не означає, що ви заробляєте гроші. Позитивний баланс – більш точний показник прибутковості, особливо для підприємства малого бізнесу. На основі вищевказаних положень розроблені різноманітні (практично апробовані провідними вченими і фахівцями) структури, методи і моделі управління затратами на підставі оцінювання ефективної продуктивності та складання звітності підприємства на її основі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем управління затратами промислових підприємств зробили українські [2–7] та іноземні науковці [1; 8–11]. Окремі аспекти управління затратами промислового підприємства розглядали О. Горлова [7], С. Дробязко [2], О. Сукач [3]. Варто вказати на праці Ю. Погорелова, який аналізував переваги і недоліки методів управління затратами під час їх вибору [4]. Проте і сьогодні оцінювання різних аспектів управління затратами залишається об'єктом дискусій.

Мета статті полягає в дослідженні оцінювання ефективної продуктивності управління затратами промислового підприємства та процесу складання підприємницької звітності на підставі даних такого оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У теорії обмежень пропонується точний спосіб оцінки прибутковості (тобто досягнення мети). Концепція ефективної продуктивності й бухгалтерських звітів на її основі виступає альтернативою традиційним методам розрахунку на основі собівартості. Цей вид розрахунку ще не набув широкого поширення. Поки звітність щодо ефективної продуктивності не визнають організації зі стандартизації бухгалтерського обліку й органи державного регулювання, а також поки її не включать в університетську програму з бухгалтерського обліку, буде нелегко домогтися визнання цього методу. Зрозуміло, що це не означає, що неможливо його використовувати. Будь-яке підприємство може застосовувати такі методи оцінки, які допомагають визначити те, чи заробляє воно гроші. Проблема буде тільки в необхідності висловлювати результати звітності з ефективної продуктивності на основі розрахунку собівартості й фінансового обліку.

Ефективна продуктивність – це швидкість, із якою підприємство заробляє гроші. Це не просто вихід придатної продукції. Щоб мати ефективну продуктивність, необхідно реалізовувати продукцію [2]. Якщо ви просто робите вироби, які поповнюють запаси, то отримуєте продуктивність, але її не можна назвати ефективною.

Звучить досить просто (власне, так воно і є). Складність полягає в співвіднесенні цього методу зі складнощами і правилами традиційного бухгалтерського обліку та зміною способу мислення. Якщо немає продажів, то ви не отримуєте грошей, тому немає ефективної продуктивності. Ефективна продуктивність – це не загальна виручка від продажів, а зароблені гроші. Це гроші, отримані від продажу, мінус гроші, витрачені на виробництво і продаж продукції. Різниця між ефективною продуктивністю і чистим прибутком полягає в тому, що у звичайній бухгалтерії чистий прибуток ґрунтується на собівартості продукції, що включає розподіл накладних затрат і затрат на заробітну плату, тоді як у розрахунках з ефективної продуктивності ці затрати трактуються по-іншому.

Згідно з теорією обмеження вартості (далі – ТОС), разом з ефективною продуктивністю використовуються ще дві величини: затрати на операційні затрати і затрати, пов'язані із запасами. У ТОС поняття запасів відрізняється від традиційного [5]. Відповідно до ТОС, запаси – це засоби, витрачені на придбання всього необхідного для виробництва продукції, яка буде продаватися. Запаси включають усі активи підприємства, зокрема основне і допоміжне обладнання, будівлі, а також усі матеріали і комплектуючі, але не включають затрати на зарплату і накладні затрати. Операційні затрати визначаються коштами, витраченими на перетворення запасів в ефективну продуктивність. Операційні затрати – це зарплати і накладні затрати, комісійні з продажів та інші пов'язані з ними затрати.

У ТОС чистий прибуток розраховується так:

чистий прибуток = ефективна продуктивність – – затрати на виробництво,

а рентабельність інвестицій:

Рентабельність інвестицій = = чистий прибуток / інвестиції,

або

Рентабельність інвестицій = = (ефективна продуктивність – затрати на виробництво) / інвестиції.

© Клюс Ю. І., 2018

Ці розрахунки дещо відрізняються від традиційного способу, проте це дуже корисні інструменти оцінки ефективності промислового підприємства, функція яких – надати підприємствам можливість якісніше оцінити фінансову ефективність. Фінансові розрахунки і визначення собівартості не втрачають актуальності, однак вони надають недостатньо інформації для того, щоб сприяти досягненню мети.

Методи розрахунків у ТОС оцінюють систему в цілому (ефективна продуктивність – це зароблені компанією гроші, вона не оцінює якусь окрему частину виробничого процесу). Традиційні методи оцінки використовуються для оцінки ефективності окремих частин, а не системи в цілому. Визначати ефективність роботи окремих частин системи як попереднього етапу перед внесенням змін безглуздо, якщо ви не працюєте над усуненням обмеження.

«Розсіювання туману»

Хоча метод Сократа є ефективним для визначення першопричин, але його недостатньо, щоб знайти рішення означеної проблеми.

Першопричиною найчастіше буває конфлікт між двома протилежними силами. Процес «розсіювання туману» (або діаграма розв'язання конфліктів) призначений для врегулювання існуючого конфлікту. Прихильники ТОС уважають, що компроміси необов'язково розв'яжуть конфлікт, крім того, вирішення конфлікту таким способом небажане. Вони вважають, що можна знайти таке рішення, за якого виграють обидві сторони.

Необхідно чітко визначити проблему; опис її на папері полегшує візуалізацію і розуміння. Метод «розсіювання туману» – це спосіб визначити перспективи й візуалізувати проблему так, щоб можна було легко визначити і відобразити на папері мету, необхідні умови, передумови і власне конфлікт. Передбачається, що чітке визначення проблеми сприяє пошуку правильного рішення. На рис. 1 показана найбільш поширена форма діаграми розв'язання конфлікту.

Що ж ми маємо на увазі під «розсіюванням туману»? На перший погляд, «розсіяти туман» – значить, подолати або усунути конфлікт, змусити його зникнути. Це частково правильно: ми хочемо змусити туман конфлікту випаруватися, проте не зовсім так, як ви думаєте.

Зазвичай така ситуація (рис. 1) негайно наводить на думку про компромісний варіант. Однак компроміс – це не те, що нам потрібно. Навіть якщо він можливий, то не завжди є найкращим рішенням.

Метод «розсіювання туману» стимулює переосмислення проблеми або розбіжності. Проблема означена, описана, то навіщо ж її переосмислювати? Можливо, означена проблема не є істинною. Можливо, є необхідність переглянути ситуацію і поставити під сумнів наші припущення.

Ось у чому полягає складність. Нам здається, що проблема позначена чітко і конфлікт виявлено, однак в основі лежать поки не позначені нами припущення. Ми визначили, що проблема пов'язана з часом на відвантаження продукції і необхідністю його скоротити. Перше питання, яке виникне: «чому?». Чому потрібно скорочувати час на відвантаження продукції? Можливі варіанти відповіді: споживачеві потрібен коротший час циклу або його можуть забезпечувати конкуренти. Може, так воно і є, але розглянемо деякі допущення, які поки не позначені.

Допускається, що проміжок часу між надходженням замовлення від споживача / його розміщенням і одержанням ним замовленої продукції дуже великий. Передбачається також, виходячи з означеної проблеми, що для скорочення часу циклу потрібно або зберігати запас на складі, або чекати на те, поки споживач не замовить продукцію. Якщо ми зберігаємо запаси, то достатньо тільки відібрати і відвантажити вироби. Якщо очікуємо того моменту, коли споживач розмістить замовлення, то можемо робити тільки те, що замовлене, не витрачаючи часу на виробництво інших видів продукції. Щоб мати можливість доставляти продукцію зі складу, необхідно збільшити обсяги запасів, і навпаки, якщо ми працюємо під замовлення, то знижуємо обсяги. Зрозуміло, що неможливо одночасно збільшувати і зменшувати кількість запасів, адже в наявності ознаки внутрішнього конфлікту двох тверджень.

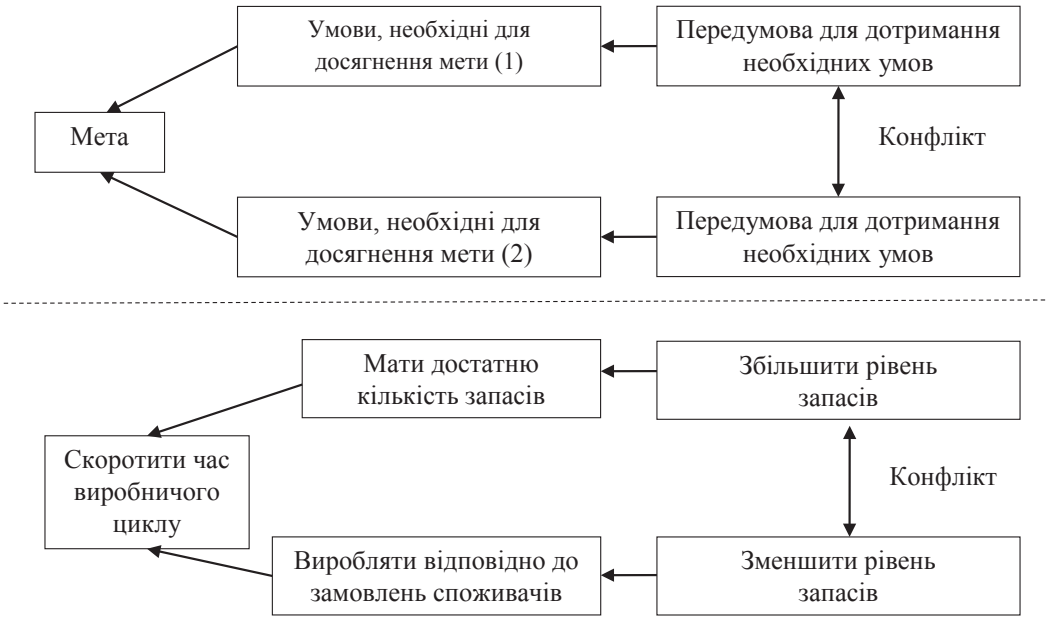

Рис. 1. Розсіювання туману

Під методом «розсіювання туману» розуміється не просто позначення проблеми і виклад її на папері, адже він містить виявлення всіх цих припущень за замовчуванням, аналіз та пошук справжнього джерела проблеми. Якщо зруйнувати хоча б одну з причин нашої проблеми, вираженої на діаграмі, то вона буде вирішена і конфлікт зникне. Проблема, над якою необхідно працювати, залишиться, проте цього разу це буде справжньою причиною конфлікту (системна проблема, а не локальна). Тепер будемо розглядати завдання системно (залежно від її переоцінки й аналізу, що лежать в основі припущень) і ставити питання, не випускаючи з уваги загальну мету.

Мета полягає в отриманні прибутку шляхом збільшення ефективної продуктивності. Розглядаючи спочатку позначену проблему з точки зору досягнення мети, зусилля концентруються на вдосконаленні всієї системи і збільшенні ефективної продуктивності замість того, щоб просто «виправити» якусь частину системи або час відвантаження товару споживачеві. У цьому і полягає перевага методу «розсіювання туману». Знадобиться практика, але необхідно спробувати й оцінити цей метод.

Ще один метод ТОС – це дерево поточної реальності, що є типом логічної діаграми, який відображає нинішній стан (те, як іде робота в цей момент). Мета дерева поточної реальності – виявити основну причину будь-якого фактора, який перешкоджає досягненню мети. Так само, як і діаграма розв'язання конфліктів, дерево поточної реальності сприяє вирішенню конфліктної ситуації за допомогою чіткого виявлення і документування поточного стану виробничого процесу. Зокрема виявляється і документується уявлення про нього. Незважаючи на це, починати краще зі згаданих дій. Дерево поточної реальності нагадує карту процесу, але це логічна карта. Необхідно чітко уявляти те, де перебуваєте (до визначення того, куди слід рухатися).

Побудову дерева поточної реальності починають зі спостереження над небажаними ефектами

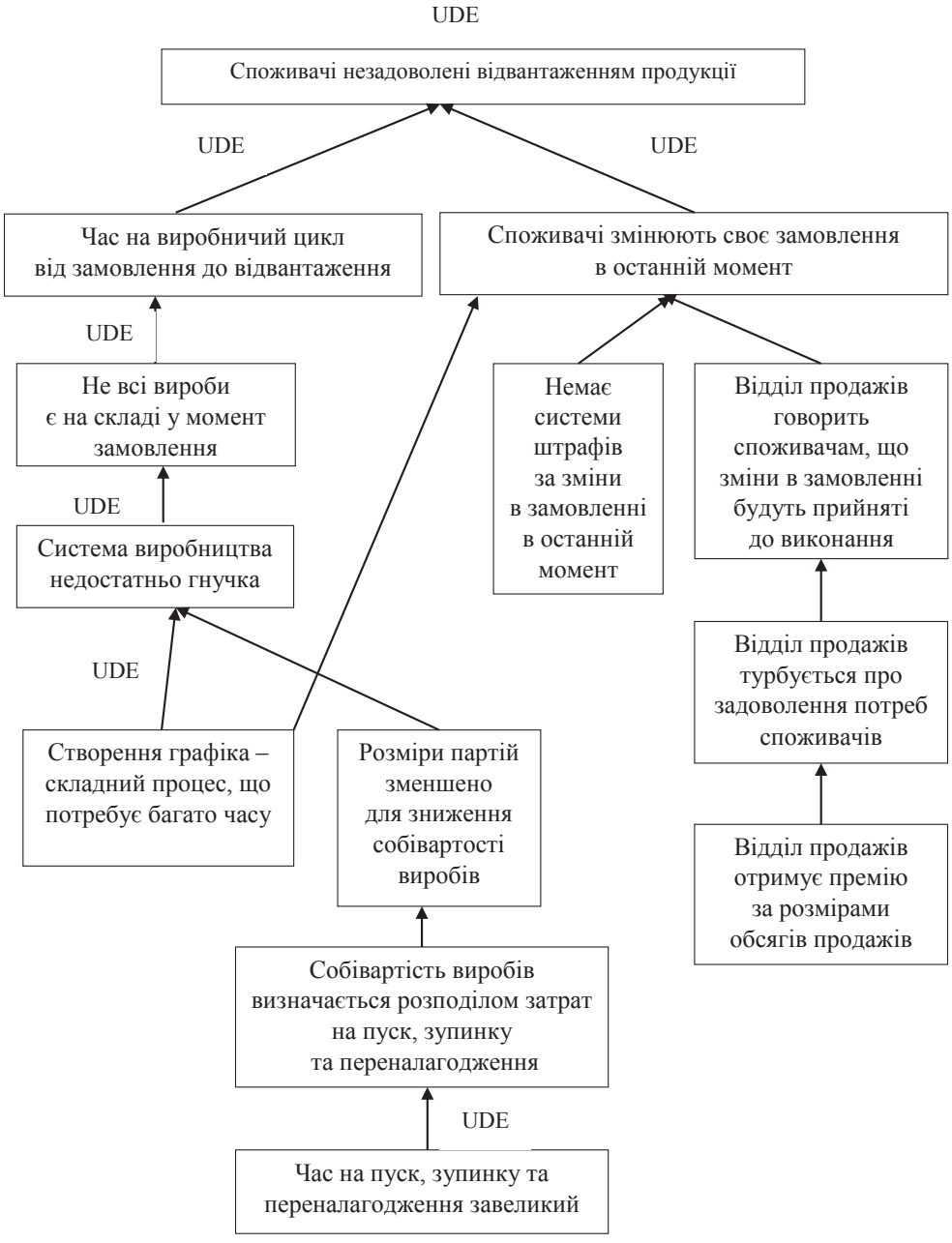

Рис. 2. Дерево поточної реальності

(undesirable effects, UDE). Далі у зворотному порядку зіставляються причини і слідства, поки не виявляється першопричина всіх тих UDE, із яких починали. Повернемося до прикладу і почнемо з UDE, який полягає в тому, що споживачі не задоволені термінами відвантаження. На рис. 2 представлено просте дерево поточної реальності, засноване на цьому небажаному ефекті. У цьому прикладі починаємо з констатації небажаного ефекту: «Споживачі не задоволені термінами відвантаження». Затримка відбувається з двох основних причин: по-перше, час відвантаження занадто довгий, по-друге, споживачі змінюють свої замовлення в останній момент. Це небажані ефекти, тому потрібно шукати причини, що їх породили, і ми будемо робити це доти, поки не визначимо одну або кілька першопричин. У такому разі ми простежили ланцюжок до кінця і виявили, що час на пуск, зупинку і перенала-годження занадто великий, відсутня система штрафів за зміну замовлення в останній момент, а відділ продажів преміюється тільки за обсяг продажів. Це дає прекрасну можливість знайти рішення для ліквідації виявлених причин.

Аналогічно дереву поточної реальності, дерево майбутньої реальності використовується для розроблення й аналізу прогнозованих станів системи в майбутньому, а також причинно-наслідкових зв'язків, які до них призведуть. На рис. 3. наведено приклад дерева майбутньої реальності.

Відправною точкою стає початковий проект дерева майбутньої реальності. Вихідні доводи і думки викладаються на папері в логічному форматі, що дозволяє переглядати і обговорювати ці дані.

Доводи, виражені у вигляді причин і наслідків, необхідно ретельно обґрунтувати і проаналізувати. Це є відправною точкою.

Залежно від аналізу ситуації, особливо коли прийде час уносити зміни, можливо, виникне необхідність модифікувати план. Це нормально, бо не варто очікувати того, що початковий проект залишиться без змін. Цією роботою ви поліпшите план.

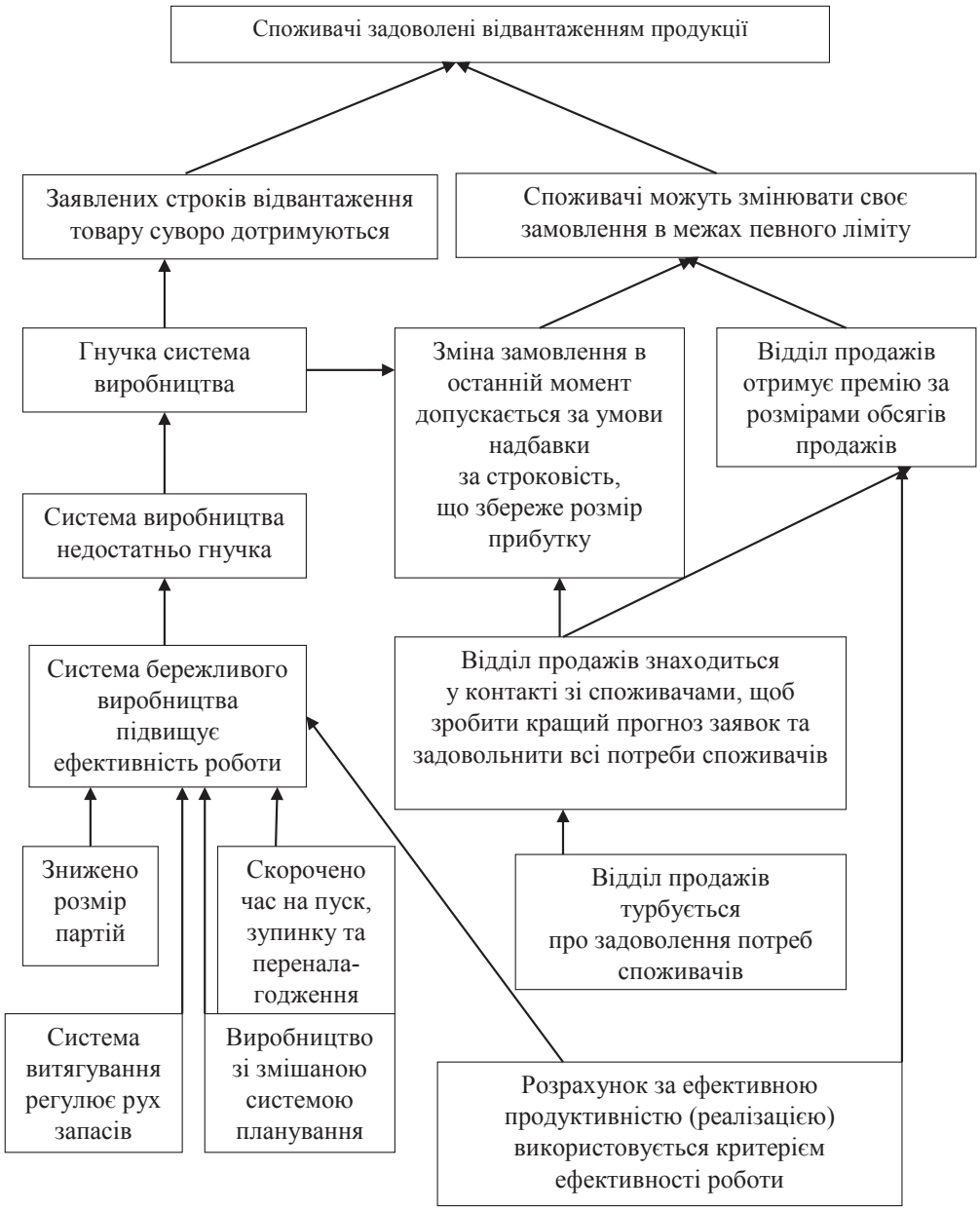

Рис. 3. Дерево майбутньої реальності

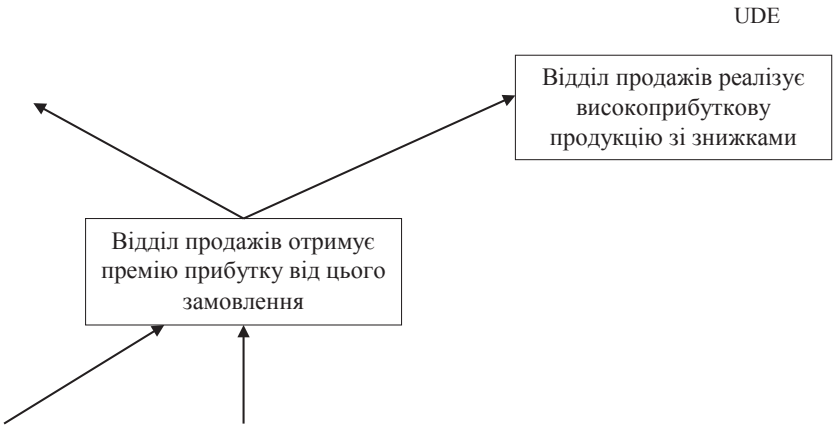

Рис. 4. Дерево майбутньої реальності з небажаними ефектами

У дерева майбутньої реальності можна включити можливі негативні наслідки або UDE (рис. 4). У процесі роботи над новим технологічним процесом або виробом слід постаратися передбачити потенційні проблеми або можливі негативні впливи. Це не тільки принесе більше реальності в розрахунки, але і допоможе розробити рішення, тактику ослаблення впливу або усунення проблем, якщо вони будуть виникати.

Ці логічні діаграми («розсіювання туману», дерево поточної реальності і дерево майбутньої реальності) засновані на причинно-наслідкових зв'язках. Робота з ними потребує деякої практики, однак вони дуже корисні для аналізу і подолання проблем і пошуку рішень у процесі управління затратами. Карти процесу і створення цінності також досить інформативні й можуть використовуватися разом із логічними діаграмами. Тому необхідно використовувати всі елементи накопиченого інструментарію, якщо вони можуть бути застосовані для завдань промислового підприємства і призведуть до потрібного результату.

Висновки. Зазвичай поштовхом до змін стає серйозна проблема або криза. Деякі промислові підприємства завбачливо вводять системи, що дозволяють відслідковувати процеси і вносити зміни ще до виникнення проблеми, проте саме серйозна проблема змушує нас шукати шляхи удосконалення. Найчастіше це відповідна реакція, а не запланована дія. Відбувається щось небажане, хтось про це сигналізує, тому співробітники намагаються щось удіяти. Це «щось» найчастіше буде просто непродуманим рішенням нашвидкуруч, яке насправді не вирішує проблему.

Список використаних джерел:

1. Хвостикова В. Управление затратами производственных предприятий: монография. Воронеж: Воронежский гос. технический ун-т, 2012. 149 с.
2. Дробязко С. Основні характерні риси сучасних методів управління витратами. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1(5). Том 2. С. 107–114.
3. Сукач О. Управління витратами на оплату праці підприємств машинобудування: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності». Одеса, 2016. 23 с.
4. Погорелов Ю. Предпочтение в выборе методов управления затратами. Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля. 2005. № 2(14). С. 142–152.
5. Шутько Т. Економічна сутність управління витратами підприємства. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2014. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3681.
6. Серова И., Свидло А. Концептуальная схема управления затратами промышленного предприятия. Проблемы экономики. Харьков. 2013. № 1. С. 237–242.
7. Горлова Е. Инструменты управления затратами в системе управления предприятием. Экономинфо. 2012. № 17. С. 30–34.
8. Райан Б. Стратегический учет для руководителя; пер. с англ. под ред. В. Микрюкова. Москва: Аудит, ЮНИТИ, 1998. 616 с.
9. Синк Д. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. В. Данилова-Данильяна. Москва: Прогресс, 1989. 528 с.
10. Дракер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. Пер. с англ. М. Котельниковой. Москва: ФАИР-ПРЕСС, 1998. 288 с.
11. Туровец О., Родионов В., Бухалков М. Организация производства и управление предприятием: Учебник. 3-е изд. Москва: ИНФРА-М, 2011. 506 с.

Клюс Ю. И.
Восточноукраинский национальный университет
имени Владимира Даля

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ И СОСТАВЛЕНИЕ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЕЕ ОСНОВЕ

Резюме
Рассмотрено оценку эффективной производительности в управлении затратами, методы теории ограничений стоимости в оценке эффективной производительности, предложено использование схем анализа прогнозируемого финансового состояния промышленного предприятия.
Ключевые слова: затраты, эффективность, отчетность, анализ, оценка.

Klius Y. I.
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

ANALYSIS OF EFFICIENT PRODUCTIVITY OF MANAGEMENT BY COSTS AND I COMPOSITION COMPANY COMPOSITION ON YOUR BASIS

Summary
The estimation of effective productivity in cost management is considered, methods of the theory of cost constraints are considered in the estimation of effective productivity, the use of schemes of analysis of the predicted financial condition of the industrial enterprise is proposed.
Key words: cost, efficiency, reporting, analysis, evaluation.

УДК 658.15:66.021.23

Корпанюк Т. М.
Цуркан А. О.
Вінницький національний аграрний університет

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ТА НАПРЯМИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

Розглянуто механізм та фінансове забезпечення реалізації кредитної політики комерційного банку в сучасних умовах. Проведено аналіз кредитів та заборгованості клієнтів Публічного акціонерного товариства «Укрсоцбанк» за термінами прострочення. Визначено шляхи оптимізації фінансового забезпечення кредитної політики, а також проаналізовано основні її елементи, що реалізують взаємозв'язок між фінансовим забезпеченням та механізмом реалізації кредитної політики.
Ключові слова: кредит, кредитна політика, кредитний потенціал, кредитні ризики, комерційний банк.

Постановка проблеми. Кредитна політика – це визначення напрямів діяльності банку в галузі кредитно-інвестиційних операцій і розроблення процедур кредитування, що забезпечують зниження ризиків [5].

До існуючих проблем сучасної банківської системи належить недосконалий механізм формування та реалізації кредитної політики комерційними банками, що також створює додаткові перешкоди можливого економічного зростання за допомогою фінансово-кредитних важелів управління. Це доводить необхідність теоретичного та практичного дослідження існуючих проблем формування та реалізації кредитної політики банків, особливостей кредитних відносин із позичальниками з метою окреслення можливих шляхів удосконалення кредитної політики комерційних банків та забезпечення стабільності роботи.

Мета дослідження полягає у вивченні кредитної політики банку та визначенні шляхів її удосконалення на основі проведеного дослідження з метою поліпшення банківської діяльності

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості застосування кредитної політики комерційними банками, аналіз існуючих проблем у цій сфері є об'єктом наукових досліджень. Ознайомлення та поглиблене вивчення економічної природи кредитної політики, існуючі аспекти кредитних відносин знайшли відображення у дослідженнях таких учених, як О. Васюренко, О. Гриценко, А. Грязнова, Т. Корпанюк, А. Єпіфанов, Г. Коробова, О. Лаврушин, В. Лагутін, Є. Мешкова, А. Мороз, В. Полякова, Г. Панова, М. Савлук, В. Севрук, І. Сало, М. Сивульський та ін. Однак ці проблеми потребують удосконалення та рекомендації щодо способів забезпечення кредитів та порядку їх повернення, узагальнення досвіду можливостей кредитної діяльності банків для вирішення проблеми економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна кредитна діяльність комерційних банків визначається метою внутрішньої кредитної політики та практичним механізмами її реалізації. Оскільки основним видом банківської діяльності є кредитування, то його ефективність визначається рівнем наукової обґрунтованості положень, на яких базуються кредитні відносини банків із реальними та потенційними позичальниками, залежить від методів формування та інструментів практичного втілення кредитної політики.

Сукупність усіх мобілізованих банком джерел фінансування є сукупним кредитним потенціалом банку, кошти якого не можуть використовуватися на цілі кредитування в повному обсязі.

Таким чином, у широкому сенсі кредитний потенціал банку є сукупністю джерел фінансового забезпечення реалізації кредитної політики банку, що мобілізуються банком із метою розміщення в кредитні операції і покриття можливих кредитних втрат. У вузькому сенсі кредитним потенціалом банку є сукупність джерел фінансового забезпечення реалізації кредитної політики банку, які характеризують обсяг потенційних кредитних вкладень банку, як видно на рисунку 1 [4].

Кредитний потенціал банку є одним із визначальних чинників кредитної та процентної політики банку. За умов стійкого попиту на позики і порівняно невеликій частині вільних ресурсів процентна ставка банку зростає. У протилежній ситуації вона знижується. Таким чином, процентна ставка регулюється не тільки співвідношенням попиту і пропозиції на кредитні ресурси банку, але й можливостями банку формувати ці ресурси.

Основними шляхами збільшення кредитного потенціалу банку є збільшення власних та залучених коштів. В основному це відбувається за рахунок вкладників депозитів та ефективної інвестиційної політики.

Змістом кредитної політики в частині управління кредитним потенціалом є ті дії, які направлені або на абсолютне його збільшення, або на розроблення та впровадження ефективніших методів використання залучених коштів.

© Корпанюк Т. М., Цуркан А. О., 2018

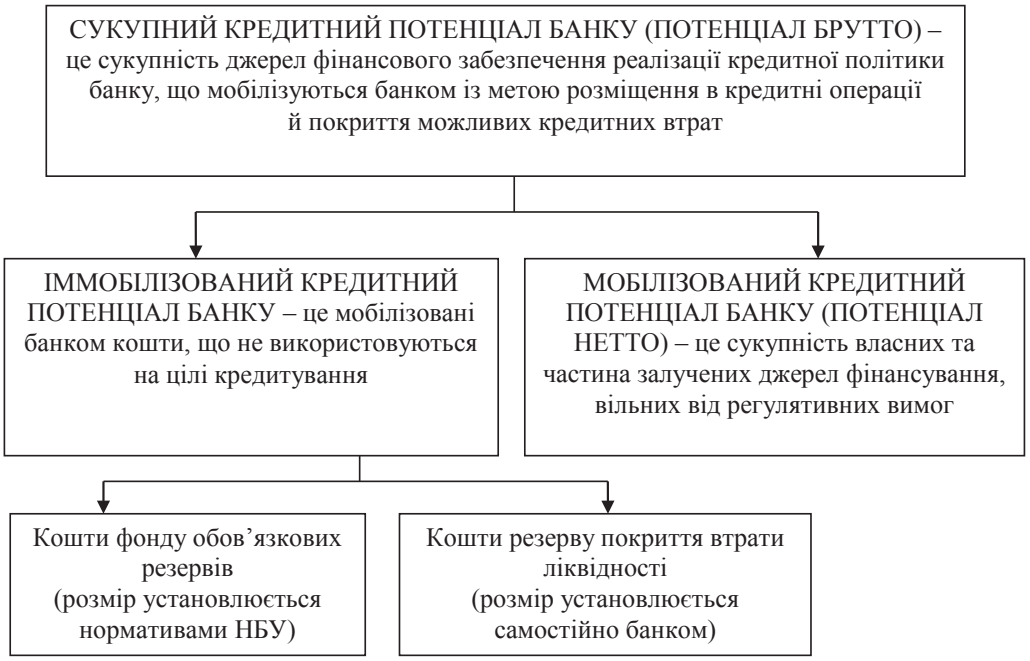

Рис. 1. Структура сукупного кредитного потенціалу банку

Джерело: узагальнено автором

Основним завданням банківського сегмента є підтримка ліквідності, що також досягалася за рахунок вивільнення коштів із робочих активів.

За джерелами виникнення серед основних причин стану, що склався на кредитному ринку України, можна виділити:

– диспропорції в структурі кредитного потенціалу банків, що виражаються в низькій частині постійної його частини. На практиці це призводить до того, що в частині довгострокових кредитів, наданих банками, виявляються пролонговані короткострокові кредити в оборотні кошти, і навпаки, в групі короткострокових кредитів – кредити на витрати капітального характеру, оскільки через відсутність у банків в достатньому об'ємі ресурсів довгострокового характеру короткострокові кредити часто авансують у довгострокові витрати;

– регулятивні вимоги НБУ, наявність яких призводить до того, що технологія кредитування зі сфери взаємовідносин банку з клієнтом переміщається в площину, що регламентується державою. Це виражається в тому, що в частині технології здійснення кредитних операцій НБУ регламентує способи, форми і методи надання грошових коштів позичальникам, методологію оцінки кредитних ризиків і вимоги до створення резервів на можливі втрати без урахування специфіки потреб, що складаються в системі «банк – клієнт»;

– низька кредитоспроможність підприємств, що ускладнює перспективне прогнозування фінансового стану позичальників та оцінку джерел забезпечення поворотності кредитів.

Кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [4].

Схильність банківського сегмента до кредитного ризику зумовлена значною концентрацією кредитів за окремими позичальниками, що характерне для значної кількості банківських установ, істотним обсягом валютних кредитів (за умов нестабільної валютно-курсової політики), а також погіршенням платоспроможності значної кількості позичальників, що призводить до розбалансування платіжного календаря. Значний ризик для стабільності банківської системи пов'язаний із поширенням на фінансовому ринку країни «транзитного кредитування», що часто передбачає спрощення оцінки кредитоспроможності контрагентів.

Кредитна політика банку повинна розроблятися з урахуванням перерахованих особливостей на основі всебічного аналізу сучасних форм організації кредитних відносин, що використовуються вітчизняними банками, що дасть змогу оптимізувати процеси банківського кредитування з огляду на закономірності кругообігу потреб підприємств і нормами регулювання діяльності банку.

Виходячи з цього, зміст кредитної політики банку на стадії розроблення механізму кредитування зводиться до розподілу оптимального і цілеспрямованого поєднання окремих організаційно-економічних прийомів видання, погашення кредитів, стягнення відсотків за користування кредитом і забезпечення поворотності коштів кредитного потенціалу.

Оптимальне і цільове поєднання окремих організаційно-економічних прийомів видання і погашення короткострокових кредитів дозволяє надати кредитному процесу більшої відповідності із закономірностями кругообігу капіталу підприємств і на цій основі забезпечувати активну роль банків в організації їх платіжного обігу та знижувати кредитні ризики. На практиці такі прийоми і способи кредитування знаходять своє відображення в конкретних формах і видах банківських кредитів: разових кредитів, кредитних ліній, овердрафтів.

Найбільш поширеними є кредити на задоволення невідкладних першочергових потреб підприємств на: придбання сировини для виробництва, оплату рахунків за електроенергію, виплати заробітної плати, перерахування платежів до бюджету і позабюджетні фонди. Цільові разові кредити опосередковують усі стадії кругообігу капіталу підприємств.

Таблиця 1

Аналіз кредитів та заборгованості клієнтів ПАТ «Укрсоцбанк» за термінами прострочення станом на 31 березня 2017 р., тис. грн.

Величина прострочення за юридичними та фізичними особами-позичальниками	Кредити до вирахування резерву на покриття збитків від зменшення корисності	Резерв на покриття збитків від зменшення корисності	Кредити за вирахуванням резерву на покриття збитків від зменшення корисності	Зменшення корисності щодо суми кредитів до вирахування резерву на покриття збитків від зменшення корисності, %
Юридичні особи:	**18,000,790**	**-9,468,452**	**8,532,338**	**52.6**
Непрострочені	7,175,685	-1,804,033	5,371,651	25.1
Прострочені менше 30 днів	108,095	-44	108,051	0.0
Прострочені на 31–90 днів	1,803,232	-849,152	954,080	47.1
Прострочені на 91–360 днів	553,905	-273,153	280,752	49.3
Прострочені понад 360 днів	8,359,873	-6,542,070	1,817,804	78.3
Фізичні особи:	**28,451,785**	**-18,390,074**	**10,061,711**	**64.6**
Непрострочені	2,628,700	-286,041	2,342,659	10.9
Прострочені менше 30 днів	136,190	-14,020	122,170	10.3
Прострочені на 31–90 днів	102,546	-27,382	75,164	26.7
Прострочені на 91–360 днів	329,900	-151,927	177,973	46.1
Прострочені понад 360 днів	25,254,449	-17,910,704	7,343,745	70.9
Усього	**46,452,575**	**-27,858,526**	**18,594,049**	**60.0**

Джерело: узагальнено автором на основі фінансової звітності «Укрсоцбанку»

Сьогодні в банках України є доволі широкий спектр методики визначення кредитоспроможності позичальника. Схожими за методичним підходом є методики оцінки кредитоспроможності, розроблені АКБ «Промінвестбанк» та ВАТ «Райффайзен банк Аваль», що дає змогу зробити їх порівняльний аналіз. Кредитоспроможність позичальників за цими методиками визначається за комплексно-бальною системою (табл. 2).

Як видно з таблиці, ранжування підприємств-позичальників за балами ПАТ «Укрсоцбанк» та ПАТ «Райффайзен банк Аваль» майже однакові. На відміну від методики ПАТ «Райффайзен банк Аваль», ПАТ «Укрсоцбанк» значно збільшив кількість балів за кожним класом.

Методичні рекомендації стосовно оцінки кредитоспроможності позичальника ПАТ «Укрсоцбанк» містять дванадцять розділів, із яких три безпосередньо стосуються аналізу показників фінансового стану (табл. 3). Якщо взяти позичальника з максимальною сумою балів, то за показниками фінансового стану можна набрати максимально 165 балів (підприємство належатиме до класу Г), тобто близько 25% від загальної суми балів.

Із наведених показників перевагу надають показнику «рентабельність виробництва». Кількість балів за цим показником нараховується залежно від рівня рентабельності. Максимальну суму (30 балів) нараховують тим підприємствам, де рівень рентабельності виробництва понад 10%. Інші показники оцінюють за сумою від 10 до 20 балів.

Кредитна політика повинна містити в собі план із розміщення кредитних ресурсів банку, а також методологію, відповідно до якої кредитний портфель повинен управлятися, тобто визначати те,

Таблиця 2

Бальна система визначення класу позичальника ПАТ «Укрсоцбанк» та ПАТ «Райффайзен банк Аваль»

Клас	Загальна сума балів	
	ПАТ «Укрсоцбанк»	ПАТ «Райффайзен банк Аваль»
Клас А. Позичальники надійні (неризикові)	понад 670 балів	550 і більше балів
Клас Б. Позичальники з мінімальним ризиком	від 530 до 670	450–549
Клас В. Позичальники з середнім ризиком	від 370 до 530	300–449
Клас Г. Позичальники з високим ризиком	від 140 до 370	200–299
Клас Д. Позичальники з повним ризиком	менше 140 балів	менше 200 балів

Джерело: узагальнено автором на основі фінансової звітності «Укрсоцбанку»

Таблиця 3

Порівняльна характеристика методики оцінки кредитоспроможності позичальників

ПАТ «Укрсоцбанк»	ПАТ «Райффайзен банк Аваль»
1) оцінка платоспроможності позичальника; 2) оцінка фінансової стійкості позичальника; 3) аналіз обсягів реалізації позичальника; 4) аналіз оборотів за рахунками позичальника; 5) аналіз складу та динаміки дебіторської й кредиторської заборгованості; 6) аналіз прибутків і збитків; 7) аналіз рентабельності; 8) кредитна історія клієнта (за останні 3 роки); 9) ефективність управління позичальника; 10) вплив географічних і галузевих чинників; 11) оцінка ділових якостей керівництва позичальника; 12) інша інформація.	1) показники фінансового стану; 2) обороти за рахунками; 3) кредитна історія; 4) об'єктивні чинники діяльності клієнта; 5) додаткові чинники.

Джерело: узагальнено автором на основі [3; 4; 6]

яким чином кредити виникають, обслуговуються, контролюються й повертаються. Якісна кредитна політика не повинна бути занадто обмежуючою. Якщо працівники банку вважають, що окремі пропозиції з кредитування можуть бути розглянуті, хоча й не відповідають письмовим директивам, то кредитна політика повинна дозволяти виносити такі пропозиції на обговорення Ради директорів [5].

Із вищезазначеного матеріалу можна виділити низку рекомендацій щодо поліпшення ефективності формування та реалізації кредитної політики комерційного банку:

– банку необхідно вивчати своїх клієнтів і групувати їх за пріоритетністю для того, щоб пропонувати клієнтам вигідніші тарифні плани, банківські продукти та ін.;

– чітке визначення видів та строків. Кредитна політика повинна описувати види кредитів й інших кредитних інструментів, які банк має намір надавати клієнтам, а також містити директиви зі спеціальних кредитів. Вибір видів кредитних інструментів повинен ґрунтуватися на досвіді працівників кредитного відділу, структурі депозитів банку й очікуваному кредитному попиті.

– певні види кредитів, використання яких раніше призвело до непередбачених збитків, повинні контролюватися старшими менеджерами або не використатися взагалі.

– у межах кредитної політики доцільно встановлювати максимальний строк для кожного виду кредитів, а кредити повинні видаватися з реальним графіком погашення. Планування строків погашення повинне залежати від очікуваного джерела погашення, призначення кредиту й корисного терміна служби застави.

– обґрунтоване ціноутворення. Процентні ставки у різних видах кредитів повинні бути достатніми для того, щоб покривати витрати банку на залучення ресурсів, кредитний нагляд, адміністрування (включаючи загальні накладні витрати) і можливі збитки. Водночас вони повинні забезпечувати прийнятну маржу прибутку. Ставки повинні періодично переглядатися й мінятися відповідно до змін величини витрат або конкурентних факторів.

– кредитна політика повинна встановлювати ліміти для всіх працівників, що займаються наданням кредитів. Індивідуальні обмеження можуть бути більш твердими, ніж зазвичай (залежно від досвіду службовця й строку його служби в банку). Кредитні ліміти можуть бути також засновані на групових повноваженнях, великі кредити можуть зажадати згоди комітету. Повинні бути обговорені звітні процедури й частота засідань комітету.

– кредитна політика повинна визначати несплачені зобов'язання всіх видів й описувати, які звіти представляються правлінню за цими несплатами. Ці звіти повинні містити досить інформації для того, щоб визначити фактор ризику, потенційні збитки й альтернативні шляхи дій.

Висновки. Отже, дослідивши всі особливості кредитної політики комерційного банку, можна зазначити, що для ефективної діяльності потрібно удосконалити кредитну систему, яка є однією з основних елементів роботи банку. Потрібно застосовувати методи, що забезпечать адекватну оцінку кредитоспроможності, прогнозування фінансового стану позичальників та поворотність кредитів у повному обсязі. Своєчасно визначити негативні зміни у діяльності позичальників та вчасно вживати відповідних заходів щодо їх запобігання. Для покращення управління процесом кредитного моніторингу важливо розробляти та впроваджувати у діяльність нові системи класифікації кредитних ризиків. Це дасть змогу підвищити кредитоспроможність та покращить роботу банку в цілому.

Список використаних джерел:

1. Корпанюк Т. Особливості ведення управлінського обліку в комерційних банках України. Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 4. С. 152–159.
2. Банківські операції: Підручник / За ред. д.е.н., проф. О. Дзюблюка. Тернопіль: Видво ТНЕУ «Економічна думка», 2009. 696 с.
3. Банківські ризики: теорія та практика управління : монографія / Примостка Л., Лисенок О., Чуб О. та ін.; Держ. вищий навч. заклад «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». Київ: КНЕУ, 2008. 456 с.
4. Верхуша Н. Концептуальні основи управління кредитним ризиком банку на основі системного і процесного підходу. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 4(130). С. 11–21.
5. Дєнєжко К., Жиліна Ю. Поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників банками України. Управління розвитком. 2013. № 17. С. 8–11.
6. Звєряков М., Коваленко В., Сергеєва О. Управління фінансовою стійкістю банків: навчальний посібник. Одеса: Атлант, 2014. 484 с.

Корпанюк Т. Н.
Цуркан А. О.
Винницкий национальный аграрный университет

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Резюме
Рассмотрены механизм и финансовое обеспечение реализации кредитной политики коммерческого банка в современных условиях. Проведен анализ кредитов и задолженности клиентов Публичного акционерного общества «Укрсоцбанк» по срокам просрочки. Определены пути оптимизации финансового обеспечения кредитной политики, а также проанализированы основные ее элементы, реализующие взаимосвязь между финансовым обеспечением и механизмом реализации кредитной политики.
Ключевые слова: кредит, кредитная политика, кредитный потенциал, кредитные риски, коммерческий банк.

Korpaniuk T. N.
Tsurkan A. O.
Vinnytsia National Agrarian University

THE CREDIT POLICY OF THE COMMERCIAL BANK AND DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT

Summary
The mechanism and financial support of realization of the commercial bank's credit policy in the modern conditions are considered. The analysis of loans and debts of clients of Public Joint Stock Company "Ukrsotsbank" was carried out on terms of delay. The ways of optimization of financial support of credit policy are determined, and the main elements of it that realize the relationship between financial support and the mechanism of realization of credit policy are analyzed.
Key words: credit, credit policy, credit potential, credit risks, commercial bank.

РОЗДІЛ 8
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 339.972:519.

Ковальчук О. Я.
Періг В. М.
Тернопільський національний економічний університет

ЕКОНОМЕТРИЧНІ МОДЕЛІ ДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Досліджено можливості застосування інструментів математичного та комп'ютерного моделювання для комплексного вимірювання стійкості. Побудовано факторну модель за значеннями основних статистичних показників сталого розвитку країн світу за 2016 р. На основі значущих чинників сталого розвитку розроблено специфікацію дискримінантної моделі для Індексу людського розвитку.
Ключові слова: сталий розвиток, факторна модель, дискримінантний аналіз, комп'ютерне моделювання.

Постановка проблеми. Концепція сталого розвитку швидко розвивалася протягом останніх десятиліть. Той факт, що світ стикається з такими антропогенними ефектами, як зміна клімату, виснаження ресурсів та деградація земель, більше не можна ігнорувати. Екологічні питання стають усе більш помітними під час ухвалення політичних рішень. Багато країн світу вже прийняли план пом'якшення наслідків зміни клімату з акцентом на зменшенні викидів парникових газів.

Однак концепція сталого розвитку охоплює ширший спектр людської діяльності. Це екологічний вплив на природні екосистеми, а також на економічну стабільність та соціальну цілісність. Необхідність урахування всіх трьох основних напрямів сталого розвитку призводить до додаткової складності в питанні вимірювання стійкості. Сучасні вчені постійно дискутують щодо необхідності створення нової сфери досліджень, яку називають «стійкість» [1; 2]. Це дає можливість розробити цілісну базу знань для моделювання та вимірювання стійкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань забезпечення сталого розвитку та розроблення оптимальних наборів індикаторів для його вимірювання займались багато науковців. Серед них Л. Андріантатісахолініна, В. Куікоглу, Ю. Філіс, С. Белл, С. Морс, П. Буланжер, Т. Брекет Х. Боссел [3–6] та інші зарубіжні й вітчизняні вчені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на зростаючу обізнаність щодо сталого розвитку, ефект стійкості до навколишнього середовища (як частина науки про стійкість) ще не визначений через складність проблеми інтеграції соціально-економічних аспектів. Окрім того, недостатньо вивченими залишаються такі питання: забезпечення рівних можливостей для всіх; економічної нерівності, зумовленої класовими та расовими розбіжностями; гендерного диспаритету; диспаритету валют та заробітної плати тощо. Дотепер основним показником щасливого життя вважали економічний добробут, виміряний валовим внутрішнім продуктом на душу населення. Однак таке оцінювання є справедливим лише для країн із низьким рівнем економічного розвитку. У високорозвинених державах рівень задоволення життям значно більше залежить від можливостей покращення якості життя, забезпечення балансу між економічним добробутом та особистими свободами.

Тому на сучасному етапі доцільним є застосування більш формального (математично обґрунтованого) підходу до визначення прогресу, пов'язаного із забезпеченням сталого розвитку, за наявності кількох суперечливих цілей. Це дасть можливість отримати більш глибоке розуміння самого процесу та створити науково обґрунтовану базу для політиків, що ухвалюють рішення. Математичне моделювання може стати корисним інструментом для кращого розуміння та аналізу процесу сталого розвитку.

Метою статті є побудова економетричних моделей для комплексного дослідження взаємозв'язків системи «соціум – економіка – природа» та вирішення проблем інтеграції різних аспектів сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Масштабні та часові виміри нагальних проблем сталого розвитку є безпрецедентними у трьох аспектах:

– ніколи раніше людство не зазнавало таких глибоких наслідків глобалізації;

– важливість людського суспільства і таких законів його існування, як ринкові механізми, порівнюють із характеристиками природних систем;

– інструменти, розроблені суспільством і наукою для формування політики, ухвалення рішень та управління, були спрямовані на короткостроковий та середньостроковий періоди, тому неадекватно оцінювали перспективи сталого розвитку для майбутніх поколінь.

Сьогодні з'явилась нова сфера досліджень під назвою «моделювання сталого розвитку» (sustainometrics), завдання якої полягає у моделюванні та вимірюванні стійкості [2; 7]. Вона вивчає методи визначення прогресу в досягненні цілей сталого розвитку. Інструменти моделювання сталого розвитку є застосовними для будь-яких проектів, які мають вимірювані показники у будь-якому масштабі вирішення проблем проектування, планування чи сталого розвитку (від рівня підприємства до всесвітніх вимірів). Однак сьогодні актуальним питанням залишається вдосконалення існуючих та розроблення нових наукових підходів, інструментів та методологій сталого розвитку.

Сьогодні використовують п'ять основних категорій моделей для опису стійкості (сталого розвитку): кількісні (бази даних, математичне, статистичне, економетричне та комп'ютерне моделювання), візуалізація (діаграми Венна, графічне представлення, рисунки та малюнки), концептуальні (конкретні

© Ковальчук О. Я., Періг В. М., 2018

поняття та теорії), моделювання стандартизації (показники, еталонні значення та цілі) та фізичне моделювання (зменшена або збільшена фізична версія об'єкта чи системи, призначена для візуалізації та подальшого дослідження). Також сучасними науковцями запропоновано новий підхід до моделювання стійкості, який базується на використанні постійно зростаючих потужностей інформаційних технологій та досягнень теорії інформації, які дають можливість консолідувати дані та знання з економіки, екології та соціальних наук [7].

Для визначення основних чинників сталого розвитку використано такі статистичні показники 218 країн світу за 2016 р. [8–16]: Індекс людського розвитку (Human Development Index, HDI); очікувана тривалість навчання дітей шкільного віку (Expected years of schooling); середня тривалість навчання дорослого населення (Mean years of schooling, MYS); валовий внутрішній продукт на душу населення (GDP per capita); Індекс Джині (Gini Index); Індекс тероризму (Ranked of terrorism); Індекс корупції (Rank of corruption, RC); Індекс торгівлі (Enabling Trade Index, ETI); доступність і якість транспортної інфраструктури (Availability and quality of transport infrastructure); наявність і використання інформаційно-комунікаційних технологій ІКТ (ICT); Індекс соціального прогресу (Social Progress Index); доступність знань (Access to Basic Knowledge, ABK); охорона здоров'я (Health and Wellness); особиста свобода і свобода вибору (Personal Freedom and Choice, PFC); толерантність (Tolerance, T); Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index); Індекс економічної свободи (Ranking of the world by economic freedom, REF); Глобальний Індекс нерівності (The Global Peace Index records a less peaceful and more unequal world); кількість населення (Population); міграція (Migrants); рейтинг країн за Індексом щасливої планети (HPI Rank); Індекс щасливої планети (Happy Planet Index); роки щасливого життя (Happy Life Years, HLE); екологічний слід (Footprint, F); нерівність можливостей (Inequality of Outcomes, IO); очікувана тривалість життя з урахуванням нерівності (Inequality-adjusted Life Expectancy, IALE); благополуччя з урахуванням нерівності (Inequality-adjusted Wellbeing, IAW).

Variable	Factor 1	Factor 2
HDI	0,884516	0,435184
Happy Life Years	0,687130	0,661293
Footprint	0,565247	0,594708
Inequality of Outcomes	-0,873233	-0,418710
Inequality-adjusted Life Expectancy	0,853880	0,393271
Inequality-adjusted Wellbeing	0,520201	0,690018
GDP/capita ($PPP)	0,402834	0,799481
Expected years of schooling	0,284345	0,143061
Mean years of schooling	0,883171	0,299606
Corruption	0,423172	0,822170
Enabling Trade Index	0,578123	0,703026
Transport infrastructure	0,490810	0,582846
ICT	0,796148	0,543051
Access to Basic Knowledge	0,925891	0,174293
Health and Wellness	0,053029	0,622168
Personal Freedom and Choice	0,489358	0,748425
Tolerance and Inclusion	0,272274	0,791815
Economic freedom	0,432982	0,657479
Expl.Var	7,108605	6,377558
Prp.Totl	0,394922	0,354309

Рис. 1. Таблиця факторних навантажень

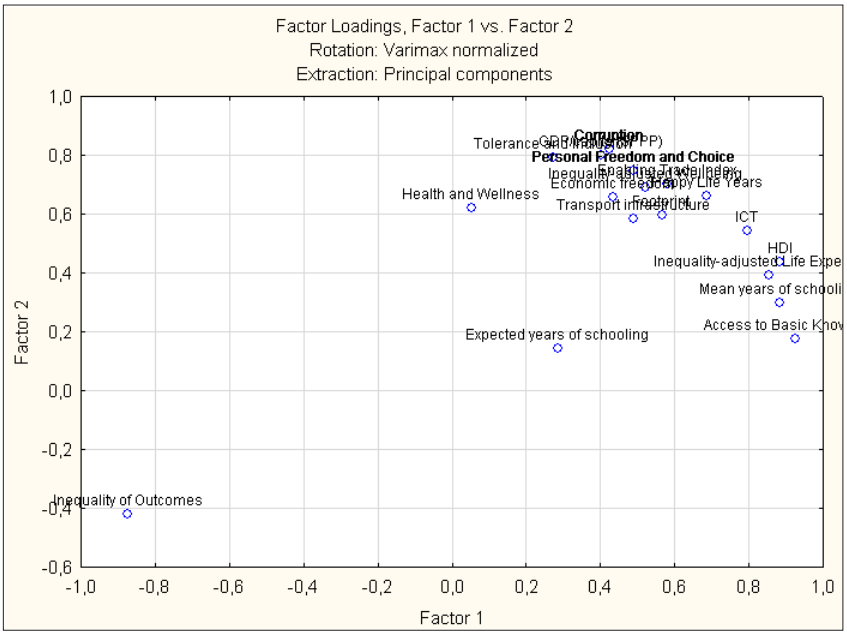

Рис. 2. Графічне представлення факторних навантажень

Факторна модель сталого розвитку країн. Величини, які визначають значення та характеристики (фактори) сталого розвитку (прогресу), неможливо виміряти безпосередньо. Окрім того, сьогодні остаточно не визначено не лише перелік, а й оптимальну кількість та реальний зміст цих факторів. Насправді їх кількість може бути в рази меншою за кількість вимірюваних ознак, які використовують для оцінювання стандартів життя.

Для пошуку передбачуваних і неочевидних закономірностей, спричинених впливом зовнішніх (внутрішніх) чинників на динаміку показників сталого розвитку, виявлення та вивчення статистичного зв'язку виділених ознак із суттєвими факторами використано один із методів факторного аналізу – метод головних компонентів [17, с. 153].

Для кожного з виділених факторів визначено навантаження виміряних ознак. Отримані факторні навантаження можна інтерпретувати так, як кореляції між аналізованими показниками та факторами. Тісноту зв'язків оцінюють за величиною абсолютного значення факторного навантаження (рис. 1).

У результаті застосування факторного аналізу для вивчення вагомих чинників впливу на глобальний сталий розвиток виділено 2 фактори. Із першим із них найтісніше пов'язані такі: Індекс людського розвитку, нерівність доходів, очікувана тривалість життя з урахуванням нерівності, очікувана тривалість навчання дітей шкільного віку та доступність знань. На другий виділений фактор найбільше впливають показник корупції і ВВП на душу населення для заданого мінімального факторного навантаження 0,7. Виділені фактори можна трактувати соціальними (фактор 1) та економічними (фактор 2) чинниками сталого розвитку, що підтверджує і графік факторних навантажень (рис. 2).

Для установлення значущості виділених факторів проведено аналіз власних значень факторів (рис. 3).

Value	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	12,15230	67,51280	12,15230	67,51280
2	1,33386	7,41033	13,48616	74,92313

Рис. 3. Власні значення виділених факторів

Перший виділений фактор пояснює 68% дисперсії, другий – 7%. Разом вони описують 75% дисперсії, тобто три чверті масиву даних. Це означає, що проведена факторизація неповна й існують інші чинники (менш значущі, однак теж достатньо важливі). Наприклад, тіньова економіка, свобода віросповідання, якість питної води, задоволеність роботою, ментальність тощо не включені в запропоновану модель.

У результаті проведеного аналізу отримано таку факторну модель:

$$F_1=0,88\times HDI+0,87\times IO+0,85\times IAW+0,88\times MYS+ +0,79\times ICT+0,93\times ABK;$$

$$F_2=0,82\times GDP+0,82\times RC+0,7\times ETI+0,75\times PFC+0,8\times T,$$

де IO – нерівність можливостей, %, IAW – благополуччя з урахуванням нерівності, MYS – середня тривалість навчання дорослого населення, ICT – наявність і використання ІКТ, ABK – доступність знань, RC – Індекс корупції, ETI – Індекс торгівлі, PFC – особиста свобода і свобода вибору, T – толерантність.

Виділено два фактори, які можна трактувати соціальними та економічними компонентами сталого розвитку відповідно. Вони є лінійними комбінаціями аналізованих індикаторів і відображають переважну частку загальної мінливості досліджуваних ознак, тому зберігають основну частину інформації, яку містили початкові дані.

Результати проведеного аналізу свідчать, що на вимірник глобального сталого розвитку (а тому й на рівень стандартів життя) впливають не лише економічні чинники. Якість та безпека життя, чесна та прозора влада, можливість отримання гідної роботи, участь населення у контролі та ухваленні рішень відіграють вагоме значення під час вибору країни для щасливого життя.

Дискримінантний аналіз Індексу людського розвитку. Одним із найавторитетніших рейтингів, за допомогою яких традиційно вимірюють рівень сталого розвитку окремої країни, є Індекс людського розвитку (далі – ІЛР). За величиною цього показника 193 країни світу розділяють на чотири групи: країни з найбільш високим рівнем розвитку (very high), високим (high), середнім (medium) та низьким (low) [8].

Щоб перевірити узгодженість такої класифікації з основними показниками сталого розвитку країн, проведено дискримінантний аналіз ІЛР [17, с. 168] за такими показниками, як щасливі роки життя, екологічний слід, нерівність можливостей, очікувана тривалість життя з урахуванням нерівності, налагоджений добробут з урахуванням нерівності, ВВП на душу населення, середня тривалість навчання дорослого населення, Індекс корупції, Індекс торгівлі, доступність і якість транспортної інфраструктури, наявність і використання ІКТ, доступність знань, охорона здоров'я, особиста свобода і свобода вибору, толерантність, Індекс економічної свободи.

Із класифікаційної матриці можна зробити висновок, що розподіл країн на групи за рівнями ІЛР є коректним і для ознак, вибраних для аналізу (рис. 4). Лише три країни неправильно класифіковані за виділеними групами: 2 країни у групі «високий» та 1 країна у групі «середній», що складає менше 3% від загальної кількості спостережень. Отже, показники, виділені як значущі під час проведення канонічного аналізу, з високою достовірністю можуть бути використані і для класифікації країн за рівнем ІЛР.

Group	Percent Correct	very high p=,33333	high p=,29730	medium p=,18018	low p=,18919
very high	94,5946	35	2	0	0
high	100,0000	0	34	0	0
medium	100,0000	0	0	20	0
low	95,2381	0	0	1	20
Total	97,3214	35	36	21	20

Рис. 4. Класифікаційна матриця

Для побудови класифікаційних функцій розподілу країн за рівнями ІЛР (найвищий, високий, середній, низький) обчислено коефіцієнти класифікаційних функцій класів (рис. 5).

Variable	Classification Functions; grouping: HDI Rank			
	very high p=,33333	high p=,29730	medium p=,18018	low p=,18919
Inequality-adjusted Life Expectancy	31,54	31,43	30,73	29,04
Corruption	0,61	0,40	0,31	0,27
Access to Basic Knowledge	1,61	1,70	1,63	1,23
Mean years of schooling	11,55	9,92	8,51	7,92
Economic freedom	1,10	1,51	1,62	1,51
Enabling Trade Index	20,69	15,72	17,52	21,29
Personal Freedom and Choice	0,30	0,40	0,55	0,50
ICT	12,42	10,91	7,61	5,85
GDP/capita ($PPP)	-0,00	0,00	0,00	0,00
Inequality of Outcomes	19,13	18,60	17,94	17,72
Footprint	6,49	5,58	4,81	4,30
Happy Life Years	-39,28	-40,82	-41,51	-39,43
Inequality-adjusted Wellbeing	291,94	301,21	304,37	289,54
Constant	-1620,10	-1578,19	-1505,00	-1360,33

Рис. 5. Коефіцієнти класифікаційних функцій класів

Специфікація дискримінантної моделі має такий вигляд:

very high = -1620,1+31,54×IALE+0,61×RC+ +1,61×ABK+11,55×MYS+1,1×REF+ 20,69×ETI+ +0,3×PFC+12,42×ICT+19,13×IO+6,49×F+ +39,28×HLE+291,94×IAW,

high = -1578,19+31,43×IALE+0,4×RC+1,7×ABK+ +9,92×MYS+1,51×REF+15,72×ETI+ 0,4×PFC+ +10,91×ICT+18,6×IO+5,58×F+40,28×HLE+ +301,21×IAW,

medium = -1505+30,78×IALE+0,31×RC+ +1,63×ABK+8,51×MYS+1,62×REF+17,52×ETI+ +0,55×PFC+7,61×ICT+17,94×IO+4,81×F+ +41,51×HLE+304,37×IAW,

low = -1360,33+29,04×IALE+0,27×RC+1,23×ABK+ +7,92×MYS+1,51×REF+21,29×ETI+0,5×PFC+5,85× ×ICT+17,72×IO+4,3×F+39,43×HLE+289,54×IAW,

де IALE – очікувана тривалість життя з урахуванням нерівності, RC – Індекс корупції, ABK – доступність знань, MYS – середня тривалість навчання дорослого населення, REF – Індекс економічної свободи, ETI – Індекс торгівлі, PFC – особиста свобода і свобода вибору, ICT – наявність і використання ІКТ, IO – нерівність можливостей, F – екологічний слід, HLE – роки щасливого життя, IAW – благополуччя з урахуванням нерівності.

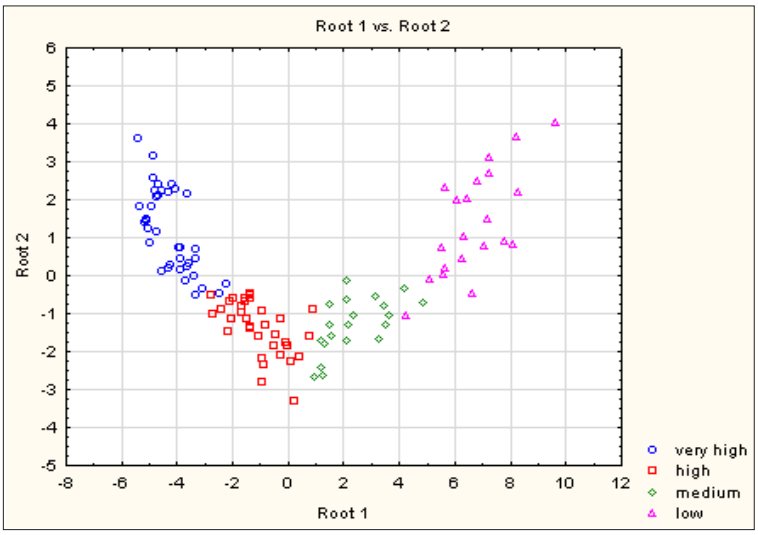

Рис. 6. Діаграма розсіювання канонічних значень

Це система рівнянь, що є лінійними комбінаціями виділених для дослідження ознак, які оптимально розділять аналізовані групи країн за рівнями значень ІЛР.

Діаграма розсіювання канонічних значень ілюструє внесок кожної дискримінантної функції в розподіл країн за групами ІЛР (рис. 6).

Оцінки дискримінантного аналізу підтвердили висновки, отримані у результаті попередньо проведених досліджень: рівень сталого розвитку країни пов'язаний із соціальними показниками, зокрема нерівністю можливостей, якістю освіти, розвитком інформаційних технологій, особистою свободою та свободою вибору. Серед економічних показників найбільш вагомим виявився Індекс торгівлі.

Висновки. Проведений модельний аналіз дає змогу зробити висновок, що ІЛР та ВВП на душу населення не можуть однозначно оцінити реальний рівень сталого розвитку окремої країни, зокрема добробут та якість життя населення. ІЛР значно спрощує поняття «людський розвиток» та «людський потенціал». Він охоплює лише агреговану й усереднену оцінку людського прогресу в окремо взятому регіоні. Він не відображає істинного стану нерівності, бідності, безпеки людей у різних країнах світу, розширення прав і свобод, можливостей самореалізації тощо.

Побудовані економетричні моделі дають підстави зробити висновок, що суспільний прогрес значною мірою залежить від досягнення балансу між економічним прогресом, збереженням навколишнього середовища та забезпеченням соціальних свобод та гарантій. Перспективним напрямом подальших досліджень є вивчення питань, пов'язаних із диспаритетом оцінювання таких аспектів сталого розвитку, як диспаритет валют, диспаритет заробітної плати, гендерний диспаритет тощо.

Список використаних джерел:

1. Steward W., Kuska S. Sustainometrics: Measuring Sustainability Design, Planning, and Public Administration for Sustainable Living. Norcross: Greenway Communications, 2011. 143 p.
2. Sustainometrics: measuring sustainability / V. Todorov, D. Marinova, R. Anderssen, R. Braddock, L. Newham (Eds.) / Sustainometrics: measuring sustainability. In Matrices: Methods and Applications: MODSIM 2009 International Congress on Modeling and Simulation. Modeling and Simulation Society of Australia and New Zealand (MSSANZ). Cairns: QLD, 2009. P. 1223–1229.
3. Andriantiatsaholiniaina L., Kouikoglou V., Phillis Y. Evaluating strategies for sustainable development: Fuzzy logic reasoning and sensitivity analysis. Ecological Economics. 2004. Vol. 48. P. 149–172.
4. Bell S., Morse S. Sustainability Indicators: Measuring the immeasurable. London: Earthscan, 1999. 228 p.
5. Bossel H. Indicators for sustainable development: theory, method, applications. Winnipeg : International Institute for Sustainable Development, 1999. 138 p.
6. Boulanger P., Brechet T. Models for policymaking in sustainable development: The state of the art and perspectives for research. Ecological Economics. 2005. Vol. 55. P. 337–350.
7. Todorov V., Marinova D. Modelling sustainability. Mathematics and Computers in Simulation. 2010. Vol. 81(7). P. 1397–1408.
8. Human Development Reports 2016: за даними United Nations Development Programme. URL: http://hdr.undp.org/en.
9. GINI index (World Bank estimate). Country Ranking 2016. URL: http://www.indexmundi.com.
10. Index of economic freedom 2016. URL: Retrieved from http://www.heritage.org/.
11. SPI Methodological-Report 2016. URL: http://www.socialprogressimperative.org.
12. Word bank live. URL: http://live.worldbank.org.
13. Which countries are best at converting economic growth into well-being? // World Economic Forum 2016. URL: https://www.weforum.org.
14. Current Word Population 2016. URL: http://www.worldometers.info.
15. The Global Enabling Trade Report 2016. URL: http://reports.weforum.org.
16. Carpenter G. The Global Risks Report 2017. URL: https://www.weforum.org.
17. Ковальчук О. Математичне моделювання сталого розвитку монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2017. 245 с.

Ковальчук О. Я.
Периг В. М.
Тернопольский национальный экономический университет

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Резюме
Исследованы возможности применения инструментов математического и компьютерного моделирования для комплексного измерения устойчивого развития. Построена факторная модель по значениям основных статистических показателей устойчивого развития стран мира за 2016 г. На основе значимых факторов устойчивого развития разработана спецификация дискриминантной модели для Индекса человеческого развития.
Ключевые слова: устойчивое развитие, факторная модель, дискриминантный анализ, компьютерное моделирование.

Kovalchuk O. Ya.
Perih V. M.
Ternopil National Economic University

ECONOMETRIC MODELS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Summary
Possibilities of application of computer design and mathematical instruments were investigated for the complex measuring of firmness. Factor model is built by means of main components method according to the values of basic statistical indexes of sustainable development of the world countries for 2016. Specification of discriminatory model is worked out on the basis of meaningful factors of sustainable development for Index of human development.
Key words: sustainable development, factor model, discriminatory analysis, computer modelling.

НАШІ АВТОРИ

1. **Бондаренко Лідія Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка»
2. **Василенко Артур Анатолійович** – аспірант Маріупольського державного університету
3. **Височило Оксана Миколаївна** – старший викладач кафедри менеджменту Національного транспортного університету
4. **Єрмоленко Оксана Костянтинівна** – викладач вищої категорії ДВНЗ «Харківський коледж текстилю та дизайну»
5. **Квіт Роман Іванович** – кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри вищої математики Національного університету «Львівська політехніка»
6. **Клюс Юлія Ігорівна** – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку й оподаткування Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
7. **Ковальчук Ольга Ярославівна** – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри економіко-математичних методів Тернопільського національного економічного університету
8. **Когут Ірина Василівна** – старший викладач кафедри технологій управління Національного університету «Львівська політехніка»
9. **Компанець Катерина Андріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу, Київський національний торговельно-економічний університет
10. **Копан Олександр Вікторович** – студент ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
11. **Корпанюк Тетяна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки Вінницького національного аграрного університету
12. **Кривич Яна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,, Сумський державний університет
13. **Литвишко Лілія Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, Національний транспортний університет
14. **Лучко Галина Йосипівна** – кандидат економічних наук, асистент кафедри технологій управління Національного університету «Львівська політехніка»
15. **Назаров Микола Ігорович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Університету державної фіскальної служби України
16. **Намлієва Наталя Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, Мелітопольський інститут державного та муніципального управління «Класичного приватного університету»
17. **Наумова Марина Анатоліївна** – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри математики і математичних методів в економіці Донецького національного університету імені Василя Стуса
18. **Обельницька Христина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу і контролінгу Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
19. **Павлов Костянтин Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
20. **Періг Володимир Михайлович** – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики Тернопільського національного економічного університету
21. **Петрецький Іван Іванович** – аспірант ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
22. **Піріашвілі Олександр Борисович** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу розвитку виробничої інфраструктури Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України
23. **Поліщук Наталія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Вінницького фінансово-економічного університету
24. **Попович Людмила Олексіївна** – аспірант Університету державної фіскальної служби України
25. **Постол Анатолій Анатолійович** – кандидат політичних наук, доцент, докторант Херсонського державного аграрного університету
26. **Причепа Ірина Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту Вінницького національного технічного університету
27. **Рейнська Вікторія Борисівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри комп'ютерних наук, Національний університет водного господарства та природокористування
28. **Руда Лілія Петрівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту Вінницького національного технічного університету
29. **Семеног Андрій Юрійович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Сумський державний університет
30. **Стащук Олена Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент доцент кафедри фінансів та кредиту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
31. **Стороженко Оксана Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Інституту банківських технологій та бізнесу ДВНЗ «Університет банківської справи»
32. **Тищенко Володимир Валентинович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і банківської справи Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
33. **Тустановський Юрій Гнатович** – аспірант ДВНЗ «Університет банківської справи»

34. **Тюріна Діна Миколаївна** – кандидат педагогічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, аудиту та економічного аналізу Харківського інституту фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
35. **Хілуха Оксана Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
36. **Цирулик Сергій Вадимович** – магістр Сумського державного університету
37. **Цуркан Анна Олегівна** – студентка Вінницького національного аграрного університету
38. **Чепка Вікторія Віталіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
39. **Чубка Ольга Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка»
40. **Шейко Олена Петрівна** – старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Інституту банківських технологій та бізнесу ДВНЗ «Університет банківської справи»
41. **Шишковський Сергій Вікторович** – кандидат економічних наук, асистент кафедри технологій управління Національного університету «Львівська політехніка»
42. **Якимів Андрій Ігорович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри технологій управління Національного університету «Львівська політехніка»
43. **Ярошевич Наталя Богуславівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»

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 8 від 24.04.2018 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 17,90.
Підписано до друку 30.04.2018 р. Замов. № 0818/93. 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.