

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 26
Частина 2



Одеса
2018

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора:

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Відповідальний секретар:

Логвиновський Є.І. – кандидат економічних наук, доцент

Члени редакційної колегії:

Грозний І.С. – доктор економічних наук, професор

Гулей А.І. – доктор економічних наук

Іртищева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

Миринова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Ситнік І.В. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Януш Велькі – доктор економіки габілітований, професор

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 року № 515.

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 2 від 30.03.2018 року).**

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано
Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21934-11834P від 23.03.2016 року)

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2018

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Коробка С.В. ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	5
Кузуб А.В. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ВАГОНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	10
Кушлик О.Ю. СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	16
Лемішовський В.І. БАЗОВИЙ КРИТЕРІЙ ЕФЕКТИВНОСТІ В КОНТРОЛІНГУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	21
Марков Б.М. КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	29
Степанюк Г.С., Степанюк О.С. ІФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ТЕХНОГЕННО НЕБЕЗПЕЧНИМИ НАФТОГАЗОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	34
Тараєвська Л.С. БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВІДБОРУ НАЙБІЛЬШ КОНКУРЕНТНИХ ПРОЕКТІВ ПРИРОДООХОРОННОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.....	39
Шацька З.Я., Христинченко А.А. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ «М'ЯКИХ» ТА «ЖОРСТКИХ» ЗАГРОЗ.....	43

**РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Антохов А.А., Антохова І.М. ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	46
Долиняк Ю.О. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ОСВІТНИХ ПОСЛУГ.....	51
Смерічевський С.Ф., Сібрук В.Л. СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГУ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ УКРАЇНИ.....	55
Франів І.А. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ В СИСТЕМІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ: ЕКОНОМІЧНИЙ СКЛАДНИК.....	59

**РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Гавадзин Н.О., Тришак Л.С. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ ПРИРОДНОГО НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ЗА УМОВ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	66
Чичкалюк Т.О., Волчецький Р.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗЕМЛЕУСТРОЮ ЯК МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ.....	70

**РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

Звонар В.П. СТРАТЕГІЯ ПОЛІСУБ'ЄКТНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ.....	74
---	----

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алескерова Ю.В., Вільчинська Н.Л., Житкевич Д.О. ПЕРЕСТРАХУВАННЯ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА.....	81
Бражник Л.В., Дорошенко О.О. БОРГОВА ПРОБЛЕМА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА КРАЇНИ.....	84

Бура В.І. ІДЕНТИФІКАЦІЇ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ: НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ МЕТОДИКИ.....	88
Волкова О.Г. МУНІЦИПАЛЬНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ.....	93
Мельник С.С. МЕХАНІЗМИ БОРОТЬБИ З ФІНАНСОВИМ ШАХРАЙСТВОМ У КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ.....	97
Міщенко Т.М. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ І ПІДЗВІТНІСТЬ – ВЗАЄМОПОВ'ЯЗАНІ СКЛАДНИКИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ.....	103
Pidchosa Liudmyla INTERNATIONAL EXPERIENCE OF RESTRUCTURING BUDGET SYSTEMS AND PROSPECTS OF ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE.....	107
Баранова В.Г., Слатвінська М.О. ДІЄВІСТЬ МАЙНОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	113
Ткачук І.Я., Городинський С.І., Чубатенко С.Ю. ПРЯМЕ ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ ГРОМАДСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ФІЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОГО СПРЯМУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	117
Форкун І.В., Бачинська І.А. ПРАКТИЧНЕ ВТІЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ПРИКЛАДІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	121
Холодилова А.О. ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОЦІНКИ РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ КРЕДИТНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ.....	127
Шолойко А.С. РИНОК ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ІНФРАСТРУКТУРА.....	131
РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Дубинська О.С. ВИЗНАЧЕННЯ ТИПУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА КОМПЛЕКСНИМ ІНТЕГРАЛЬНИМ ПОКАЗНИКОМ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	136
Зінкевич А.В. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕТАПІВ АУДИТУ ПОДАТКІВ І ПЛАТЕЖІВ.....	141
Клюс Ю.І. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА ПІДСИСТЕМА КОНТРОЛІНГУ В ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНІЙ СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	147
Матюха М.М. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	151
Назаренко І.М. ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ МОНЕТАРНИХ (ЗМІШАНИХ) АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	156
РОЗДІЛ 10. СТАТИСТИКА	
Струк Н.І. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ УКРАЇНИ.....	163
РОЗДІЛ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Ковалева Е.А., Мисюра Е.Ю. ПРОГРАМНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ГЕНЕТИЧЕСКОГО АЛГОРИТМА РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ О РАСПИСАНИИ С ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ УСЛОВИЯМИ В СРЕДЕ MATLAB.....	169
Омелаенко Н.Н. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ.....	175
Зінкевич О.В. ТРАНСФОРМАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	180
Новий вид наукових послуг.....	186

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

THE FORMATION OF POTENTIAL SMALL ENTERPRISE, BASIS OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL TERRITORIES

У статті розглянуто умови формування потенціалу малого підприємства як основи конкурентоспроможності сільських територій. Надано визначення понять «потенціал», «виробничий потенціал». Здійснено групування поняття «потенціал» за 4 підходами. Описано етапи оцінки перспективних можливостей розвитку внутрішнього потенціалу підприємства. Також подано порядок оцінювання, що об'єднується сукупністю компонентів і процесів, які можна описати за допомогою динамічних і статистичних законів розвитку. Відзначено, що основною метою формування потенціалу малого підприємства на сільських територіях є забезпечення ефективних шляхів використання ресурсів і резервів підприємства.
Ключові слова: потенціал, виробничий потенціал, підприємства, малі підприємства, сільські території, конкурентоспроможність, ресурси.

В статье рассмотрены условия формирования потенциала малого предпринимательства как основы конкурентоспособности сельских территорий. Даны определения понятий «потенциал», «производственный потенциал». Осуществлена группировка понятия «потенциал» по 4 подходам. Описаны этапы оценки перспективных возможностей развития внутреннего потенциала предприятия. Также предоставлен порядок оценивания, который объединяется сово-

купностью компонентов и процессов, которые можно описать с помощью динамических и статистических законов развития. Отмечено, что основной целью формирования потенциала малого предприятия на сельских территориях является обеспечение эффективных путей использования ресурсов и резервов предприятия.

Ключевые слова: потенциал, производственный потенциал, предприятия, малые предприятия, сельские территории, конкурентоспособность, ресурсы.

The article considers the conditions for the formation of the potential of small business as the basis of the competitiveness of rural areas. The definitions of "potential", "production potential" are given. The evolution of the interpretation of the term "potential" is considered and its grouping is carried out in 4 approaches. The stages of estimation of perspective opportunities of development of the internal potential of the enterprise are described. An evaluation procedure is also presented that combines a set of components and processes that can be described with the help of dynamic and statistical laws of development. It was noted that the main goal of forming the potential of a small enterprise in rural areas is to provide efficient ways of using the resources and reserves of the enterprise.

Key words: potential, production potential, enterprises, small enterprises, rural territories, competitiveness, resources.

УДК 65.012:631.11

Коробка С.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

Постановка проблеми. Важливою передумовою трансформаційних процесів на сільських територіях і в сільському господарстві України є адаптація виробництва до підвищення інноваційної активності ринкового середовища за умов забезпечення відтворення виробничого потенціалу підприємства. Одними з найвагоміших проблем підвищення виробничого потенціалу малих підприємств на сільських територіях та їх інноваційної активності є забезпеченість ресурсами, ефективність їх використання і вивчення їх властивостей. Для того щоб малі підприємства могли функціонувати на сільських територіях і бути конкурентоспроможними, необхідно раціонально використовувати потенціал, який вони мають, і враховувати можливості, які відкриють доступ до зовнішнього середовища. Оскільки сільські території є місцем розвитку, який обмежений аграрним виробництвом та життям сільського населення, сільський розвиток не вимірюється показниками виключно аграр-

ного сектору економіки, а вимагає використання диференційованого підходу до визначення потенціалу малих підприємств. Проте недосконалість національної методології стратегічного планування та прогнозування розвитку сільських територій створює передумови постійного пошуку раціонального та ефективного використання виробничих потенціалів малих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні розробки учених-економістів, їх досвід у теорії оцінки потенціалу знайшли висвітлення в публікаціях таких вітчизняних дослідників, як, зокрема, П. Саблук, В. Месель-Васеляк, О. Гудзинський, О. Данилевич, П. Кашарін, С. Мочерний, Т. Калінеску, В. Кузьменко, М. Михайленко, О. Федонін, І. Репіна. Але низка питань теоретичного та методичного характеру потребує подальших поглиблених досліджень з урахуванням специфіки трансформаційних процесів в Україні. У багатьох дослідженнях виробничий потенціал

підприємств, зокрема малих підприємств на сільських територіях, висвітлюється досить фрагментарно. В них часто недостатньо чітко визначено сутність виробничого потенціалу як реально діючої складної системи виробничих ресурсів з усіма її особливостями та характеристиками.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем формування і визначення потенціалу малого підприємства на сільських територіях; розробка шляхів підвищення рівня багатфункціональності сільських територій; обґрунтування стратегічного значення підвищення виробничого потенціалу малого підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під конкурентоспроможністю сільських територій варто розуміти комплексну характеристику господарсько-фінансової діяльності, визначеної в просторі та часі, яка дає змогу території зберігати або нарощувати свої ринкові позиції порівняно з конкурентами.

Конкурентними сільські території стають тоді, коли вони стають високо компетентними у визначеній сфері, що приводить до досягнення стратегічних цілей діяльності та повного використання потенціалу діяльності. Малі підприємства на сільських територіях набувають конкурентоспроможності по відношенню до інших учасників ринку за рахунок власної унікальності, стійкості до змін оточуючого середовища та власних результатів діяльності.

Основними вимогами до конкурентоспроможності малого підприємництва на сільських територіях, на нашу думку, є унікальність по відношенню до інших учасників ринку, що дає можливість підприємству перебувати тривалий час на ринку; пошук власної клієнтської бази шляхом задоволення специфічних потреб споживачів; визначення його потенціалу.

Вміла реалізація підприємницького потенціалу сприяла розвитку країн з ринковою економікою. Сьогодні вчені-економісти виділяють чотири фактори виробництва, такі як праця, земля, капітал, підприємництво. Саме підприємство створює конкурентне середовище через стимулювання господарської активності запровадження нової техніки та технологій. Оскільки основною метою підприємництва є одержання прибутку, що сприяє розвитку перспективних напрямів господарської діяльності, а отже, є важелем зміни структури економіки, це позитивно впливає на використання ресурсів та забезпечує стимули до високоефективної праці.

Для здійснення соціально-економічного розвитку підприємств на сільській території необхідні матеріальні ресурси (фінансові, матеріально-технічні та нематеріальні активи). Проте проблема визначення потенціалу (можливостей) підприємства є досить важливою як в теоретичному, так і в практичному значеннях. Вивчення виробничого потенціалу сільської території та підприємств, які

функціонують на цій території, дасть можливість визначити сумарний потенціал регіону, що приведе до вибору та обґрунтування довгострокових цілей подальшого розвитку.

Ефективним і раціональним результатом використання потенціалу малого підприємства на сільських територіях є створення якісно нових виробничих фондів, які є перспективними інвестиційно-технологічними системами. Проте реалізація потенціалу підприємства не тільки здійснюється у створенні основних фондів, але й сприяє появі особливих (специфічних) ресурсів, які можуть бути притаманні сільській території [5].

Для здійснення аналізу виробничого потенціалу малих підприємств на сільських територіях варто подати визначення понять «потенціал підприємства», «виробничий потенціал підприємства», «стратегічний потенціал підприємства».

Поняття «потенціал» (рос. «*потенциал*», англ. «*Potential*», нім. «*Potential n*», від лат. «*potential*») означає можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані.

Економічний енциклопедичний словник дає таке визначення потенціалу: «наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети» [4]. В цій енциклопедії подається також визначення поняття «виробничий потенціал», який розглядають у таких двох аспектах: реальний обсяг продукції, який можна виготовити за повного використання наявних ресурсів; наявні та потенційні можливості виробництва, наявні фактори виробництва, забезпеченість його певними видами ресурсів [4].

Автори словника-довідника «Генеза ринкової економіки» [2] визначають потенціал як засоби, запаси та джерела, що є у наявності та можуть бути використані для досягнення певної мети, вирішення деякого завдання, а також можливості окремої особи, суспільства та держави в певній галузі.

О. Федонін в етимологічному значенні визначає «потенціал» як «приховані можливості», які у господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю. Тлумачний словник української мови під терміном «потенціал» розуміє «приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов» [12, с. 5].

І. Отенко розкриває сутність поняття «виробничий потенціал» як діалектичну єдність можливостей, процесів їх реалізації, здібностей працівників підприємства пізнавати та створювати можливості, інтегруючи в процесі і в часі процеси трансформації всіх видів ресурсів для виробництва матеріальних благ і послуг [8].

О. Гудзинський та С. Судомир описують потенціал організації як здатність останньої та її системи менеджменту упереджувально формувати збалансований комплекс можливостей (конкурент-

них переваг) щодо задоволення потреб споживачів та виконання стратегічного розвитку суб'єктів діяльності, їх конкурентоспроможності, здатності до завчасної адаптації стосовно змін у зовнішньому середовищі [1].

Наведені вище визначення поняття «потенціал» вживаються для позначення засобів, запасів і джерел, що є в наявності і можуть бути використані для досягнення певної мети, рішення будь-якої задачі, а також можливостей окремої персони, суспільства чи держави в певній області. Якщо говорити про виробничий потенціал малого підприємства на сільських територіях, то він є максимально допустимою сукупністю активних і пасивних, явних і прихованих можливостей якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства в певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень.

Підходи до трактування поняття «потенціал» можна умовно згрупувати у такі [3].

1) Ресурсний підхід. За ним потенціал підприємства розглядається як наявність ресурсної складової та потенційної можливості її використання, а не як взаємопов'язана сукупність ресурсів та можливостей підприємства, що визначає перспективи його діяльності.

2) Результативний підхід. Термін «потенціал підприємства» підмінюється термінами виробничого, майнового, фінансового потенціалу підприємства.

3) Виробничий підхід. За цим підходом виробничий потенціал та економічний потенціал отожднюються, на основі чого аналіз економічного потенціалу проводять, аналізуючи виробничу діяльність підприємства.

4) Управлінський підхід. Основним фактором за цим підходом, від якого залежить вся господарська діяльність, є людські ресурси. При цьому не розглядаються всі інші ресурси підприємства.

Отже, виробничий потенціал малого підприємства на сільських територіях – це основні виробничі фонди підприємства, до яких входять основні фонди та виробнича інфраструктура.

Особливу увагу у визначенні структури потенціалу підприємства на сільських територіях науковці-дослідники приділяють таким його складовим, як засоби праці, робоча сила, предмети праці та природні ресурси.

Повна характеристика величини та структури потенціалу малого підприємства на сільських територіях підтверджує доцільність включення в нього таких елементів: використовувана енергія, описи систем збереження, оброблення та використання інформації, досвід господарювання.

Успішний розвиток і функціонування малого підприємства на сільських територіях є раціональним відтворювальним використанням наяв-

ного потенціалу регіону. З практичної точки зору виробничий потенціал малого підприємства на сільських територіях слід приймати як сукупність ресурсів, завдяки яким воно функціонує та виробляє продукцію в необхідному обсязі. До складу виробничого потенціалу малих підприємств на сільській території відносять [9]:

- потенціал землі та природно-кліматичні умови;
- потенціал основних засобів (засоби праці);
- потенціал оборотних засобів (предмети праці);
- потенціал нематеріальних активів;
- потенціал технологічного персоналу (робоча сила).

Таким чином, визначення категорії «потенціал» тією чи іншою мірою спираються на ресурси малого підприємства на сільських територіях та на досягнення поставлених цілей підприємства за допомогою цих ресурсів. Але ж наявність ресурсів у тому чи іншому складі не може гарантувати досягнення цілей підприємства. Необхідно враховувати потенційні можливості визначеного малого підприємства щодо мобілізації того чи іншого набору ресурсів з метою досягнення цілей. Ці потенційні можливості визначаються з урахуванням досвіду роботи малого підприємства на ринку його продукції, кваліфікаційного рівня менеджерів, стану та перспектив розвитку виробничих потужностей, реальних можливостей економічного зростання тощо. Також не варто забувати про фінансові та інформаційні ресурси, які обслуговують виробництво, хоча деякі автори їх відносять до допоміжних, а земельні, матеріально-технічні і трудові – до основних [6].

Наявність та якість ресурсів і компетенцій (здібностей умінь робити будь-що) істотним чином обумовлює та індивідуалізує можливість подальшого розвитку малого підприємства на сільських територіях.

Рівень потенційних можливостей подальшого розвитку визначається наявністю власних ресурсів, ресурсним забезпеченням та ресурсами зовнішнього середовища; збалансованістю наявного потенціалу та його пристосованістю до вибраних стратегій розвитку підприємства; здатністю сформулювати упереджувальну систему управління підприємством та його потенціалом.

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення діапазону підприємницьких можливостей, їх структуризація та побудова певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення. Процес формування виробничого потенціалу малого підприємства в сільській місцевості повинен враховувати його стан (тобто життєвий цикл підприємства) та бути пов'язаним з формуванням основної місії та цілей діяльності.

На всіх етапах процесу управління потенціалом підприємства виникає потреба в його оцінюванні,

чіткість і повноцінність якого підвищують рівень обґрунтованості управлінських рішень.

Оцінка перспективних можливостей розвитку внутрішнього потенціалу підприємства передбачає такі етапи [7]:

1) формування системи показників (елементів виробничого потенціалу), що обумовлюють внутрішні перспективи зростання конкурентного статусу підприємства;

2) оцінка можливостей розвитку окремих елементів виробничого потенціалу;

3) визначення значущості окремих елементів виробничого потенціалу для розвитку підприємства загалом;

4) узагальнення індивідуальних оцінок перспектив розвитку внутрішнього потенціалу.

Організація оцінки потенціалу малого підприємства на сільських територіях визначає порядок системи оцінки, що об'єднується сукупністю компонентів і процесів, які можна описати за допомогою динамічних та статистичних законів розвитку.

Динамічні закони розвитку виявляють себе через однозначність причин і наслідкових зв'язків, тоді як статистичні закони є єдністю необхідних і випадкових подій. Якщо, статистичні закони організації упорядковують структуру оцінки потенціалу малого підприємства на сільських територіях, то динамічні закони визначають закономірність функцій системи його оцінки.

Методичні підходи до оцінювання потенціалу малого підприємства на сільських територіях визначаються трьома підходами, такими як витратний, порівняльний і результативний. Витратний підхід об'єднує сукупність методів, що націлені на визначення вартості об'єктів оцінки на основі витрат на його створення і використання. Порівняльний підхід дає можливість визначити вартість об'єкта оцінки на базі порівняння з об'єктами наявних ринкових угод. Результативний підхід оцінює вартість складових потенціалу підприємства на основі чистого доходу та результатів його використання.

Наукові розробки з проблеми оцінки потенціалу малого підприємства на сільських територіях поділяються залежно від оцінного базового критерію, що вибирається. Найбільш об'єктивним та адекватним критерієм оцінки потенціалу малого підприємства є їх ринкова вартість, тобто можна вважати, що базисом для оцінки методології необхідно вважати сукупність принципів, що базуються на міжнародних стандартах оцінки [12].

Слід виділити методичні підходи до оцінки потенціалу, які сформульовані на основі часу оцінки, що береться до уваги як ознака класифікації. Якщо враховувати тільки минулий час, методи зараховуються до групи витрат; якщо тільки дійсний час, вони зараховуються до порівняльних (ринкових); якщо до уваги береться тільки майбут-

ній час, вони зараховуються до групи результативних (доходних) [12].

Комплексний аналіз потенціалу малого підприємства на сільських територіях конкретизується у певних показниках та є своєрідним поглядом на його діючі стратегії з урахуванням впливу внутрішнього та зовнішнього середовища. Ефективний розвиток малого підприємства на сільських територіях залежить переважно від двох найважливіших факторів, а саме рівня виробничого потенціалу та рівня його використання. Аналіз потенціалу малого підприємства на сільських територіях разом із синтезом становить складний метод системного мислення.

Перспективний і стратегічний процес формування виробничого потенціалу малого підприємства на сільських територіях передбачає здійснення багатооб'єкційних інвестиційних проектів, корисний ефект від яких очікується в досить тривалій перспективі.

Основною метою формування виробничого потенціалу підприємства як основи конкурентоспроможності сільських територій є забезпечення ефективних шляхів використання резервів та ресурсів території з метою раціоналізації його стратегій на всіх етапах розвитку. В процесі реалізації вказаної мети необхідно вирішити такі основні завдання:

- забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємства разом із соціально-екологічними факторами;

- забезпечення виконання зобов'язань перед усіма учасниками зі спільними інтересами;

- застосування ресурсозберігаючих технологій, а також мінімізація використання ресурсів на основі максимізації використання резервів;

- зменшення економічних ризиків;

- забезпечення стабільності та стійкості функціонування підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, виробничий потенціал як складова потенціалу малого підприємства на сільських територіях поєднує ресурсну, функціональну та ресурсно-цільову сторони економічної системи. Успішний розвиток і функціонування малого підприємства на сільських територіях є раціональним та відтворювальним використанням наявного потенціалу регіону. З практичної точки зору виробничий потенціал малого підприємства на сільських територіях слід приймати як сукупність ресурсів, завдяки яким воно функціонує та виробляє продукцію в необхідному обсязі.

Виробничий потенціал малого підприємства на сільських територіях – це максимально допустима сукупність активних і пасивних, явних і прихованих можливостей якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства в певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних,

структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень.

Організація оцінки потенціалу малого підприємства на сільських територіях характеризується відносними, що в процесі стратегічного та тактичного управління відображають різноманітні інтереси. Забезпечення підвищення ефективності використання виробничого потенціалу як вирішального фактору функціонування будь-якого підприємства, зокрема малого, а також економічного та соціального розвитку регіону потребує розроблення адекватних сучасним умовам організаційно-економічних механізмів управління, подальшого вдосконалення форм і методів управління ним.

Результативність та ефективність управління сучасним малим підприємством на сільських територіях та його потенціалом значною мірою залежать від того, яких принципів дотримуються керівники, приймаючи управлінські рішення, і які методи вони застосовують для їх реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гудзинський О., Судомир С., Гуренко Т. Управління формуванням конкурентного потенціалу підприємств (теоретично-методологічний аспект): монографія. Київ: ІПК ДСЗУ, 2010. 212 с.
2. Генеза ринкової економіки: терміни, поняття, персоналії / за наук. ред. Г. Башнянина, В. Іфтемічука. 2-ге вид., випр. і доп. Львів: Магнолія 2006, 2007. 688 с.
3. Данилевич О., Кашаріна П. Методичні підходи до оцінювання стратегічного потенціалу для забезпечення конкурентних позицій підприємства на ринку. Європейський вектор економічного розвитку. 2015. № 1. С. 66-73.
4. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / за ред. С. Мочерного. Львів: Світ, 2006. Т. 2. 568 с.
5. Калінеску Т., Романовська Ю., Кирилов О. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: монографія. Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. 272 с.
6. Кузьменко В., Шиптенко Г. Виробничо-ресурсний потенціал України та ефективність його використання. Економіка України. 1992. № 4. С. 51-59.
7. Михайленко М. Стратегічний потенціал підприємства як об'єкт управління. URL: www.rusnauka.com/3_ANRR_2009/Economics.
8. Отенко И. Аграрный потенциал: исчисление и использование. Харьков: изд-во ХНЭУ, 2004. 216 с.
9. Малік М., Лупенко Ю., Романова Л. та ін. Підприємництво в аграрній сфері економіки / за ред. П. Саблука, М. Маліка. Київ: ІАЕ, 2005. 514 с.
10. Рєпіна І. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління. Вісник Української академії державного управління при Президенті України. 2008. № 2. С. 262-271.
11. Саблук П., Месель-Веселяк В., Федоров М. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення). Економіка АПК. 2009. № 12. С. 3-13.
12. Федонін О., Рєпіна І., Олексюк О. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2004. 316 с.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ВАГОНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

ENHANCING THE COMPETITIVENESS OF DOMESTIC MUNICIPAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF STATE REGULATION

Стаття присвячена підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних вагонобудівних підприємств в умовах державного регулювання. У статті ми простежили вплив держави на діяльність вагонобудівних підприємств. Проведено аналіз зносу рухомого парку ПАТ «Укрзалізниця», динаміки виробництва вантажних вагонів. Визначено напрями удосконалення державного регулювання та пріоритети держави щодо забезпечення розвитку вітчизняного вагонобудування. Запропоновано перспективний інструментарій ефективної реалізації державної політики у вагонобудівній галузі.

Ключові слова: державне регулювання, вагонобудівні підприємства, розвиток, конкурентоспроможність, рухомий склад.

Стаття посвящена повышению конкурентоспособности отечественных вагоностроительных предприятий в условиях государственного регулирования. В статье мы проследили влияние государства на деятельность вагоностроительных предприятий. Проведен анализ износа подвижного парка ОАО «Укрзалізниця», динамики производства грузовых вагонов. Определены

направления совершенствования государственного регулирования и приоритеты государства по обеспечению развития отечественного вагоностроения. Предложен перспективный инструментальный эффективной реализации государственной политики в вагоностроительной отрасли.

Ключевые слова: государственное регулирование, вагоностроительные предприятия, развитие, конкурентоспособность, подвижной состав.

The article is devoted to increase of competitiveness of domestic car-building enterprises in the conditions of state regulation. Traced the influence of the state on the activity of wagon-building enterprises. The analysis of the wear of the rolling stock of JSC «Ukrzaliznytsya», dynamics of freight wagons production was carried out. The directions of improvement of the state regulation and the priorities of the state concerning development of the national car building industry are determined. Proposed tool for effective implementation of state policy in the carriage industry.
Key words: state regulation, car manufacturing enterprises, development, competitiveness, rolling stock.

УДК 656.07.009.12

Кузуб А.В.

аспірант кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом Український державний університет залізничного транспорту

Постановка проблеми. Подолання негативних наслідків в економіці України можливе за посилення державного регулювання промислового комплексу, зокрема вагонобудівної галузі.

Зорієнтованість вагонобудівного розвитку України на підвищення конкурентоспроможності виробничої сфери вимагає продукування нових підходів до державного регулювання промисловості як основної ланки реального сектору економіки. На жаль, нині у вагонобудівній галузі продукція кінцевого призначення здебільшого є неконкурентоспроможною на зовнішніх ринках. У зв'язку з цим особливої значущості набуває розроблення науково обґрунтованої концепції стратегічного розвитку вітчизняних вагонобудівних підприємств та удосконалення механізмів державного регулювання.

Аналіз основних досліджень і публікацій.

Питаннями державного регулювання займалися відомі українські та закордонні вчені О. Алімов, В. Бакуменко, С. Біла, В. Воротін, В. Геєць, Б. Данилишин, О. Джусов, В.В. Дикань, А. Золотарьов, М. Корецький, І. Мазур, В. Мартиненко, А. Мерзляк, С. Покропивний, О. Полякова, В. Пономаренко, О. Пушкар, А. Толстова та інші.

Питання про сучасний стан вагонобудівного розвитку у різні часи розглядали у своїх працях такі вчені-економісти, як А.О. Білоус, В.Л. Дикань, С.В. Князь, О.О. Коковіхіна, М.В. Корінь, Н.В. Тарасова та інші.

Проте через незавершеність наукових дискусій щодо напрямів та інструментів державного регулювання діяльності вітчизняних вагонобудівних підприємств України потребує подальшого дослідження питання ролі державних механізмів впливу на розвиток вітчизняних вагонобудівних підприємств України.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у розгляді сучасних тенденцій та перспектив державного регулювання розвитку вітчизняних вагонобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Завдання вагонобудівної галузі полягає у забезпеченні виробництва сучасного рухомого складу, у тому числі в перспективі для швидкісного та високошвидкісного залізничного транспорту.

У розвинутих країнах світу саморозвиток вагонобудування розвивається за такими напрямами, як:

- створення високими темпами нових моделей продукції;
- ефективно застосування принципово нових машин, матеріалів, комплектуючих, технологічних систем;
- здатність виробництва до широкого впровадження науково-технічних досягнень, високий рівень транснаціональної інтеграції науки, технологій і промислового виробництва, домінування наукоємних галузей;

– раціональне впровадження ресурсозберігаючих і відновлювальних технологій;

– досягнення оптимального співвідношення ефективного функціонування державного і приватного секторів промисловості.

Державне регулювання підприємства – це система правових, організаційних та регулятивно-контролюючих заходів держави, спрямованих на створення сприятливого підприємницького середовища й управління державним сектором економіки для забезпечення конкурентоздатності як підприємств вагонобудування, так і національної економіки загалом.

Вагонобудівні підприємства є важливою ланкою у структурі транспортного сектору. Оскільки транспорт відіграє одну із ключових ролей у стратегії розвитку держави, то стійкість економічного зростання може бути досягнута шляхом стабільної та чіткої взаємодії усіх ланок у сфері виробництва рухомого складу.

Сьогодні для ефективного розвитку транспортного сектору та національної економіки України необхідно піднімати на новий рівень вимоги щодо вітчизняного рухомого складу. До основних вимог до якості рухомого складу, окрім різкого підвищення швидкості руху та комфортності, з метою збільшення його надійності та економічності і збереження, а також забезпечення безпеки руху при цьому належать питання оновлення рухомого складу, який знаходиться у вкрай зношеному робочому стані (за даними різних офіційних джерел інформації, зношеність основних засобів досягла понад 90% [11]). Виходячи з цього, вагонобудівна галузь повинна відповідним чином перебудовуватися для задоволення нових потреб залізничного транспорту.

На наш погляд, основними принципами державної політики у вагонобудуванні є:

– забезпечення національних інтересів;

– соціальна та економічна спрямованість реформування вітчизняного вагонобудування;

– поєднання державного регулювання з ринковими механізмами саморегуляції;

– програмно-цільовий підхід до вирішення завдань щодо політики вагонобудування;

– поглиблення процесів інтеграції у світову економіку.

Реалізація викладених принципів полягає у створенні належних умов для розвитку вагонобудування на ринкових засадах з одночасним посиленням державного регулювання, де ринкові механізми діють неефективно.

Вплив держави на діяльність вагонобудівних підприємств включає в себе:

– формування нормативно-правового поля;

– державну підтримку підприємств вагонобудування;

– адміністративно-економічне регулювання;

– організаційно-економічну та інформаційну допомогу.

Як фундаментальний комплекс із забезпечення відтворювальних процесів в економіці та відновлення її конкурентоспроможності вітчизняне вагонобудування сьогодні майже повністю втратило свій потенціал та не сприяє належним чином відтворенню активної частини основного капіталу країни. Особливості економічної та господарської діяльності вітчизняних підприємств вагонобуду-



Рис. 1. Формування нормативно-правового поля діяльності вагонобудівних підприємств

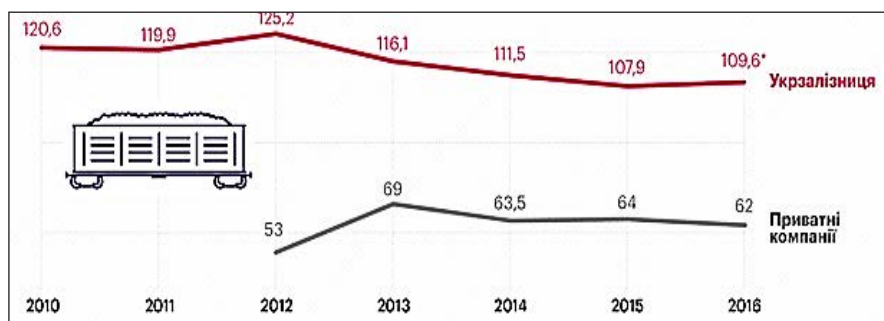


Рис. 2. Парк вантажних вагонів ПАТ «Укрзалізниця» та приватних компаній, 2010-2016 рр., тис. од. [12]

вання вказують на відсутність ознак стійкості їх функціонування, що підтверджується ситуацією у сфері вагонобудівного виробництва.

Попит на транспортні послуги з боку вітчизняних та іноземних користувачів не може бути повністю задоволений без кардинального оновлення рухомого складу.

Дослідивши рухомий склад ПАТ «Укрзалізниця», ми можемо сказати, що вантажних вагонів у приватній власності знаходиться менша частина (36,1%), тобто ПАТ «Укрзалізниця» має 63,9% (рис. 2), а знос рухомого складу ПАТ «Укрзалізниця» становить 93,37% (рис. 3).

Таблиця 1
Інвентарний парк рухомого складу ПАТ «Укрзалізниця» станом на 2017 рік, од.

Найменування	2017 рік
Вантажні вагони:	103 800
експлуатуються з продовженням терміном служби	35 234
робочий парк	68 566
Пасажирські вагони:	4551
експлуатуються з продовженням терміном служби	1451
робочий парк	3100

Як бачимо з табл. 1, в робочому парку знаходиться більша частина рухомого складу як вантажних, так і пасажирських вагонів. Але при цьому знос парку знаходиться на відмітці понад 90%.

На рис. 3 наглядно показуємо знос парку вантажних вагонів за родами для в'яснення, які саме вагони негайно потребують будівництва та капітального ремонту.

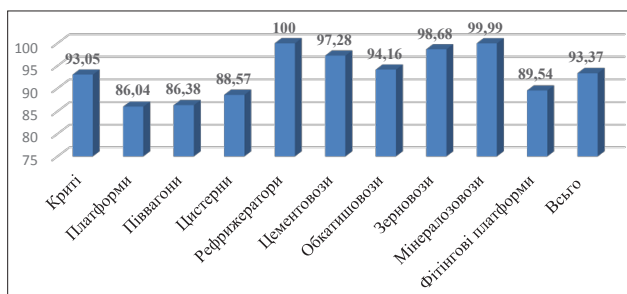


Рис. 3. Знос парку вантажних вагонів ПАТ «Укрзалізниця» за родами (станом на 2017 рік), %

Як бачимо з рисунку, вагони-рефрижератори зношені на 100%, тобто вагони-рефрижератори повністю вийшли з експлуатованого терміну служби, а найменше зношені платформи (86,04%) та піввагони (86,38%). Рухомий склад вантажних вагонів загалом зношений на 93,37%, отже, рухомий склад потребує кардинального оновлення.

Можна припустити, що через кілька років може закінчитися термін служби практично у більшості наявного рухомого складу. У табл. 2 ми хочемо

показати кількість вантажних вагонів, у яких закінчився термін нормативної служби, за роками.

Таблиця 2
Вантажні вагони, у яких закінчився термін нормативної служби

Найменування	Роки				Всього
	2018	2019	2020	2021	
Піввагони універсальні, од.	5466	4993	4401	1442	16 302
Окатишевози, од.	640	944	303	95	1982
Хоперцементовози, од.	1385	1585	521	272	3763
Хопре-мінералозовози, од.	190	102	37	59	388
Хопер-зерновози, од.	1560	3532	4374	515	9981
Платформи універсальні, од.	337	389	362	271	1359
Криті універсальні, од.	987	1179	843	573	3582
Цистерни, од.	479	419	382	383	1663
Думпкари, од.	171	307	162	12	652
Хопер-дозатори, од.	71	285	219	0	575
Інші	2036	2264	2286	1919	8505
Всього	13 322	15 999	13 890	5541	48 752

У найближчі чотири роки закінчиться термін нормативної служби 48 752 вантажних вагонів. Саме цей фактор стимулює до більш ефективної роботи вітчизняних вагонобудівних підприємств.

Сьогодні інвентарний парк пасажирських вагонів основних перевезень ПАТ «Укрзалізниця» становить 4551 од., середній вік яких становить 31,8 року, загальний відсоток зносу – 92,8%. З інвентарного парку лише 3100 вагонів знаходяться в робочому парку і мають право курсувати у складах пасажирських поїздів та відповідати вимогам нормативної документації [15]. На рис. 4 наглядно представлено діапазон зносу пасажирських вагонів.

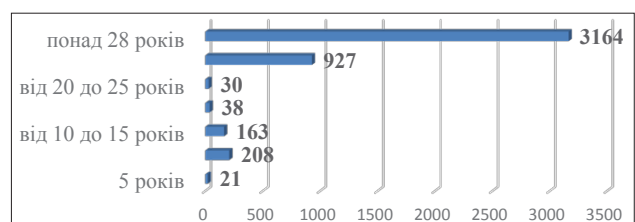


Рис. 4. Діапазон зносу пасажирських вагонів, од.

Незважаючи на проблеми, розвиток вітчизняних вагонобудівних підприємств все ж таки спостерігається. Так, вагонобудівна галузь у 2017 році

показала зростання у 2,4 раза щодо попереднього року, українські підприємства виробили понад 6800 вантажних вагонів. Вже другий рік поспіль вагонобудівна галузь показує стабільну динаміку зростання. Згідно з даними Державної служби статистики України, за 2017 рік вагонобудівні підприємства виробили 6831 вагон, що в 2,4 раза більше, ніж у 2016 році. При цьому в 2016 році, коли було вироблено 2811 вагонів, зростання становило 2,5 раза порівняно з 2015 роком [12].

40% збудованих вагонів припадає на підприємства ПАТ «Укрзалізниця», яка за рік наростила виробництво в 7 разів. На власних виробничих потужностях ПАТ «Укрзалізниця» побудувало 2604 піввагони (ПАТ «Дарницький ВРЗ» – 852 од., ПАТ «Панютинський ВРЗ» – 1347 од., ПАТ «Стрийський ВРЗ» – 405 од.) [14].

У січні 2018 року парк ПАТ «Укрзалізниця» поповнено 525 новими піввагонами. 250 од. збудували філії ПАТ «Укрзалізниця». Це у 5 разів більше, ніж у січні 2017 року (було збудовано лише 54 одиниці). Окрім того, виробники поставили 275 піввагонів: 125 од. ПАТ «Попаснянський ВРЗ» та 150 од. ПАТ «Крюківський ВБЗ», серед власних заводів ПАТ «Укрзалізниця» найбільше піввагонів збудував ПАТ «Панютинський ВРЗ» – 110 од., ПАТ «Дарницький ВРЗ» виготовив 100 од., а ПАТ «Стрийський ВРЗ» – 40 од.

Дефіцит рухомого залізничного складу в Україні сьогодні стимулює розвиток галузі вагонобудування і сприяє запуску нових виробництв. У 2018 році планується запуск піввагонів, найбільш затребуваних на ринку сьогодні, оскільки по залізниці з їх допомогою перевозиться 70% вантажів.

Згідно з проектом фінплану на 2018 рік ПАТ «Укрзалізниця», всього в планах – отримання 7150 вантажних вагонів, з яких 7050 піввагонів і 100 фітінгових платформ. Ще 3600 піввагонів повинно бути випущено власними вагонобудівними заводами ПАТ «Укрзалізниця» – це майже на тисячу одиниць більше, ніж було побудовано ПАТ «Укрзалізниця» в 2017 році, і на 600 вагонів більше недосягнутого планового показника того ж 2017 року [16].

Незважаючи на незначні тенденції розвитку вагонобудівних підприємств, є проблеми в діяльності підприємств. Тому для більш ефективного оновлення вітчизняного залізничного рухомого складу України потрібно використовувати методи держав-

ного регулювання, такі як великі державні проекти (держзамовлення), податкові пільги.

Державне регулювання сприяє розвитку вітчизняних вагонобудівних підприємств, здатних в умовах інтеграції та глобалізації розв'язувати завдання щодо забезпечення основних секторів реальної економіки інноваційно-ефективною продукцією власного виробництва, а також збільшення обсягу її експорту.

Не дають приводу для оптимізму і тенденції розвитку у майбутньому, серед яких визначають: витіснення з традиційних ринків збуту; падіння попиту на продукцію вагонобудування; конкуренцію з міжнародними виробниками.

Основним інструментом підвищення ефективності державного регулювання діяльності вітчизняних вагонобудівних підприємств, як показує зарубіжний досвід, є формування стратегії діяльності органів державної влади.

Стратегічний підхід включає розроблення політики розвитку вагонобудування на довгостроковий період, що інтегрована з програмними документами розвитку країни, з міжнародними стандартами та включає визначення пріоритетів розвитку, дієвих методів регулювання, удосконалення законодавчої бази, створення механізмів відповідальності за ефективність управлінських процесів на основі покращення мотивації, моніторингу та їх оцінки.

До пріоритетних напрямів стратегічних дій необхідно віднести:

- сприяння ефективній спеціалізації вітчизняних підприємств вагонобудування;
- забезпечення впровадження інновацій;
- удосконалення механізмів інтеграції між підприємствами та виробничими комплексами;
- стимулювання високотехнологічних і експортно-орієнтованих виробництв з метою диверсифікації структури експорту.

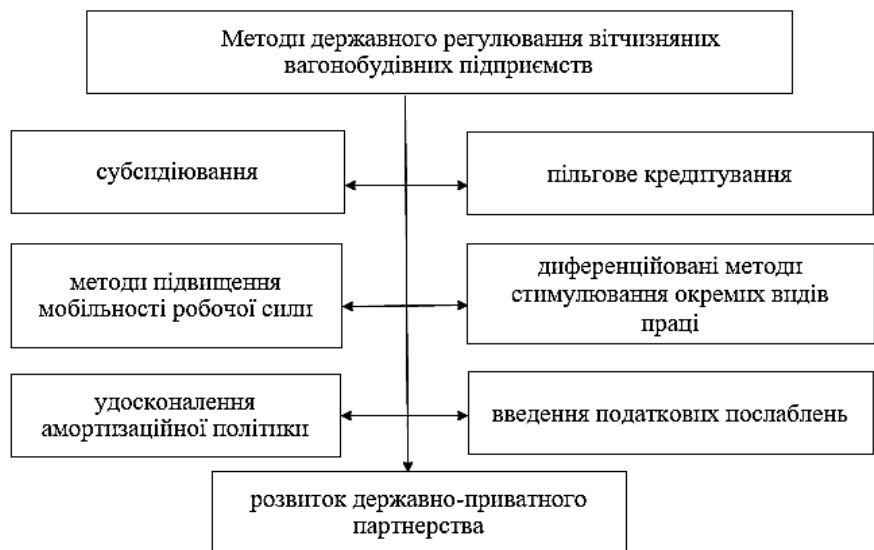


Рис. 5. Методи державного підтримки вітчизняних вагонобудівних підприємств

Реалізація перерахованих вище пріоритетів передбачає широке використання методів державного регулювання, серед яких особливого значення набувають методи державної підтримки вітчизняного вагонобудування.

Фактори, які впливають на рівень мобільності робочої сили: динаміка розвитку підприємства; рівень інвестицій; науково-технічний прогрес; зміна показників інфляції; світові інтеграційні процеси; диференціація в умовах оплати праці.

Амортизаційна політика спрямована на ефективне управління формуванням і використанням амортизаційних ресурсів з метою реалізації інвестиційного процесу для ефективної діяльності підприємств вагонобудування.

На сучасному етапі формування амортизаційної політики відбувається в основному за використання таких інструментів, як класифікація об'єктів, які належать до майна, що амортизується; оцінка та переоцінка майна; строк корисного використання; методи обчислення амортизації; підвищувальні (прискорені) та знижувальні коефіцієнти; амортизаційна премія.

Під державно-приватним партнерством слід розуміти інституціональний та організаційний альянс між державою і підприємствами з метою реалізації суспільно значущих проектів і програм. Залежно від характеру розв'язуваних завдань у межах державно-приватного партнерства розрізняють окремі моделі такого партнерства: організаційні моделі (не припускають істотного вторгнення у відносини власності), моделі фінансування (комерційний найм, оренда, всі види лізингу, попереднє та інтегроване проектне фінансування) і кооперації (форми об'єднання зусиль партнерів, що відповідають за окремі стадії загального процесу створення нової споживчої вартості).

Так, у цьому напрямі прогресивним інструментом впровадження корінних змін у спеціалізації підприємств за рахунок інновацій має стати формування та реалізація технологічних платформ, що формуються на основі приватно-державного партнерства та спрямовані на посилення взаємодії і кооперації підприємств, науки і держави для просування наукових розробок на ринок. Особливістю технологічних платформ є відмова від звичної «вертикальної» моделі управління наукою та інноваціями (прикладом можуть слугувати держзамовлення або стратегії розвитку певних галузей) і побудова «горизонтальних» зв'язків між учасниками інноваційного процесу.

Роль держави зводиться до створення оптимальних умов для ефективної взаємодії «розробник (вчений) – замовник (підприємство)». Значна роль повинна відводитися державно-приватному інвестиційному партнерству, яке передбачає пряму участь держави в оцінці, виборі та фінансуванні інвестиційних проектів у формі участі в ста-

тутному капіталі, фінансових вкладень, надання ресурсів, що належать державі (нерухомості, промислової та інтелектуальної власності).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, зі статті можна дійти висновку, що транспорт відіграє одну із ключових ролей у стратегії розвитку держави. Стійкість економічного зростання може бути досягнута тільки за стабільної чіткої взаємодії усіх ланок, а саме виробництва рухомого складу, інфраструктури, логістичних процесів, у тому числі і перевізного процесу. В Україні транспортна діяльність робить суттєвий внесок у створення валової додаткової вартості.

Основним завданням сьогодення є інтегрування залізничної галузі України в європейську та світову мережу. Для цього необхідним є виконання вимог міжнародних стандартів, застосування електронного документообігу та електронного підпису у залізничних міжнародних і внутрішніх перевезеннях. Особливо актуальним питанням у цьому зв'язку є питання модернізації залізничної галузі України з метою відповідності її міжнародним стандартам щодо рухомого складу для експлуатації на міжнародному ринку. Основними вимогами до рухомого складу є якість рухомого складу.

Рухомий склад ПАТ «Укрзалізниця» знаходиться у зношеному стані (понад 90%). Можемо припустити, що через кілька років може закінчитися термін служби практично в більшості наявного рухомого складу.

Незважаючи на проблеми, розвиток вітчизняних вагонобудівних підприємств все ж спостерігається. Так, вагонобудівна галузь у 2017 році показала зростання в 2,4 раза відносно попереднього року, українські підприємства виробили понад 6800 вантажних вагонів. Уже другий рік поспіль вагонобудівна галузь показує стабільну динаміку зростання. Згідно з даними Державної служби статистики України, за 2017 рік вагонобудівні підприємства виробили 6831 вагон, що в 2,4 раза більше, ніж у 2016 році. При цьому в 2016 році, коли було вироблено 2811 вагонів, зростання становило 2,5 раза порівняно з 2015 роком.

Таким чином, для забезпечення розвитку вагонобудування України необхідним є вдосконалення державного управління на основі стратегічного підходу. Ефективність реалізації державної політики розвитку вагонобудування забезпечується за переважного використання методів державної підтримки, серед яких одним із перспективних слід визначити державно-приватне партнерство.

Держава розробляє та приймає такі функції з регулюванням розвитку вітчизняних вагонобудівних підприємств: визначає пріоритетні напрями розвитку підприємств та пріоритетні напрями спрямування інвестицій на його розвиток; здійснює заходи щодо стабілізації постачання; здійснює підтримку галузі через пряме бюджетне фінансу-

вання, механізм дотацій, цільове субсидювання; встановлює механізм формування державних замовлень та контрактів на поставку до державних ресурсів вагонобудівної продукції; здійснює індикативне планування розвитку вагонобудівних підприємств; визначає рівень орієнтовних закупівельних стартових цін і механізмів їх індексації відповідно до інфляційних процесів.

Важливо, щоб державне регулювання не тільки сприяло виникненню загальних умов розвитку системи господарства, а й здійснювало постійний вплив як на створення форм і структур, так і методів, що відповідають реалізації інтересів вітчизняних вагонобудівних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білоус А.О. Стан та перспективи галузі залізничного машинобудування України в контексті сучасного світового розвитку // А.О. Білоус // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 3(2). С. 234-239. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2014_3%282%29_51.
2. Дикань В.Л. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах функціонування мережі міжнародних транспортних коридорів / В.Л. Дикань, М.В. Корінь // Вісник економіки транспорту і промисловості. Збір наук. Праць. Харків, УкрДАЗТ, 2012. № 38. С. 156-162.
3. Дикань В.Л. Комплексний підхід до управління стійким розвитком підприємств машинобудування / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. Харків: УкрДАЗТ, 2015. № 49. С. 11-18.
4. Дикань В.В. Державне регулювання розвитку машинобудування України / В.В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. Збір наук. Праць. Харків, УкрДАЗТ, 2013. № 42. – С. 213-217.
5. Каличева Н.Є. Організація управління на підприємствах залізничного транспорту в сучасних умовах / Каличева Н.Є. // Вісник економіки транспорту і промисловості. Збір наук. Праць. Харків, УкрДАЗТ, 2014. № 45. С. 167-170.
6. Князь С.В. Інноваційні програми машинобудівних підприємств: креативні рішення і моделі їх трансферного забезпечення: [Монографія] / О.Є. Кузьмін С.В. Князь, Л.Й. Гнилянська, Д.К. Зінкевич // Львів: Видавництво «СПЛОМ», 2010. – 345 с.
7. Коковіхіна О.О. Розробка та реалізація програми підвищення конкурентоспроможності вагоно-ремонтного підприємства / О.О. Коковіхіна // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук. праць. – Харків: УкрДАЗТ, 2009. № 28. С. 131-136.
8. Полякова О.М. Зарубіжний досвід державно-приватного партнерства в розвитку транспортної інфраструктури / О.М. Полякова // Вісник економіки транспорту і промисловості Спеціальний випуск за матеріалами дев'ятої науково-практичної міжнародної конференції «Проблеми міжнародних транспортних коридорів та єдиної транспортної системи України». Харків: УкрДАЗТ, 2013. № 42. С. 50-51.
9. Тарасова Н.В. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / [Н. В. Тарасова, І. С. Калініченко, В. А. Романеско та ін.]; ред. чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. 308 с.
10. Толстова А.В. Роль державного регулювання в процесі детінізації економіки України / А.В. Толстова // Вісник економіки транспорту і промисловості. Харків: УкрДАЗТ, 2012. № 40. С. 303-3106.
11. Рухомий склад «Укрзалізниці» зношений на понад 90%. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/podvizhnoy-sostav-ukrzeliznytsi-iznoshen-1507819873.html>.
12. Випустити парк: що заважає вантажовідправникам розвивати власний парк вагонів. URL: <https://mind.ua/publications/20176732-vipustiti-park-shcho-zavazhae-vantazhovidpravnikam-rozvivati-vlasnij-park-vagoniv>.
13. Вагонобудівна галузь у 2017 році показала зростання в 2,4 раза. URL: http://cfts.org.ua/.../vagonostroiteli_vykhodyat_iz_pik.../97789.
14. Цього року в парку Укрзалізниці вже 525 нових вагонів. URL: <https://info.uz.ua/news/tsogo-roku-v-parku-ukrzeliznitsi-vzhe-525-novikh-vagoniv-evgenkravtsov>.
15. У 2017 році «Укрзаліниця» закупила найбільшу кількість пасажирських вагонів з 2008 року. URL: <https://aspi.com.ua/ua/ekonomika/u-2017-rotsi-ukrzeliznitsya-zakupila-najbilshu-kilkist-pasazhirskikh-vagoniv-z-2008-roku.html>.
16. Вагоностроители выходят из пике – рост в 2,4 раза. URL: http://cfts.org.ua/articles/vagonostroiteli_vykhodyat_iz_pike_rost_v_24_raza_1350/97789.

СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ
SOCIAL-ETHICAL ASPECTS OF ENTERPRISES MANAGEMENT

У статті розглянуто доцільність розвитку соціально-етичних аспектів управління підприємствами в умовах сучасного розвитку суспільства. Оптимізація відносин між бізнесом і суспільством потребує узгодження між цілями підприємства, потребами споживачів, працівників, інтересами партнерів і громади. Це зобов'язує керівників підприємства проводити політику відповідно до цілей і цінностей суспільства і нести моральну відповідальність за прийняті рішення. Досліджено соціально-етичні аспекти управління енергопостачальними підприємствами на прикладі ПАТ «Прикарпаттяобленерго». Оцінку проведено на основі кількісних та якісних показників за такими напрямками, як споживачі, працівники, прибутковість, громада, навколишнє середовище.

Ключові слова: управління, соціально-етичні аспекти, підприємство, добробут, відповідальність.

В статье рассмотрена целесообразность развития социально-этических аспектов управления предприятиями в условиях современного развития общества. Оптимизация отношений между бизнесом и обществом требует согласования между целями предприятия, потребностями потребителей, работников, интересами партнеров и общества. Это обязывает руководителей предприятия проводить политику в соответствии с целями и цен-

ностями общества и нести моральную ответственность за принятые решения. Исследованы социально-этические аспекты управления энергоснабжающих предприятий на примере ОАО «Прикарпатьеобленерго». Оценка проведена на основе количественных и качественных показателей по таким направлениям, как потребители, работники, доходность, общество, окружающая среда.

Ключевые слова: управление, социально-этические аспекты, предприятие, благосостояние, ответственность.

The article considers the expediency of development of socio-ethical aspects of enterprises management in conditions of modern society development. Optimization the relationship between business and society needs to be reconciled between the goals of the enterprise, the needs of consumers, employees, the interests of partners and the community. It obliges managers of the company to conduct a policy pursuing goals of the society and to be responsible for decisions. The socio-ethical aspects of management of power supply enterprises are investigated on the example of PJSC «Prykarpattiaoblenergo». The assessment is based on quantitative and qualitative indicators in the directions: consumers, employees, profitability, community, environment.

Key words: management, socio-ethical aspects, enterprise, welfare, responsibility.

УДК 334.02:338.4

Кушлик О.Ю.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Постановка проблеми. Мінливість бізнес-середовища зумовила нагальну необхідність втілення нових ціннісних підходів до системи управлінських відносин зі споживачами, співробітниками, партнерами, громадськими організаціями через сукупність соціально-етичних норм, які визначають ставлення людини до професійного обов'язку, формують і реалізують соціально-етичні принципи підприємництва. Останні розглядаються як засіб досягнення соціальної гармонії та забезпечення фізичного і духовного здоров'я суспільства, його демографічного, психологічного і поведінкового вдосконалення. Такому підходу значною мірою відповідає соціально-етична концепція маркетингу, яка базується на трьох вихідних гіпотезах: бажання споживачів не завжди збігаються з їхніми довгостроковими інтересами, а також з інтересами суспільства загалом; споживачі віддають перевагу підприємствам, що демонструють щирі турботи про їхню задоволеність і благополуччя суспільства загалом; найбільш важливе завдання підприємства полягає в адаптації до цільових ринків таким чином, щоб забезпечувати не тільки задоволеність, але й індивідуальне та колективне благополуччя для того, щоб залучити і зберегти покупців [1; 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку соціально-етичного маркетингу присвячено багато наукових досліджень. У науко-

вих працях розглядаються теорія і методологія формування соціально орієнтованої системи маркетингу на комерційному підприємстві [2], етичний маркетинг як концепція маркетингової діяльності [3], основи реалізації концепції соціально-етичного маркетингу в розрізі елементів маркетинг-міксу [4], питання корпоративної етики в сучасній організації [5]. Однак питання комплексного підходу до використання соціально-етичних аспектів управління на підприємствах України потребує додаткового вивчення.

Постановка завдання. Відповідно до цього метою статті є дослідження соціально-етичних аспектів управління у забезпеченні ефективної діяльності підприємств України в умовах розвитку ринкових відносин та суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-етичне управління підприємствами в широкому розумінні ставить собі за мету формувати добробут суспільства як у короткій перспективі, так і в довгостроковій, складниками якого є економічна стабільність, соціальна захищеність, належний рівень якості життя, задоволення потреб, збереження навколишнього середовища. Соціально-етичне управління базується на концепції стійкого розвитку, прийнятій у Ріо-де-Жанейро в 1992 році, згідно з якою стійкий розвиток задовольняє потреби теперішнього часу, не

ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [6]. Відповідно соціально-етичне управління підприємствами у вузькому розумінні передбачає розроблення і реалізацію системи рішень розвитку підприємства (стратегічних, поточних, оперативних) у напрямі формування довгострокових ефективних відносин зі споживачами і партнерами, працівниками, власниками й акціонерами, громадою, а також у напрямі збереження навколишнього середовища (табл. 1). Вказані напрями є взаємозалежними та взаємодоповнюючими, відсутність або неналежний рівень хоча б одного складника спричиняє зниження рівня суспільного добробуту.

Комерційний аспект діяльності організації приводить до отримання благ підприємством, а соціальний – до отримання благ суспільством. Благо підприємства залежить від добробуту споживача (індивідуума). Якщо потреби людини будуть задоволені без шкоди самій людині, то вона відчуватиме добробут. Якщо при цьому не нанесена шкода іншим людям, громаді, навколишньому середовищу, то забезпечення добробуту індивідууму приводить до забезпечення добробуту суспільства.

Соціально-етичне управління підприємствами базується на поєднанні таких підходів, як: ринковий, що передбачає регулювання діяльності підприємств ринковими механізмами та визначає пріоритет інтересів споживача; з позиції державного регулювання, де державні структури розглядаються як уповноважені органи, що здійснюють регулювання бізнес-середовища; з позиції «корпоративної совісті», що передбачає моральну відповідальність керівників підприємства перед споживачем, підлеглими, власниками, партнерами, громадою, щодо захисту навколишнього середовища; з позиції «зацікавлених осіб», що заснований на зобов'язаннях керівників перед власниками, акціонерами, підлеглими, партнерами. Відповідно рівень управління підприємства визначаємо соціально-етичним, якщо поведінка організації відповідає чотирьом критеріям: економічному (бути прибутковою), юридичному (дотримуватися законів та нормативно-правових актів), етичному (не завдавати шкоди, пропагувати моральні цінності) та дискреційному (робити внесок у розвиток громади, суспільства, підвищити якість життя).

Таблиця 1

Соціально-етичні аспекти управління підприємств

Сфери	Напрями розроблення рішень
Споживачі, партнери	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення належної якості і безпечності продукції, захист життя, здоров'я та майна споживачів; чесність реклами, неперевищення обіцяних якостей продукції над фактичними; - урахування потреб споживачів, етичних та моральних цінностей під час розроблення товарів, упаковок, комунікативних заходів тощо, пропагування етичних і моральних цінностей; - ефективна організація зв'язків із громадськістю, прозорість політики підприємства для споживачів та інших контактних аудиторій, створення позитивного іміджу, захист конфіденційності інформації про клієнтів та партнерів, дотримання зобов'язань; - впровадження принципів чесного ведення бізнесу (встановлення «чесних цін», повага до прав власності, захист добросовісної конкуренції, уникнення конфлікту інтересів, утримання від діяльності у неетичних сферах).
Економічні інтереси підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - ефективність використання ресурсів; - захист інтересів інвесторів (прозорість діяльності та звітність перед акціонерами, дотримання прав акціонерів, забезпечення дивідендів); - отримання максимального прибутку для власників.
Працівники	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення трудових прав персоналу, враховуючи створення умов для колективного представництва інтересів і ведення колективних переговорів; дотримання прав людини на робочому місці; - навчання та розвиток персоналу, планування кар'єрного росту; мотивація персоналу, складання планів індивідуального пенсійного забезпечення та індивідуального страхування; - зростання заробітної плати, виплата премій і компенсацій; - допомога у розв'язанні житлових проблем, можливості для повноцінного відпочинку, спортивні та культурні заходи; - турбота про хороший емоційний стан працівників, недопущення дискримінації одних в інтересах інших; - забезпечення безпечних умов праці робітників, турбота про безпеку виробництва.
Громада	<ul style="list-style-type: none"> - турбота про естетику займаної земельної ділянки; - соціальна відповідальність через благодійність, спонсорство проектів соціального добробуту, мистецьких проектів; - підтримка громадських рекреаційних програм; - добровільний відгук на соціальні проблеми й очікування громади, забезпечення освіти членам громади.
Навколишнє середовище	<ul style="list-style-type: none"> - дотримання екологічних стандартів; зниження шкідливих впливів на навколишнє середовище; - ліквідація промислових відходів; - впровадження безвідходних та ресурсозберігаючих технологій, надання переваги альтернативним джерелам енергії.

Як головний критерій ефективності соціально-етичного управління слід використовувати рівновагу, яка не означає відмови від росту або розвитку підприємства. Її можна визначити як стан суспільства, за якого задоволення сьогоденних потреб не зменшує шансів майбутніх поколінь на гідне життя.

Ця філософія повинна бути усвідомлена і прийнята на озброєння не тільки керівниками, але й кожним працівником підприємства, і, оскільки працівники є інтегрованими у різноманітні бізнес-процеси із залученням третіх сторін, вони зобов'язані переносити її на ключових контрагентів як у короткостроковій так і довгостроковій перспективі. Це сприятиме: підвищенню якості життя персоналу, місцевого населення і суспільства

загалом; підвищенню іміджу організації у споживачів, партнерів та інших зацікавлених сторін; поліпшенню відносин із центральними та місцевими органами влади, контрольними та наглядовими органами; поліпшенню відносин із населенням, громадськістю та засобами масової інформації.

Частина вітчизняних підприємств успішно впроваджують аспекти соціально-етичного управління у свою діяльність, розробляючи стратегії соціальної відповідальності, беручи участь у різноманітних соціальних проектах на рівні громад, регіонів, у благодійності. Проаналізуємо рівень соціально-етичного управління енергопостачальних підприємств на прикладі ПАТ «Прикарпаттяобленерго» за такими п'ятьма напрямками, як споживачі, пра-

Таблиця 2

Оцінка основних аспектів соціально-етичного управління на ПАТ «Прикарпаттяобленерго»

Показники / роки	2013	2014	2015
За напрямом «споживачі»			
Середня кількість відключень споживачів SAIFI	4,23	4,11	3,94
Середня тривалість запланованих відключень одного споживача SAIDI, хв/споживача	342,54	356,71	616,76
Відсоток споживачів, яким подається електроенергія з неякісними параметрами, %	23,6	24,3	
Індекс задоволеності клієнтів (комплексний)	0,62	0,87	0,89
Рівень задоволеності споживачів якістю електропостачання, %	66	67	70
Рівень задоволеності споживачів ліквідацією дефектів технічного стану мереж, %	90	91	93
Рівень задоволеності споживачів наданням послуг із заміни, ремонту, переопломбування приладів обліку, %	91	95	96
Рівень приросту дзвінків споживачів, які звернулися телефоном у кол-центр, %	62	13,1	15,4
Рівень виконання плану з впровадження ЦОК, %	0	0	90,9
Рівень зростання кількості споживачів, які використовують інтерактивні канали взаємодії, %	97,7	102,2	103,9
За напрямом «працівники»			
Продуктивність праці за показником реалізованої продукції, тис. грн./працівника	333,87	353,75	466,66
Мотивація, лояльність працівника до підприємства, бальна оцінка (максимальна – 5)	4,5	4,4	4,6
Рівень навчання персоналу, %	23,65	27,34	34,12
Кількість виробничих нещасних випадків	4	5	2
Фінансування заходів з охорони праці, тис. грн., план/факт	325/320	295/300	330/330
За напрямом прибутковості підприємства			
Валовий прибуток, тис. грн.	171 900	103 309	310 115
Чистий прибуток, тис. грн.	78 360	44 831	143 559
Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.	1182	1231	1233
За напрямом «громада»			
Рівень підтримки міжнародного фестивалю ковальського мистецтва «Свято ковалів», %	86,67	91,07	93,7
Рівень підтримки спортивних заходів, %	92	98	103,3
Рівень виконання проекту «Зустріч із громадою села», %	-	-	89,7
Рівень виконання акції «Літо зустрічай – про безпеку пам'ятай!» у літніх дитячих таборах, %	96,2	103,6	113,8
Рівень виконання програми проведення уроку з електробезпеки для учнів 1-4 класів, %	99	100,6	102,2
Рівень участі у благодійності, %	100	110	160
За напрямом «збереження навколишнього середовища»			
Рівень впроваджених заходів у сфері утилізації відходів, %	108,3	87,5	80
Рівень встановлення платформ для лелек, %	91,1	97,1	98,1
Рівень збору відпрацьованих батарейок, %	110,2	195,3	78,6
Рівень контроль за станом атмосферного повітря, %	100	100	100
Коефіцієнт виконання взятих зобов'язань за напрямом «реалібітація диких тварин»	0,8	0,91	0,89

цівники, прибутковість, громада, навколишнє середовище (табл. 2).

Перша група показників напряму «споживачі» засвідчує якість транспортування електроенергії підприємством: динаміка індексу SAIFI (середня частота довгих перерв в електропостачанні) має тенденцію до спаду; динаміка індексу SAIDI (середня тривалість довгих перерв в електропостачанні) має тенденцію до зростання, однак потрібно враховувати, що це частково пов'язано з ремонтом і оновленням електромереж. Підвищення якості передачі електроенергії та забезпечення надійності енергопостачання здійснюється завдяки інвестиційній програмі та відповідно до щорічних планових завдань із ремонту та реконструкції електричних мереж та обладнання.

Упродовж останніх років її обсяги зменшуються, водночас вартість робіт та обладнання зростає. Така ситуація не дає змоги вчасно відновлювати електричні мережі та обладнання в бажаних обсягах. Існує гостра проблема якості напруги в мережах споживачів, і причиною цього є ріст навантаження побутових споживачів, понаднормативна довжина ПЛ 0,4 кВ та недостатня їх пропускна здатність. Ця проблема вирішується шляхом будівництва додаткових розвантажувальних трансформаторних підстанцій та розукрупнення фідерів 0,4 кВ.

Друга група показників напряму «споживачі» демонструє рівень задоволеності споживачів послугами: динаміка показників є позитивною, значення комплексного показника у 2015 році є високим – 89% споживачів задоволені послугами, які надаються, 96% споживачів задоволені рівнем наданням послуг із заміни, ремонту, переопломбування приладів обліку, водночас рівень задоволеності споживачів якістю напруги потребує уваги та відповідних дієвих заходів, оскільки становить 70%. Компанією регулярно проводяться телефонні опитування за стандартизованими опитувальними листами щодо п'яти видів послуг, таких як послуга стандартного приєднання до мереж ПАТ «Прикарпаттяобленерго» побутових споживачів; повторне підключення після вимкнення за заборгованість; надання послуг із заміни, ремонту, переопломбування приладів обліку; забезпечення якісного електропостачання та належного технічного стану мереж.

Третя група показників напряму «споживачі» демонструє рівень задоволеності обслуговування споживачів. Він є високим (у середньому за показниками – понад 90%). З кожним роком споживач вимагає більш професійних та компетентних відповідей, персонального ставлення до вирішення своїх проблем. Це спонукає компанію до вдосконалення комплексного сервісу шляхом відкриття сучасних Центрів обслуговування клієнтів (ЦОК), впровадження програми безбар'єрності. Структура звернень до ЦОК в 2015 році спостерігалася така: 65% – з питань звірки розрахунків за електроенер-

гію та отриманням довідок, 10% – за переукладенням договорів, 8% – з питань обстеження та заміни приладів обліку, проведення технічних перевірок. Компанія оновила технологічну платформу кол-центрів на базі продуктів для уніфікованих комунікацій Avaya, що дало змогу побудувати їх роботу за принципом «єдиного вікна». Впровадження сценаріїв самообслуговування дало змогу скоротити навантаження на співробітників кол-центру. Тепер велика частина рутинних процесів, включаючи введення показів лічильника, реалізована через інтерактивну автоматичну взаємодію споживача із системою без підключення операторів.

Компанією провадиться політика вдосконалення надання послуги переходу на нові багатofункціональні прилади обліку та економне енергоспоживання. Запроваджено адресне смс-інформування споживачів із пропозицією переходити на двозонний прилад обліку. Впроваджуються зручні для клієнтів методи розрахунків. Компанія дає своїм клієнтам можливість оплати за електроенергію через мережу платіжних терміналів, інтернет-банкінг, систему інтернет-розрахунків, сервіс із мобільного телефону, а також традиційно у банківських відділеннях та відділеннях зв'язку. Кількість використання інтерактивних каналів оплати за електроенергію в 2015 зросла на 35% порівняно з попереднім роком. Запроваджено персональний кабінет споживача.

Для розвитку напряму «працівники» компанією розроблений і впроваджений процес відбору і найму, проходження адаптації новачків у компанії, навчання і розвитку, кар'єрного зростання працівників, формування кадрового резерву, оплати праці і мотивації, формування лояльності у працівників до компанії та системи внутрішніх комунікацій. Компанія використовує інструменти для отримання зворотного зв'язку: робочу групу «Гурток якості» – розглядає пропозиції персоналу щодо поліпшення якості надання послуг та продуктивності праці; Комітет із питань персоналу – об'єднує представників всіх відділів та рівнів і створений для вдосконалення управлінської практики щодо персоналу; опитування персоналу для визначення рівня задоволеності та залученості; загальні зустрічі співробітників із керівництвом; СМС-сесії – використовуються під час загальних зустрічей для надання можливостей поставити питання тим співробітникам, які не наважуються на усний діалог із керівництвом; бокси (скриньки для повідомлень); загальні чати – онлайн-сесії з керівництвом; конкурси ідей.

У 2015 році започатковано нову практику профілактики виробничого травматизму – проведення зустрічей із дружинами та матерями працівників виробничих професій (електромонтерів, електроплусарів, майстрів та інженерів, які безпосередньо беруть участь в організації робіт виробничих бри-

гад) з метою залучення їх до проведення бесід із чоловіками про важливість дотримання правил безпеки під час виконання робіт в електроустановках.

Аналіз напряму «прибутковість» показав, що компанія є прибутковою та високорентабельною. Причиною зменшення показників у 2014 році є економічно-політична криза, яка сколихнула не лише підприємства енергетичної галузі, але й економіку країни загалом, однак у 2015 році компанія успішно відновила свої позиції.

Аналіз напряму «розвиток громади» засвідчив високий рівень сприяння компанією реалізації таких соціальних проектів та соціальних практик, як: «Зустріч з громадою села» – дає змогу бути ближчим до споживача у сільській місцевості і покликаний збільшити поінформованість населення у питаннях електропостачання; День відкритих дверей для фізичних споживачів за участі директорів за напрямками діяльності компанії, представників громадських фондаций, влади, журналістів, що є свідченням відкритості, готовності до конструктивного діалогу, прагнення подальшого розвитку ефективної співпраці між бізнесом, громадою і владою; цикл зустрічей із старшокласниками на тему «Корисне електропостачання», які покликані виховувати майбутнього обізнаного споживача електроенергії; проведення на початку літніх канікул у дитячих оздоровчих таборах регіону пізнавальних акцій на тему «Літо зустрічай – про безпеку пам'ятай!».

Культурний розвиток Івано-Франківщини забезпечується компанією за рахунок щорічної підтримки міжнародного фестивалю «Свято ковальське мистецтво». Компанія підтримує утвердження футзалу через розвиток Народного футбольного клубу «Ураган», відкриття на Прикарпатті Академії футзалу, яка б дала змогу на більш професійному рівні займатися з талановитими дітьми Західної та Центральної України.

Аналіз напряму «навколишнє середовище» засвідчив про високий рівень дбайливості компанії в цій сфері. Для підвищення енергозбереження та енергоефективності підприємство перейшло на більш екологічні та безпечні для довкілля світлодіодні лампи. Відмова від люмінесцентних та енергозберігаючих ламп зменшує обсяг використаної електроенергії та унеможлиблює потрапляння відходів ртуті в довкілля.

На підприємстві систематично проводяться аналізи води на вміст шкідливих речовин, аналізи викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, утилізація відходів (люмінесцентних ламп, оргтехніки, відходів транспортної групи тощо) на підставі укладених договорів із ліцензованими організаціями, що засвідчено 18 деклараціями про утворення відходів, затвердженими Управлінням екології та природних ресурсів України.

Підприємство активно підтримує акцію «Батареї, здавайтеся!». За 2014-2015 роки зібрано понад 150 кг, або близько 10 000 батарейок, і, як наслідок, не допущено забруднення 200 тис. м. кв. землі та 4 млн. літрів води.

У межах комплексної програми «Лелека» протягом останніх років проведено обстеження вже наявних спеціальних платформ для гнізд на опорах електроліній для порятунку лелек та уникнення знеструмлень. Монтаж платформ включено до планів філій із реконструкції ліній 0,4 кВ господарським способом. Компанія співпрацює із Західноукраїнським орнітологічним товариством (ЗУОТ), яке долучилося до міжнародного проекту з кільцювання білих лелек кольоровими пластиковими кільцями. Мета нанесення міток полягає у виявленні міграційних шляхів, місць зимівлі та віку птахів, що гніздяться в Україні. Очікується, що у майбутньому результати дослідження дадуть змогу науковцям розробити заходи із запобігання гніздування білих лелек на опорах ліній електропередач. Реалізується програма підтримки центру реабілітації диких тварин, особливим напрямом якої є допомога пораненим та ослабленим птахам, облаштування нових вольєрів для диких тварин.

Підсумовуючи аналіз, зазначимо, що підприємство намагається успішно балансувати між складниками концепції соціально-етичного управління. Компанія свідомо несе більші витрати задля забезпечення справедливих умов праці та збереження навколишнього середовища.

Висновки з проведеного дослідження.

Соціально-етичне управління передбачає відповідальність підприємства за вплив його рішень і діяльності на споживачів, партнерів, громаду, суспільство і навколишнє середовище через соціально-етичну поведінку, що сприяє стійкому розвитку, враховує очікування зацікавлених осіб, відповідає законодавству. Воно зобов'язує керівників підприємства проводити політику відповідно до цілей і цінностей суспільства і нести моральну відповідальність за прийняті рішення та напрями діяльності. Ті, хто не враховують очікування суспільства в частині дотримання норм етичної поведінки, програють у перспективному розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- 1 Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер. 11-е изд.; пер. с англ. СПб.: Питер, 2005. 800 с.
- 2 Пушкарева Л.В. Теория и методология формирования социально ориентированной системы маркетинга на коммерческом предприятии: монография / Л.В. Пушкарева. СПб.: ИРА, 2007. 160 с.
- 3 Решетникова І.Л. Етичний маркетинг як концепція маркетингової діяльності / І.Л. Решетникова // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 4. С. 91-96.
- 4 Цимбалюк К.А. Теоретичні основи реалізації концепції соціально-етичного маркетингу в розрізі елемен-

тів маркетингу-мікс / К.А. Цимбалюк // Економіка та суспільство. 2017. № 9. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-9/16-stati-9/924-tsimbalyuk-k-a>.

5. Рихліцька О.Д. До питання корпоративної етики в сучасній організації / О.Д. Рихліцька // Гуманітарний

часопис. 2011. № 1. С. 89-97. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gumc_2011_1_14.

6. Мельник Л.Г. Економіка розвитку: монографія / Л.Г. Мельник. Суми: «Університетська книга», 2006. 662 с.

БАЗОВИЙ КРИТЕРІЙ ЕФЕКТИВНОСТІ В КОНТРОЛІНГУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

BASIC CRITERIA OF EFFICIENCY IN MACHINE-BUILDING ENTERPRISE CONTROL

Досліджено зміст систем контролінгу, орієнтованих на результативну діяльність підприємства. Проаналізовано критерії ефективності, що використовуються у системах контролінгу. Досліджено і зіставлено інформативність показників фінансових результатів і показника економічної доданої вартості. Сформульовано пропозиції щодо організації змісту контролінгу машинобудівного підприємства з використанням показника економічної доданої вартості як індикатора управління поточною ефективністю і формування потенціалу розвитку.

Ключові слова: машинобудівне підприємство, контролінг, критерії ефективності, фінансові результати, економічна додана вартість.

Исследовано содержание систем контроллинга, ориентированных на исходную деятельность предприятия. Проанализированы критерии эффективности, используемые в системах контроллинга. Исследована и сопоставлена информативность показателей финансовых результатов и показателя экономической добавленной стоимости. Сформулиро-

ваны предложения по организации содержания контроллинга машиностроительного предприятия с использованием показателя экономической добавленной стоимости как индикатора управления текущей эффективностью и формирования потенциала развития.

Ключевые слова: машиностроительное предприятие, контроллинг, критерии эффективности, финансовые результаты, экономическая добавленная стоимость.

The content of existing systems of controlling, focused on the resultant activity of the enterprise is investigated. The efficiency criteria used in controlling systems are analyzed. The informative indexes of financial results and the indicator of economic added value are researched comparatively. The proposals on organizing maintenance content of the machine-building enterprise with the use of the indicator of economic added value as an indicator of management of current efficiency and formation of development potential are formulated.

Key words: machine-building enterprise, controlling, efficiency criteria, financial results, economic added value.

УДК 331:658.15(621)

Лемішовський В.І.

аспірант кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій

Львівський університет бізнесу та права

Постановка проблеми. В умовах сучасної економіки вітчизняні підприємства змушені використовувати адекватні для цих умов як концепції управління, так і методи й інструменти, спроможні узгодити операційні та стратегічні цілі. З низки різних причин у вітчизняній практиці не можна використовувати інструментарій, розроблений для підприємств розвинутих економік. У багатьох вітчизняних розробках обґрунтовується доцільність використання системи контролінгу як виду економічної діяльності, яка, як вважається, «могла би стати важливим інструментом виходу українських підприємств із кризового стану» [1]. Зокрема, обґрунтовується позиція щодо доцільності надання такій системі конкретної цільової орієнтації: «існує необхідність застосування контролінгу фінансових результатів, оскільки одним із ключових моментів їхньої роботи є отримання очікуваної прибутковості [2, с. 331].

Під контролінгом розуміють концепцію ефективного управління економічною системою з метою

забезпечення її сталого і тривалого функціонування в постійно змінюваному середовищі. Отже, в концептуальному плані йдеться про формування і відстеження у цій системі базового критерію, який би сигналізував про поточну результативність і водночас створення потенціалу розвитку: «контролінг у широкому розумінні визначають як систему управління досягненнями кінцевих результатів діяльності підприємства, а у вузькому – як систему управління прибутком» [3, с. 274]. Аналіз базових засад контролінгу (оперативного і прогностичного) дає змогу дотримуватися позиції, що наявність чітко обґрунтованого та формалізованого критерію (показника, індикатора), придатного для практичних потреб управління машинобудівним підприємством, перетворить впроваджену на вітчизняних підприємствах контролінгову діяльність на додатковий інструмент поглибленого аналізу традиційно оцінюваних об'єктів і факторів. Наведене дає достатньо аргументацій для обґрунтування важли-

вості й актуальності вироблення адекватного для підприємств галузі індикатора ефективності в системі контролінгу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує про відсутність єдиного узгодженого показника як базового критерію в контролінговій системі: «у фахівців з контролінгу немає єдності в питаннях стосовно цілей і орієнтації на результат» [1]. В узагальненому вигляді дотримуються позиції, що ця система за своїм функціональним призначенням зорієнтована не лише на досягнення оперативних цілей у вигляді отримання прибутку певного обсягу, а й на глобальні стратегічні цілі, якими в сучасній економіці визнаються зростання ринкової вартості власного капіталу економічного суб'єкта, його інвестиційна привабливість тощо.

У теоретичних розробках не сформульовано конкретного показника результатної діяльності для системи контролінгу, а тому науковці переважно оперують показником оголошеного прибутку. Автор сучасної німецької концепції контролінгу Е. Майєр, який є керівником товариства «Економічна наука й практика в системі контролінгу і обліку», визначає контролінг як систему управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності фірми; з певною умовністю, але цей науковець все ж позиціонує контролінг як систему управління прибутком [4]. Подібної позиції, але більш акцентованої спрямованості контролінгу на прибуток, дотримується інший відомий вчений Р. Манн, який інтерпретує контролінг як систему «управління прибутком, яка дає змогу отримати максимальний за цих умов прибуток» [5]. Аналогічної позиції дотримуються й вітчизняні науковці [6], які класифікують цю систему у ракурсі, за яким «контролінг можна назвати системою управління прибутком», відзначаючи при цьому, що «в окремих ситуаціях цілі підприємства можуть бути іншими, проте контролінг, орієнтуючи зусилля підприємства в напрямі таких цілей, має ту ж кінцеву ціль – одержання прибутку» [6, с. 29-31].

Науковці вирізняють оперативний і стратегічний види контролінгу, в яких домінують різні цілі. Зокрема, О.В. Добровольська розмежовує «оперативний контролінг, орієнтований на короткострокові цілі, що контролює основні економічні показники, пов'язані з традиційними прибутками», і наводить доволі «розмиті» критерії стратегічного контролінгу, задекларовані в узагальненому виді як «певна система показників відстеження стратегічних цілей», в якій «контрольованими величинами є такі показники, як цілі, стратегії, сильні і слабкі сторони фірми, шанси і ризики в її бізнесі» [1]. Незважаючи на дискусійність цілеорієнтування і ключового показника ефективного функціонування підприємства, О.С. Петриків та А.С. Лубенська дотримуються погляду, що «система контролінгу на підприємстві дасть змогу здійснювати

реальну, незалежну оцінку результатів діяльності, контролюючи процес виконання поставлених цілей, та допоможе забезпечити позитивний фінансовий результат» [2, с. 331]. Загалом у предметній сфері знань дотримується позиція: якщо традиційні системи контролю діяльності базуються на відстеженні минулих подій (базова основа – дані фінансового обліку) з використанням відповідного опрацювання систем показників такого типу, то контролінг за визначенням його функціонального призначення орієнтується також і на майбутні події.

Невирішена частина загальної проблеми полягає в обґрунтуванні необхідності вироблення певного базового критерію (інтегрального, синтезованого показника) для системи контролінгу як цільового орієнтира управління операційною результативністю і довгостроковою ефективністю функціонування машинобудівного підприємства.

Метою статті є теоретичне обґрунтування можливостей і практичної доцільності використання показника економічної доданої вартості та його динаміки, модифікованого з показників поточної прибутковості.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій практиці використовують чисельний управлінський інструментарій, зорієнтований на встановлення і контроль показників (критеріїв) ефективності, аналіз їх динаміки та оцінку факторів впливу. У сучасній економіці домінує вартісно-орієнтована концепція управління, зорієнтована на зростання ринкової вартості власного капіталу компанії (ринкова капіталізація), яку, проте, не можна використовувати у вітчизняній практиці. Ефективність функціонування підприємств національної економіки, в т. ч. підприємств машинобудівної галузі, традиційно оцінюється на основі показників про фінансові результати.

Найбільш поширеними інструментами супроводу вартісно-орієнтованого типу управлінської концепції є різноманітні моделі збалансованих систем показників (Balanced Scorecard – BSC). Незважаючи на їх досить таки широке використання у практиці зарубіжних компаній, до недоліків відносять відсутність чіткої послідовності визначення ключових показників, їх взаємозв'язок і взаємозалежність у «проекціях» та їх деталізацію. «Розмитість» критеріїв покривається ринковим механізмом та експертними судженнями. Проте у контексті нашого дослідження слід відзначити відсутність у моделях збалансованих показників формалізованої системи індикаторів (інтегрального показника), які б могли сигналізувати про досягнення цілей або необхідність їх коригування. Для надання більшої формалізації інструментарію такого типу у багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідженнях наводяться пропозиції: «суттєвого недоліку BSC, який міститься у відсутності базово-

вого показника, по якому можна було б виміряти успішність реалізації стратегії й ефективність функціонування фірми, можна було б уникнути поєднанням її із системою економічної доданої вартості (EVA)».

Стосовно впровадження на підприємствах машинобудівної галузі контролінгу, то тут виникає аналогічна проблема, оскільки у традиційних системах контролінгу також відсутній такий критерій, який би зміг збалансувати операційну і довгострокову ефективність. У теоретичних засадах цієї системи передбачається, як тлумачить відомий у цій сфері теоретико-прикладних знань Е. Майєр, що «контролінг являє собою в широкому значенні систему забезпечення виживання підприємства у двох аспектах: короткостроковому (оптимізація прибутку) і довгостроковому – збереження і підтримка гармонійних відносин і взаємозв'язків підприємства з навколишніми його сферами» [4]. Аналітична функція контролінгу полягає у відстеженні, систематизації й аналізі підконтрольних показників, які очевидно не задані аргіогі, а повинні бути сформованими в самій системі контролінгу конкретного підприємства. Виникає питання: які ключові (обмежена кількість) чи ключовий показник доцільно визнати базовим критерієм у системі контролінгу вітчизняних підприємств машинобудування. Якщо взяти пропоновані науковцями «традиційні» показники прибутковості та розраховані на їх основі різного виду похідні коефіцієнтні співвідношення чи індикатори (рентабельності, ліквідності, стійкості тощо), то їх легко можна визначити і без впровадження системи контролінгу. Вироблення стратегічного розвитку (як конкретних цілей, так і критеріїв) для вітчизняних підприємств машинобудування є вкрай складними завданням, а тому питання полягає ще й у тому, що такі показники (індикатори) повинні бути додатними для цілей оперативного управління та супроводжувати стратегію розвитку.

У більшості тематичних публікацій розглядаються два види контролінгу: оперативний і стратегічний. У теорії досить легко описово визначити зміст їх функціональної спрямованості. Проте у практику машинобудівного підприємства не можна впровадити дві паралельні служби, і навіть в одній неможливо формувати інформаційну базу типу «подвійна бухгалтерія». Зрозуміло, що задекларована у цій статті концепція контролінгу є досить спрощеною порівняно з іншими, більш масштабними концепціями контролінгової діяльності. У пропонованих для вітчизняної практики «концепціях контролінгу фінансових результатів домінує орієнтація на загальні фінансові результати без урахування диференціації результатів функціонування окремих підрозділів і служб підприємства. Головна особливість концепції такого типу полягає в тому, що контролінг орієнтований

на поточні завдання менеджменту» [7, с. 10]. Тому нами пропонується замість базового показника прибутковості використовувати показник економічної доданої вартості (EVA), модифікуючи його для кожного конкретного підприємства.

Для контролінгу фінансових результатів (оперативного контролінгу цільової орієнтації) характерний традиційний інструментарій забезпечення технології формування управлінської інформації на основі аналітичних розрізів даних про обсяги виробництва, витрати, структуру прибутків тощо. При цьому використовують інформаційний складник планування, бюджетування, моделювання, регулювання та ін. Застосування у цьому типі контролінгу відомих аналітичних розрахунків, орієнтованих на ухвалення управлінських рішень, також є необхідним (використання методу «директ-костінг», формування, аналіз і моніторинг підконтрольних показників, у т. ч. за відхиленнями, методик встановлення взаємозв'язків і взаємозалежностей між показниками тощо). При цьому можуть також використовуватися і різні моделі та методи розрахунку беззбиткової діяльності підприємства загалом чи окремих видів діяльності або продукції (наприклад, розрахунок маржинального прибутку, метод внутрішньої норми прибутковості, методи порівняння витрат і результату або рівнів рентабельності та ін.).

У сучасній практиці аналізу і діагностики ефективної (результативної) діяльності машинобудівного підприємства найчастіше використовується (табл. 1) загальна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансовий результат до оподаткування, чистий фінансовий результат чи ін. модифіковані види фінансових результатів.

При цьому використовується система коригувальних показників (табл. 2), які мають за мету показати вплив інших, аніж основний вид діяльності, результатних факторів, включаючи норми державної фіскальної політики. До них найчастіше відносять фінансові доходи (витрати), інші доходи (витрати), суми витрат з податку на прибуток.

Як видно з таблиць, наведені в них дані не мають достатньої інформативності з погляду перспектив розвитку підприємства і через вплив кон'юнктурних факторів і динамічної зміни української трансформаційної економіки не можуть бути надійною базовою основою для прийняття ефективних і цілеорієнтованих управлінських рішень. Наведені в таблиці 1 показники досить очевидно засвідчують ці аргументування. Так, наприклад, фінансовий результат діяльності ПАТ «Дрогобицький машинобудівний завод» скоригований на інші доходи та витрати, причому доходи від іншої діяльності становили 8 тис. грн. тільки у 2014 р., проте витрати були понесені щорічно в розмірах відповідно 156 тис. грн., 160 тис. грн., 172 тис. грн. Що стосується машинобудівних під-

приємств, які здійснювали протягом аналізованого періоду фінансову діяльність, то витрати від такої діяльності значно перевищують доходи від неї. Так, за доходів від фінансової діяльності ПАТ «Одеський машинобудівний завод» у розмірах 38 тис. грн. у 2014 р., 185 тис. грн. у 2015 р. та 204 тис. грн. у 2016 р. витрати становлять відповідно 2776 тис. грн., 3819 тис. грн., 3509 тис. грн., аналогічне співвідношення доходів і витрат від фінансової діяльності у ПАТ «Дружківський маши-

нобудівний завод», ПАТ «Харківський машинобудівний завод», ПАТ «Бериславський машинобудівний завод».

Традиційні показники фінансових результатів діяльності підприємства, такі як абсолютний фінансовий результат (чистий прибуток) і розраховані на його основі відносні показники (рентабельність активів, власного капіталу, інвестицій, показники оборотності і ліквідності) не враховують величину реальних та фінансових інвестицій. Зокрема, на їх

Таблиця 1

Базова формалізована інформація про фінансові результати машинобудівних підприємств за 2014-2016 рр.

	Фінансовий результат від операційної діяльності			Фінансовий результат до оподаткування			Чистий фінансовий результат		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
ПАТ «Дрогобицький машинобудівний завод»	(2124)	(4089)	(1752)	(2272)	(4249)	(1924)	(2379)	(4249)	(1924)
ПАТ «Одеський машинобудівний завод»	(6877)	(10079)	(6553)	(9661)	(13719)	(9261)	(9229)	(10230)	(9261)
ПАТ «Дружківський машинобудівний завод»	(42482)	(9760)	83599	(385465)	(133509)	50692	(312134)	(121658)	35401
ПАТ «Харківський машинобудівний завод»	76672	(17787)	(43140)	77870	(40512)	(41164)	81347	(37948)	(37254)
ПАТ «Коростенський машинобудівний завод»	(1595)	(1212)	(1961)	(1708)	(351)	(1296)	1708	(351)	(1296)
ПАТ «Бериславський машинобудівний завод»	7	(10807)	(4959)	(31047)	(50525)	(27161)	(31023)	(50748)	(27178)
ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод»	(3038)	(7973)	11769	(11475)	(21952)	9148	(11493)	(21952)	9146
ПАТ «Радомишльський машинобудівний завод»	424	(243)	(82)	36	(2)	(71)	30	(2)	(71)

Таблиця 2

Інформація про коригуючі показники фінансових результатів машинобудівних підприємств за 2014-2016 рр.

	Фінансові доходи (фінансові витрати)			Інші доходи (інші витрати)			Витрати (доходи) з податку на прибуток		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
ПАТ «Дрогобицький машинобудівний завод»	-	-	-	8 (156)	- (160)	- (172)	107 -	-	-
ПАТ «Одеський машинобудівний завод»	38 (2776)	185 (3819)	204 (3509)	- (46)	- (6)	599 (2)	432 -	3489 -	-
ПАТ «Дружківський машинобудівний завод»	83392 (436375)	6 (123755)	4150 (37057)	-	-	-	73331 -	11851 -	- (15291)
ПАТ «Харківський машинобудівний завод»	30783 (31585)	4616 (22873)	148 (2640)	-	-	-	3477 -	2564 -	3910 -
ПАТ «Коростенський машинобудівний завод»	- (135)	- (31)	-	25 (3)	1156 (264)	701 (36)	-	-	-
ПАТ «Бериславський машинобудівний завод»	852 (31952)	9876 (48507)	8273 (27980)	97 (51)	33 (1120)	114 (2609)	24	- (223)	- (17)
ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод»	(758)	1 (955)	2 (71)	180 (7859)	513 (13538)	2421 (4973)	- (18)	-	- (2)
ПАТ «Радомишльський машинобудівний завод»	(395)	-	-	7 -	250 (9)	11 -	- (6)	-	-

основі не можна жодним чином відстежити чинник часової дистанції між інвестиціями та отриманням віддачі на вкладений капітал. У сучасній економіці домінує критерій успішної реалізації стратегії будь-яким ринковим суб'єктом – створення додатної вартості бізнесу. Якщо суб'єкт сучасної ринкової економіки не спроможний генерувати достатній економічний прибуток протягом певного періоду часу, то його виживання в сучасних умовах стає проблематичним. Керівництво вітчизняних машинобудівних підприємств повинно бути зацікавлене у задоволенні інтересів інвесторів і має регулювати витрати та економічну вартість хоча б для забезпечення мінімального рівня рентабельності вкладеного капіталу.

У сучасних умовах менеджмент машинобудівного підприємства повинен мати за мету не тільки забезпечення фізичних обсягів виробництва, а і прагнення до створення додаткової вартості. Саме тому нами пропонується використання методу економічної доданої вартості, який належить до групи методів витратного підходу і таких, що поєднують балансову оцінку активів підприємства з аналізом інших об'єктів, результати якого формують групу фундаментальних показників. Залежно від специфіки, умов функціонування і характеру діяльності конкретного підприємства ці показники можуть мати різний компонентний набір. Наприклад, відомий вчений у сфері менеджменту А. Дамодаран рекомендує використовувати рентабельність вкладеного капіталу та коефіцієнт реінвестування. У його моделі зростання прибутку зумовлюється фундаментальними показниками підприємства – рентабельністю активів та політикою підприємства у сфері реінвестування [8].

Для вітчизняних підприємств машинобудування найважливішим є набуття інвестиційної привабливості, визначальними критеріями якої є окупність інвестиційних джерел (у т. ч. їх забезпеченість зростанням вартості бізнесу машинобудівного підприємства), оборотність капіталу, рентабельність власного капіталу тощо. Візуально, як результат контролінгу, характеристику таких показників та їх взаємозв'язок і взаємозалежність можна демонструвати за допомогою інструменту «фінансова павутина», на основі якого пояснюється зв'язок основних об'єктів. На вертикальній осі покладаються показники обороту всього вкладеного капіталу (джерело фінансування діяльності підприємства), зіставляючи їх з іншими величинами, що характеризують результатну діяльність машинобудівного підприємства.

Виходячи із сучасного стану машинобудівного підприємства, передумов його розвитку, а також потреби враховувати в системі контролінгу сучасні вартісні критерії під час встановлення ефективності функціонування цих суб'єктів господарювання, найбільш виправдано, на наш погляд, використовувати показник економічної доданої вартості (EVA), модифікований з бухгалтерської інформації про прибутки і збитки підприємства. На підставі співвідношень цього й інших фундаментальних показників створюється павутиноподібна мережа взаємопов'язаних критеріїв операційної результативності, яка в динаміці розкриває тенденції до зростання (редукції) власного капіталу (рис. 1).

Традиційно визнається, що в концептуально-методологічному плані головна ідея методу EVA полягає в тому, щоб інформувати власника (інвестора за методом участі в капіталі) про те, чи має для нього цінність суб'єкт господарювання, насамперед той факт, чи прибутковість вкладеного капіталу перевищує витрати на капітал. Безперечно, як із цього погляду, так і виходячи з потреб внутрішньогосподарського управління, сам по собі показник EVA не надто інформативний, а тому основне завдання контролінгу пропонованого типу полягає у відстеженні його динаміки. Вважається, що показник економічної доданої вартості достатньою мірою корелює із вартістю власного капіталу на ринках капіталу та інвестицій (в т. ч. і тих суб'єктів ринкової економіки, які не розміщують своїх акцій на фондових біржах) та індикативно характеризує ризики інвесторів. Така змістова характеристика подається у вітчизняних та зарубіжних публікаціях, де наводяться аргументи на користь використання показника економічної доданої вартості: «оцінка діяльності фірми в цілому й окремих її підрозділів на основі EVA має певні переваги перед традиційними показниками: підвищення ефективності використання власного капіталу фірми за рахунок інвестування в проект з позитивним економічним, а не бухгалтерським прибутком; більш об'єктивна оцінка кожного керівника у забезпеченні економічного прибутку фірми» [9, с. 69]; «аналіз EVA і його

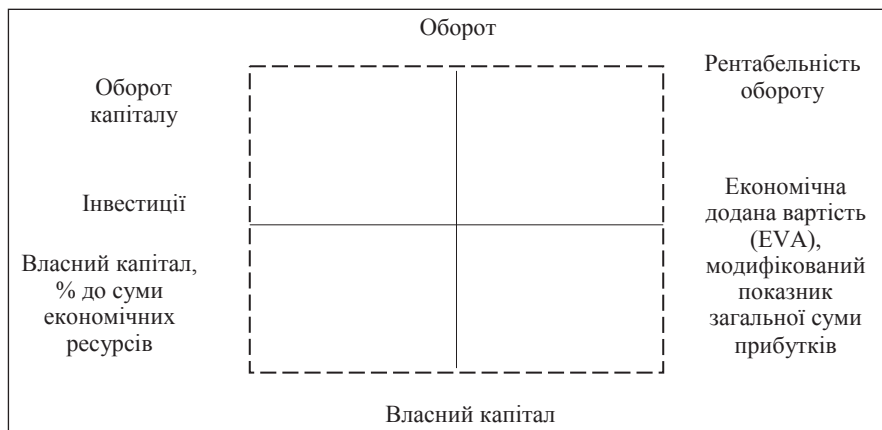


Рис. 1. Модель павутиноподібної мережі критеріїв результативності

зміни, розраховані за даними звітності минулих років, подає точкову оцінку ефективності управління, і часто його доцільно застосовувати в системі стимулювання менеджерів» [10, с. 16].

У системі контролінгу передусім важливо розкрити обґрунтований для конкретного машинобудівного підприємства метод трансформації результатних фінансових показників у показник економічної доданої вартості. Методологія оцінювання ефективної діяльності підприємства за показником економічної доданої вартості є індикативною щодо спроможності компенсувати інвестований капітал, а тому для вітчизняних підприємств машинобудівної галузі, розвиток яких пов'язується з інвестиційними джерелами, її адаптація до умов їхньої діяльності та об'єктивний вимір цього показника є суттєвим для управлінських рішень. Значущість цього показника в управлінні машинобудівним підприємством висуває високі вимоги передусім до встановлення його критеріального рівня. Дуже важливо аргументувати його рівень і досяжні зміни для підприємств національної трансформаційної економіки загалом, підприємств машинобудівної галузі і конкретного підприємства зокрема. У світовій теорії і практиці існують значні розбіжності у критеріальному рівні показника економічної доданої вартості для компаній розвинутих економік та суб'єктів господарювання економік, що розвиваються. На наш погляд, нормативне (розроблене) значення цього показника має бути обґрунтованим для кожного окремого підприємства машинобудівної галузі.

З погляду загального процесу й окремих у ньому процедур агрегування показника економічної доданої вартості в системі контролінгу відзначимо, що загалом він являє собою формалізований у певний спосіб (вибір альтернатив у бухгалтерських стандартах) фінансовий показник. За своїм змістом і оперуванням показник EVA споріднений з іншими показниками фінансового характеру, такими як, наприклад, TSR (показник сукупної акціонерної доходності), ROI (рентабельність інвестицій), RONA (рентабельність чистих активів) або ROE (рентабельність акціонерного капіталу). Синтез цих коефіцієнтних складників дає змогу дійти висновку про успіхи підприємства, які ведуть до зростання його ринкової позиції (трансформація результативності операційних показників у критерії вартісної орієнтації через аналітичний показник економічного прибутку). З погляду прийняття управлінських рішень цей критерій дає змогу виробити орієнтири для управлінської системи з метою збалансування процесів операційної результативності і формування потенціалу для подальшого стабільного функціонування підприємства.

Базова величина показника економічної доданої вартості розраховується на переглянутому

прибутку і вимагає низки коригувань. В узагальненому вигляді методика і зміст визначення величини показника економічної доданої вартості полягають у коригуванні обчисленого в системі обліку прибутку на вартість задіяного капіталу. Процедурно показник економічної доданої вартості як один із різновидів залишкового прибутку визначається на основі коригувань статей фінансової звітності (більш деталізовано з урахуванням даних системи бухгалтерського (аналітичного) обліку), перетворюючи наведену у цих системах інформацію про фінансові результати (прибутки, збитки) і методично обчислений капітал в економічний дохід і реальну величину капіталу. В узагальненому вигляді базова основа такого перетворення має такий зміст і передбачає коригування:

$$EVA = NOPAT - WACC \times Invested\ Capital, \quad (1)$$

де NOPAT – чистий операційний прибуток за вирахуванням податку на прибуток; WACC – ставка середньозважених витрат на капітал; Invested Capital – сума інвестованого капіталу.

Загалом формула модифікованої економічної доданої вартості має вигляд:

$$EVA_j = NOPAT_j^{adj} - WACC \times IC_{j-1}^{adj}, \quad (2)$$

Де adj – adjustments (equity equivalents) – поправка, що враховує зміну капітальних еквівалентів.

У процедурах модифікації показника EVA очевидними є й низка недоліків, які втілені у «класичних» показниках рентабельності з погляду трансформації облікової інформації в економічні показники. У теоретико-прикладній сфері переважно приймається як доведений факт, що показник EVA, розрахований на основі бухгалтерської WACC, повністю еквівалентний економічному прибутку (економічному доходу). Таке позиціонування як змісту, так і процесу з перетворення бухгалтерського прибутку у показник економічної доданої вартості (трансформація бухгалтерського показника прибутковості в індикатор характеристики вартості бізнесу) є дискусійним загалом, а для вітчизняних підприємств машинобудування через специфіку як початкового, так і додаткових процесів формування капіталу, а також подальшого відображення його величини в обліку, потребує уточнень: базовим важелем управління в моделі EVA є відносний показник прибутковості інвестованого капіталу (ROIC).

У теоретичному плані цей показник відносно простий для обчислення, але на практиці існує проблема, яка пов'язана зі зміщенням оцінки щодо дійсної норми прибутковості на підприємствах з великою часткою новопроданих активів і на підприємствах з відносно давно придбаними активами (більшість машинобудівних підприємств). Під час обчислення показника EVA і для компаній розвинутих економік існують проблемні аспекти

(зокрема, у визначенні реальної величини капіталу і визнання доходів). Для вітчизняних машинобудівних підприємств появляється низка додаткових об'єктивних і суб'єктивних проблемних факторів, до яких, на наш погляд, насамперед слід віднести балансову вартість власного капіталу, розраховану у процесах перетворення державних підприємств машинобудування в акціонерні товариства. Крім цього, проблемним залишається і питання щодо урахування в процедурах модифікації EVA середньозважених витрат на капітал (витрати на власний капітал), оскільки низькорентабельна (збиткова) діяльність підприємств машинобудівної галузі була «аргументом» проти нарахування дивідендних платежів на акціонерний капітал: власний капітал прийнято вважати безкоштовним.

Показник EVA є оцінкою справжнього прибутку бізнесу, а тому під час обчислення цього показника (залишковий прибуток) віднімається вартість усього капіталу (власного і залученого), тоді як бухгалтерський прибуток визначається без врахування вартості власного капіталу. Вартість боргового (залученого) капіталу визначити досить просто, оскільки вона наводиться у фінансовій звітності як «витрати на відсоткові виплати».

Ураховуючи акцент EVA на віддачу власного та інвестованого капіталу, під час модифікації економічної доданої вартості насамперед слід уточнити об'єктивність визначеної величини прибутків у системі бухгалтерського обліку з акцентом на вплив принципів визнання і відображення в обліку доходів і витрат. Це пов'язується з тим, що за сучасної регламентації облікових стандартів загальна сума виручки від реалізації обчислюється за методом нарахувань, а не за сумою отриманих грошових коштів. Це ж стосується і витрат, методи і методика визначення яких мають чисельні альтернативи. У системі таких процедур також віднімають надзвичайні статті (уникнення врахування епізодичної появи надзвичайних доходів і витрат).

Суттєвої трансформації потребує і вартісний вираз активів (матеріальних і нематеріальних), вартісна оцінка яких репрезентує величину капіталу. Традиційно від суми активів віднімають ті, що не використовуються в операційній діяльності; до розрахунку беруться усі активи, які використовуються, але в обліково-звітній системі не наведені; активи доводяться до їхньої реальної (справедливо) вартості. Для модифікації показника економічної доданої вартості на українських підприємствах необхідні насамперед уточнення вартісного виразу нематеріальних активів, які згідно з наведеною офіційною інформацією займають незначну частку у складі сукупної вартості економічних ресурсів, що понижує величину репрезентованого капіталу підприємства. Керівництву машинобудівних підприємств запропоновано провести інвентаризацію наявних, але не формалізованих в офі-

ційній статистиці нематеріальних активів на основі методичних положень «Щодо первісної вартості об'єкта інтелектуальної власності як нематеріального активу» і на основі експертних оцінок та застосування коригувальних процедур «методом зменшення корисності активів» поставити їх на баланс. Вартість таких активів для розрахунку показника EVA повинна капіталізуватися, а не списуватися на витрати. Отже, величина капіталу повинна бути відкоригована на величину капіталізованих активів (за мінусом нагромадженої амортизації).

На машинобудівних підприємствах у складі виробничих запасів обліковується вагома частка неліквідних активів, викривлюючи тим самим показники рентабельності використання сукупних активів. Тому для надання більшої об'єктивності показнику EVA необхідним є коригування вартісного виразу загальної суми продуктивних активів.

Амортизація як грошовий компонент витрат вираховується під час обчислення як прибутку, так і EVA. У базових методиках розрахунку EVA припускають, що ця величина є еквівалентною бухгалтерському значенню амортизації. Для отримання точного значення вимірника EVA слід зробити відповідні поправки. Зокрема, виходячи з реального стану технологічного процесу на машинобудівних підприємствах необхідним є застосування виробничого методу амортизації, а також уточнення амортизаційних відрахувань на моральний знос технологічного обладнання. На величину традиційно нарахованої амортизації на нематеріальні активи повинна бути відкоригована величина NOPAT.

Різноманітні резерви (наприклад, найчастіше використовуваний резерв на сумнівну дебіторську заборгованість) включаються у розрахунок вартості капіталу. Збільшення суми резерву за поточний період додається до суми прибутку для розрахунку величини NOPAT. Відтерміновані податки – їх загальна сума додається до величини капіталу (несплачені податки задіяні як капітал). Для розрахунку NOPAT приріст суми відтермінованих активів також додається до суми прибутку періоду, що аналізується. Виходячи зі специфіки і характеру діяльності окремого підприємства, є необхідними також інші коригування.

Загалом можна обґрунтовувати доцільність заміни прямого використання показників прибутковості, а застосовувати показник економічної доданої вартості (*Eva*[®] – концепція управління на основі показника економічної доданої вартості). Для оцінки ефективного функціонування машинобудівного підприємства розрахункову величину індикатора економічної доданої вартості пропонується використовувати на суто традиційній базовій основі, враховуючи наведені підходи до його модифікації. Обчислений у пропонований спосіб показник економічної доданої вартості обґрунтовується адекватним для встановлення операційної резуль-

тативності діяльності підприємства і є доцільним для управління розвитком підприємства, передусім на основі динаміки його змін.

Цей індикатор для аналітичності розкривається за формулою:

$$\Delta Eva_{ij}^{\Phi} = \left(1 + \frac{Eva_{ij} - Eva_{ij-1}}{Eva_{ij-1}}\right), \quad (3)$$

де Eva_{ij} – показник економічної доданої вартості за розрахунковий період, Eva_{ij-1} – показник економічної доданої вартості за попередній період.

Адаптивну систему контролінгу в системі управління машинобудівним підприємством для оцінювання та аналізування загальної ефективності пропонується будувати на ключовому індикаторі, вираженому показником економічної доданої вартості, його зміни у динаміці, ще й тому, що цей показник (як і інші фінансові показники) можна «розкласти» на окремі складники. Ця особливість дає змогу «прив'язати» індикатор створення вартості до певної групи працівників або структурних підрозділів підприємства і в такий спосіб отримати певні критерії для мотиваційних програм.

Висновки. Натепер як в українській теоретичній науці, так і у практиці вітчизняних підприємств, у т. ч. машинобудівної галузі, не існує ані достатньо обґрунтованої теоретико-концептуальної основи, ані досвіду впровадження такого типу контролінгу, який, формуючи певний критерій, координує управлінське рішення на збалансування операційної результативності й одночасно є індикатором формування потенціалу довгострокового функціонування. Пропоновані для вітчизняних підприємств моделі контролінгу переважно зорієнтовані на витрати і доходи з оцінкою показників прибутковості. Прибутковість характеризує звичайну поточну результативність діяльності підприємства, а введення в систему контролінгу пропонованого показника економічної доданої вартості (його динаміка) допомагає спрямовувати зусилля управлінської ланки всіх рівнів не просто на отримання прибутку, а й на зростання акціонер-

ної власності (інвестиційна привабливість підприємств машинобудівної галузі).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Добровольська О.В. Контролінг як засіб створення довгострокових конкурентних переваг на підприємстві / О.В. Добровольська // Ефективна економіка. 2010. № 1. URL: www.economy.nayka.com.ua/?op=18&z=111.
2. Петриквіва О.С. Організація контролінгу фінансових результатів діяльності підприємства / О.С. Петриквіва, А.С. Лубенська // Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне видання Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. 2017. № 18. С. 327-331.
3. Партин Г.О. Завдання та основні функції фінансового контролінгу на підприємстві / Г.О. Партин, Г.Т. Гирик // Науковий вісник НЛТУ 2013. Вип. 23.8. С. 272-276.
4. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления / Майер Э.; пер. с нем. Ю.Г. Хукова и С.Н. Зайцева; под. ред. С.А. Николаевой. М.: Финансы и статистика, 1993. 96 с.
5. Ман Р. Контроллинг для начинающих / Ман Р., Майер Э. / пер. с нем. Жукова Ю.Т.; под ред. с предсл. Ивашкевича В.Б. 2-е. изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1995. 304 с.
6. Контролінг – від теорії до реалізації на практиці: [монографія] / В. Прохорова, Л. Мартюшева, Н. Петрусевич, Ю. Прохорова. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. 198 с.
7. Контролінг. Навчально-методичний посібник / Садченко О.В., Нічітайло Н.С. Одеса: Одеський національний університет імені І.І. Мечникова. 2013. 172 с.
8. Damodaran A. Value Creation and Enhancement: Back to the Future. Los Angeles: Stern School of Business, 1999. 468 p.
9. Голубєва Т.С. Метолологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / Т.С. Голубєва, І.В. Колос // Актуальні проблеми економіки. 2006. № 5(59). С. 66-71.
10. Рассказов С.В. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании / С.В. Рассказов, А.Н. Рассказова // Финансовый менеджмент. 2002. № 3. С. 12-20.

КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ CLUSTER ANALYSIS OF RETAIL TRADE ENTERPRISES

У статті здійснено кластерний аналіз роздрібних торговельних підприємств. Досліджено основні теоретико-методологічні підходи до здійснення кластерного аналізу та визначено методи, найбільш ефективні для дослідження суб'єктів господарювання на ринку роздрібною торгівлі. Здійснивши кластеризацію роздрібних торговельних підприємств, можемо дійти висновку, що найкращими параметрами для оцінки і розподілу підприємств на кластери є географічне розташування; рівень обороту продукції на підприємстві; торгова площа; спеціалізація та кількість товарних позицій. Використовуючи дані за кожною з цих категорій, було оцінено п'ятнадцять роздрібних торговельних підприємств і розподілено їх на три відносно однорідні групи. Спираючись на середні значення в кожному кластері за ключовими параметрами, зазначеними вище, можемо скласти загальну характеристику та розробити певні рекомендації за кожним із кластерів.

Ключові слова: кластеризація, роздрібна торгівля, підприємство, спеціалізація, метод, аналіз.

В статті проведено кластерний аналіз роздрібних торговельних підприємств. Исследованы основные теоретико-методологические подходы к осуществлению кластерного анализа и определены методы, наиболее эффективные для исследования субъектов ведения хозяйства на рынке розничной торговли. Осуществив кластеризацию розничных торговых предприятий, можем сделать вывод, что наилучшими параметрами для оценки и распределения предприятий

на кластеры являются географическое расположение; уровень оборота продукции на предприятии; торговая площадь; специализация и количество товарных позиций. Используя данные по каждой из этих категорий, было оценено пятнадцать розничных торговых предприятий и их распределение на три относительно однородные группы. Опираясь на средние значения в каждом кластере по ключевым параметрам, отмеченным выше, можем составить общую характеристику и разработать определенные рекомендации для каждого кластера.

Ключевые слова: кластеризация, розничная торговля, предприятие, специализация, метод, анализ.

The article deals with the cluster analysis of retail trade enterprises, as well as the main theoretical and methodological approaches to the implementation of cluster analysis and the methods that are most effective for the study of business entities in the retail market. Having conducted clusterization of the retail trade enterprises, we can conclude that the best parameters for the assessment and distribution of enterprises to clusters are the geographical location; level of turnover at the enterprise; trading area; specialization and quantity of commodity items. Using data for each of these categories, fifteen retailers were evaluated and divided into three relatively homogeneous groups. Based on the average values in each cluster with the key parameters mentioned above, we can make a general description and develop specific recommendations for each cluster.

Key words: clusterization, retail trade, enterprise, specialization, method, analysis.

УДК 330.322

Марков Б.М.

к.е.н., докторант
Університет імені Альфреда Нобеля

Постановка проблеми. За даними Державного комітету статистики, у 2016 році 26,8% усіх підприємств України функціонували у сфері торгівлі [4]. Однак частка сфери торгівлі у валовому внутрішньому продукті України у 2016 році знизилася до 12,5% порівняно з показником 14,4% у 2015 році, причому тенденція до скорочення частки торгівлі у вітчизняному ВВП триває з 2013 р. Аналітики негативно ставляться до такої тенденції, особливо що стосується роздрібною торгівлі, адже роздрібна торгівля представляє споживчий ринок і є кінцевою стадією в процесі розподілу виготовленої продукції [8, с. 172]. Саме роздрібна торгівля сприяє просуванню продукції від її виробника до споживача, а тому вона забезпечує, з одного боку, реалізацію продукції для виробника з отриманням відповідних доходів, а з іншого – задоволення потреб споживача шляхом постачання йому необхідної продукції. Крім того, роздрібна торгівля є важливим постачальником робочих місць на ринку праці України, а також саме в роздрібній торгівлі спостерігається висока активність дрібного бізнесу. З огляду на ці фактори, стимулювання розвитку роздрібною торгівлі в країні має стати одним із пріоритетних завдань державних регулюючих органів.

Однак, з огляду на численність та розмаїття підприємств роздрібною торгівлі в Україні, необхідною є їх систематизація для забезпечення точного прогнозування реакції цих підприємств на відповідні економічні та адміністративні стимули, а також на дослідження причин низхідної тенденції у підприємницькій активності в цьому секторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності, визначенням методів та здійсненням кластеризації підприємств займаються такі вчені, як Л. Куцеконь, Л. Забуранна, Р. Якимець, К. Гавриш, С. Белай, П. Коваль, Л. Васильєва, В. Саричев, О. Ткаченко, М. Білик та інші. Їхні праці містять багатий теоретичний та практичний матеріал, однак необхідність адаптації підходів та методів кластеризації до підприємств роздрібною торгівлі вимагає проведення подальших досліджень.

Постановка завдання. Мета дослідження – здійснити кластерний аналіз роздрібних торговельних підприємств; дослідити основні теоретико-методологічні підходи до здійснення кластерного аналізу та визначити методи, найбільш ефективні

для дослідження суб'єктів господарювання на ринку роздрібною торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для здійснення сегментування роздрібних торговельних підприємств (а точніше – мікросегментування) необхідно мати чіткий алгоритм дій. Такий алгоритм пропонують експерти Circle Research Ltd. Зокрема, вони розробили низку кроків, необхідних для якісного сегментування B2B.

Крок 1: відібрати характеристики, які найкраще допомагають виокремити сегменти і які зможуть у подальшому слугувати для їх ідентифікації. Цих характеристик може бути досить багато, проте експерти радять обмежитися 5-6 характеристиками, тобто сегментаційними ознаками [10, с. 6].

Крок 2: знайти базу даних стосовно усієї генеральної сукупності, що, як вважають експерти, найчастіше є найбільш складним завданням, адже основною проблемою є віднайдення саме повної та релевантної інформації, тобто такої, яка повністю відповідає потребам дослідника, а далі присвоїти певні значення кожній класифікаційній ознаці кожному елементу генеральної сукупності. З огляду на можливі великі обсяги сукупності, найкраще, якщо це можливо, знаходити бази даних з уже присвоєними ознаками (що ми й будемо робити у нашому дослідженні).

Крок 3: опираючись на наявні зв'язки «суб'єкт – ознака», виокремити ключові групи елементів, які виділяються з-поміж усієї генеральної сукупності. При цьому експерти радять пам'ятати, що сегментування – це процес не стільки розподілу генеральної сукупності на окремі сегменти, скільки виділення окремих сегментів, а тому під час сегментування необхідно зосередитися на найбільш «помітних» групах і не остерігатися, що залишаться дрібні групки, котрі необхідно кудись приєднати, адже за потреби завжди можна виокремити сегмент «інші».

Крок 4: після ідентифікації найбільш суттєвих сегментів необхідно їх розподілити за рівнем пріоритетності, або «проранжувати». При цьому потрібно відштовхуватися від мети сегментування та особливостей майбутнього дослідження виділених сегментів. Таким чином, таке ранжування дасть змогу досліднику насамперед фокусуватися саме на найбільш пріоритетні сегменти і здійснити їх ретельний аналіз, а надалі за рівнем значущості поступово розширювати базу для дослідження.

Крок 5: на цьому етапі потрібно виокремити риси пріоритетних сегментів, на які варто опиратися під час розроблення стратегії дослідження та підбору методів дослідження. Відповідно, потрібно розробити саму стратегію, яка враховуватиме всі особливості і характеристики, ідентифіковані раніше, і дасть змогу максимально повно проаналізувати конкретний сегмент за умов максимальної концентрації енергії та уваги дослідника.

Отже, з огляду на задану послідовність кроків, найперше, що варто зробити, – відібрати необхідні класифікаційні ознаки. Як уже зазначалося, сегментаційні ознаки в B2B-сегментуванні відрізняються від сегментаційних ознак в B2C-сегментуванні, що зумовлено відмінностями у самих елементах генеральної сукупності. Для ефективного сегментування нам необхідно відібрати як мінімум 5 сегментаційних ознак, при цьому вони повинні відображати специфіку функціонування роздрібних торговельних підприємств.

Згідно з нашим алгоритмом, перш ніж нормалізувати дані, ми повинні визначитися з об'єктами генеральної сукупності. Ми будемо проводити кластерний аналіз 15 роздрібних торговельних підприємств: «Сільпо», «Атлант», «У Лесі», «Мега-Маркет», «Пролісок», «ОЛД», «Одесит», «Для всіх», «Мрія», «Чикаго», «Мотолайф», «Лемур», «Епіцентр», «Вечір», «Стильний світ».

Як параметри ми використовуватимемо такі сегментаційні ознаки, як:

- географічне розташування;
- рівень обороту продукції на підприємстві;
- торгова площа;
- спеціалізація;
- кількість товарних позицій;
- специфіка діяльності (магазини/кіоски/автозаправні станції).

Однак, оскільки ці параметри не є однорідними і не всі містять числову інформацію, нам необхідно буде показники для кожного роздрібно-го торговельного підприємства нормалізувати. Спосіб нормалізації буде таким: кожен із параметрів буде оцінюватися від 1 до 5, залежно від характеру впливу цього параметра на діяльність підприємства. Таблиця переведення оригінальних параметрів у нормалізовані оцінки наведена нижче (табл. 1).

Таким чином, можемо сформувати матрицю з нормалізованими даними (табл. 2). Ми бачимо, що за допомогою нормалізації можна адаптувати показники кожного роздрібно-го торговельного підприємства і зробити їх придатними для порівняння. Ключовим завданням при цьому є правильне визначення напряму дії того чи іншого критерію, адже помилка на цьому етапі може привести до неадекватної оцінки об'єктів загалом і до висновків, які повністю протилежать дійсності.

Серед наявних методів стандартизації (z-стандартизації, трансформації змінних до значень в інтервалі (-1; 1), трансформації змінних до значень в інтервалі (0; 1); максимального значення 1, коли значення усіх змінних діляться на їх максимум; середнього значення 1, коли значення змінних ділять на їх середнє; середньоквадратичного відхилення 1, коли значення змінних ділять на середньоквадратичне відхилення) ми обираємо z-стандартизацію, оскільки вона свідчить про

нормальний закон розподілу, а отже, отримані дані будуть максимально точними. Потім знаходимо евклідову відстань і будуємо матрицю евклідових відстаней (табл. 3.)

(у нашому прикладі – 15 роздрібних торговельних підприємств) на кластери.

Таблиця 2

Матриця нормалізованих даних

Підприємство	Критерії				
	Географічне розташування	Оборот продукції	Торгова площа	Спеціалізація	Широта асортименту
«Сільпо»	5	5	5	5	4
«Атлант»	4	2	3	4	1
«У Лесі»	5	1	1	2	1
«Мега-Маркет»	5	5	5	5	5
«Пролісок»	3	2	1	5	2
«ОЛД»	5	4	3	4	4
«Одесит»	2	4	4	4	2
«Для всіх»	1	2	4	4	2
«Мрія»	3	4	3	5	2
«Чикаго»	4	4	3	5	2
«Мотолайф»	2	4	3	4	1
«Лемур»	3	2	1	5	2
«Епіцентр»	5	5	5	4	5
«Вечір»	4	2	3	5	2
«Стильний світ»	5	4	4	4	2

Розроблено автором

Оскільки для проведення кластерного аналізу ми обрали метод найближчого сусідства, ми повинні об'єднувати у кластери насамперед ті «точки», відстань між якими є найменшою. Отож, уже із самої таблиці 3 внаслідок первинного візуального аналізу можна зробити певні припущення щодо майбутнього розподілу роздрібних торговельних підприємств на кластери, а саме:

– підприємства «Пролісок» та «Лемур», скоріше за все, потраплять до одного кластеру. Як видно з таблиці 3, відстань між ними в евклідовому просторі становить «0», а це означає, що за всіма параметрами, котрі бралися до уваги під час здійснення кластерного аналізу, ці підприємства є ідентичними, а тому цілком логічно, що вони можуть належати до однорідної групи;

– підприємства «Сільпо» та «Мега-Маркет», скоріше за все, потраплять до одного кластеру. Про це свідчить той факт, що в таблиці 3 евклідова відстань між точками цих підприємств становить 0,73759, що на тлі інших відстаней можемо вважати малим значенням, а отже, ці підприємства, принаймні за характеристиками, які враховувались, є досить подібними;

– підприємства «Мрія» та «Чикаго», скоріше за все, потраплять до одного кластера з причин, описаних у попередньому пункті, адже евклідова відстань між ними становить 0,74933;

Таблиця 1

Переведення параметрів кластеризації у нормалізовані оцінки

Ознака/Параметри	Бали	Обґрунтування
Географічна ознака		
Північ	5	Високий рівень доходу населення, стабільний попит, наявність постачальників
Південь	2	Сезонний характер попиту, низька густина населення
Захід	4	Висока густина населення, висока споживча активність
Схід	1	Низький попит, відсутність постачальників, нестабільна ситуація
Центр	3	Стабільний попит, низька густина населення
Рівень обороту продукції		
До 10 млн. грн.	1	Чим вищий оборот, тим, по-перше, вищий рівень популярності та частки підприємства на ринку, а по-друге, ширші можливості для розвитку [15]
Від 10 до 100 млн. грн.	2	
Від 100 до 500 млн. грн.	4	
Понад 500 млн. грн.	5	
Торгова площа		
До 100 м ²	1	Чим більшою є торгова площа, тим більше товарів може розмістити підприємство і вищий рівень задоволення клієнтів [17]
Від 100 до 400 м ²	3	
Від 400 до 1200 м ²	4	
Понад 1200 м ²	5	
Спеціалізація + специфіка діяльності		
Продовольчий магазин	5	Стабільний попит за будь-якого рівня доходів
Непродовольчий магазин	4	Менш стабільний попит
Кіоск	2	Неможливість заробляти на обороті, високі націнки
Автозаправна станція	3	Висока еластичність попиту
Кількість товарних позицій (широта асортименту)		
До 1 тисячі	1	Чим більшою є кількість товарних позицій, тим більша ймовірність візиту покупців та їх лояльності
1-5 тисяч	2	
5-10 тисяч	4	
Понад 10 тисяч	5	

Розроблено автором

Усі попередні операції з даними можна вважати підготовчими стадіями. Без них здійснення кластерного аналізу було б неможливим, однак вони призначені для підготовки даних для подальшого їх аналізу. В основі самого кластерного аналізу лежить насамперед поділ генеральної сукупності

Матриця евклідових відстаней

	«Сільпо»	«Атлант»	«У Лесі»	«Мега-Маркет»	«Пролісок»	«ОЛД»	«Одесит»
1	2	3	4	5	6	7	8
«Сільпо»	0	3,748702	5,9768994	0,7375917	4,2285562	2,0429987	3,1325032
«Атлант»	3,748702	0	3,0389704	4,2262344	2,1741092	2,769187	2,3517781
«У Лесі»	5,9768994	3,0389704	0	6,2874174	4,1039813	4,2416116	4,619949
«Мега-Маркет»	0,7375917	4,2262344	6,2874174	0	4,5388209	2,1720693	3,5401672
«Пролісок»	4,2285562	2,1741092	4,1039813	4,5388209	0	3,2021701	3,0074492
«ОЛД»	2,0429987	2,769187	4,2416116	2,1720693	3,2021701	0	2,7856677
«Одесит»	3,1325032	2,3517781	4,619949	3,5401672	3,0074492	2,7856677	0
«Для всіх»	4,2619374	2,4754435	4,5665477	4,5699363	2,918684	3,7283981	1,6649395
«Мрія»	2,6638316	2,1945535	4,8357964	3,1330825	2,0812829	2,4335478	1,6099069
«Чикаго»	2,3262646	2,0626604	4,6583726	2,851616	2,2120659	2,0585585	2,0679198
«Мотолайф»	3,7581502	2,1110461	4,2600906	4,2346172	2,6338711	3,1543381	1,0365059
«Лемур»	4,2285562	2,1741092	4,1039813	4,5388209	0	3,2021701	3,0074492
«Епіцентр»	1,4296998	4,0448803	5,6596481	1,2247449	4,7011589	1,7938465	3,3215634
«Вечір»	3,1356912	1,4296998	4,1568477	3,5429884	1,6378979	2,5393285	2,5469234
«Стильний світ»	2,1815363	1,961216	4,0361433	2,7348323	3,2755523	1,6451349	2,2479938

– підприємство «У Лесі», та підприємства «Сільпо», «Мега-Маркет» і «Епіцентр», скоріше за все, потраплять до різних кластерів, адже евклідові відстані між ними становлять відповідно 5,9769, 6,28742 та 5,65965, що, як видно з таблиці 3, є найбільшими значеннями, а тому можна заявити, що ці точки є найвіддаленішими в евклідовому просторі, а отже – найбільш «несхожими»;

– підприємство «У Лесі», ймовірно, буде єдиним підприємством в одному окремому кластері, адже, згідно з таблицею 3, евклідові відстані між цим підприємством та іншими коливаються від 3 до 6 і становлять в середньому близько 4,5, що є досить високим показником.

Тепер же здійснимо детальну поетапну класифікацію за обраним методом – методом найближчого сусіда. Суть методу найближчого сусіда полягає в тому, щоб об'єднувати ті елементи, евклідова відстань між якими найменша. Тому для проведення класифікації і виокремлення кластерів нам потрібно знайти найменше число в таблиці 3 і об'єднати роздрібні торговельні підприємства, на перетині яких це число знаходиться. Таким числом є 0, а підприємства – «Пролісок» та «Лемур», тому:

Крок 1: об'єднуємо підприємства «Пролісок» та «Лемур». Таким чином, у нас утворюється Кластер 1. З таблиці ми виключаємо окремі підприємства «Пролісок» та «Лемур» і вводимо «Кластер 1», відстань від якого до кожного конкретного підприємства в матриці буде відстанню між найближчими підприємствами (найближчими сусідами).

Крок 2: об'єднуємо «Сільпо» і «Мега-Маркет» в Кластер 2. Після того як ми об'єднали «Пролісок» та «Лемур» в Кластер 1, найменшим числом у матриці, окрім нульової діагоналі, стає 0,73759, що знаходиться на перетині «Сільпо» і «Мега-Маркет», а тому об'єднуємо ці підприємства в Кластер 2 за принципом, аналогічним до принципу в попередньому кроці.

Кроки 3, Крок 4 та Крок 5 є подібними до попередніх, і на цих етапах утворюються Кластери 3, 4 та 5.

Крок 6: на цьому етапі починається об'єднання кластерів. Воно відбувається за тим самим принципом, що й об'єднання окремих підприємств, і триває впродовж наступних кроків.

На кроці 9 у нас утворюється 3 відносно однорідні групи, які позначаємо як Кластер 1, Кластер 2, Кластер 3 (табл. 4).

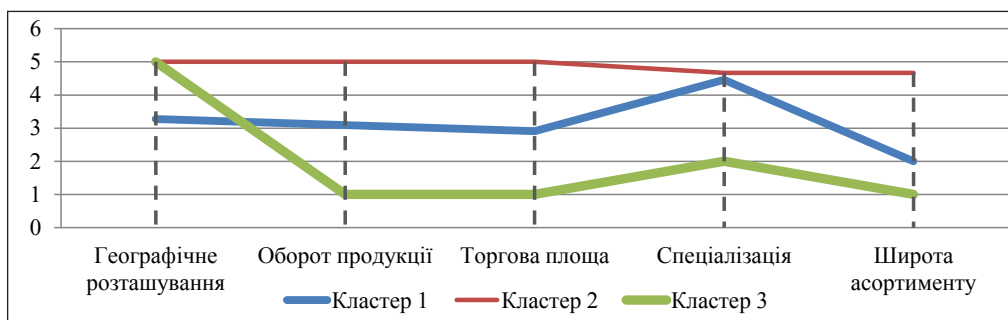


Рис. 1. Середні бали за кожним критерієм у кожному кластері

Джерело: розроблено автором

«Для всіх»	«Мрія»	«Чикаго»	«Мотолайф»	«Лемур»	«Епіцентр»	«Вечір»	«Стильний світ»
9	10	11	12	13	14	15	19
4,261937384	2,6638316	2,3262646	3,7581502	4,2285562	1,4296998	3,1356912	2,181536251
2,475443479	2,1945535	2,0626604	2,1110461	2,1741092	4,0448803	1,4296998	1,961215981
4,566547659	4,8357964	4,6583726	4,2600906	4,1039813	5,6596481	4,1568477	4,036143324
4,569936271	3,1330825	2,851616	4,2346172	4,5388209	1,2247449	3,5429884	2,734832292
2,918684049	2,0812829	2,2120659	2,6338711	0	4,7011589	1,6378979	3,275552304
3,728398097	2,4335478	2,0585585	3,1543381	3,2021701	1,7938465	2,5393285	1,645134898
1,664939531	1,6099069	2,0679198	1,0365059	3,0074492	3,3215634	2,5469234	2,247993758
0	2,5469234	3,0486563	1,961216	2,918684	4,4027625	2,661537	3,345815825
2,54692337	0	0,7493313	1,6141681	2,0812829	3,3639569	1,6649395	2,067919809
3,048656308	0,7493313	0	2,0712389	2,2120659	3,1035003	1,4867839	1,60990694
1,961215981	1,6141681	2,0712389	0	2,6338711	4,0536382	2,549619	2,475443479
2,918684049	2,0812829	2,2120659	2,6338711	0	4,7011589	1,6378979	3,275552304
4,402762487	3,3639569	3,1035003	4,0536382	4,7011589	0	3,748702	2,44526229
2,661536956	1,6649395	1,4867839	2,549619	1,6378979	3,748702	0	2,191421154
3,345815825	2,0679198	1,6099069	2,4754435	3,2755523	2,4452623	2,1914212	0

Таблиця 4

Розподіл роздрібних торговельних підприємств за кластерами

Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3
«Атлант», «Пролісок», «ОЛД», «Одесит», «Для всіх», «Мрія», «Чикаго», «Мотолайф», «Лемур», «Вечір», «Стильний світ»	«Сільпо», «Мега-Маркет», «Епіцентр»	«У Лесі»

Розроблено автором

Тепер ми можемо замість дослідження та аналізу кожного окремого підприємства аналізувати кластери. Так, наприклад, знайдемо середні бали за кожним критерієм у кожному кластері (рис. 1).

Висновки з проведеного дослідження.

З огляду на середні бали можемо дійти висновку, що найбільш успішним і перспективним є Кластер 2, куди входять «Сільпо», «Мега-Маркет» та «Епіцентр», тоді як Кластер 3 потребує підтримки та стимулювання для забезпечення подальшого розвитку або ж зміни напряму діяльності за умов неможливості подальшого розвитку.

Здійснивши кластеризацію роздрібних торговельних підприємств, можемо дійти висновку, що найкращими параметрами для оцінки і розподілу підприємств на кластери є географічне розташування; рівень обороту продукції на підприємстві; торгова площа; спеціалізація та кількість товарних позицій. Використовуючи дані за кожною з цих категорій, було оцінено п'ятнадцять роздрібних торговельних підприємств і розподілено їх на три відносно однорідні групи. Спираючись на середні значення в кожному кластері за ключовими параметрами, зазначеними вище, можемо скласти загальну характеристику та розробити певні рекомендації за кожним із кластерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білик М.Д. Аналіз енергоспоживання регіонів України за допомогою статичних методів кластеризації / М.Д. Білик, Н.В. Сенько // Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 8. С. 150-154.
2. Белай С.В. Модифікація методу k-середніх кластерного аналізу у задачі прогнозування кризових явищ соціально-економічного походження / С.В. Белай, В.Е. Лісіцин // Збірник наукових праць Національної академії Національної гвардії України. 2014. Вип. 2. С. 29-34.
3. Гавриш К.С. Кластерний аналіз підприємств готельного господарства України / К.С. Гавриш // Бізнес Інформ. 2013. № 7. С. 216-224.
4. Державна служба статистики. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Забуранна Л.В. Кластерний аналіз підприємств сфери сільського аграрного туризму / Л.В. Забуранна // Ефективна економіка. 2013. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_1_17.
6. Куцеконь Л.О. Теоретико-методичні аспекти кластеризації підприємств / Л.О. Куцеконь // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. 2014. Вип. 8(1). С. 100-103.
7. Саричев В.І. Методичні підходи до застосування кластерного аналізу при дослідженні соціально-економічних аспектів людського розвитку / В.І. Саричев // Інтелект XXI. 2014. № 3. С. 97-106.
8. Шуміло О.С. Динаміка сучасного розвитку підприємств роздрібної торгівлі в Україні / О.С. Шуміло // Бізнес Інформ. 2014. № 11. С. 171-176.
9. Якимець Р.В. Методи кластеризації та їх класифікація / Р.В. Якимець // Міжнародний науковий журнал. 2016. № 6(2). С. 48-50.
10. Circle Research White Paper: B2B Market Segmentation Research / Circle Research Ltd. [GB]. 2016. URL: <https://www.circle-research.com/wp-content/uploads/B2B-market-segmentation-research.pdf>.

ІФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ТЕХНОГЕННО НЕБЕЗПЕЧНИМИ НАФТОГАЗОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

THE BUILDUP OF ECOLOGICAL AND ECONOMICAL MANAGEMENT MECHANISM OF INDUSTRIAL DANGEROUS OIL AND GAS COMPANIES

У статті запропоновано теоретико-методичний підхід до формування еколого-економічного механізму управління техногенно небезпечними нафтогазовими підприємствами та проаналізовано його складові елементи. Приділено увагу таким елементам, як системи менеджменту та інформаційне забезпечення з метою створення оптимальних інформаційних потоків в еколого-економічній діяльності нафтогазових підприємств. Запропоновано шляхи реалізації сформованого еколого-економічного механізму управління нафтогазовими підприємствами.

Ключові слова: еколого-економічний механізм управління, техногенно небезпечні нафтогазові підприємства, техногенна безпека, еколого-економічні інструменти, інформаційне забезпечення.

В статье предложен теоретико-методический подход к формированию эколого-экономического механизма управления техногенно опасными нефтегазовыми предприятиями и проанализированы его составляющие элементы. Особое внимание уделено информационному обеспечению с целью создания оптимальных информационных потоков в эколого-эко-

номической деятельности нефтегазовых предприятий. Предложены пути реализации сформированного эколого-экономического механизма управления нефтегазовыми предприятиями.

Ключевые слова: эколого-экономический механизм управления, техногенно опасные нефтегазовые предприятия, техногенная безопасность, эколого-экономические инструменты, информационное обеспечение.

The article proposes a theoretical and methodical approach to the buildup of the ecological and economical mechanism of management of industrial dangerous oil and gas companies. Its constituent elements are analyzed. The attention was paid to such elements as management systems and information provision in order to create optimal information flows in the ecological and economic activity of oil and gas companies. The realization ways of the builded ecological and economical mechanism of management of oil and gas companies are offered.

Key words: ecological and economical management mechanism, industrial dangerous oil and gas companies, industrial safety, ecological and economical tools, information support.

УДК 005.591:622.32(477)

Степанюк Г.С.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Степанюк О.С.

асистент кафедри обліку і аудиту
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Постановка проблеми. Велике значення в подальшій розбудові української державності та формуванні стабільної економіки буде мати реалізація та дотримання основних принципів сталого розвитку, що декларовані міжнародним співтовариством на Конференції ООН із питань навколишнього середовища і розвитку, які створюють передумови для збалансування потреб суспільства і можливостей природи, узгодженого розгляду проблем стану середовища існування та соціально-економічного розвитку. Ці питання є особливо важливими для України, зокрема для нафтогазової галузі, розвиток якої є одним з орієнтирів нової енергетичної стратегії України до 2035 року, де у пріоритеті – ощадливе споживання та енергоефективність.

У структурі нафтогазового комплексу України переважають техногенно небезпечні підприємства, тому з метою забезпечення належного управління ними необхідно сформувати еколого-економічний механізм, який, з одного боку, повинен включати інструменти управління для одержання високих виробничих показників та економічної ефективності, а з другого – інструменти управління для сприяння раціональному природокористуванню, збереженню та ефективному відтворенню природних ресурсів. Такий механізм дасть змогу краще організувати еколого-економічну діяльність таких суб'єктів господарювання, контролювати її відповідність чинному

законодавству, цілям і завданням загальної політики підприємства, підвищити конкурентоспроможність його продукції, а також мінімізувати ризики виникнення надзвичайних ситуацій, що є особливо актуальним для наявних техногенно небезпечних виробництв нафтогазових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Саме техногенно небезпечні підприємства за певних умов можуть привести до виникнення надзвичайних ситуацій аварійного і катастрофічного характеру та пов'язаних із цим значних еколого-економічних втрат. З цього погляду формування дієвого еколого-економічного механізму управління, за якого екологічні цілі досягаються економічними методами оптимального використання природних ресурсів та завдяки якому нафтогазові підприємства зможуть функціонувати за прийнятого рівня техногенної безпеки, має важливе науково-теоретичне і соціально-практичне значення. Підтвердженням вище сказаного є результати наукових досліджень окремих складників господарського механізму управління нафтогазовими підприємствами вітчизняних та зарубіжних учених: В. Бірюкової, І. Булатової, В. Бурлаки, Я. Витвицького, Л. Гораль, Б. Данилишина, М. Данилюка, Є. Докучаєва, Є. Євтушенко, С. Кіся, М. Ковалко, Р. Коуза, О. Лапко, Д. Норта, В. Петренка, Ш. Райта, М. Рединої, І. Фадєєвої, І. Чукаєвої, Дж. Стерна, С. Сторчака, І. Шевченко та інших.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз основних елементів механізму управління підприємствами та формування відповідного сучасним потребам, довгостроковим перспективам розвитку галузі та принципам сталого розвитку еколого-економічного механізму управління техногенно небезпечними нафтогазовими підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробнича діяльність підприємств нафтогазового комплексу охоплює процеси геологорозвідки, видобутку, переробки, транспортування вуглеводнів, які є організаційно складною еколого-економічною та технологічною системою, що має значний негативний вплив на здоров'я і тривалість життя персоналу, населення відповідного регіону та стан довкілля.

Стабілізація і динамічна рівновага техногенно небезпечних нафтогазових підприємств у навколишньому природному середовищі досягається завдяки еколого-економічного механізму управління, елементи якого постійно підлягають удосконаленню. Спираючись на основні положення теорії формування будь-якого типу механізму управління [1-3], еколого-економічний механізм

управління техногенно небезпечними нафтогазовими підприємствами можна трактувати як сукупність методів (сучасних управлінських технологій), інструментів екологічного менеджменту, економічних важелів екологічного управління, що впливає на процес розроблення і реалізації управлінських рішень щодо діяльності підприємств та їхнє нормативно-правове, фінансове, організаційне та інформаційне забезпечення (табл. 1).

Для ефективного управління техногенно небезпечними нафтогазовими підприємствами стратегічний підхід має поєднуватися із системою управління навколишнім середовищем. При цьому для стратегії відповідності досить традиційної системи управління навколишнім середовищем, орієнтованої на виконання національних вимог, а для досягнення конкурентних переваг і сталого розвитку необхідно перебудовувати наявну систему управління на базі міжнародних стандартів та впроваджувати у практику діяльності нафтогазових підприємств ефективні управлінські технології, наприклад, запропоновану автором технологію еколого-економічного реінжинірингу виробничих процесів [4].

Таблиця 1

Склад основних елементів еколого-економічного механізму управління техногенно небезпечними підприємствами

Назва елементу	Зміст
Новітні управлінські технології та концепції	Еколого-економічний реінжиніринг виробничих процесів техногенно небезпечних підприємств – це різновид управлінської технології, покликаний трансформувати обтяжене наслідками нераціонального природокористування підприємство в екологічно орієнтоване, функціонуюче з урахуванням принципів сталого розвитку, на основі застосування адаптованих процедур і інструментів управління та найбільш ефективного використання природних, виробничих, фінансових та інтелектуальних ресурсів.
Система регулювання діяльності підприємства (державне, ринкове, внутрішнє)	Державне нормативно-правове регулювання; ринковий механізм регулювання діяльності підприємства; внутрішній механізм регулювання окремих аспектів діяльності підприємства.
Система зовнішньої підтримки діяльності підприємства через еколого-економічні інструменти	Цільові кошти екологічних фондів, вітчизняних або іноземних інвестицій, довгострокових кредитів; гранти, екологічний лізинг з обов'язковим застосуванням інструментів фінансово-кредитної політики держави (пільгове оподаткування, пільгове кредитування екологічно чистих технологій, система субсидій (дотацій) для підтримки галузі, економічне страхування від екологічних ризиків). Інші форми зовнішньої підтримки (ліцензування, державна екологічна експертиза).
Система забезпечення (нормативно-правове, фінансове, організаційне, інформаційне) через адміністративні методи	Екологічне та природно-ресурсне законодавство, екологічні вимоги у загальному законодавстві; національні програми і проекти розвитку; ліцензії на використання природних ресурсів; квоти та дозволи на викиди (розміщення) шкідливих речовин у навколишнє природне середовище; екологічна сертифікація; екологічні стандарти, нормативи; екологічний моніторинг, експертиза; штрафи та санкції за порушення еколого-економічного законодавства тощо. Організація аварійних та рятувальних служб; організація та проведення інспекторських перевірок нафтогазових підприємств; підготовка матеріальних резервів у разі виникнення надзвичайних ситуацій. Інформаційне забезпечення складається з різного роду інформації: регулятивно-правового характеру; економічної, бухгалтерської та статистичної інформації; нормативно-технічної інформації; інформації несистемного характеру.
Еколого-економічні інструменти	Екологічні податки, рентні виплати та збори за користування природними ресурсами, плата за користування надрами; збори за забруднення навколишнього середовища, купівля-продаж прав на забруднення навколишнього природного середовища; прискорена амортизація природоохоронного обладнання тощо.
Інструменти екологічного менеджменту	Екологічний аудит та облік, екологічний моніторинг, екологічний маркетинг та інжиніринг, екологічне навчання.

Функціонування еколого-економічного механізму управління викликане потребою у створенні умов для становлення та розвитку еколого-орієнтованого способу ведення господарської діяльності техногенно небезпечних нафтогазових підприємств. Будь-які елементи еколого-економічного механізму певним чином взаємодіють між собою для досягнення цілей та завдань, що поставлені у межах конкретного підрозділу нафтогазового підприємства (рис. 1).

Екологічне управління на наявних нафтогазових підприємствах в основному обмежується інженерним захистом об'єктів впливу на довкілля і не розповсюджується на управління техногенно небезпечними виробничими процесами. Таким чином, ці проблеми зводяться до управління, спрямованого на мінімізацію платежів нафтогазових підприємств за порушені території та виробничі об'єкти у разі проявлення небезпечних техногенних процесів.

За обмеженості ресурсів важливого значення набуває питання не тільки оцінки ефективності їх використання й оптимального розподілу для зниження ризику від того чи іншого виду небезпеки, а і створення нової стратегії безпеки нафтогазових підприємств, яка, по-перше, передбачає зменшення ймовірності виникнення техногенних аварій, а по-друге, скорочення масштабів їх

наслідків. Надзвичайно важлива роль у вирішенні цих завдань належить методам економічного регулювання, попередження і ліквідації надзвичайних ситуацій та економічним стимулам, які забезпечать у перспективі досягнення мінімального рівня відшкодування нанесеного збитку.

Основні завдання використання еколого-економічних інструментів полягають у значній мінімізації природоохоронних витрат та у створенні умов і стимулів для прискорення впровадження новітніх технологій у нафтогазову галузь, які мають стати одним із головних чинників підвищення рівня техногенної безпеки. Суть цих завдань зводиться до:

- впровадження системи обов'язкового страхування техногенно небезпечних виробництв нафтогазових підприємств;
- створення фондів страхування техногенно екологічного ризику;
- формування системи економічного регулювання і фінансування заходів (створення фінансових резервів) щодо зменшення техногенно екологічного ризику підприємства та ліквідації надзвичайних ситуацій;
- запровадження економічної відповідальності за завдані збитки;
- впровадження системи податкових і кредитних пільг за безаварійної роботи небезпечних підприємств та впровадження ними екологобезпечних,



Рис. 1. Еколого-економічний механізм управління техногенно небезпечним нафтогазовим підприємством на основі концептуальних засад еколого-економічного реінжинірингу та екологічного менеджменту

ресурсо- та енергозберігаючих технологій видобутку, транспортування та переробки сировини.

Еколого-економічні інструменти управління діяльністю нафтогазових підприємств повинні бути однією з найбільш вагомих частин управління економічною діяльністю промисловості відповідного регіону і держави загалом та розвиватися за такими головними напрямками, як удосконалення механізму платежів за забруднення навколишнього природного середовища; орієнтація штрафів і тарифів на розмір необхідних природоохоронних витрат; проведення екологічного аудиту на відповідність продукції екологічним вимогам, стандартам і нормативам; урахування екологічного фактору в ціновій та податковій політиці; звільнення від податку на прибуток діяльності, спрямованої на природоохоронні заходи; звільнення від податку на додану вартість робіт, що фінансуються з екологічних фондів.

Крім того, з метою безперервного удосконалення нафтогазового бізнесу і досягнення усіх його стратегічних цілей згідно з концепцією сталого розвитку дедалі більше вітчизняних нафтогазових підприємств орієнтуються на запровадження інтегрованих систем менеджменту (ICM), що базуються на принципах TQM (Всеохоплюючого Менеджменту Якості) і вимогах серій міжнародних стандартів, таких як ISO 9000, ISO 29000, ISO 14000, OHSAS 18000, SA 8000, ISO 27000 у різному їх поєднанні. Прикладом упровадження такої системи управління є досвід компанії ВАТ «Укрнафта».

Що стосується питань управління якістю, то для підприємств нафтогазової галузі передбачається прискорене впровадження систем менеджменту якості відповідно до стандарту ДСТУ ISO/TS 29001:2010 [5]. Технічні умови ISO/TS 29001 стали результатом спільної роботи Американського Нафтового Інституту (API) та технічного комітету ISO / TC 67 і є документом, вимоги якого визнаються підприємствами нафтогазової галузі у всьому світі, а також запобігає побудові декількох паралельних систем менеджменту, які за необхідності сертифікації будуть вимагати різних аудитів.

Варто наголосити на тому, що впровадження таких систем управління дасть змогу більш ефективно організувати управління виробничою системою, виконувати вимоги й очікування замовників та інших зацікавлених сторін, постійно поліпшувати всі бізнес-процеси, продукцію та діяльність загалом, здійснювати ефективне управління пов'язаними з ними екологічними аспектами та ризиками, а також забезпечить перехід на ініціативну, результативну діяльність нафтогазових підприємств, яка буде спрямована на досягнення встановлених економічних цілей, проектів і програм, розроблених на основі принципів екоефективності та екосправедливості.

Необхідність систематизації інформації щодо природоохоронних витрат для використання їх у цілях управління та, відповідно, розроблення методів прийняття оперативних рішень щодо оцінки навантаження на довкілля, щодо інвестиційних програм підвищення рівня техногенної безпеки у сучасних умовах функціонування підприємств нафтогазової галузі викликана причинами різного трактування принципів обліку таких витрат, що привело до наявності різних методик формування інформаційного забезпечення еколого-економічного механізму управління.

За змістовою ознакою в інформаційному забезпеченні варто виділити такі блоки: інформацію регулятивно-правового характеру; економічну, бухгалтерську та статистичну інформацію; нормативно-технічну інформацію; інформацію несистемного характеру. Запропоновано у четвертий блок включати відомості, які не мають безпосереднього стосунку до інформації фінансово-статистичного характеру або генеровані ззовні якої-небудь інформаційної підсистеми. В умовах надзвичайної секретності інформації у сфері нафтогазової діяльності інформація несистемного характеру стає індикатором реального стану розвитку природоохоронної діяльності вітчизняних підприємств. До цього типу інформації нами віднесено дані аудиторських компаній, опубліковані в засобах масової інформації, неофіційні дані, інформація, отримана в результаті особистих контактів.

Підсумовуючи вищенаведене можна окреслити такі першочергові шляхи реалізації сформульованого еколого-економічного механізму управління техногенно небезпечними нафтогазовими підприємствами:

1. Проведення техноекологічного та економічного контролінгу, діагностики рівня техногенної безпеки на наявних нафтогазових підприємствах згідно із запропонованою у роботі [6] методикою та оцінювання їхнього негативного впливу у процесі «нормальної» виробничої діяльності, а також під час зародження і розвитку надзвичайних техногенних ситуацій, які характеризуються різноманітними супутніми явищами.

2. Вибір та реалізація пріоритетів подальшого розвитку підприємств шляхом виконання заходів щодо екологізації найбільш небезпечних виробничих процесів у технологічному плані, проведення сучасних природоохоронних заходів та забезпечення належного управління цими процесами на базі відповідних нормативно-правових документів серій міжнародних стандартів, таких як ISO 9000, ISO 29000, ISO 14000, OHSAS 18000, SA 8000, ISO 27000 в різному їх поєднанні та розроблених положень екологічної політики підприємства.

3. Проведення необхідних заходів щодо інформаційної систематизації за допомогою автоматизованих систем моніторингу за об'єктами, що можуть викликати

аварію або надзвичайну ситуацію з небажаними наслідками та вдосконалених систем оповіщення про виникнення техногенної ситуації.

4. Вдосконалення наукового та професійного рівня персоналу, забезпечивши постійний процес підвищення кваліфікації працівників (врахування досвіду інших країн) та співпрацю з іншими підприємствами або відомствами, які мають екологічний профіль.

5. Використання управлінської технології еколого-економічного реінжинірингу у практиці нафтогазових підприємств, що сприятиме зниженню рівня екологічних і економічних ризиків, більш ефективному використанню матеріальних ресурсів, організації виробництва продукції довготривалого використання і поліпшення її якості, а також скороченню витрат підприємства і своєчасній орієнтації на ринку, підвищенню безпеки технологічних процесів, умов праці, сприянню підвищенню іміджу, конкурентоспроможності та скорочення обсягів довгострокових зобов'язань з ліквідації екологічних збитків.

6. На основі узагальненого найкращого досвіду роботи нафтогазових компаній та представлених рекомендацій [7] підвищити ефективність управління підрядниками в частині мінімізації соціально-екологічних впливів галузі у таких аспектах діяльності, як підготовка та проектування виконання робіт, проведення тендерів та укладання контрактів, контроль та моніторинг результатів роботи підрядників, підготовка звітності компанії-оператора.

Висновки з проведеного дослідження.

На основі концептуальних засад еколого-економічного реінжинірингу виробничих процесів та екологічного менеджменту сформовано еколого-економічний механізм управління техногенно небезпечними нафтогазовими підприємствами, який включає методи управління, інструменти екологічного менеджменту, фінансове, нормативно-правове, інституційне та інформаційне забезпечення, еколого-економічні інструменти, що дасть змогу вдосконалювати наявні техногенно небезпечні виробничі процеси, виокремити найважливіші функціональні зони задіяних у них підрозділів і спеціалістів, посилити їхню відповідальність за прийняті управлінські рішення, що, у свою чергу,

дасть змогу підвищити ефективність і якість управління підприємством загалом. Це дасть змогу рекомендувати використання такого механізму для підприємств інших галузей промисловості, особливо потужних підприємств, що реалізують у своїй діяльності багато різноманітних, у тому числі техногенно небезпечних виробничих процесів, а виділені блоки інформаційного забезпечення управління витратами на охорону навколишнього середовища дадуть змогу систематизувати інформацію для використання її в цілях ефективного та результативного управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економіка та управління підприємством: сучасні підходи, методи та моделі [Текст]: [кол. монографія] / за ред. Ларіонової К.Л. Кам'янець-Подільський: Медобори-2006, 2013. 494 с.
2. Козловський В.О. Внутрішній економічний механізм виробничих підприємств: монографія / В.О. Козловський, Л.Г. Дончак. Тернопіль: Крок, 2013. 203 с.
3. Тімченко О.О. Економічний механізм управління підприємством / О. О. Тімченко, В.О. Черепанова // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. темат. вип.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. Харків: НТУ «ХПІ». 2015. № 59 (1168). С. 3-6.
4. Степанюк Г.С. Управління техногенно небезпечними нафтогазовими підприємствами на засадах еколого-економічного реінжинірингу [Електронний ресурс] / Г.С. Степанюк // Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 3. URL: <http://global-national.in.ua/archive/3-2015/89.pdf>.
5. ДСТУ ISO/TS 29001:2010. Системи управління якістю. Вимоги до організацій, які постачають продукцію і надають послуги в нафтовій, нафтохімічній і газовій промисловості (ISO/TS 29001:2010, IDT).
6. Степанюк Г.С. Дореінжинірингова діагностика техногенно небезпечних нафтогазових підприємств / Г.С. Степанюк, Я.С. Витвицький // Науковий вісник ІФНТУНГ. 2010. № 3 (25). С. 178-183.
7. Степанюк Г.С. Управління підрядниками у нафтогазовій галузі як фактор екологічної безпеки [Електронний ресурс] / Г.С. Степанюк, О.С. Степанюк // Економіка та суспільство. 2017. № 9. С. 655-661. URL: <http://economyandsociety.in.ua/index.php/journal-9>.

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВІДБОРУ НАЙБІЛЬШ КОНКУРЕНТНИХ ПРОЕКТІВ ПРИРОДООХОРОННОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

BENCHMARKING AS A TOOL FOR SELECTION OF THE MOST COMPETITIVE PROJECTS OF NATURAL PROTECTION

У статті розглянуто основні етапи проведення бенчмаркінгу, запропонована методика оцінки інноваційно-радикальних змін, спрямована на зменшення негативного впливу на довкілля. Бенчмаркінг розглянуто як управлінську інновацію, технологію, техніку, концепцію, метод та інструмент природоохоронного інвестування.

Ключові слова: бенчмаркінг, інноваційно-радикальні зміни, проект, індикатори результативності, управлінська технологія, управлінська інновація, конкурентні переваги.

В статье рассмотрены основные этапы проведения бенчмаркинга, предложена методика оценки инновационно-радикальных изменений, связанных с уменьшением негативного воздействия на окружающую среду. Бенчмаркинг рассмотрен как управ-

ленческая инновация, технология, техника, концепция, метод и инструмент природоохранного инвестирования.

Ключевые слова: бенчмаркинг, инновационно-радикальные изменения, проект, индикаторы результативности, управленческая технология, управленческая инновация, конкурентные преимущества.

The article deals with the main stages of benchmarking, proposed a methodology for assessing innovation-radical changes associated with reducing the negative impact on the environment. Benchmarking is considered as managerial innovation, technology, technology, concept, method and instrument of environmental investment.

Key words: benchmarking, innovation-radical changes, project, performance indicators, management technology, managerial innovation, competitive advantages.

УДК 332.14

Тарасівська Л.С.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Постановка проблеми. Переворот в управлінській практиці кількох останніх років характеризується різкою активізацією нових і не надто нових технологій та філософій менеджменту, що, безумовно, впливає на діяльність господарюючих суб'єктів. Як управлінську технологію природоохоронного інвестування можна розглянути і бенчмаркінг, який може використовуватися для відбору найбільш конкурентних проектів природоохоронного призначення. Цей інструмент передбачає вивчення передового досвіду природоохоронної політики компаній світу і використання їх досягнень для успішного функціонування підприємств різних сфер діяльності. Недостатня увага і необхідність використання сучасних технологій, які зменшують негативний вплив на довкілля, порівняння діяльності та методів роботи конкретного підприємства з лідерами чи ефективними компаніями інших галузей бізнесу для стратегічної орієнтації на кращі досягнення, активізує проблему узагальнення характеристик окремих видів бенчмаркінгу та визначення практичних механізмів їх застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналітичний огляд літературних джерел [2; 7; 8; 9] дав змогу виявити наявність теоретико-методичних положень і практичного досвіду ефективної організації бенчмаркінгу на підприємствах різних форм і напрямів діяльності, значна увага зосереджена на принципах організації та використання його результатів у практичній управлінській діяльності. У літературних джерелах [1; 3; 6] розкриваються історичні етапи розвитку бенчмаркінгу та обґрунтовуються причини, що спонукають підприємства виносити його на рівень менеджменту і маркетингу. Однак, незважаючи на наявність

різноманітних підходів авторів, відсутня бенчмаркінгова методика оцінки інноваційно-радикальних змін, пов'язаних зі зменшенням впливу діяльності підприємства на довкілля або його нейтралізацію.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення наявних управлінських підходів та оцінка екологічних проектів на основі бенчмаркінгу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Завоювати ринок, перевершити конкурентів, створити імідж еколого орієнтованого підприємства, знайти можливості виготовлення кращого продукту, отримати прибуток – це основні пріоритети сучасних господарюючих суб'єктів. Звичайно, можна вирішувати такі завдання самостійно, але є й інший спосіб – скористатися досвідом успішних компаній. Для цього й існує бенчмаркінг – технологія вивчення і впровадження кращих методів ведення ділових операцій, що допомагає відносно швидко і з меншими витратами вдосконалювати бізнес-процеси, що значно полегшує формулювання завдань комерційно-господарської діяльності підприємства, пошук слабких місць, а також дає змогу ефективно використовувати у своїй діяльності досвід та практичні результати партнерів і конкурентів. Бенчмаркінгові дослідження можуть демонструвати керівництву фірми, де саме виникли проблеми на підприємстві, визначати найбільш високу характеристику конкурентоспроможності і таким чином стати мистецтвом виявлення того, що інші підприємства роблять краще нас.

Родоначалником бенчмаркінгу вважають японців, які навчилися ідеально копіювати чужі досягнення, ретельно досліджувати європейські й американські товари і послуги, щоб виявити їхні сильні і слабкі сторони, а потім виготовляти щось

подібне за більш низькою ціною. При цьому японці успішно переносили технології і ноу-хау з однієї сфери бізнесу в іншу. Звідси і назва бенчмаркінгу за змістом співвідноситься з японським словом «dantotsu», що означає «зусилля, занепокоєння, бажання (лідера) стати ще кращим (лідером)» [1]. Бенчмаркінг проводиться за певною технологією, яка передбачає здійснення низки послідовних кроків, які приведуть до бажаного результату. Кількість кроків буває різною, оскільки процес можна розбити на більш дрібні етапи, але базові принципи бенчмаркінгу скрізь однакові. Основні етапи проведення бенчмаркінгу представлені на рис. 1.

Як правило, бенчмаркінг починається з вивчення внутрішнього середовища компанії і виявлення можливостей для реалізації інноваційно-радикальних змін, спрямованих на зменшення впливу на довкілля. Подальший крок – пошук компанії-еталона, в якій цей процес (технологія) функціонує і приносить бажаний результат. Ці дії є можливими тільки за умови збору й аналізу необхідної інформації. За аспектами дослідження розрізняють фінансовий, техніко-економічний, соціально-економічний, економіко-статистичний, економіко-екологічний, маркетинговий, інвестиційний, функціонально-вартісний та інші види аналізу. Основне його призначення полягає у вивченні, діагностиці і прогнозуванні фінансового стану, результатом якого є виявлення резервів підвищення стійкості підприємства. Після осмислення отриманого доходимо висновків щодо можливості реалізації інноваційно-радикальних змін на господарюючому суб'єкті. Цілком зрозуміло те, що маємо на увазі не сліпе копіювання чужих досягнень, а їх адаптацію до конкретної фірми. Отже, цінність бенчмаркінгу полягає не тільки в тому, що відпадає необхідність винаходити велосипед, а є можливість, уважно вивчаючи досягнення і помилки інших компаній, розробити і зібрати власну модель, яка буде максимально ефективна на дорогах саме вашого бізнесу. Однак якщо істотних висновків з проведеного аналізу не зроблено, нововведення не впроваджуються, то всі зусилля з вивчення еталонів безглузді.

Слід також зазначити, що методика бенчмаркінгу в останні десятиріччя не тільки успішно застосовується на практиці в країнах ЄС, а її навіть вводять до європейських стандартів у різних сферах господарювання, зокрема, у галузі енергоефективності представляють як один із найбільш прогресивних засобів сучасного розвитку компаній, у природокористуванні бенчмаркінг сприятиме швидкому і менш затратному вдосконаленню виробничих процесів, а використання ВАР (best available technology) як найкращої з доступних технологій сприятиме зниженню негативного впливу на навколишнє середовище. Більш чисте виробництво – це концепція, розроблена ООН у межах програми з навколишнього середовища (ЮНЕП) у 1989 році. Ключова ідея полягає в тому, що промислові процеси і функції можуть бути поліпшені таким чином, щоб не тільки знизити кількість відходів і зменшити забруднення навколишнього середовища, а й зберегти та/або отримати додатковий дохід для компанії шляхом збереження ресурсів. Вченими доведено, що підприємство може працювати ефективніше, якщо:

- запровадити норми сучасного управління і менеджменту виробництва (+5-15% до ефективності);
- раціонально використовувати енергоресурси (+15-30%);
- ефективно використовувати сировину, запровадити повторне використання відходів виробництва, модифікувати продукцію або започаткувати виготовлення нової (+15-30%);
- ефективно використовувати компресорне господарство (+5-15%);
- змінити культуру водокористування (+5-10%);
- використовувати сучасне та інноваційне обладнання (+30%).

Опанувати бенчмаркінг для підвищення енергоефективності на підприємствах промислового комплексу України запропонували експерти UNIDO та співробітники Австрійського енергетичного агентства. Понад 50 бажаючих навчитися використовувати цей інструмент у своєму бізнесі взяли участь у семінарі, який був організований в межах проекту UNIDO – GEF «Підвищення енергетичної ефективності та стимулювання використання відновлюваних джерел енергії на малих та середніх підприємствах України». Тобто цілком логічно видається спроба цього проекту впровадити бенчмаркінг в українську практику задля покращення роботи підприємств різних галузей. Але не все так просто в наших реаліях, і експерти

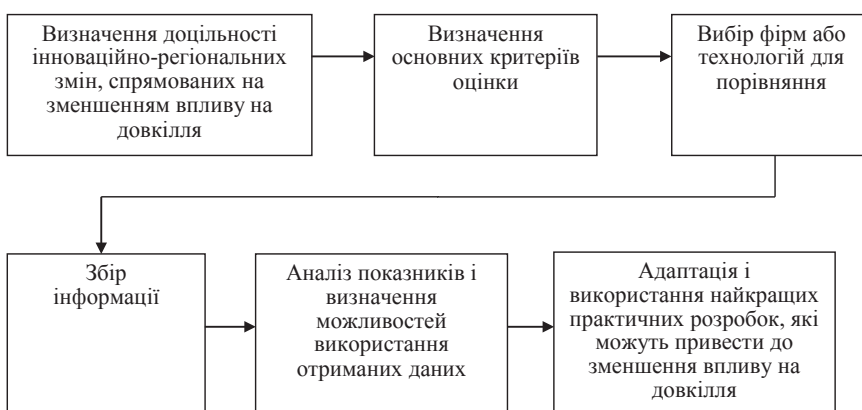


Рис. 1. Основні етапи бенчмаркінгу

UNIDO, спробувавши проаналізувати рівень енергетичної ефективності в кількох галузях промисловості, одразу зустріли головну перешкоду: для повноцінного бенчмаркінгу в Україні не вистачає інформації. Ще в середині минулого століття для здобуття інформації про конкурентів компанії вдавалися навіть до промислового шпіонажу. Нині, коли інформація стала більш відкритою і будь-що можна знайти в інтернеті чи соціальних мережах, шпійонські пристрасті втрачають свої позиції, а бенчмаркінг на основі відкритості інформації допомагає розвиватися більш швидко й ефективно. Це розуміють на Заході, але для дослідників української промисловості знайти потрібну інформацію у даних Держкомстату, звітах про роботу галузей чи в даних підприємств виявляється дуже складно. Тільки незначна частка опитаних українських компаній надала дані для порівняння, адже наші підприємства не виправдано багато інформації вважають комерційною таємницею, хворіють на своєрідний «комплекс таємничості», хоча насправді більшість цих таємниць світу добре відома. Однією з причин української таємничості є тіньове виробництво, використання застарілих систем обліку, а керівники часто не вважають за потрібне проводити подібні аналітичні експерименти, посилаючись на брак часу та ресурсів. Проте навіть на основі такої неповної інформації вдалося з'ясувати, що на підприємствах є значні резерви для економії енергоресурсів, а бенчмаркінг енергоефективності має можливість стати одним із дієвих інструментів безперервного енергозбереження.

З урахуванням вищеведеного вважаємо за необхідне розробити методіку оцінки інноваційно-радикальних змін, спрямованих на зменшення негативного впливу на довкілля (рис. 2). Вона дає можливість оцінювати інноваційні здібності, що роблять можливим реалізацію нових ідей і про-

ектів, які приведуть до зменшення негативного впливу на довкілля.

З одного боку, ми приймаємо як основу цілі та завдання підприємства, організаційної одиниці або інноваційного проекту, з іншого – ми приймаємо як еталон еквівалентний інноваційний проект (компанію або її окрему організаційну одиницю) кращого в цьому класі конкурента. Вітчизняні підприємства сьогодні повинні досягти успіху в конкуренції з технологіями, які стають все більш поширеними і глобально затребуваними, з організаціями, які стали гнучкими. Щоб бути життєздатними в мінливих умовах сьогодення, підприємства повинні вміти постійно вдосконалюватися, зро-

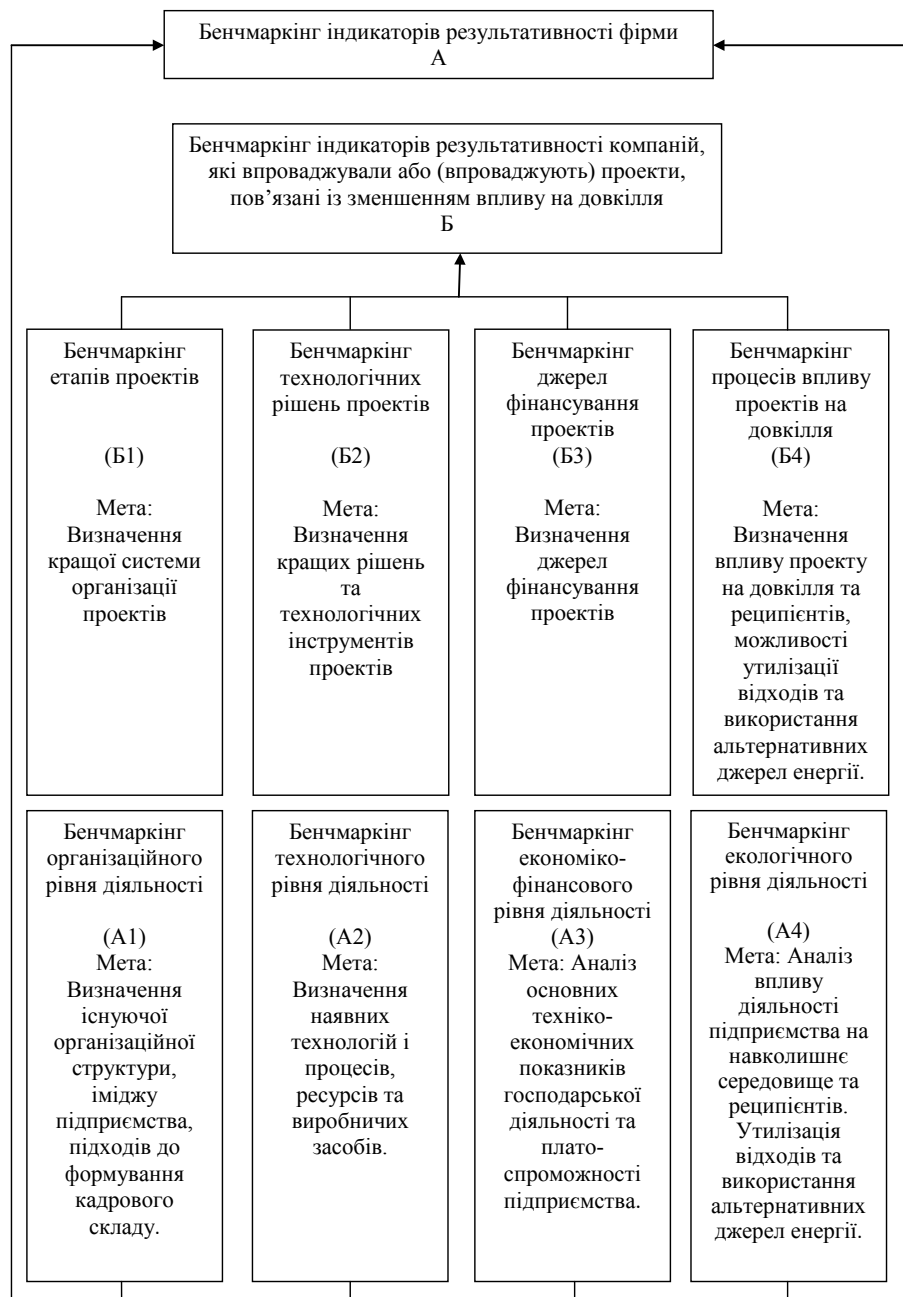


Рис. 2. Методика оцінки інноваційно-радикальних змін

Джерело: Розроблено автором на основі [5]

бити це вміння частиною свого звичайного функціонування.

У запропонованій моделі під бенчмаркінгом будемо розуміти процес пошуку, адаптування та впровадження кращої практики інших фірм для зменшення негативного впливу на довкілля та в результаті цього – вдосконалення власної діяльності. Індикаторами результативності будемо вважати якісні чи кількісні показники результативності як самої фірми, так і компаній, які реалізували (або реалізують) проекти, пов'язані зі зменшенням негативного впливу на довкілля. Інформацію для практичної реалізації запропонованої методики можемо черпати з наукових узагальнень, практики економічного аналізу та методів опитування. З урахуванням того, що значна частина інформації (насамперед про проект конкурента) не відома точно, у більшість запитань в опитувальних листах необхідно включати ознаку «точність відповіді» або «коефіцієнт довіри». Під час збору інформації також вирішується завдання визначення причинно-наслідкових зв'язків між показниками досліджуваної функції розвитку. Важливо, щоб ці зв'язки були характерними для цієї галузі, цього підприємства, поточної ситуації на ринку тощо.

Важливим моментом у зборі інформації є також представлення даних про лідерів і про себе в одному форматі та визначення розумної межі щодо детальності і точності інформації, яка збирається.

Висновки з проведеного дослідження.

Реалізація запропонованої методики оцінки інноваційно-радикальних змін, спрямованих на зменшення негативного впливу на довкілля, передбачає підвищення ефективності власної діяльності і завоювання конкурентних переваг завдяки порівняльному аналізу індикаторів результативності підприємства та аналогічних даних більш успішних компаній, які реалізували (або реалізують) природоохоронні проекти. У проведеному дослідженні бенчмаркінг ми розглянули як управлінську інновацію, технологію, техніку, концепцію, метод та інструмент природоохоронного інвестування. Управлінська інновація є будь-яким організаційним рішенням, системою, процедурою або методом управління, істотно відмінним від

попередніх. Технологія управління – це здійснювана системою управління певна послідовність дій зі збору інформації щодо розроблення управлінських рішень за допомогою спеціальних методів і процедур, а також здійснення управлінських дій для досягнення поставленої мети. Техніка управління є сукупністю операцій, які дають можливість покрокової реалізації інноваційно-радикальних змін, пов'язаних зі зменшенням негативного впливу на довкілля. Концепція управління передбачає розуміння явищ у процесі, спосіб їх опису, трактування результатів з урахуванням наявної техніки і технології. Інструмент управління – операція, процес, метод, що використовується для реалізації інноваційно-радикальних змін, пов'язаних зі зменшенням негативного впливу на довкілля. Метод управління – це спосіб досягнення мети, впорядкована діяльність, чітка певна послідовність кроків, етапів та дій, що неминуче приводять до наміченого результату.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аренков Й. Бенчмаркінг и маркетинговые решения / Аренков И., Башев Е. URL: <http://www.marketing.spb.ru>.
2. Ван дер Вейк Г. Benchmarking / Ван дер Вейк Г. URL: <http://www.devbusiness.ru>.
3. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз: Навч. посібник / П.Л. Гордієнко. К.: Альтера, 2006. 404 с.
4. Перерва П.Г. Науково-інноваційний потенціал України та сучасні проблеми його використання / П.Г. Перерва, О.В. Жерус. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Natural/vcpi/TPtEV/2011_26/statiya/Pererva.pdf.
5. Проект «Бенчмаркінг». URL: <http://www.management.com.ua>.
6. Савельєв Є.В. Новітній маркетинг / Є.В. Савельєв, С.І. Чеботар, Д.А. Штефаніч та ін. За ред. Є.В. Савельєва. К.: Знання, 2008. 420 с.
7. Рейдер Р. Бенчмаркінг как инструмент определения стратегии и повышения прибыли / Пер. с англ. А.Л. Раскина; Под науч. ред. Т.В. Даниловой. М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. 248 с.
8. Benchmarking and Internal Auditing. URL: <http://www.Mc2consulting.com>.
9. Jenster P., Hussey D.E. Company Analysis Determining Strategic Capability. Jon Wiley & Sons, 2001.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ «М'ЯКИХ» ТА «ЖОРСТКИХ» ЗАГРОЗ

ECONOMIC SECURITY OF THE MODERN ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF THE IMPACT OF «SOFT» AND «HARD» THREATS

У статті досліджено процес настання банкрутства підприємства в контексті впливу внутрішніх і зовнішніх чинників. Запропоновано виділити «жорсткі» та «м'які» загрози економічній безпеці сучасного підприємства, які постійно формуються під впливом глобалізаційних процесів. Систематизовано взаємозв'язок «зовнішні чинники – вид локальної кризи – вид зовнішньої загрози – вид економічної безпеки підприємства».

Ключові слова: економічна безпека підприємства, банкрутство, «м'які» загрози, «жорсткі» загрози, «м'яка» безпека, «жорстка» безпека.

В статье исследован процесс формирования банкротства предприятия в контексте влияния внутренних и внешних факторов. Предложено выделить «жесткие» и «мягкие» угрозы экономической безопасности современного предприятия, которые постоянно формируются под влиянием глобальных процессов. Систе-

матизирована взаимосвязь «внешние факторы – вид локального кризиса – вид внешней угрозы – вид экономической безопасности предприятия».

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, банкротство, «мягкие» угрозы, «жесткие» угрозы, «мягкая» безопасность, «жесткая» безопасность.

The process of bankruptcy of an enterprise in the context of the influence of internal and external factors is investigated in the article. It is proposed to highlight the «hard» and «soft» threats to the economic security of a modern enterprise, which are constantly formed under the influence of globalization processes. The interconnection of external factors-the kind of local crisis-the type of external threat-kind of economic security of the enterprise are systematized in the article.

Key words: enterprise economic security, bankruptcy, «soft» threats, «hard» threats, «soft» security, «hard» security.

УДК 658.16

Шацька З.Я.

доцент кафедри бізнес-економіки
Київський національний університет
технологій та дизайну

Христинченко А.А.

магістрант кафедри бізнес-економіки
Київський національний університет
технологій та дизайну

Постановка проблеми. Постійний вплив глобалізаційних процесів та низький рівень економічної безпеки національної економіки приводить до серйозних проблем не тільки в економіці держави, а й на рівні окремих суб'єктів господарювання. Тоді як одні підприємства в таких складних умовах функціонують ефективно, інші знаходяться на межі банкрутства. Світові процеси прискореної глобалізації радикально змінюють форми організації та управління суспільством, виробництвом та споживанням. Змінюються організація і структура управління всередині держави і на між- та наддержавному рівні [4]. Це спричиняє необхідність змін і на рівні окремих суб'єктів господарювання, спричиняє формування нових, раніше не відомих загроз їхній економічній безпеці. Надійний захист економічної безпеки підприємства можливий лише за умови своєчасного виявлення і запобігання як існуючим, так і новим загрозам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням теоретико-методологічних основ формування та функціонування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання та детермінантів її розвитку присвячені праці таких вітчизняних учених, як З.С. Варналій, Т.Г. Васильців, О.В. Іващенко, І.П. Мойсєєнко, В.Л. Ортинський та багато інших. Однак процес глобалізації зумовлює постійне формування нових зовнішніх загроз, які впливають як на світовому рівні, так і на рівні національної економіки держави і на рівні підприємств, порушуючи їхню безпеку, потребують нових досліджень.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у визначенні зовнішніх та внутрішніх

загроз нового типу, що перешкоджають забезпеченню економічної безпеки сучасного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Щорічно в Україні спостерігається поступове збільшення кількості збиткових підприємств: із 328,77 тис. одиниць у 1997 р. до максимальної кількості 462,2 тис. одиниць у 2014 р. Найменша кількість збиткових підприємств припадала на 2000 р. – 202,41 тис. одиниць (рис. 1) [2, с. 56].

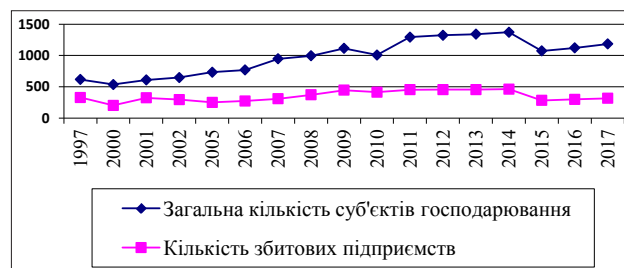


Рис. 1. Динаміка загальної кількості та кількості збиткових підприємств в Україні за період 1997-2017 рр. (тис. одиниць) [складено за 5; 6; 7; 8]

У 2016 р. кількість збиткових підприємств становила 298,28 тис. одиниць, що на 47,3% більше порівняно з 2000 р. та на 0,3% – порівняно з 2015 р. Таким чином, кількість збанкрутілих підприємств в Україні починаючи з 1991 і до поточного року становить в середньому понад 30% від загальної кількості підприємств за рік (рис. 2).

Велика кількість збиткових та збанкрутілих підприємств в Україні свідчить не тільки про неможливість адаптації їх до кризових процесів в економіці країни, ускладнення умов функціонування на

ринку, але й про неможливість забезпечення економічної безпеки.



Рис. 2. Частка кількості збиткових підприємств в Україні в загальній кількості підприємств за період 1997-2017 рр. [складено за 5; 6; 7; 8]



Рис. 3. Процес настання банкрутства підприємства

Банкрутство є кінцевим результатом діяльності підприємства. Проте воно настає не одразу (рис. 3).

Спочатку на підприємстві виникає низка локальних криз: постачання, виробничо-технологічна, збуту, фінансова, управління персоналом, організаційно-управлінська. Окрема локальна криза чи сукупність локальних криз приводять до втрати підприємством своєї платоспроможності і загрожують економічній безпеці підприємства. Якщо на цьому етапі підприємство не впровадить антикризові заходи, то це приведе до порушення його стабільності функціонування, вплине на можливість адаптації до ринкових умов господарювання, і в кінцевому підсумку через деякий проміжок часу настане банкрутство.

Для запобігання негативним процесам на підприємстві впроваджується система економічної безпеки. Під економічною безпекою підприємства розуміють стан найбільш ефективного використання його ресурсів для запобігання загрозам і забезпечення стабільного функціонування як тепер, так і в майбутньому [1].

Важливою умовою у забезпеченні економічної безпеки є своєчасне оцінювання не тільки внутрішніх, а й зовнішніх чинників впливу ще на етапі виникнення локального кризового стану на підприємстві. Процес глобалізації впливає на ефективність діяльності вітчизняних підприємств.

Важливою умовою у забезпеченні економічної безпеки є своєчасне оцінювання не тільки внутрішніх, а й зовнішніх чинників впливу ще на етапі виникнення локального кризового стану на підприємстві. Процес глобалізації впливає на ефективність діяльності вітчизняних підприємств.

Таблиця 1

«Жорсткі» та «м'які» загрози економічній безпеці сучасного підприємства

Зовнішні чинники	Вид локальної кризи	Вид загрози	Вид економічної безпеки
Зміни попиту та конкуренції в галузі; втрата ринків збуту продукції; зростання кількості реклаमाцій.	криза збуту	жорстка	жорстка
Зміна кон'юнктури ринку; рівень інфляції; нестабільність законодавства; посилення конкуренції; криза галузі; посилення монополізму; політична нестабільність.	фінансова криза	жорстка	жорстка
Складнощі банківських розрахунків з постачальниками; збої у постачанні матеріальних ресурсів та сировини; постачання неякісних сировини, ресурсів та матеріалів.	криза постачання	жорстка	жорстка
Відсутність нових технологій; життєвий цикл продукції і технології; зміна вимог до якості з боку споживачів; науково-технічний прогрес; наявність резервів потужностей у конкурентів; відсутність ефективних кооперативних зв'язків; географічне розташування виробничих потужностей підприємства.	виробничо-технологічна криза	жорстка	жорстка
Недоліки в управлінні персоналом; недостатня мотивація; недостатній рівень кваліфікації та навчання; погані умови праці; застарілість організаційної структури та стилю управління; обмежений доступ до інформації; порушення етики; невідповідність соціальних умов потребам персоналу.	криза управління персоналом	м'яка	м'яка
Взаємна невідповідність розвитку окремих підсистем; невідповідність чисельності та кваліфікації працівників в організаційній структурі; помилки у визначенні пріоритетів та стратегічних напрямів розвитку.	організаційна криза	м'яка	м'яка

емств через систему п'яти груп глобалізаційних чинників, таких як глобальні економічні; глобальні техніко-технологічні; глобальні суспільні; глобальні природно-географічні; глобальні політико-силові чинники. Вони є основними загрозами економічній безпеці вітчизняного підприємства.

Сучасний технологічний, економічний, інформаційний розвиток привів до появи широкого спектру загроз нового типу і підсилив дію вже відомих загроз, таких як тероризм, «неспроможні» держави, розповсюдження зброї масового ураження, кібертероризм та інші. Сучасні безпекові загрози характеризують як «жорсткі» (hard security threats) та «м'які» (soft security threats) [3, с. 7]. Виникнення «м'яких» загроз потребує від підприємства використання заходів «м'якої» безпеки (soft security), «жорстких» загроз – відповідно «жорсткої» безпеки (hard security) (табл. 1).

Якщо на державному рівні «жорстка» безпека включає воєнні та оборонні аспекти національної безпеки держави, то «м'яка» безпека зосереджується на потенційних політичних, соціальних та економічних викликах національній безпеці. Іншими словами, «м'яка» безпека включає до себе практично все, крім суто оборонних питань [3, с. 7]. Для підприємств «жорстка» безпека повинна застосовуватися у разі настання симптомів криз постачання, виробничо-технологічної, збуту та фінансової кризи, тому що саме ці процеси є основою функціонування підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Запровадження поняття «м'які та «жорсткі загрози економічній безпеці» на рівні окремих суб'єктів господарювання дасть змогу сформувати комплекс термінових, першочергових («жорстких») заходів та другорядних («м'яких») заходів економічної безпеки на сучасному підприємстві. Це

дасть змогу підприємству більш оперативно реагувати на виникаючі загрози, швидко їх нейтралізувати або мінімізувати, не розпилюючи зусилля на усунення всіх загроз одночасно, що зменшить ризик настання банкрутства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник / [Небава М.І., Міронова Ю.В.] Вінниця: ВНТУ, 2017. 73 с.
2. Ефективність діяльності підприємств в умовах глобалізаційних процесів: монографія / за ред. О.В. Ольшанської, А.О. Мельник, Т.М. Янковець. К.: КНУТД, 2016. 390 с.
3. Парахонський Б.О., Яворська Г.М. Резнікова О.А. Міжнародне безпекове середовище: виклики і загрози національній безпеці України / Б.О. Парахонський, Г.М. Яворська, О. А. Резнікова. К.: НІСД. 2013. 64 с.
4. Старостенко Г.Г., Онишко С.В., Поснова Т.В. Національна економіка [навчальний посібник] / Г.Г. Старостенко, С.В. Онишко, Т.В. Поснова. URL: http://pidruchniki.com/1121091944701/ekonomika/zalezhnist_ekonomichnoyi_bezpeki_vid_globalizatsiynih_protseviv.
5. Статистичний щорічник України за 2000 р. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_Ukr_.htm.
6. Статистичний щорічник України за 2015 р. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
7. Статистичний щорічник «Промисловість». URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ5_u.htm.
8. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін., Нац. ін.-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки з питань європ. інтегр. України. К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. 416 с.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКАІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ
У СУЧАСНИХ УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІINSTRUMENTS OF REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT MANAGEMENT
IN MODERN UNDERSTANDING CONDITIONS

УДК [339.9:332.1]:330.341

Антохов А.А.

д.е.н., доцент кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Антохова І.М.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення поняття регіону та його економічного розвитку. Досліджено зміст управління регіональним економічним розвитком. Проаналізовано основні інструменти управління регіональним розвитком та зроблено наголос на застосуванні новітніх інструментів у розрізі формування технологічно-сингулярного етапу розвитку економіки. Окреслено нормативно-правові регламентування процесів управління регіональним економічним розвитком в умовах невизначеності економічних процесів.

Ключові слова: регіон, модернізація, технологічно-сингулярний етап, економічний розвиток, управління економічним розвитком.

В статье рассмотрены теоретические подходы к определению понятия «регион» и его экономическому развитию. Исследовано содержание управления региональным экономическим развитием. Проанализированы основные инструменты управления региональным развитием и сделан упор на применении новейших инструментов в разрезе формирования технологически-сингулярного

этапа развития экономики. Определены нормативно-правовые регламентации процессов управления региональным экономическим развитием в условиях неопределенности экономических процессов.

Ключевые слова: регион, модернизация, технологически-сингулярный этап, экономическое развитие, управление экономическим развитием.

The article deals with theoretical approaches to the definition of the concept of the region and its economic development. The content of management of regional economic development is researched. The main tools of regional development management are analyzed, and the emphasis is placed on the use of the latest tools in the context of the formation of a technological and singular stage of economic development. The normative-legal regulation of processes of management of regional economic development in conditions of uncertainty of economic processes is outlined.

Key words: region, modernization, technological-singular stage, economic development, management of economic development.

Постановка проблеми. Нині в Україні реалізується план модернізації економіки для формування економічної системи, що відповідає вимогам сучасності: нівелювати сировинну орієнтацію, інтенсифікувати виробництво, освоїти інноваційні продукти, конкурентоспроможні на світовому ринку виробництва, створити нові робочі місця, значно збільшити частку наукомістких виробництв у структурі експорту, підвищити рівень економічної безпеки.

Зазначені умови вимагають підвищення ролі державних структур і активізації їх діяльності у визначенні цілей економічних реформ, формуванні механізму економічної політики в довгостроковій перспективі, включаючи принципи, засоби та інструменти [1, с. 87].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Методологію дослідження та питання використання різноманітних економічних інструментів регіонального розвитку досліджували такі вчені, як: О. Алимов, І. Алексєєв, І. Булеєв, О. Вітковський, В. Гончаров, О. Гранберг, В. Гриньова, С. Єрохін, В. Захарченко, Е. Лібанова, І. Лукінов, Ю. Пашенко, Л. Чернюк, В. Чижова, А. Чухно та ін. Однак у період модернізації національної економіки, невизначеності економічних проце-

сів, підвищення ролі науково-технічного прогресу та необхідності впровадження інноваційних змін необхідно досліджувати сучасний інструментарій управління регіональним розвитком, який повинен базуватися на встановленні технологічно-сингулярного етапу розвитку економіки.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення сучасного інструментарію управління регіональним економічним розвитком у розрізі формування та становлення технологічно-сингулярного етапу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У понятті регіону і цілей його розвитку існують значні відмінності в періоди передмодернізаційного і сучасного розвитку. Необхідно відзначити, що поняття «економічна територія» країни не ототожнюється з адміністративно-політичною сферою, а в понятті «регіон» не укладаються лише межі адміністративних областей. Таким чином, у регіональних дослідженнях неможливо обмежуватися лише територією, адміністративно підпорядкованою владним структурам країни, у межах якої відбуваються флуктуації людей, товарів і грошей. У традиційному підході до територіального розміщення, представленою Н.Н. Некрасовим, М.Н. Колосов-

ським, В.С. Немчіновим [2, с. 135], увага акцентується на державних цілях, що повністю відповідає характерним рисам передмодернізаційного періоду. Е.Б. Алаєв пропонує науковий підхід до взаємозв'язку території з простором: територія представлена у вигляді обмеженого земельного простору, нерозривно пов'язана з акваторією й аероторією, що в результаті утворює геоторію [3, с. 50-52].

В управлінському підході досліджується адміністративно-територіальний устрій, що являє собою розмежування державної території на територіальні одиниці різного рівня, що зумовлюють утворення місцевих органів державної влади й управління. Згідно з підходами домодернізаційної епохи, стан держави визначається балансом зв'язків між територією і центром. Єдність держави за значної автономії регіонів забезпечується збереженням субординації, а його міць як суб'єкт світової політики залежить від рівня ефективності забезпечення балансу між імперативними державними і регіональними інтересами, а також реакцією центру на внутрішні проблеми. Порушення встановленого балансу буде означати розпад, утрату території. Нині питання управління економічним розвитком належать до найважливіших завдань державної політики, яка реалізується в контексті глобалізаційних викликів, що актуалізує не тільки необхідність визначення принципів регіональної політики, а й вимагає чіткого структурування її форми й особливостей реалізації, формування системи управління регіональним економічним розвитком для зміцнення національної безпеки держави і модернізації економіки.

Умови модернізації диктують необхідність децентралізації в регіональному управлінні як провідної тенденції, що відбувається в регіонах України сьогодні. Необхідно відзначити, що процес упровадження регіональних органів управління в регіональну децентралізацію національних органів управління, що реалізовувався в 70-ті роки ХХ ст. в різних країнах Європи, був інспірований технократичним підходом. У сферу відповідальності регіональних адміністрацій як складової частини процесу управління входив переважно процес регіонального економічного і територіального планування, що зумовило централістський характер усієї діяльності під час розроблення та реалізації. У регіональній політиці 80-90-х років проявляється вторинне набуття «регіоналізму», яке визначається цілями різних регіональних і місцевих владних структур, що володіють автономністю в умовах національного та міжнародного масштабів [4, с. 73].

На думку Б.М. Штульберга, управління регіональним розвитком – це реалізація місцевої регіональної політики, що полягає у створенні інституційного та нормативно-правового базису, а також дій, що управляють залученням до зазначеного

процесу місцевих установ і залученням економічних інновацій субнаціонального рівня [5, с. 184].

Західноєвропейськими вченими проведена класифікація основних типів державного управління регіональним розвитком залежно від ставлення до процесів зазначеного розвитку:

– «стимулююча» – регіональна політика де використовуються наявні кошти, що сприяють прискоренню регіонального розвитку, а також підготовці його наступних фаз до прямого заохочення нових видів діяльності та новостворених економічних відносин за рахунок інфраструктурної підготовки території. Даний тип регіональної політики спрямований на досягнення якісно нового ефекту, залежно від характеристик конкретної стадії процесу управління регіональним розвитком підсилює або послаблює територіальні контрасти;

– «компенсуюча» – регіональна політика використовує звичний інструментарій для ослаблення негативних наслідків передусім соціального та екологічного характеру, властиві будь-якому етапу господарського розвитку. Як правило, компенсуюча політика реалізується у формі перерозподілу доходів для зменшення негативного впливу від нерівномірного характеру регіонального розвитку у вигляді підтримки відсталих і депресивних територій, які потребують дотацій, пільг і т. п.;

– «адаптивна» – регіональна політика, що являє собою симбіоз інструментів стимулюючої і компенсуючої політики, сприяє адаптації маневреніших компонентів системи управління до більш інертних, менш керованих. Прикладом може виступати концентрація будівництва у привабливих для населення місцях незалежно від їх типу – центрального або периферійного;

– «протидіюча» – регіональна політика, що носить негативний характер і проявляється внаслідок некомпетентності управлінського персоналу, здійснюється стримування об'єктивного процесу регіонального розвитку і, як правило, стимулювання неефективних процесів [6, с. 122].

Дослідження управління регіональним розвитком необхідно проводити в розрізі методологічного (що включає теорії, основні положення, методи і парадигми), організаційного (що включає інституційні складники регіональної політики) і практичного (заснованого на взаємодії методології і включає цілі, інструменти та стратегії) взаємопов'язаних між собою аспектів. На думку вітчизняних дослідників, у становленні ринкової моделі управління регіональним розвитком спостерігаються такі методологічні парадигми.

Перша парадигма невідкладної допомоги кризовим регіонам, що домінувала з кінця 20-х до кінця 40-х років, полягала в слабо структурованих емпіричних спробах центрального уряду полегшення становища окремих регіонів, що опинилися в складній ситуації економічної та соціальної

ної кризи. Відповідно до кейнсіанської ідеології, яка є базисом революційної для свого часу парадигми, необхідна наявність безпосередньої участі держави в економічних процесах (особливо для кризових регіонів), у соціальних засадах (шляхом пом'якшення наслідків високого рівня безробіття) і використання порівняно простих методів, орієнтованих на підтримку населення (за рахунок виплати соціальної допомоги, підтримки відтоку незайнятого населення з кризових регіонів).

Друга парадигма міжрегіонального перерозподілу економічного зростання реалізовувалася протягом періоду стабілізації економічного розвитку в 50-х – початку 70-х років протягом так званого в більшості європейських країн «золотого століття управління регіональним розвитком». В її основі переважали установки лівої політичної ідеології, орієнтованої на рівномірність регіонального розвитку, симбіоз методології теорії незбалансованого зростання і посткейнсіанських моделей, а також орієнтовані на бізнес-методи. Найбільш радикальною формою цієї парадигми є концепція полюсів зростання. Із середини 70-х років багатьма політиками, економістами та вченими-регіоналістами активізується критична позиція щодо традиційного управління регіональним розвитком, що було зумовлено вступом західної економіки у фазу кризового розвитку, принциповими змінами в механізмі територіальної організації господарства, що, своєю чергою, стало причиною переходу до парадигми реструктуризації регіонів, яка домінувала в західній економіці протягом 80-х років. Відмінними рисами цієї парадигми є впровадження неокласичних і технологічних теорій, економічна орієнтованість і максимальна реалізація внутрішнього потенціалу регіону, формування «інноваційної» інфраструктури, підвищення рівня кваліфікації персоналу організацій, сприяння малому та середньому бізнесу. Початок 90-х років ознаменувався формуванням парадигми ринкової моделі управління регіональним розвитком, що реалізує регіональний саморозвиток, орієнтований на максимальну економічну зацікавленість територій, децентралізацію відповідальності за розвиток регіонів, взаємно координує діяльність центральних і місцевих органів, акцент на людський капітал і т. п. [7, с. 17-19].

Однак нині неможливо говорити про формування принципово нової парадигми або модифікування попередньої. Більшістю розвинених країн, схильних до впливу глобалізації та регіоналізації, відзначаються ознаки зниження геополітичного впливу держав одночасно з інтенсифікацією зближення країн на регіональному рівні, що являє собою найбільш продуктивну форму солідарності етнокультурних спільнот. Базисом для теоретичних аспектів соціально-економічного розвитку в західних країнах з'явилася модель New

Public Management, основними завданнями якої були: підвищити ефективність та якість інститутів державного управління; розробити та впровадити показники якості і стандартів; реформувати кадрову політику для досягнення однаковості у сфері найму персоналу в державному і приватному секторах. Однак зазначена модель не відповідала принципам демократичного врядування, що зумовило перехід до моделі «Неовеберіанської держави», основними рисами якої є: вирішення державних проблем глобалізації; технологічні зміни; вирішення проблем демографічного й екологічного характеру; визнання необхідності існування інститутів представницької демократії; необхідність адміністративного втручання в регулювання взаємовідносин між державою і громадянами (рівність перед законом, правова безпека, спеціальна правова оцінка державних дій); виразний статус, культура, повноваження та умови діяльності державних службовців [8].

Особливостями реалізації регіональної економічної політики є використання координуючих коштів макро- і мікрополітики. Регіональні стратегії, розроблені державними інститутами відповідно до домінуючої парадигми, формують зворотний вплив на процес розвитку методологічного та організаційного аспектів управління регіональним розвитком. До особливостей управління регіональним розвитком належить неодмінне дотримання центральним урядом спільних національних цілей розвитку країни з обов'язковою оцінкою її економічного стану, що в період економічної кризи зумовлює перетворення економічних цілей у фазу позитивного економічного зростання. Умови модернізації економіки вимагають дотримання рівноваги в соціальному та економічному складниках регіонального розвитку. Експертами в управлінні регіональним розвитком виділяються два типи зазначеного процесу, що протікають під впливом зовнішніх імпульсів: екзогенний розвиток в умовах сильного втручання державних органів влади (значні державні інвестиції: субсидії, кредити і т. п.); ендегенний розвиток в умовах слабкого державного втручання (податкові пільги, усунення адміністративного контролю, скорочення питомої ваги державної власності в регіоні і т. п.); метою державного втручання є провокування кумулятивного процесу за рахунок надання імпульсу внутрішнім чинникам розвитку, через практично неможливість спонтанного ендегенного регіонального розвитку.

Державне управління регіональними економіками здійснюється на основі прямого і непрямого методів регулювання. До прямого регулювання належить не тільки інвестування (субсидування), а й реалізація певних видів діяльності за участю держави (державно-приватне або приватно-державне партнерство), тобто адміністративно-планове регулювання в умовах поставленої мети

і розроблених заходів з її досягнення. Непрямим регулюванням називається формування сприятливих умов для підприємництва за відсутності жорсткого нав'язування мети і засобів її досягнення через взаємозалежність зазначеного взаємозв'язку від узгодженості дій із боку як державних структур, так і підприємництва [9]. Наприклад, держава за допомогою системи податкових пільг, послуг із боку інфраструктурних об'єктів сприяє зниженню рівня підприємницьких витрат, підвищенню конкурентоспроможності виробленої підприємцем продукції, однак рішення про прийняття наданих умов залежить від підприємця, який може використовувати надані йому привілеї, що в результаті наблизить досягнення поставленої мети. Як регулятор економічного розвитку реалізація сприятливих або несприятливих умов для суб'єктів господарювання, політика держави у взаємозв'язку з законами ринкової економіки зумовлюється необхідністю дослідження і свідомого застосування домінуючих у світовій практиці форм, методів та інструментів реалізації, актуалізується в умовах модернізації економіки, коли відбувається перехід традиційного управління регіональним розвитком у стадію регулювання регіонального розвитку. Державним регулюванням регіонального розвитку як головним засобом реалізації регіональної політики за рахунок виконання своїх повноважень і функціонування в умовах законодавчих норм і прийняття законодавчих та інших нормативних актів устанавлюється рівень територіальної децентралізації, що відноситься до всіх сфер суспільного господарства, а також уводиться інструментарій її реалізації з урахуванням забезпечення цілісності держави і самостійності, що відображає суть державного регулювання розвитку регіонів. Однак до функцій держави належить не тільки управління регіонами, а й здійснення регулюючих впливів та визначення загальних умов їх суверенної діяльності, узгодження пропорцій державного і регіонального управління, загальнонаціональні пріоритети розвитку територій [10, с. 88].

Отже, у період модернізації економіки розроблення і реалізація державного регулювання розвитку регіонів вимагає встановлення балансу між динамічними змінами в галузях економіки та формування значної стійкості з довгостроково орієнтованим базисом формування ефективної системи зазначеного регулювання. Побудова даної системи вимагає орієнтації на такі принципові позиції:

1. Ефективність регулювання або управління регіональним розвитком забезпечується і підкріплюється значним підвищенням за рахунок наявності взаємозв'язку з єдиною державною регіональною політикою, а також в умовах сингулярного розвитку.

2. Розроблення і реалізація селективної підтримки державного регулювання регіонального розвитку, що вимагає якнайшвидшого подолання наявних недоліків, які полягають у відсутності прозорості в законодавчих процедурах участі регіонів у процесі регулювання і підтримки; недосконалості нормативно-методичного інструментарію, що сприяє необ'єктивній оцінці регіональної потреби в державній підтримці; відсутності системи контролю надходжень у регіони прямої і непрямой підтримки і т. п.

3. До найважливіших принципів формування модернізованої системи державного регулювання регіонального розвитку можна віднести прозорість і доступність державної фінансової допомоги, а також можливість конструктивної участі адміністративно-територіальних утворень; усебічну оцінку регіонального соціально-економічного і ресурсного потенціалу і засноване на ній об'єктивно прийняте рішення про фінансову підтримку; виявлення пріоритетних напрямів регіональної політики й обґрунтування у зв'язку із цим частки коштів державної підтримки. Однак у процесі ринкової трансформації та в умовах державного регулювання відбуваються принципові зміни в системі економічного розвитку за рахунок лібералізації економічних відносин, діяльності ефективних власників (у тому числі й власників людського капіталу), підприємницьких структур, конкуренції і конкурентоспроможності, інновацій та науково-технічного прогресу, зростання продуктивності праці, ефективності та інтенсифікації виробництва, децентралізації системи управління тощо. Саме такі чинники ринкових трансформацій повинні стати новими джерелами економічного розвитку.

Однак необхідно констатувати, що у зв'язку із суперечливістю і непослідовністю економічної політики держави серйозними помилками, допущеними в ході проведення даної політики, незавершеностю процесу ринкової модернізації нині є відсутність ефективного механізму економічного розвитку, що посилює ситуації локальних криз і знижує рівень економічної безпеки. Регіональна політика, що здійснюється, повинна вирішувати завдання економічного розвитку, метою якої є стимулювання господарської діяльності та оптимальне використання ресурсів, а також зменшення енергозалежності країни. Характерною рисою періоду модернізації є формування та реалізація довгострокових проектів, пов'язаних із радикальною реновацією не тільки виробничих потужностей, а й громадської економічної структури. Крім того, сприяння економічному розвитку всієї або більшої частини території країни сприяє прискоренню змін у господарській структурі. Економічний розвиток являє собою безперервний процес динамічної трансформації матеріального виробничого базису, а також сукупності відносин між економічними суб'єктами.

Технологічно-сингулярна ознака	Глобальна правова визначеність	Національна правова визначеність	Регіональна правова визначеність
Структурні трансформації в економіці Створення нових технологічних ринків	Регламентування меж економічної діяльності та відповідальності за наслідки використання нових продуктів і послуг	Обґрунтування ефективності моделі розвитку економіки, базованої на використанні і продукуванні роботизованих технологій	Визначення стратегічних пріоритетів розвитку знаннємістких сфер економіки та ресурсного забезпечення їх досягнення
Нові умови конкуренції – виробничої, на ринку праці	Визначення ціннісних засад взаємодії людини і роботів Протидія проявам недобросовісної конкуренції з практикою хакерства	Регламентування конкурентного середовища взаємодії людини і роботів, сфер їх використання	Ситуативні вдосконалення форм взаємодії людини і роботів, використання таких механізмів у соціумі та економіці
Здешевлення технологій	Регламентування права на доступ до новітніх технологій (технологічна рівність у суспільстві, техносоціум)	Регламентування доступності до технологій через внутрішні виробничі можливості чи імпорتنі операції	Протидія технологічному виключенню (територій, сфер, окремих соціальних груп)
Заміна людської праці роботизованими технологіями	Регламентування домінування права людини на працю і самореалізацію незважаючи на порівнювану ефективність до діяльності роботів	Регламентування меж заміни людської праці, форм суміщення роботизованими технологіями	Визначення пріоритетних сфер заміни, суміщення людської праці роботизованими технологіями

Рис. 1. Нормативно-правові регламентування процесів управління регіональним економічним розвитком

Якщо владними інститутами нині не розпочнеться ефективна діяльність щодо кардинального реформування підходів до стратегічного розвитку економіки, нова революційна хвиля може вибухнути із ще більшою силою. Необхідно посилювати «еволюційний метод» розвитку, залучаючи весь комплекс регулюючих механізмів, базовими серед яких є адміністративно-правові.

Адміністративно-правові механізми регулювання регіональної економіки передбачають прийняття нормативно-правових документів, які регламентують концепції, стратегії, стандарти, процедури економічної діяльності в регіонах, можливості самих регіонів самостійно розвивати свою економіку та суміжні сфери [11, с. 38].

Варто окреслити специфіку нормативно-правових регламентувань процесів управління регіональним економічним розвитком. При цьому зроблено акцент на вимір таких регламентувань: глобальний (норми міжнародного права), національний (концептуальні засади) чи регіональний (прикладні аспекти).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, модель розвитку та управління регіональною економікою за інноваційним сценарієм вимагає не лише нормативно-правового осучаснення діючих положень міжнародного і національного права. Актуальним є розроблення принципово нових законодавчих норм, які окресляють наслідки поширення технологічно-сингулярних ознак та визначають пріоритети їх підтримки на різних рівнях економічних систем. Більшої зна-

чимості набуває правова визначеність регіонального рівня. Регіони в нинішньому періоді постають активними суб'єктами інноваційного розвитку, особливо сформовані територіальні громади, що отримали певну автономію. Тому з погляду перспективності інноваційного переходу регіональні стратегічні цілі повинні переорієнтуватися на новітні технологічні виклики з відходом від наздоганяючих підходів, однак із мобілізацією ресурсних можливостей інноваційного прориву. Основою реалізації регіональних стратегічних цілей мають бути конкретні прогностичні розрахунки, які розкривають пріоритети стимулювання з можливістю концентрації обмеженого ресурсу у сферах найвищого зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Antohov A.A., Antohova I.M The theory of technological singularity modern: its main principles and grounds. Scientific letters of academic society of Michal Baludansky. 2017. Volume 5. № 1/2017. P. 85-90.
2. Юрина В.С. Устойчивое региональное развитие как фактор стабильного развития государства: на примере Самарской области. Школа университетской науки: парадигма развития. 2010. № 1/2. С. 134-138.
3. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь. М.: Мысль, 1983. С. 50-52.
4. Маліков В.В. Визначення напрямів державного регулювання економіки. Держава та регіони. Серія «Державне управління». 2011. № 1. С. 72-76.

5. Штульберг Б.М. Регулирование территориального развития в условиях рыночной экономики; 3-е изд., доп. М.: Наука, 2008. С. 184.

6. Дунаев І.В. Ціннісні цілі модернізації регіональної економіки крізь призму принципу «розумної спеціалізації». Аналітика і влада. К.: НАДУ, 2014. № 9. 240 с.

7. Ватченко О.Б., Андрейченко О.А. Стратегічне планування розвитку регіонів України. Економічний простір. 2016. № 113. С. 15-26.

8. Strategic Plan of Vlora Region The Zero Emissions Territory. UNDP ART Gold 2 Albania Programme. Vlora, June 2011. 150 p.

9. Берданова О., Вакуленко В. Стратегічне планування місцевого розвитку: практич. посіб. Швейцар.-укр. проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». К.: Софія-А, 2012. 88 с.

10. Варцаба В.І. Управління регіональним розвитком: теорія і практика гармонізації цілей та інтересів влади, науки, бізнесу: монографія. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2015. 486 с.

11. Антохов А.А. Концептуальні проблеми та цілі іноваційно-технологічного розвитку економіки регіонів. Економіка і фінанси. 2017. № 7. С. 33-41.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

THEORETICAL PRINCIPLES IDENTIFYING FACTORS INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF THE DEVELOPMENT OF REGIONAL EDUCATIONAL MARKET

Розвиток регіональних ринків освітніх послуг як пріоритетний напрям регіональної політики сприяє підвищенню соціально-економічного рівня розвитку регіонів та відновленню економічного зростання в Україні. У зв'язку з цим виділення факторів, що впливають на розвиток регіональних освітніх послуг в контексті формування державної та регіональної стратегії розвитку освіти, має науково-практичне значення. Метою статті є наукове обґрунтування факторів, що впливають на розвиток регіональних ринків освітніх послуг в Україні в контексті розробки стратегічних напрямів їхнього розвитку. Визначено зовнішні та внутрішні фактори впливу на регіональні ринки освітніх послуг. Здійснено класифікацію факторів впливу на регіональні ринки освітніх послуг на основі системного вивчення можливих факторних детермінацій з їх базовим розподілом на рівні.

Ключові слова: освітня послуга, регіональний ринок освітніх послуг, фактор, європейська інтеграція, стратегія розвитку.

Развитие региональных рынков образовательных услуг как приоритетное направление региональной политики способствует повышению социально-экономического уровня развития регионов и восстановлению экономического роста в Украине. В связи с этим выделение факторов, влияющих на развитие региональных образовательных услуг в контексте формирования государственной и региональной стратегии развития образования, имеет научно-практическое значение. Целью статьи является научное обоснование факторов, влияющих на развитие региональных рынков образовательных услуг в Украине в контексте разработки стратегических направлений их развития. Определены внешние и внутренние факторы влияния на региональные рынки образовательных услуг на основе системного изучения возможных факторных детерминаций с их базовым распределением на уровне.

Ключевые слова: образовательная услуга, региональный рынок образовательных услуг, фактор, европейская интеграция, стратегия развития.

The development of regional markets of educational services is a priority direction of regional policy and promotes the improvement of the social and economic level of regional development and the restoration of economic growth in Ukraine. In this regard, the identification of the factors influencing the development of regional educational services in the context of the formation of a state and regional strategy of the development of education has a scientific and practical significance. The purpose of the article is to provide scientific substantiation of the factors influencing the development of regional markets of educational services in Ukraine. The external and internal factors and the classification of factors influencing the regional markets of educational services have been determined.

Key words: educational service, regional market of educational services, factor, European integration, development strategy.

УДК 332.1:37.014.54

Долиняк Ю.О.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин та управління проектами
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Постановка проблеми. Реформування освітньої сфери, розробка та запровадження стратегічних напрямів активізації розвитку регіональних ринків освітніх послуг є надзвичайно актуальними в умовах інтеграційних процесів в Україні. Розвиток регіональних ринків освіт-

ніх послуг як пріоритетний напрям регіональної політики сприяє підвищенню соціально-економічного рівня розвитку регіонів та відновленню економічного зростання в Україні. У зв'язку з цим виділення факторів, що впливають на розвиток регіональних ринків освітніх послуг в регі-

ональному і міжрегіональному масштабах, має науково-практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретично-методичні засади розвитку сфери освіти та функціонування ринків освітніх послуг глибоко розкриті в працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як, зокрема, Н. Авшенюк, Т. Боголіб, Ю. Гава, Б. Данилишин, М. Долішній, О. Карпюк, О. Кратт, Н. Павліха, А. Панкрухін, С. Подзігун, Л. Семів, Г. Товканець, Т. Оболонська, В. Огаренко, А. Шевчук, А. Шендер, Л. Юрчук.

Незважаючи на наявність значного обсягу дослідницьких публікацій за цією тематикою, залишилися недостатньо обґрунтованими науково-практичні засади виділення факторів, що впливають на розвиток регіональних ринків освітніх послуг в Україні, що зумовило актуальність дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є наукове обґрунтування факторів, що впливають на розвиток регіональних ринків освітніх послуг в Україні в контексті розробки стратегічних напрямів їхнього розвитку. Для досягнення мети поставлені такі завдання: вивчити сутність та значення поняття регіонального ринку освітніх послуг, розглянути фактори, що впливають на розвиток регіональних ринків освітніх послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В процесі розроблення та реалізації стратегічних напрямів активізації розвитку регіональних ринків освітніх послуг в Україні за умов поглиблення процесів європейської інтеграції важливо ідентифікувати фактори, що впливають на рівень їхнього розвитку. Виділення факторів впливу на розвиток регіональних ринків освітніх послуг є важливим для формування державної та регіональної стратегій розвитку регіону та визначення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування освітніх ринків.

А. Шендер визначає регіональний ринок освітніх послуг як систему економічних відносин щодо попиту та пропозиції освітніх послуг, яка має власну організаційну структуру, виконує специфічні функції, орієнтується на характерні інституційні норми та розвивається в певних геопросторових межах [11]. Ринок освітніх послуг формують всі споживачі освітніх послуг та навчальні заклади, які їх надають, а також органи влади у сфері освіти, що діють у певному регіоні [12].

Варто зауважити, що регіональні ринки освітніх послуг в Україні розвиваються в контексті загальних закономірностей ринкової економіки та європейської інтеграції.

Під час виявлення та обґрунтування факторів впливу на розвиток регіональних ринків освітніх послуг визначимо підходи до визначення поняття «фактор». Перший підхід визначає вплив фактору на стан тієї системи, відносно якої він діє. Інший

підхід розглядає фактор у контексті причинно-наслідкового зв'язку ланцюжка змін у системі, викликаних його впливом [7, с. 78].

Розрізняють дві основні групи факторів впливу на розвиток регіональних ринків освітніх послуг: зовнішні – це фактори зовнішнього середовища, які характеризують сукупність умов, до яких адаптуються регіони; внутрішні – це фактори, які означають внутрішній потенціал, що визначає можливості та ефективність процесу адаптації регіонів до зовнішніх та внутрішніх впливів. Серед зовнішніх факторів виділяють економічні, соціально-демографічні, політичні, науково-технічні та природо-географічні фактори тощо. До внутрішніх факторів відносять кон'юнктуру та інфраструктуру ринку, рівень цін на освітні послуги та продукти інтелектуальної праці тощо.

На ефективне функціонування регіональних ринків освітніх послуг впливають об'єктивні та суб'єктивні фактори. До основних об'єктивних факторів слід віднести світові тенденції економічного та соціального розвитку, різні соціальні процеси, що впливають на функціонування економіки країни або безпосередньо на систему освіти країни. Як приклад фактору суб'єктивного характеру можна навести зміну державної політики у сфері освіти [2].

Розглядаючи фактори формування регіональних ринків освітніх послуг, О. Карпюк класифікує їх так: 1) за рівнем впливу людини (суб'єктивні чинники: демографічний, політико-правовий, соціально-психологічний, інфраструктура та кон'юнктура ринку, політико-правові, соціально-економічні; об'єктивні чинники: природно-географічний; регіонального розвитку, розвиток ринкових відносин і підприємництва, інновації, науково-технічний прогрес, інтернаціоналізація та глобалізація освіти); 2) за рівнем впливу на регіональний ринок освітніх послуг (зовнішні чинники: інтернаціоналізація освіти, глобалізація в контексті економіки, технологій і соціокультурного середовища, науково-технічний прогрес; внутрішні чинники: соціально-економічний розвиток країни, розвиток інновацій, ринкових відносин, регіональний розвиток, демографічний, інфраструктура, політичні, природно-географічний); 3) за характером впливу (позитивні; негативні); 4) за функціональною ознакою (соціально-економічний, політико-правовий, соціально-психологічний чинники; глобалізація та інтернаціоналізація, демографічний чинник і регіональний розвиток; інновації; розвиток ринкових відносин) [4].

Досліджуючи специфіку різноманітних факторів впливу на розвиток регіональних ринків освітніх послуг в контексті обґрунтування теоретично-методичних та прикладних засад його забезпечення, встановили, що вивчення впливу факторів розвитку регіональних ринків освітніх

послуг будується на основі системного вивчення можливих факторних детермінацій з їх базовим розподілом на такі рівні: глобальний, макрорівень, регіональний рівень, мікрорівень та рівень індивідуальних факторів.

Глобальний рівень факторів впливу на розвиток регіональних ринків освітніх послуг характеризує загально-цивілізаційні фактори (розвиток інформаційних технологій, перехід до економіки знань); євроінтеграційні; геопросторові.

Серед найважливіших факторів на глобальному рівні, котрі зумовлюють розвиток регіональних ринків освітніх послуг в Україні, слід назвати процеси глобалізації, європейської інтеграції та лібералізації. В контексті вищої освіти інтеграційні фактори характеризують тенденцію, завдяки якій національні провайдери вищої освіти, що були обмежені у наданні своїх послуг державними кордонами, отримали можливість експортувати освітні послуги в інші країни. Аналіз літератури з проблеми дослідження показує, що глобалізація має безпосередній та опосередкований вплив на розвиток ринків освітніх послуг (перший стосується переважно збільшення фінансування науково-освітньої сфери завдяки додатковим інвестиціям, а другий пов'язаний з необхідністю встановлення відповідності здобутих студентами знань і навичок потребам ринку праці, що швидко змінюється з економічної та технологічної точок зору). Отже, інтеграційні процеси, будучи суттєвим викликом для вітчизняної систем вищої освіти, одночасно надають значні можливості для інноваційного розвитку. Одним з таких напрямів науковці визначають прискорений розвиток транснаціональної вищої освіти, який відбувається в контексті зростаючого попиту на вищу освіту переважно у суспільствах, де знання мають першочергове значення; запровадження маркетингового та комерційного підходів до функціонування освіти в міжнародному вимірі; очевидного посилення інституційного та програмного типів освітньої мобільності; підвищеного технологічності використання інформаційно-комунікаційних технологій у сфері освіти. Фактори лібералізації зумовлюють процеси автономізації вищих навчальних закладів, тобто надання їм широкого кола повноважень у виборі стратегії власного розвитку, зокрема фінансової, освітньої, стратегії міжнародного співробітництва [1].

До макроекономічного рівня факторів відносять демографічні (рівень народжуваності та смертності населення, природний приріст, міграційні процеси, структура населення, співвідношення міського та сільського населення тощо); економічні (зміна структури економіки, цінова політика у сфері освіти, інвестиційна політика уряду в освітній сфері тощо); соціальні (національні особливості системи освіти, рівень доходів населення, рівень соціального забезпечення та соціального

захисту населення, розвиток соціальної інфраструктури тощо); адміністративно-правові (законодавча база).

Дослідження впливу макроекономічних факторів визначає, що регіональні ринки освітніх послуг в Україні розвиваються тривалий час в кризових умовах. На функціонування регіональних ринків освітніх послуг негативно впливає нестабільне зовнішнє середовище, зокрема політико-правові, демографічні, економічні та соціально-культурні чинники. Зміни в законодавстві, що ускладнюють доступ до вищої освіти, та сучасні демографічні тенденції обумовлюють від'ємну динаміку показників місткості ринку освітніх послуг та підвищення рівня конкуренції серед закладів та організацій, які їх пропонують. Доходи населення є одним з основних соціально-економічних факторів, що впливають на розвиток регіональних ринків освітніх послуг. Розглядаючи сучасні тенденції функціонування регіональних ринків освітніх послуг, виявляємо особливість розшарування населення за ознакою фінансового доступу до отримання освіти, частка сімей, що можуть дозволити собі навчання у вищих навчальних закладах, за останні роки має тенденцію до скорочення, а відсоток претендентів на бюджетні місця у вишах помітно зростає [2]. Зниження рівня доходів населення та зростання рівня інфляції в країні впливають на скорочення платоспроможного попиту на послуги ринку. Знецінення знань в ієрархії потреб молоді і переконаність у неможливості знайти робоче місце за фахом занижують цінність та престижність навчання в очах молодого покоління.

Важливим фактором розвитку регіональних ринків освітніх послуг є досягнення збалансованості між попитом і пропозицією на ринку праці. Однією із негативних тенденцій, які свідчать про незадовільний стан української освіти, є її невідповідність вітчизняним та європейським ринкам праці. Звичний зв'язок між рівнем освіти, можливістю отримати роботу та оплатою праці розірвано. Факторами, що сповільнюють розвиток регіональних ринків освітніх послуг, є невизнання вітчизняних дипломів за кордоном, невідповідність отриманих знань європейським стандартам освіти [9].

Окрім того, важливим фактором розвитку регіональних ринків освітніх послуг в контексті розробки стратегічних напрямів їхнього розвитку є вдосконалення фінансування вищої освіти шляхом збільшення частки бюджетного фінансування тих напрямів підготовки, які є визначальними для регіонального розвитку та потреб інноваційного розвитку економіки, а також диверсифікація джерела фінансування освіти [8]. Фахівці справедливо стверджують, що Україні необхідно створити систему змішаного фінансування вищої освіти, яка б відповідала економічним можливостям та була б націлена на підвищення ефективності функціону-

вання вищої школи. При цьому концептуальною основою розробки нових методів фінансування вищої освіти має стати інвестування в людський капітал. Вважаємо, що це є домінантою в реалізації напрямів активізації розвитку регіональних ринків освітніх послуг.

Вищезазначені фактори вимагають постійних корегувань стратегій суб'єктів регіональних ринків освітніх послуг та здійснення організаційних змін з метою пристосування до мінливого зовнішнього середовища та розвитку попиту [10].

Регіональний рівень включає більшість факторів, які діють на макрорівні з урахуванням регіональних особливостей. При цьому є додаткові фактори, що виникають уже на рівні конкретних регіонів, які і впливають на формування регіонального ринку освітніх послуг, а саме розвиток основних галузей економіки та їх спеціалізація, рівень диверсифікації, угоди між суб'єктами регіонального ринку освітніх послуг, система фінансування витрат на освіту (співвідношення державних і приватних витрат).

В рамках аналізу факторів, що впливають на розвиток регіональних ринків освітніх послуг на регіональному рівні, можна стверджувати, що упровадження стратегічного планування підготовки кадрів з вищою освітою має враховувати рівень забезпеченості галузей національної та регіональної економіки фахівцями з вищою освітою; поточну та середньострокову потребу у фахівцях в розрізі спеціальностей в галузях та регіонах; фактори впливу на формування загальної та додаткової потреби у фахівцях у галузевому, регіональному розрізах та за видами економічної діяльності (обсяги виробництва, обсяги інвестицій, кількість зайнятих, вікова структура працівників, демографічний аспект тощо); пропозиції роботодавців щодо підготовки фахівців за напрямками спеціальностей [3].

Фактори мікрорівня обумовлені особливостями формування внутрішнього ринку регіонального ринку освітніх послуг на рівні окремого суб'єкта. Факторами ефективного функціонування регіональних ринків освітніх послуг в контексті надання освітніх послуг окремого суб'єкта ринку є матеріально-технічна база вищих навчальних закладів, кваліфікація науково-педагогічних кадрів, співпраця з бізнесом. Найдоцільнішим для підвищення якості освітніх послуг та зростання конкурентоздатності вищих навчальних закладів було б якнайповніше використання переваг Болонського процесу, а також спрямування зусиль на вдосконалення науково-дослідницької сфери (створення наукових центрів, особливо технічного спрямування, де б здійснювалися як розробка винаходів, так і їх впровадження, співробітництво з науковими інститутами та підприємствами, зацікавленими у впровадженні інновацій); консультаційно-

освітньої діяльності, що передбачає надання додаткових освітніх послуг населенню (фізичним особам, що є економічно зайнятими) та підприємствам (юридична консультація, що здійснюється студентами, розробка бізнес-планів, проведення маркетингових досліджень тощо), запровадження нових навчальних курсів (зокрема, дистанційних), проведення відкритих лекцій, спільних із бізнесом конференцій, семінарів; підвищення практичних знань та вмінь шляхом детальної підготовки програм виробничої практики для студентів, підбору відповідних підприємств для проходження практики, роз'яснення завдань практики керівнику практикантів на виробництві [12].

Рівень індивідуальних факторів – це поведінка окремого індивіда чи групи людей (мотивації, цінності, потреби, рівень і якість життя людей, адаптаційні можливості та гнучкість до нових умов), сформована суспільна свідомість надання та набуття якісної освіти.

Висновки з проведеного дослідження. Функціонування та розвиток регіональних ринків освітніх послуг відіграють важливу роль у формуванні ефективного кадрового, наукового та інноваційного потенціалу як регіонів, так і України загалом, забезпечує підтримку національних інтересів України за умов поглиблення процесів європейської інтеграції. Ідентифікація факторів, що впливають на розвиток регіональних ринків освітніх послуг в регіональному і міжрегіональному масштабах, має науково-практичне значення, сприяє формуванню стратегічних напрямів активізації розвитку регіональних ринків освітніх послуг в Україні. Розвиток регіональних ринків освітніх послуг відбувається під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, що потребують обов'язкового вивчення та оцінювання ступеня їх впливу. Перспективою подальших досліджень є формування державної та регіональної стратегії розвитку освіти та визначення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування регіональних освітніх ринків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авшенюк Н. Розвиток транснаціональної вищої освіти в контексті глобалізації ринків освітніх послуг. URL: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/Tipuss/2011_4/Avsh.pdf.
2. Бараник З., Кикош Ю. Фактори формування та розвитку ринку освітніх послуг. Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. / відп. ред. О. Беляєв. Вип. 32. Київ: КНЕУ, 2014. С. 129-138.
3. Гусев В. Підтримка інноваційного розвитку національної економіки сферою вищої освіти. Державне управління: теорія та практика. 2006. № 1. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Dutp/2006-1/txts/GALUZEVE/06gvosvo.pdf>.
4. Карпюк О. Фактори формування та розвитку ринку освітніх послуг. Економіка. Управління.

Інновації. URL: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2009_1/09koarop.pdf.

5. Павліха Н., Кицюк І. Економічний аспект інтеграції України до Європейського Союзу: сучасні тенденції, проблеми та перспективи. Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції: зб. наук. праць. Вип. XX, № 3 (ювілейний). Київ: СЕУ; Рівне: НУВГП, 2014. С. 39-55.

6. Павліха Н. Роль науки і освіти в забезпеченні сталого розвитку держави та її регіонів. Регіональна економіка. 2017. № 2 (84). С. 171-172.

7. Павліха Н., Кицюк І. Управління конкурентоспроможністю національної економіки: регіональний вимір: монографія / відп. ред. Н. Павліха. Луцьк: Вежа-Друк, 2014. 184 с.

8. Подзігун С. Теоретичні аспекти розвитку ринку освітніх послуг в Україні у контексті зарубіжного

досвіду. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. 2014. Вип. 7 (2). С. 57-60.

9. Трансформація української освіти в контексті європейської інтеграції. Звіт про проект. Міжнародний центр перспективних досліджень, вересень 2000. URL: http://icps.newagelab.com.ua/pub/files/34/89/transformation_ukr.doc.

10. Хандій О. Дослідження особливостей ринку освітніх послуг вищих навчальних закладів. Економіка та держава. 2015. № 4. С. 44-47.

11. Шендер А. Напрями підвищення конкурентоспроможності ВНЗ на регіональному ринку освітніх послуг в умовах глобалізації. Економіка та держава. 2010. № 4. С. 94-96.

12. Шендер А. Оцінювання регіональних ринків освітніх послуг у сфері вищої освіти в умовах активного впливу зовнішнього середовища. Регіональна економіка. 2013. № 3.

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГУ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ УКРАЇНИ

STRATEGIC ASPECTS OF PLACE MARKETING IN CONDITIONS OF DECENTRALIZATION IN UKRAINE

Стаття присвячена пошуку сучасних методів та інструментів маркетингу територій, спрямованих на удосконалення процесу організації і проведення маркетингових досліджень територіальних одиниць. В статті запропоновано підхід до формування інструментарію маркетингових досліджень в рамках територіального маркетингу. Розроблена модель багатофакторної оцінки інвестиційної привабливості територіальних одиниць направлена на оптимізацію процесу організації проведення маркетингових досліджень регіонів.

Ключові слова: маркетингові дослідження, маркетинг територій, інструменти маркетингу, регіон, децентралізація.

Статья посвящена поиску современных методов и инструментов маркетинга территорий, направленных на совершенствование процесса организации и проведения маркетинговых исследований территориальных единиц. В статье предложен подход к формированию инструментария

маркетинговых исследований в рамках территориального маркетинга. Разработанная модель многофакторной оценки инвестиционной привлекательности территориальных единиц направлена на оптимизацию процесса организации проведения маркетинговых исследований регионов.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, маркетинг территорий, инструменты маркетинга, регион, децентрализация.

The article is devoted to the search for modern methods and tools of territorial marketing aimed at improving the process of organization and conduct of marketing research of territorial units. The article proposes an approach to the formation of marketing research tools within the territorial marketing. The developed model of multifactorial assessment of investment attractiveness of territorial units is oriented to optimize the process of organization of marketing research of regions.
Key words: marketing research, territorial marketing, marketing tools, region, decentralization.

УДК 332.143

Смерічевський С.Ф.
професор кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет
Сібрук В.Л.
доцент кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет

Постановка проблеми. На сьогоднішній день проведення маркетингових досліджень є давно обґрунтованою і перевіреною досвідом практикою у діяльності підприємств, які працюють на сучасних ринках. Основними напрямками маркетингових досліджень як правило виступає сам ринок та його учасники, що складають мікросередовище підприємства. Так, у процесі проведення досліджень маркетологи намагаються отримати інформацію про споживачів, конкурентів, посередників, постачальників, контактні аудиторії та про саму

організацію, виявити її сильні та слабкі сторони, а також ймовірні можливості та загрози. Проте, зміст і методи маркетингових досліджень можуть суттєво відрізнятися для різних підприємств в залежності від цілей та можливостей організації, територіальних особливостей, галузевого призначення продукції або послуг, видів ринків за різними ознаками, споживачів, конкурентів і значною кількістю інших факторів. Проведенню маркетингового дослідження має передувати ретельне планування цілей і задач у відповідності до осо-

бливостей організації замовника дослідження, унікальності оточуючого середовища, а також вибір методів отримання інформації і подальшого її аналізу й інтерпретації.

Останнім часом особливої актуальності набуває маркетинг територій, що покликаний сприяти успішному просуванню територіальних одиниць з метою залучення інвестиційних коштів. Одним з найбільш важливих напрямів діяльності в рамках маркетингу територій є проведення досліджень, які будуть сприяти виявленню можливостей до підвищення інвестиційного потенціалу й іміджу регіону, зростанню його конкурентоспроможності. Маркетинг територій є відносно молодим напрямом і переважно використовує методи та інструменти характерні для традиційного маркетингу, що стосується також етапу досліджень. Очевидним представляється пошук сучасного інструментарію, який буде відповідати задачам маркетингу територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленням даної тематики займалися такі вчені як: Дж. Джекобс, Ф. Котлер, К. Асплунд, С. Райнисто, І. Рейн, Дональд Хайдер, Д.В. Візгалов, А.Г. Гранберг, Т.А. Калюжнова, І.В. Князева, О.С. Куликова, П.П. Макагонов, О.П. Панкрухін, І.В. Разорвін, М.Е. Сейфулаєва, О.І. Соскін, Ю.Н. Старцев, Д.П. Фролов, Л.С. Шеховцева, Г.А. Яшева та інші.

Мета статті. Метою статті є пошук сучасних інструментів маркетингу територій, спрямованих на оптимізацію проведення маркетингових досліджень адміністративно-територіальних одиниць.

Виклад основного матеріалу дослідження. З 2014 року Урядом України було взято курс на децентралізацію управління в рамках Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, затвердженої Кабінетом Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 [1]. Стратегією передбачено окреслення ряду завдань, спрямованих на розв'язання соціальних проблем та пошук відповідних інструментів, що дозволять підвищити рівень економічного потенціалу територій, прибутковість локального бізнесу та доходи місцевого населення, підвищити регіональні соціальні стандарти якості життя та сприяти розвитку бізнес-середовища. У відповідності до стратегічних завдань, визначених у Стратегії регіонального розвитку, необхідно вирішити питання підвищення конкурентоспроможності регіонів та зміцнення їх ресурсного потенціалу, забезпечення розвитку людських ресурсів, розвитку міжрегіонального співробітництва, створення інституціональних умов для регіонального розвитку.

З метою підвищення ефективності децентралізації в Україні заплановано перехід до європейської системи адміністративно-територіального устрою з формуванням громад в районах, які є складовими регіонів країни. Місцеві влади (громади) мають отримати незалежність в прийнятті

рішень в межах повноважень, а саме: в розпорядженні частиною фінансових коштів, отриманих від податків, праві розпоряджатися землею в межах територіальних одиниць, праві будівництва об'єктів на відповідних територіях, праві у вирішенні багатьох локальних питань. Місцеву владу будуть представляти посадовці шляхом виборів: мешканці обиратимуть сільських старост, голів громад та раду громади; голів районних та обласних рад обиратимуть з числа місцевих депутатів. Місцева влада має звітувати перед виборцями на регулярній основі.

Варто відзначити, що за три останні роки Україна зробила значні кроки у напрямі децентралізації влади та ресурсів. Так за оцінкою представника Ради Європи Даніеля Попеску: «Децентралізація є складною реформою, але водночас у Раді Європи вірять, що децентралізація є також однією з найуспішніших реформ в Україні. Ви досягли значного прогресу набагато швидше, ніж деякі інші європейські країни у цьому процесі» [2].

З 2015 року по січень 2018 року в Україні було створено 699 об'єднаних територіальних громад (ОТГ), які складаються з 3264 територіальних громад і 6 млн. жителів, що дорівнює 14,3% від загальної кількості населення країни [3]. В середньому одна ОТГ складається з чотирьох територіальних громад з кількістю населення 8760 мешканців. Територіальні громади об'єднуються за територіально-адміністративним принципом, так з загальної кількості районів країни (усього 490 районів) у 111 районах об'єдналися від 50 до 99% територіальних громад, у 195 районах – до 49% громад. Лідерами серед областей в питанні створення ОТГ є Житомирська, Хмельницька, Чернігівська, Дніпропетровська та Волинська області. Інститут старост на сьогоднішній день налічує 2454 керівників ОТГ, 600 з яких було обрано за результатами місцевих виборів.

Результати фінансової децентралізації свідчать про суттєве зростання доходів місцевих бюджетів, так у 2015 році вони склали 98,2 млрд. грн., у 2016 році – на 49% більше, а у минулому році спостерігалось зростання на 45,4% і загальний обсяг бюджетів склав 192 млрд. грн. Частка місцевих бюджетів у 2017 році із трансфертами у зведеному бюджеті України склала 49,3%, а це означає, що майже половина зароблених коштів у державі залишилася у регіонах. «Всі ці кошти, які є сьогодні на місцях, мають працювати на єдину мету: підвищення індексу розвитку регіонального людського потенціалу (здоров'я, довголіття, доступ до медицини, освіти, комфортний життєвий простір) та індексу конкурентоспроможності регіону (економіка, інвестиції, розвиток бізнесу). Саме за двома цими індикаторами ми сьогодні оцінюємо розвиток регіонів» – сказав Міністр регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ України Геннадій Зубко [4].

Держана політика регіонального розвитку формує нові інвестиційні можливості для регіонів, де окремі територіальні одиниці та їхні складові набувають властивості об'єктів інвестування. У 2017 році до Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України було подано більше 500 проектів регіонального розвитку, які можуть реалізовуватися за рахунок коштів державного бюджету, отриманих від Європейського Союзу.

В умовах наростаючої конкурентної боротьби за інвестиційні кошти на перший план виходять маркетингові інструменти, які мають надати можливість вірно оцінити інвестиційний потенціал території та визначитись із засобами її просування. Вирішенню таких питань має сприяти маркетинг територій. Слід відмітити, що даний напрям є відносно новим і тому його власні методи й інструменти знаходяться в стадії розробки та еволюції.

Значний внесок у розвиток методології маркетингу територій зробив Ф. Котлер. Він вбачає доцільним такі напрями розвитку місць, як: розвиток соціальної сфери; покращення міського середовища; економічний розвиток; стратегічне ринкове планування [5]. Розвиток соціальної сфери розглядається для двох цільових ринків: місцевих жителів та потенційних мешканців (зовнішніх покупців місця). Покращення міського середовища спрямовується на удосконалення зовнішнього вигляду міста з урахуванням екологічних питань. Економічний розвиток передбачає детальний аналіз сильних і слабких сторін, а також можливостей і ймовірних загроз, що складає інформаційну основу для створення стратегій розвитку.

Ф. Котлер пропонує проводити аудит території, ґрунтуючись на аналізі факторів привабливості територіальної одиниці, з яких найбільшого значення варто приділяти економічним та демографічним характеристикам. Фактори привабливості умовно поділяються на дві групи: жорсткі та м'які у відповідності до можливості впливу на них, до того ж враховується ступень впливу кожного фактора за допомогою ранжування за п'ятибальною шкалою, де сильні та слабкі сторони ще поділяються на головні та другорядні й існує нейтральна позиція. До жорстких факторів автор відносить стабільність економіки, продуктивність, витрати, відношення до власності, місцеві допоміжні служби і мережі, інфраструктуру зв'язку, стратегічне географічне положення, програми стимулювання. До м'яких факторів належать розробка ніші, якість життя, кваліфікація спеціалістів та робітників, рівень культури, персоналу, менеджменту, зв'язки з ринком і інші.

Д. Фролов пропонує підхід до розуміння продукту території як ресурсів даної території, необхідних для здійснення різних видів діяльності споживачів даних продуктів [6]. Дослідження про-

дукту території слід проводити у відповідності до структури місцевих ресурсів, а саме: матеріальної складової, тобто продукції місцевих брендів; нематеріальної складової, відповідно існуючих соціокультурних благ; проектної складової – інвестиційних, інноваційних, соціальних проектів; сервісної, що складається з адміністративних та комерційних послуг; інституційної складової, яка пропонує резидентам і нерезидентам традиційні і нові види діяльності; імпресіоністської складової, що відповідає за формування позитивних та унікальних емоцій від відвідування регіону.

Т. Полякова в своєму дисертаційному дослідженні пропонує концепцію «7С» маркетингової інформаційної системи (Consumers, Culture, Capacity, Commerce, Control, Competitors, Character), що складається з семи груп параметрів, які підлягають аналізу [7]. Так, групу показників Consumers (споживачі) слід розглядати в контексті соціально-демографічного стану на певній території, Culture (культура) відповідає за стан історикокультурних цінностей регіону, Capacity (виробнича потужність) передбачає аналіз показників регіональних галузевих виробничих потужностей, Control (контроль) – це діяльність спрямована на виявлення особливостей суспільно-політичної ситуації і аналіз дієвості територіальних програм розвитку регіонів. Character (характер) передбачає дослідження іміджу території з точки зору основних суб'єктів процесу децентралізації, а саме влади, населення і бізнесу. Competitors (конкуренти) – аналіз конкурентного середовища певної території з ранжуванням конкуруючих територіальних одиниць за критерієм сили на три групи: слабкі, рівносильні та сильні.

Проаналізувавши існуючі підходи до вибору параметрів дослідження, можна зробити висновок, що в залежності від спрямованості дослідження, характеру досліджуваної території критерії оцінки можуть суттєво відрізнитися. Вибір критеріїв оцінки територіальної одиниці представляється одним з найважливіших етапів маркетингових досліджень, тому нами зроблена спроба узагальнити параметри оцінки в рамках моделі оцінки територіальної привабливості *REGION*. Представимо інвестиційну привабливість території у вигляді функції $I_A = f(R, E, G, I, O, N)$, де I_A – інвестиційна привабливість. Коротко представимо розшифровку параметрів моделі у табл. 1.

Опишемо параметри моделі більш детально. Наявність ресурсів території, на нашу думку, є одним з ключових критеріїв інвестиційної привабливості території. Ресурси території умовно можна розділити на три групи: природні і географічні ресурси; технологічні ресурси; соціальні ресурси. В свою чергу, аналіз природних ресурсів може включати оцінку мінеральних ресурсів (паливно-енергетичні, хімічна сировина, рудні

та нерудні корисні копалини) і ресурсів біосфери (земельні, водні і біологічні ресурси). Технологічні ресурси є основою для виробничої діяльності і включають об'єкти господарського та негосподарського призначення, кількісні та якісні показники робочої сили. Соціальні ресурси представляються сукупністю взаємовідносин між територіальними суб'єктами в процесі їхньої взаємодії.

Таблиця 1

Параметри моделі оцінки територіальної привабливості REGION

Параметри	Визначення
R (Resources)	Наявність ресурсів на території необхідних для ведення діяльності
E (Expenses)	Оцінка витрат на ведення діяльності на території
G (Governance)	Особливості управління територією
I (Infrastructure)	Стан інфраструктури території
O (Ownership advantages)	Наявність переваг власності перед іншими суб'єктами території
N (Nature)	Оцінка стану екологічної ситуації території

Оцінка витрат на ведення діяльності на території передбачає визначення вартості трудових ресурсів, вартості придбання необхідних активів, вартості сировинних ресурсів даної території. Також аналіз майбутніх витрат може включати оцінку витрат на отримання дозволів і ліцензій на право займатись певним видом діяльності та вартість позичкового капіталу місцевих фінансових установ.

Особливості управління територією визначаються необхідністю співпраці з наступними типами органів управління: виборні органи і посадові особи, органи загальної компетенції, галузеві органи управління, адміністративні органи управління. Діяльність з управління територіальним розвитком здійснюється за допомогою конкретних управлінських процедур. Дослідження основних управлінських процедур має на меті визначення того, які методи управління застосовуються під час виконання даного повноваження і наскільки вони відповідають природі органу управління, на який вони покладені. Для цього необхідно представити дії органів управліннь у вигляді певної послідовності, даючи характеристику кожного з етапів виконання повноважень, з точки зору основного змісту етапу й учасників і їх мотивацій.

Стан інфраструктури території доцільно оцінювати за наступними критеріями: торгівля (наявність необхідної кількості торговельних закладів), охорона здоров'я, освіта і культура (достатність закладів, якість медичних і культурно-освітніх послуг), транспортна інфраструктура (якість

та стан автомобільних доріг, наявність авіа, залізничного, водного транспорту, логістичних центрів), зв'язок (стан телекомунікаційних мереж), інженерні комунікаційні споруди (тепло, вода, енергозабезпечення), готельне господарство, громадське харчування, систему закладів відпочинку і туризму та інші підрозділи невиробничої сфери.

Переваги власності вперше були представлені у еkleктичній парадигмі Д. Даннінга у спробі пояснення спонукальних мотивів корпорацій до здійснення прямих іноземних інвестицій [8]. Переваги власності виникають внаслідок переважання в: майнових правах чи невидимих активах (новизна продукції, інноваційність, репутація компанії та її брендів, система маркетингових комунікацій та збуту, досвід управління інформацією, людським капіталом), досвіді управління основними активами (концентрація виробництва та ефект масштабу, доступ до ресурсів, економія за рахунок спільних поставок), транснаціоналізації (доступ до міжнародних ринків, диверсифікація ризиків). В контексті дослідження територій переваги власності можна розглядати як аналіз конкурентних переваг інвесторів перед місцевими компаніями.

Аналіз екологічної ситуації в регіоні передбачає оцінку екології з точки зору особливостей клімату, чистоти довкілля, а також можливого впливу на неї в результаті виробничих і інших господарських процесів компанії з урахуванням існуючих норм місцевого законодавства щодо природоохоронного захисту і у відповідності засадам соціально-відповідального ставлення до охорони навколишнього середовища.

Висновки. На сьогоднішній день Україна зробила значні кроки у напрямку децентралізації управління. Процес децентралізації передбачає надання повноважень представникам окремих територіальних одиниць в питаннях управління фінансовими та іншими активами з метою розвитку економіки і покращенню соціальної політики регіонів. Автономія управлінських процесів територій призводить до пошуку зовнішніх джерел фінансування. Залучення інвестиційних коштів стає одним із першочергових завдань об'єднаних територіальних громад. Маркетингові дослідження територій надають змогу отримати дані, необхідні для вибору об'єкта інвестування з точки зору інвестора і дані, необхідні для залучення коштів у територіальні об'єкти з точки зору представників регіонів. За результатами аналізу підходів до відбору критеріїв оцінки територіальних одиниць з точки зору інвестиційної привабливості нами була запропонована модель, спрямована на отримання об'єктивної оцінки території всіма учасниками процесу. Практична реалізація моделі потребує подальшої формалізації її параметрів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» від 6 серпня 2014р. – №385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014%D0%BF/print1446542150663211>.

2. Україна досягла значного прогресу в децентралізації набагато швидше, ніж деякі європейські країни, – представник Ради Європи Попеску. – Офіційний веб-портал Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/press/news/ukrayina-dosyagla-znachnogo-progresu-v-detsentralizatsiyi-nabagato-shvidshe-nizh-deyaki-yevropeyski-krayini-predstavnik-radi-yevropi-popesku>.

3. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 січня 2018. – Офіційний веб-портал Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/01/Monitoring-Final-10.01.2018-1.pdf>.

4. Децентралізація відкриває нові можливості для інвесторів, – Зубко. – Офіційний веб-портал Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/press/news/detsentralizatsiya-vidkrivaye-novi-mozhливosti-dlya-investoriv-zubko>.

5. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн І., Хайдер Д. Маркетинг мест. – СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005. – 390 с.

6. Фролов Д.П., Маркетинговый подход к управлению пространственным развитием. Пространственная Экономика. – 2013. – № 2. -С. 65-86.

7. Полякова Т. В. Маркетинг территорий как фактор социально-экономического развития и формирования благоприятного имиджа территории // Автореф. дис. Маркетинг территорий как фактор социально-экономического развития и формирования благоприятного имиджа территории к-та экон. наук. – Волгоград, 2011. – 28 с.

8. Dunning, John. Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests. – Journal of International Business Studies. – 1979. – № 11 (1). – P. 9-31.

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ В СИСТЕМІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ: ЕКОНОМІЧНИЙ СКЛАДНИК

STRATEGIC DEVELOPMENT ORIENTATION IN THE REGIONAL ECONOMIC RESTRUCTURING SYSTEM: ECONOMIC COMPOSITION

У статті досліджено економічний потенціал регіону (на прикладі Львівської області). Обґрунтовано стратегічні орієнтири розвитку в системі реструктуризації економіки регіону. Опрацьовано статистичні дані щодо економічного потенціалу Львівської області. Запропоновані пріоритетні шляхи економічного розвитку регіону.

Ключові слова: розміщення підприємств, регіон, регіональна економіка, стратегія розвитку, просторова економіка.

В статье исследован экономический потенциал региона (на примере Львовской области). Обоснованы стратегические ориентиры развития в системе реструктуризации экономики региона. Обработано статистические данные по экономическому

потенциалу Львовской области. Предложены приоритетные пути экономического развития региона.

Ключевые слова: размещение предприятий, регион, региональная экономика, стратегия развития, пространственная экономика.

The article analyzes the economic potential of the region (for example, Lviv region). The strategic directions of development in the system of restructuring of the region's economy are substantiated. The statistical data on the economic potential of the Lviv region have been processed. The proposed priority directions of economic development of the region.

Key words: location of enterprises, region, regional economy, development strategy, spatial economy.

УДК 332.132

Франів І.А.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет
«Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Сьогодні розвиток економічного потенціалу на рівні регіону впевнено займає основну позицію в господарській розбудові держави. Політика державної децентралізації – влучний доказ цьому твердженню.

Вихідною точкою в управлінні економікою регіону є стратегія його розвитку. Стратегії розвитку регіону присвячено багато наукових досліджень, проте поки що залишаються питання, які потре-

бують наукового обґрунтування. Під час розроблення стратегії регіону її можна представити як комплексний процес змін регіональної економічної, соціальної, екологічної, просторової, політичної і духовної сфер, що приводить до їх якісних перетворень і, в кінцевому підсумку, до змін умов життя людини. Тому стратегія регіону має бути спрямована на суспільний прогрес, що виявляється у збільшенні суспільного багатства, тобто

всієї сукупності об'єктивних і суб'єктивних умов життєзабезпечення і життєдіяльності людини, і гармонічний розвиток на цій основі самої людини, природи, виробництва, суспільства і держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження регіонального структурування та стратегічних орієнтирів економічного розвитку регіону широко описані в [1; 2; 3; 4]. Слід погодитися з С. Шульц [1, с. 273-274] у тому, що для визначення пріоритетних напрямів розвитку регіону в довгостроковій перспективі важливим є врахування світових тенденцій економічного розвитку з метою окреслення тих сфер економіки, які будуть конкурентними і користуватимуться найбільшим попитом на зовнішніх ринках та сприятимуть переходу на новий етап розвитку всієї економіки країни. За умови збалансованості зовнішніх потреб та внутрішньої доцільності такий розвиток регіону буде найбільш гармонійним.

Також заслуговують уваги ідеї О. Черевка [2, с. 9] в напрямі планування стратегії розвитку регіону, яка полягає в поєднанні раціонально виробленої стратегії і надзвичайної стратегії, зумовленої шаблонами, моделями в потоці рішень і дій. Тобто така стратегія є результатом взаємодії планових і незапланованих дій. Такий підхід до визначення стратегії зумовлений високим ступенем мінливості сучасного світу: майбутнє непередбачуване; визначеності немає ні в чому; немає достовірних прогнозів; цілі постійно змінюються,

так само як і зовнішні умови. Тому стратегії повинні вибудовуватися таким чином, щоб була можливість їх корекції із плином їх реалізації.

Постановка завдання. Мета статті – провести дослідження економічного складника в стратегії розвитку регіону в умовах регіональної реструктуризації економіки (на прикладі Львівської області)

Виклад основного матеріалу дослідження. Спираючись на дослідження вчених, що стосуються регіональної реструктуризації економіки України, та пропонувані ними ідеї у напрямі стратегічного планування розвитку регіону, можемо провести дослідження економічного складника стратегії розвитку регіону на прикладі Львівської області.

Сьогодні відомо те, що Львівська область – одна з найбільш економічно розвинених областей України, яка має низку конкурентних переваг: освічений і креативний людський капітал, традиції ефективного господарювання та використання економічного потенціалу, багаті природні та рекреаційні ресурси, наближеність до кордонів ЄС. Раціональне використання усіх цих переваг є запорукою прискореного розвитку економіки області і гарантією стабільного покращення якості життя мешканців у майбутньому.

Сучасні глобальні виклики та складнощі реформування національної економіки зумовлюють потребу пошуку нових можливостей для розвитку регіону. Часи сподівання винятково на зовнішні фінансові ресурси відходять у минуле, а визна-



Рис. 1. Структура зайнятості на підприємствах області у 2013-2014 рр.: галузевий розріз (тис. осіб)

Джерело: складено автором за даними [5]

чального значення набуває ефективність використання власного соціально-економічного потенціалу, посилення згуртованості у межах як регіону, так і держави загалом.

Нове бачення вирішення проблем регіонального розвитку зумовлює необхідність посилення ролі органів місцевого самоврядування у власному стратегічному плануванні та розвитку, що відповідає принципам децентралізації. Необхідною умовою реалізації цього курсу реформ

є залучення усіх суб'єктів регіонального розвитку в області до визначення стратегічних пріоритетів та вироблення середньострокових планів розвитку області.

Реалізація стратегії розвитку регіону повинна полягати у формуванні комплексної системи заходів, розумінні поточної ситуації та проблем соціально-економічного розвитку усієї області, її районів, міст та інших територіальних громад, що зможе забезпечити досягнення стратегічного



Рис. 2. Динамічна структура валової доданої вартості Львівської області в розрізі видів економічної діяльності, 2006-2014 рр.

Джерело: складено автором за даними [5]

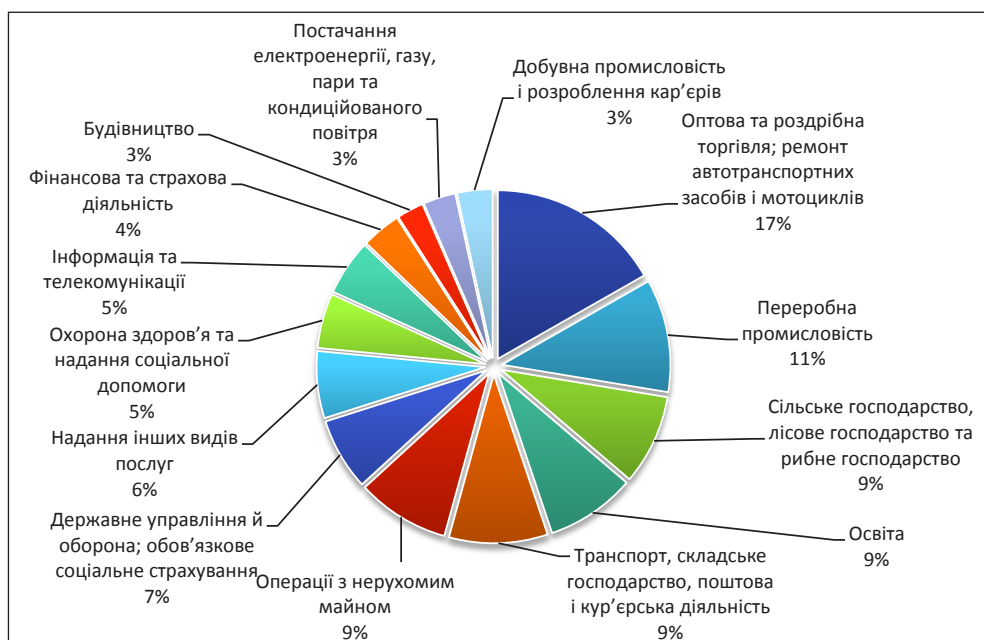


Рис. 3. Структура валової доданої вартості області в розрізі видів економічної діяльності

Джерело: складено автором за даними [5]

бачення та створення регіону, в якому гармонійно поєднуюватимуться високотехнологічна промисловість, розвинена транспортно-логістична інфраструктура, екологічне сільське господарство, оздоровчий, історичний та діловий туризм, що дасть змогу досягнути високої якості життя та безпечного довкілля.

Всього в економіці області у 2014 р. було зайнято 1038,2 тис. осіб, або 55,3% населення у віці 15-70 рр. (в Україні цей показник – 56,6%). Найбільшими за чисельністю зайнятих видами економічної діяльності є торгівля та ремонт, сільське господарство (рис. 1).

У порівнянні з 2010 р. зміни у структурі зайнятості були незначними: на тлі скорочення частки зайнятих у будівництві (на 1%), промисловості (на 0,6%), у сфері транспорту та зв'язку (на 0,5%) відбулося зростання частки зайнятих у сільському господарстві (на 2,2%) та освітній сфері (на 0,6%).

Львівська область має відносно добре диверсифіковану економіку. Динамічна структура валової доданої вартості області в розрізі видів економічної діяльності є незмінною впродовж останніх років (рис. 2, рис. 3).

Визначальну роль у формуванні валової доданої вартості області незмінно відіграють такі сфери економічної діяльності, як гуртова та роздрібна торгівля (17%), обробна промисловість (11%), сільське та лісове господарство (9%), транспорт і зв'язок (9%), освіта (9%), операції з нерухомим майном (9%).

У Львівській області добре розвинений такий вид діяльності, як гуртова торгівля, яка переважно зосереджена в місті Львові. Найбільшу частку в гуртовій торгівлі становлять харчові продукти, тютюн та пальне. Існує кілька великих компаній, що спеціалізуються на різних видах товарів (наприклад, «ВестТобакко Груп» торгує алкогольними напоями та тютюном). Розвиненою є також роздрібна торгівля, яка здебільшого представлена філіями національних мереж.

У структурі реалізованих послуг переважають послуги транспорту, складського господарства, пошти та кур'єрської служби, послуги інформації та телекомунікацій, у сфері операцій з нерухомим майном, адміністративного та допоміжного обслуговування, охорони здоров'я.

Сьогодні всі види пасажирського транспорту, крім автотранспорту, утримують позитивну динаміку як пасажирообороту, так і кількості перевезених пасажирів. Частка автомобільного транспорту у загальному обсязі пасажирських перевезень становить 55%, а залізничного – понад 10%.

Промисловий комплекс Львівщини представлений різноманітними видами діяльності: від видобутку корисних копалин до виробництва товарів першої необхідності (рис. 4).

Серед галузей промислової спеціалізації Львівської області є харчова промисловість (34% промислової продукції), машинобудування (7%), деревообробна (9%), виробництво гумових та пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (8,5%).

В області сформувалась ціла низка промислово-територіальних утворень, які є базовими компонентами територіальної структури промисловості. Головними з них є: Львівська промислова агломерація, Червоноградсько-Сокальський, Дрогобицько-Бориславський, Миколаївсько-Ново-Роздільський, Яворівський, Кам'янка-Бузький та Стрийський промислові вузли.

Спеціалізацію Львівської промислової агломерації визначають машинобудування, оброблення деревини та виробництво виробів із деревини, легка промисловість.

У Дрогобицько-Бориславському промислово-вузлі галуззю спеціалізації є машинобудування; спеціалізацію Стрийського промислового вузла визначають машинобудування та поліграфія; добувна та легка промисловість є галузями спеціалізації Червоноградсько-Сокальського про-

мислового вузла; Миколаївсько-Ново-Роздільський вузол спеціалізується на машинобудуванні та виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції; у Яворівському промислово-вузлі галузями спеціалізації є харчова та хімічна промисловість; спеціалізація Кам'янка-Бузького промислового вузла – оброблення деревини та виробництво електроенергії.

У структурі реалізованої продукції переробної промисловості Львівської області велику частку займає



Рис. 4. Структура реалізованої промислової продукції в області, 2014 р.

Джерело: складено автором за даними [5]

харчова промисловість, текстильне виробництво та пошиття одягу, приладобудування, особливо виробництво електричного, електронного й оптичного обладнання, що характеризує переробну промисловість області як таку, що тяжіє до високих технологій.

Понад 30% всієї промислової продукції області формує виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів. У харчовій галузі провідними підприємствами є кондитерська фабрика «Світоч» (належить компанії «Nestle»), компанія «Галка», «Львівська пивоварня», ТОВ «Яблуневий Дар» та ПрАТ «Галичина».

Основою добувної промисловості є виробництво вугілля, зосереджене на шахтах у м. Червонограді. Впродовж останніх років обсяг виробництва у цій галузі зменшувався, однак сьогодні спостерігається приріст у 2,4% за рахунок збільшення видобутку кам'яного вугілля, нафти та природних пісків.

Понад 12% усієї продукції переробної промисловості належить виготовленню виробів з деревини, виробництву паперу та поліграфічній діяльності.

Машинобудування посідає п'яту позицію у загальних показниках галузі – частка галузі у загальному обсязі реалізованої промислової продукції становила 7%. Найбільшими підприємствами галузі є ТзОВ «Леоні ваерінгсистемс УА ГМБХ», ПрАТ «Львівський локомотиворемонтний завод», ПАТ «Іскра», ДП Львівський державний завод «ЛОРТА», ТзОВ «Електроконтакт Україна» та інші.

Нарощує виробництво Державне підприємство «Львівський бронетанковий завод», що входить до складу «Укроборонпрому». Підприємство працює над поточним ремонтом, відновленням та виробництвом нової військової техніки.

У легкій промисловості темпи зниження випуску продукції протягом останніх років, на жаль, прискорились.

Зростання обсягів промислового виробництва відбулося у 2015 році на підприємствах металургійного (на 22,8%) та фармацевтичного (на 10,5%) виробництва. Вплив на позитивну динаміку у виробництві фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів забезпечили такі підприємства, як АТВТ «Галичфарм», ДП «Фарматрейд» та ТОВ «Фармалайф», що зосередили свою увагу на виробництві препаратів для імпортозаміщення.

За останні кілька років Львів став одним із передових центрів інформаційних технологій в Україні та Східній Європі. Компанія KPMG визнала Львів одним із найбільш перспективних міст для розвитку аутсорсингу в галузі ІТ-індустрії. У Львові нараховується понад 100 ІТ-компаній, які працюють у напрямках розроблення програмного забезпечення, аутсорсингу та веб-розроблення. Найвідоміші львівські ІТ-компанії з українськими власниками – SoftServe з більш ніж 4000 програмістів, Eleks – із понад 1000 та N-IX – понад 300 працівників.

Сільське господарство продовжує залишатися значним сегментом економіки області, хоча його частка у ВРП скорочується, і сьогодні показник близький до середньоукраїнського – 9%. За обсягом сільськогосподарського виробництва Львівщина належить до групи областей із середнім розміром сільської економіки.

Частка сільського господарства (включаючи мисливство та лісове господарство) у загальному обсязі валової доданої вартості, так само як і у ВРП, становить приблизно 9%. У структурі сільськогосподарського виробництва області домінуючою є частка виробництва господарств населення – близько 70% (а у виробництві картоплі, овочів і плодоягідних культур господарства населення займають понад 90%). Це суттєво відрізняє сільське господарство області від більшості інших областей України (рис. 5).



Рис. 5. Динаміка виробництва валової продукції сільського господарства

Джерело: складено автором за даними [5]

У структурі сільськогосподарського виробництва домінує рослинництво, хоча не настільки, як загалом в Україні, і структура рослинництва є іншою. Зокрема, лідируючі позиції займає виробництво картоплі, а також відзначається доволі висока частка виробництва овочів, цукрових буряків і кормових культур.

У валовому виробництві сільськогосподарської продукції продукція рослинництва становить 65%, тваринництва – 35%.

Водночас, враховуючи тенденцію до зниження частки сільського господарства в економіці області, а також беручи до уваги перенаселеність її сільських територій (частка сільського населення становить 39% на тлі загальноукраїнських 31%), є всі підстави очікувати подальшої трансформації виробничої структури сільської економіки через зменшення у ній питомої ваги аграрного сектору і збільшення частки торгівлі та сфери послуг.

Львівська область є імпортозалежною, що негативно позначається на її зовнішньоторговельному балансі, який протягом останніх 20 років залишається дефіцитним. Частка Львівської області у загальноукраїнському експорті за цей період зросла з 1,67% до 2,62%, але зросла і частка імпорту з 2,15% до 4,25%. Якщо в Україні протягом останніх трьох років відбувається падіння обсягів експорту та імпорту, то у Львівській області спостерігається зростання обсягів експорту (майже у два рази упродовж останніх 6 років) та зменшення обсягів імпорту. Позитивний вплив на цю ситуацію має постійний ріст експорту товарів та прогресуючий ріст експорту послуг, який з 2000 року збільшився у 2 рази.

Львівська область є регіоном з високою інвестиційною привабливістю для інвестора, адже, за даними рейтингу «Європейських міст і регіонів майбутнього» FDI Magazine, вона належить до ТОП-10 регіонів Східної Європи [6] за ефективністю вкладеного капіталу; за стратегією залучення прямих іноземних інвестицій; за ефективністю промислової оренди.

Частка обсягу прямих іноземних інвестицій області в Україні на початок 2015 року становила 3%. За цим показником Львівщина зайняла сьоме місце в Україні, поступившись м. Києву, Дніпропетровській, Донецькій, Харківській та Київській та Одеській областям. Слід зазначити, що на початок 2007 року область за обсягом залученого іноземного капіталу була дев'ятою.

Значна частка за обсягом вкладених іноземних інвестицій належить харчовій промисловості області – 87,1 млн. дол. (16,7% від обсягу іноземного капіталу промисловості). За весь період іноземного інвестування вагомими були надходження з Польщі – 39,6 млн. дол., Швейцарії –

22 млн. дол., Кіпру – 16,4 млн. дол. та Ліхтенштейну – 14,9 млн. дол.

Підприємствами з виробництва харчової промисловості з найбільшими обсягами залучених прямих іноземних інвестицій є ТЗОВ «Радехівський цукор», ПАТ «Львівська кондитерська фірма «Світоч», ТЗОВ «Яблуневий Дар», ПАТ «Концерн Хлібпром», ТЗОВ «Провімі», ТЗОВ «Перша приватна броварня», ВАТ «Львівський міський молочний завод», ТЗОВ «Яричів», ПРАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар». Загалом іноземний капітал залучено в 60 підприємств галузі. Вкладаючи свої кошти у виробництво продуктів харчування в області, іноземні інвестори орієнтуються в основному на значний обсяг внутрішнього ринку.

На підприємствах легкої промисловості зосереджено 34,9 млн. дол. іноземного капіталу. З них понад дві третини належить партнерам із Данії (ДП «Датський текстиль», ТЗОВ «Йоха Україна», ДП «Юнайтед Текстиль Груп Україна», ДП «Квімекс», ДП «ХРТ Текстиль»). Необхідно зазначити, що ці підприємства легкої промисловості в основному працюють на давальницькій сировині, і майже весь обсяг виготовленої ними продукції експортується. Наявність дешевої сировини та створена ще у радянські часи виробнича база зумовили зацікавленість іноземців до деревообробної та целюлозно-паперової промисловості нашого регіону. У підприємства з виготовлення виробів з деревини, виробництва паперу та поліграфічної діяльності залучено 105,1 млн. дол.

У машинобудування залучено 100 млн. дол., або 19,3% від інвестицій у промисловість. Німеччина, Угорщина та Кіпр – основні інвестори цього сектору промисловості. Німецькі компанії вклали у підприємства галузі 61,6 млн. дол., угорські – 16 млн. дол., кіпрські – 8,7 млн. дол. Здебільшого машинобудівні підприємства області спеціалізуються на виготовленні комплектуючих та допоміжного обладнання на давальницькій сировині для машинобудівних заводів Європи.

У розрахунку на одну особу у Львівській області обсяг прямих іноземних інвестицій становить 545,7 доларів США. За цим показником область входить у першу десятку регіонів України.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для Львівської області серед перспектив подальшого розвитку значний потенціал мають готельний бізнес, ІТ-сфера та телекомунікації, а також доцільно ширше розвивати промислове виробництво.

Подальші дослідження стосуватимуться напряму стратегічного розвитку сусідніх областей Львівщини з метою проведення глибокого економічного аналізу рівня регіонального економічного розвитку і тенденцій розвитку західного регіону України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шульц С. Економічний простір України: формування, структурування та управління / С. Шульц. Львів: ІРД НАН України, 2010. 408 с.
2. Черевко О.В. Стратегія соціально-економічного розвитку регіонів України [монографія] / О.В. Черевко, Черкаси: Брама-Україна, 2006. 424 с.
3. Притула Х.М. Розвиток промислового виробництва регіону в умовах економічної кризи / Х.М. Притула // Прогнозування розвитку промислового розвитку регіону: методологічні аспекти: [монографія] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; наук. ред. Є.І. Бойко. Львів, 2009. С. 96-109.
4. Кудрявцев А.Ф. Об особенностях регионального развития в условиях переходной экономики / А.Ф. Кудрявцев. География, общество, окружающая среда: развитие географии в странах Центральной и Восточной Европы: тез. докл. межд. науч. конф. (Калининград-Светлогорск. Россия, 4-7 июня 2001г.) Калининград: изд-во Калинингр. ун-та, 2001. Ч. 1. С. 117-118.
5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Львів – місто натхнення. URL: <http://lviv1256.com/news/lvivschyna-odun-iz-najpryvablyvishyh-dlya-investytsij-rehioniv-u-shidnij-evropi/>.

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩАЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ ПРИРОДНОГО НАВКОЛИШНЬОГО
СЕРЕДОВИЩА ЗА УМОВ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇPROVIDING PROTECTION OF THE ENVIRONMENT
IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL DECENTRALIZATION

УДК 504.064

Гавадзин Н.О.к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки підприємства
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу**Тришак Л.С.**к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

У статті розглянуто систему змін у розподілі екологічного податку. Визначено, що децентралізація у формуванні бюджетів різних рівнів не сприяє фінансуванню охорони навколишнього природного середовища. Сформовано узагальнення для подальшого удосконалення щодо децентралізації екологічного податку.

Ключові слова: охорона навколишнього природного середовища, децентралізація, екологічний податок, бюджет, фонди, фінансове забезпечення, об'єднані територіальні громади.

В статье рассмотрена система изменений в распределении экологического налога. Определено, что децентрализация в формировании бюджетов разных уровней не способствует финансированию охраны окружающей природной среды. Сформиро-

ваны обобщения для дальнейшего усовершенствования по децентрализации экологического налога.

Ключевые слова: охрана окружающей среды, децентрализация, экологический налог, бюджет, фонды, финансовое обеспечение, объединенные территориальные общины.

In the article the system of changes in the distribution of ecological tax. Determined that decentralization in the formation of budgets of different levels does not contribute to the financing of nature protection. Formed a generalization regarding the decentralization of ecological tax.

Key words: environmental protection, decentralization, ecological tax, budget, funds, financial support, united territorial communities.

Постановка проблеми. Корисним для дослідження є досвід розвинутих європейських держав, які в пошуках шляхів вирішення проблем у сфері охорони навколишнього природного середовища (НПС) спираються переважно на регіональний саморозвиток на основі врахування інтересів регіонів і покладення відповідальності за їх розвиток на місцеву владу. Такий тип відносин у системі адміністративно-територіального устрою тієї чи іншої європейської країни став результатом процесів, які відбувалися на основі практичної реалізації принципів децентралізації, деконцентрації та субсидіарності. Сталий розвиток України за сучасних умов ускладнений процесами збалансування природокористування та забезпечення охорони НПС, а отже, потребує внутрішньополітичного реагування, яке втілюється регуляторними процесами державотворення. Найбільшої сили набирає процес децентралізації управління, вихідною складовою якого є фінансова та бюджетна децентралізація.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансування охорони НПС відображені в працях В.І. Андрейцева, О.Д. Василика, О.Л. Кашенко, С.І. Юрія. Аспекти розподілу екологічного податку та наповнення фондів охорони НПС досліджені в працях О.О. Веклича, І.М. Синякевича, Б.М. Данилишина, Є.В. Хлобистова, В.С. Міщенко, О.Ф. Балацького.

Постановка завдання. Метою дослідження є підсумовування тенденцій змін у розподілі еко-

логічного податку та наповнення фондів охорони НПС різних рівнів за умов фінансової децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Спостерігається законодавчо закріплена невіддільність завдань з реалізації цілей регіональної політики і завдань реалізації основних цілей екологічно збалансованого сталого розвитку. Фактично йдеться, з одного боку, про активізацію врахування екологічної складової в умовах реформування регіональної політики та нарощування децентралізації влади, а з іншого боку, про створення сприятливих інституціональних та організаційно-економічних умов реалізації екологічної складової сталого розвитку з локального рівня. Тобто йдеться про підвищення ефективності механізмів та інструментів державної екологічної політики, визначених відповідним Законом України [1].

Варто згадати схвалену Указом Президента України у 2015 р. Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020», якою передбачено децентралізацію, реформу державного управління та регіональної політики. Відповідно до Стратегії за вектором розвитку визначено завдання забезпечити стаке зростання економіки екологічно невиснажливим способом, а за вектором безпеки забезпечити безпечний стан НПС [2].

Пріоритетом державної регіональної політики, прийнятим у 2015 р. Законом України [3], є створення ефективної системи охорони НПС шляхом врахування екологічної складової у стратегіях регі-

онального розвитку, оцінювання, вирівнювання та зниження техногенно-екологічного навантаження на навколишнє середовище в регіонах. Ці документи законодавчої бази співпадають з вирішенням проблем сталого розвитку об'єднаних територіальних громад.

Посилення фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування у сфері охорони довкілля, а також збільшення дієвості інструментів природоохоронної політики набувають значущості в дослідженні механізму забезпечення охорони НПС. Серед економічних механізмів саме екологічне оподаткування є головним. Зміна розподілу екологічного податку за умов децентралізації розглядається, з одного боку, як важіль зміцнення фінансового потенціалу об'єднаних територіальних громад (ОТГ), а з іншого боку, як базовий інструмент фінансового забезпечення заходів природоохоронного призначення [4].

Отримані результати децентралізації екологічного оподаткування на території Івано-Франківської області дають змогу сформулювати такі узагальнення для подальшого вдосконалення: 1) зміна розподілу екоподатку відповідно до рівнів бюджету від 2015 р. позитивно впливає на результати управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування ОТГ, оскільки збільшуються розміри місцевих бюджетів, зміцнюється їх дохідна база; 2) таке формування доходів місцевих бюджетів ОТГ означає прив'язку їх значної частини, власне, до території формування екологічного податку, що посилює потенційні можливості фінансового забезпечення реалізації локальних природоохоронних заходів; 3) відповідно до такої трансформації системи розподілу екологічного податку встановлюється більш чіткий взаємозв'язок між обсягом податків, які збираються, і загальними доходами місцевих бюджетів ОТГ; 4) місцеві органи влади ОТГ вмотивовані до функції контролю над процесом сплати екоподатку і до нарощення державних доходів, а отже, це сприяє послабленню проблеми нестачі коштів на екологічно-конструктивні цілі.

Отже, простежується позитивний вплив від впровадження оновленого процесу перерозподілу екологічного податку на доходи бюджету таких рівнів: 1) як інструмента зміцнення фінансового потенціалу ОТГ; 2) як інструмента акумулювання фінансових ресурсів для проведення локальної природоохоронної діяльності.

Окрім зазначених позитивних моментів, варто відзначити те, що зміна системи розподілу екологічного податку на горизонтальному рівні викликала деякі негативні моменти саме у фінансовому забезпеченні заходів природоохоронного призначення. Для фінансування заходів з охорони НПС утворюється цільовий Державний та місцеві фонди охорони НПС. Кошти місцевих і Держав-

ного фондів охорони НПС можуть використовуватися тільки для фінансового забезпечення вжиття природоохоронних заходів. Основним джерелом наповнення цих фондів охорони НПС є кошти від екологічного податку. Варто наголосити на тому, що ці кошти також спрямовувались до Державного та місцевих бюджетів відповідно до ст. 46 Закону України [1], причому згідно зі встановленими Бюджетним кодексом України пропорціями [5]. Отже, екологічний податок є джерелом надходжень як для спеціальних, цільових за призначенням фондів охорони НПС, так і для Державного та місцевих бюджетів.

До 2011 р. екологічний податок зараховувався виключно до спеціального фонду Державного та відповідних місцевих бюджетів, а витрати на здійснення природоохоронних заходів мали постійне бюджетне призначення, що давало право запроваджувати їх тільки в межах і за рахунок фактичних надходжень спеціального фонду бюджету. З 2011 р. розподіл екологічного податку проводився згідно з п. 51 Розд. VI «Прикінцеві та перехідні положення» Бюджетного кодексу України [5]. Розподіл надходжень між Державним та місцевими бюджетами від сплати екологічного податку змінювався відповідно до нормативів бюджетного законодавства. Це спричинило зменшення надходжень екологічних коштів, запланованих до спеціального фонду Державного бюджету.

До 2015 р. горизонтальний розподіл екоподатку відображає такі тенденції. У період з 2011 до 2014 рр. відстежуємо першу тенденцію: збільшення частки надходжень від екологічного податку до Державного бюджету, відповідно, зменшення його частки надходжень до місцевих бюджетів. Одночасно з 2014 р. започатковано другу тенденцію: збільшення загального фонду Державного бюджету завдяки нарощуванню частки екологічного податку в його дохідній частині з пропорційним зменшенням надходжень від екологічного податку до спеціального фонду Державного бюджету [6].

Отже, було юридично зафіксовано скасування основного джерела наповнення Державного та місцевих фондів охорони НПС, що законодавчо залишило їм тільки два інші: 1) певні грошові справляння за шкоду, заподіяну порушенням законодавства про охорону НПС в результаті господарської та іншої діяльності; 2) цільові та інші добровільні внески підприємств, установ, організацій і громадян. Зрозумілим є те, що незначні обсяги грошових справлянь за заподіяну шкоду в результаті господарської та іншої діяльності, будучи джерелом наповнення Державного та місцевих фондів охорони НПС, формують мізерну фінансову базу для вжиття цільових заходів природоохоронного призначення. Окрему увагу привертає питання використання екологічних коштів

за умов фінансової децентралізації. Оскільки, з одного боку, екологічний податок є інструментом зміцнення потенціалу регіонального управління та місцевого самоврядування, а з іншого боку, важелем акумулювання фінансових ресурсів для проведення природоохоронної діяльності на окремій території.

Варто згадати, що упродовж 2014 р. в результаті нормативних змін у співвідношеннях міжбюджетного розподілу надходжень від екологічного податку до загального фонду Державного бюджету України зараховано більшу частку екологічного податку, ніж до спеціального фонду. Відомо, що до спецфонду Державного бюджету надходять кошти, які надалі витрачаються тільки за цільовим призначенням і обсяги яких упродовж 2014 р. зменшувалися паралельно зі зменшенням частки нормативних відрахувань до нього від сплати екоподатку. Зрозуміло, що зменшувались і цільові видатки із загального фонду Державного бюджету на реалізацію запланованого комплексу природоохоронних заходів. Отже, склалась ситуація, коли сплата екологічного податку поступово втрачала своє цільове призначення в процесі його перерозподілу за джерелами витрат, які також скорочувались у напрямі фінансування природоохоронних заходів [4].

Простежуючи використання екологічних коштів у 2014 р., можемо говорити про істотне скорочення обсягів надходжень та їх подальше цільове витрачання, тобто зменшення обсягів видатків зі спеціальних фондів охорони НПС на фінансування конкретних природоохоронних і ресурсозберігаючих заходів. Спрямування коштів екологічного податку до загального фонду Державного бюджету, де вони фактично «розчиняються» в його дохідній частині, на практиці спрямовується на відшкодування інших бюджетних видатків. Відстежується розпорощення фінансових потоків від сплати екологічного податку на виконання численних заходів, відмінних від природоохоронних. Остаточо процес усунення основного призначення екоподатку завершився у 2015 р. шляхом його перерозподілу по міжбюджетній горизонталі виключно до загального фонду Державного бюджету та місцевих бюджетів, коли «обнулили» надходження від екологічного податку до спеціального фонду, а отже, до Державного та місцевих фондів охорони НПС. Внаслідок таких міжбюджетних перетасувань кошти, отримані від сплати екологічного податку, втрачають своє подальше екологічно-конструктивне призначення, змінюючи напрями використання на інші статті витрат, які безпосередньо не вирішують екологічних проблем у державі, окремому регіоні, на території громади [4].

Отже, дослідження зміни розподілу екологічного податку у 2015 р. по міжбюджетній горизонталі дає можливість говорити про негативний вплив такого порядку перерозподілу доходів від екологічного

податку на ефективність екологічного оподаткування як інструмента акумулювання фінансових ресурсів для проведення природоохоронної діяльності, стимулювання органів місцевого самоврядування до реалізації локальних природоохоронних цілей. Зазначені норми Бюджетного кодексу залишилися незмінними у 2016 р., а саме офіційно підтримується започаткована практика витрачання надходжень від екологічного податку у видатках місцевих бюджетів на заходи, які не мають ніякого відношення до природоохоронної діяльності.

З прийняттям Закону України [7] з початку 2016 р. відновлено правову норму стосовно екологічного податку як джерела надходжень до цільового за призначенням спеціального фонду охорони НПС. Вдалося поліпшити ситуацію, але тільки на рівні місцевих бюджетів, до яких сьогодні спрямовуються 80% надходжень від екологічного податку.

Аналізуючи використання коштів фондів охорони навколишнього природного середовища, відзначимо, що система планування видатків місцевих фондів є нерегульованою, причому в регіонах відсутні спеціальні органи, які б акумулювали інформацію про стан навколишнього середовища та необхідність вжиття природоохоронних заходів. За дозволом держави місцеві органи самоврядування віддають перевагу витрачання коштів на задоволення інших потреб і надання послуг, відмінних від природоохоронних, а отже, локальні природоохоронні заходи вже традиційно фінансуються за залишковим принципом.

Отже, досліджуючи забезпечення охорони НПС за умов фінансової децентралізації, можемо сказати, що екологічному податку притаманні такі негативні риси: по-перше, він набув ознак і функцій звичайного податку з визначальною фіскальною функцією наповнення дохідної частини бюджету; по-друге, він демонструє своє ослаблення як інструмент акумулювання фінансових ресурсів для проведення природоохоронної діяльності; по-третє, він не виконує свого основного призначення, будучи не здатним впливати на мотивацію його фактичних платників чи стимулювати до зниження викидів у разі сплати податку податковими агентами; по-четверте, кошти від його сплати втрачають цільовий характер використання, хоча мають спрямовуватись на природоохоронні заходи, водночас супроводжуючись надто низьким рівнем фінансового забезпечення сфери відтворення та підтримання природних ресурсів у належному стані [4].

Підсумовуючи, констатуємо, що модель фінансової децентралізації системи екологічного оподаткування є прикладом нівелювання системи фінансового забезпечення природоохоронних заходів, про що свідчить проведене дослідження розподілу екологічного податку як опорного інструмента фінансового забезпечення природоохоронних заходів за умов децентралізації влади.

Змінити ситуацію, що склалася, можна шляхом доповнень і змін до чинної законодавчої бази, насамперед її положень щодо цільового спрямування екологічного податку на основі його відкоригованого перерозподілу по міжбюджетній горизонталі. Зокрема, 20% спрямувати до спеціального фонду Державного бюджету, а 80% – до спеціального фонду місцевих бюджетів, зокрема до сільських, селищних, міських бюджетів – 25%, обласних бюджетів – 55%. Реалізація пропозиції реанімувала б діяльність Державного фонду охорони НПС згідно з чинним природоохоронним законодавством. Така міжбюджетна трансформація сприятиме, з одного боку, відновленню основного джерела наповнення Державного фонду охорони НПС та забезпеченню його повноцінного функціонування, а з іншого боку, активізації державної фінансової підтримки реалізації економічних інтересів територіальних громад у розв'язанні екологічних проблем.

Одночасно слід скасувати ті норми Бюджетного кодексу, які дають змогу місцевим бюджетам витратити надходження від екологічного податку на заходи, що не стосуються природоохоронної діяльності та безпосередньо не вирішують екологічні проблеми в окремому регіоні чи на території громади. Таке юридичне коригування не тільки сприятиме зміцненню чинної бюджетної та природоохоронної законодавчої бази, але й забезпечуватиме надійність і прозорість фінансових умов суб'єктам господарювання для активізації процесів екологічної розбудови їх діяльності.

Відповідно до проведеної оцінки фінансової спроможності місцевих бюджетів ОТГ Івано-Франківської області визначено, що єдиним реальним джерелом фінансування програм охорони НПС об'єднаних територіальних громад станом на 2016 р. залишається обласний фонд охорони НПС, тоді як 25% екологічного податку осідає в бюджетах міст районного значення, сіл та селищ. Логічним буде формування фондів охорони НПС на рівні ОТГ, що дасть змогу використовувати ці кошти на природоохоронну діяльність об'єднаних територіальних громад. Варто додати, що за умов децентралізації фінансових ресурсів суми коштів, які мають бути скоординовані на охорону НПС, будуть акумульовані в місцевих бюджетах ОТГ, а не окремих сіл, селищ чи міст, що дасть змогу перерозподіляти ці кошти на реалізацію природоохоронної діяльності за місцем сплати екологічного податку. Сформовані фонди охорони НПС на рівні ОТГ зменшать рівень бюрократичних процедур отримання коштів для вжиття заходів природоохоронного призначення.

Висновки з проведеного дослідження.

Окреслено, що модель фінансової децентралізації системи екологічного оподаткування є прикладом нівелювання системи фінансового забезпе-

чення природоохоронних заходів, про що свідчить проведене дослідження розподілу екологічного податку як опорного інструмента фінансового забезпечення природоохоронних заходів за умов децентралізації влади. Змінити ситуацію, що склалася, можна шляхом доповнень і змін до чинної законодавчої бази, насамперед її положень щодо цільового спрямування екологічного податку на основі його відкоригованого перерозподілу по міжбюджетній горизонталі. Зокрема, 20% спрямувати до спеціального фонду Державного бюджету, а 80% – до спеціального фонду місцевих бюджетів, зокрема до сільських, селищних, міських бюджетів – 25%, обласних бюджетів – 55%. Водночас слід скасувати ті норми Бюджетного кодексу, які дають змогу місцевим бюджетам витратити надходження від екологічного податку на заходи, що не мають відношення до природоохоронної діяльності та безпосередньо не вирішують екологічні проблеми в окремому регіоні чи на території громади. Формування фондів охорони НПС на рівні ОТГ дасть змогу використовувати ці кошти на природоохоронну діяльність об'єднаних територіальних громад. В умовах фінансової децентралізації кошти, які мають бути скоординовані на охорону НПС, будуть сконцентровані у спецфондах місцевих бюджетів ОТГ, що дасть змогу перерозподіляти їх на реалізацію природоохоронної діяльності за місцем сплати екологічного податку. Фонди охорони НПС на рівні ОТГ зменшать бюрократичні процедури щодо отримання фінансових ресурсів для вжиття заходів природоохоронного призначення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про стратегію державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.
2. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
3. Про засади державної регіональної політики: Закон України від 5 лютого 2015 р. № 156-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.
4. Веклич О.О. Перші підсумки фінансово-бюджетної децентралізації екологічного оподаткування. Економіка України. 2016. № 3. С. 60-74. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2016_3_7.
5. Бюджетний кодекс України. URL: www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
6. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.
7. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо цільового спрямування екологічного податку: Закон України. URL: www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/918-19.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗЕМЛЕУСТРОЮ ЯК МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ

THE IMPROVEMENT OF LAND ADMINISTRATION AS A MECHANISM OF MANAGEMENT OF TOURISM-RECREATIONAL TERRITORIES DEVELOPMENT

УДК 36:330

Чичкалюк Т.О.

кандидат економічних наук, доцент кафедри управління земельними ресурсами

Чорноморський національний університет імені Петра Могили

Волчецький Р.В.

здобувач кафедри управління земельними ресурсами

Чорноморський національний університет імені Петра Могили

У статті розглянуто питання раціонального користування туристично-рекреаційними територіями, у яких важливу роль відіграє система заходів, спрямованих на регулювання земельних відносин та раціональну організацію території адміністративно-територіальних утворень. Досліджено методологію організації туристично-рекреаційних територій Причорноморського регіону та вивчено питання оцінки наявних туристичних ресурсів для їх подальшого використання.

Ключові слова: землеустрій, туристично-рекреаційні території, туристичні ресурси, землекористування.

В статье рассмотрены вопросы рационального использования туристско-рекреационных территорий, в которых важную роль играет система мер, направленных на регулирование земельных отношений и рациональную организацию территории административно-территориальных

образований. Исследовано методологию организации туристско-рекреационных территорий Причерноморского региона и изучены вопросы оценки имеющихся туристических ресурсов для их дальнейшего использования.

Ключевые слова: землеустройство, туристско-рекреационные территории, туристические ресурсы, землепользование.

The article deals with the issues of rational use of tourism and recreational territories, in which the system of measures aimed at regulating land relations and rational organization of the territory of administrative-territorial entities plays an important role. The methodology of organization of tourism and recreational territories of the Black Sea region is explored and the question of evaluation of available tourism resources for their further use is studied.

Key words: land administration, tourism and recreational territories, tourism resources, land use.

Постановка проблеми. В Україні у системі заходів, спрямованих на регулювання земельних відносин та раціональну організацію території адміністративно-територіальних утворень, суб'єктів господарювання, що здійснюються під впливом суспільно-виробничих відносин і розвитку продуктивних сил, важливу роль у питаннях раціонального користування туристично-рекреаційних територій відіграє землеустрій [1].

Землеустрій туристично-рекреаційних територій спрямований на заходи, які передбачаються самим змістом землеустрою (Земельний кодекс України) [2], в результаті чого обґрунтовується встановлення меж із рекреаційними, господарськими і заповідними режимами, меж господарської зони, розробляється проект організації рекреаційних територій; здійснюється підготовка документів, що посвідчують право власності або право тимчасового користування землею, здійснюється нагляд за виконанням проектів з організації території, проведення топографо-геодезичних, картографічних, геоботанічних та інших обстежень землі тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведені нами дослідження ґрунтуються на фундаментальних працях учених, присвячених проблемам землеустрою туристично-рекреаційних територій, таких як В.В. Горлачук, А.Я. Сохнич, А.М. Третяк [4], О.П. Канаш, Ю.А. Бондар [5], Ю.А. Веденін, О.В. Гряник, В.П. Феденко, О.О. Тільса, Т.Ф. Панченко, Л.Я. Новаковський [6] та інші.

Для здійснення на місцевості заходів, які вдосконалюють наявний стан використання землі,

єдиною загальноприйнятою основою є проект землеустрою, юридично і технічно оформлений і перенесений в натурі. Звернемо увагу, що інші заходи або дії, навіть разом узяті, не можуть забезпечити умови раціонального використання землі, в тому числі, що для нас особливо важливо, туристично-рекреаційних територій. Але при цьому відзначаємо, що якщо методика розроблення проектів землеустрою земель сільськогосподарського призначення, земель населених пунктів була відпрацьована на відносно достатньому рівні, то методика розроблення проектів землеустрою туристично-рекреаційних територій відсутня не тільки в Причорноморському регіоні, але й в Україні загалом. Частково це зумовлено тим, що в умовах адміністративно-командного управління економікою владні структури насаджували і підтримували насамперед розвиток аграрного сектору, який забезпечував людей продуктами харчування, а промисловість – сировиною, давав роботу для багатьох галузей економіки держави. Нічим не обґрунтовані показники розвитку аграрного сектору, які регламентувалися владними структурами у проектах землеустрою, знаходили своє публічне виправдання.

Постановка завдання. Метою цієї статті є розгляд питання раціонального користування туристично-рекреаційними територіями, у яких важливу роль відіграє система заходів, спрямованих на регулювання земельних відносин та раціональну організацію території адміністративно-територіальних утворень.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Туризм і рекреація як сфери господарської діяльності в сучасних економічних умовах мають величезне значення і низку характерних особливостей. Вони очолюють рейтинги тих сегментів господарств, що найбільш динамічно розвиваються. Туризм слугує інтересам людини, суспільства загалом та є джерелом доходів як на мікро-, так і на макроекономічному рівнях. Туризм стає одним з основних чинників створення додаткових робочих місць, прискорює розвиток дорожнього та готельного будівництва, стимулює виробництво всіх видів транспортних засобів, сприяє збереженню народних промислів і національної культури регіонів і країн. За прогнозами Всесвітньої туристичної організації, кількість туристичних прибуттів до 2020 р. становитиме 1,6 млрд. осіб, світові доходи від туризму у 2020 р. зростуть до 2 трлн. дол. Україна володіє потужним туристсько-рекреаційним потенціалом, ефективно освоєння якого може забезпечити задоволення потреб населення в рекреаційних послугах і принести реальну економічну вигоду. Тому рекреаційна сфера у процесі ринкової трансформації економіки повинна зайняти одне з провідних місць у структурі господарського комплексу [3].

Особливої актуальності набувають завдання розроблення та вдосконалення комплексу механізмів, моделей та технологій, які дадуть змогу на практиці розв'язувати динамічно змінні завдання розвитку туристично-рекреаційних територій, забезпечуватимуть їх цілеспрямований рух в обраних пріоритетах розвитку та дозволять суттєво знизити різноманітні втрати на підставі своєчасного прийняття обґрунтованих економічних рішень.

Сьогодні існує багато проблемних питань, які потребують вирішення, одним із найголовніших є землеустрій та раціональне користування туристично-рекреаційних територій.

Проекти землеустрою розроблялися на угоду і на виконання наказів чиновників різних рангів, які маніпулювали суспільною свідомістю українського соціуму, на кшталт того, що соціалістичний спосіб господарювання на землі забезпечує високу ефективність її використання на основі розроблених проектів землеустрою, хоча насправді використання землі носило руйнівний характер, слід якого в свідомості і в справах залишився і понині. Наслідком антидержавницького підходу до національного ресурсу землі, що не враховував інтереси нині живих і майбутніх поколінь, стало непропорційне, схиблене домінування сільськогосподарських земель, найбільша в світі розораність, найменше інвестування в ефективно користування, найнижча їх ціна. Певний порівняльний зведений результат ми бачимо в таблиці 1 «Порівняльна характеристика стану землекористування в європейських країнах та Україні» [9].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика стану землекористування в європейських країнах та Україні

Найменування показника	Україна	Країни Європи	Країни Європейського Союзу
Площа земель, млн. гектарів	60,4	1015,6	437,4
Площа чорноземів, млн. гектарів	28	84	18
Площа сільськогосподарських земель, млн. гектарів	42,7	474,8	177,7
Площа орних земель, млн. гектарів	32,5	277,8	115,7
Частка орендованих сільськогосподарських угідь, відсотків	97	62	53
Площа сільськогосподарських земель, сертифікованих як органічні, млн. гектарів	0,3	11,6	5,3
Площа зрошуваних земель, млн. гектарів	0,5	20,8	11,1
Ціна інвестицій, тис. доларів США за 1 гектар	1	4	5,5
Експорт зернових, млн. тонн	34,8	130	38,5
Площа сільськогосподарських земель на одного жителя, гектарів на одну особу	0,7	0,6	0,4
Ціна за 1 гектар земель сільськогосподарського призначення, тис. доларів США		3,7	7,2

Навіть при цьому науковцями і практиками землевпорядного виробництва впродовж багатьох років відпрацьовувалася методологія складання проектів землеустрою земель різного призначення, в тому числі і рекреаційного. Так, прогресивні нововведення землеустрою свого часу були взяті за основу Миколаївською філією Інституту «Укрземпроект» (нині Миколаївське ДП «Науково-дослідний і проектний Інститут землеустрою»). Треба відзначити, що окремі елементи і положення цієї методики залишаються актуальними і в наш час.

Підсумовуючи напрацювання прогресивних вчених, варто зупинитися на таких складниках землеустрою туристично-рекреаційних територій, як:

- визначення складу земельних угідь;
- функціональне зонування територій;
- організація територій зон;
- розроблення цільових заходів щодо збереження різних типів екосистем, що базуються на правових і фінансових можливостях природокористувачів та органів державної влади;
- встановлення обмежень, обтяжень, сервітівів із виготовлення кадастрових планів;
- визначення соціально-економічної та екологічної – ефективності передбачуваних заходів тощо;

– механізм реалізації проекту організації території;

– погодження та затвердження проекту.

Необхідно зазначити, що в основу приведеної методології покладена певна наукова інформація, яка слугує інтересам і потребам прикладного значення. Проте такий складник, як «організація території», має узагальнюючий характер, не розвиваючи її внутрішнього змісту (елементів). Не повністю дають вичерпних відповідей і інші складники – «розроблення цільових заходів щодо збереження різних типів екосистем, що базуються на правових і фінансових можливостях природо користувачів та органів державної влади» та «механізм реалізації проекту території». Інші дослідники [7] проблему землеустрою туристично-рекреаційних територій розглядають через призму:

– бальнеологічних курортів;

– гірсько-туристичних територій;

– рівнинних територій з мережею озер, річок, водосховищ.

На думку авторів, так звані спеціалізовані рекреаційні типи територій (бальнеологічні курорти, гірськолижні території та інші) доцільно розглядати за принципом «прив'язування їх до домінуючого типу ресурсів». Проте, з іншого боку, території бальнеологічних курортів належать до такої категорії земель, як землі «оздоровчого призначення» [8], які регламентують правовий режим використання цих земель, відмінних від правового режиму використання рекреаційних територій [2]. Тобто тут йдеться про те, що на землях оздоровчого призначення (бальнеологічних курортах) перебувають хворі люди, які потребують лікування, а рекреаційні території використовуються для організації відпочинку населення, туризму та проведення спортивних заходів у вільний від роботи час, що, звичайно, суперечить потребам хворих людей. Останнє положення має принципове значення з огляду на внутрішню організацію рекреаційних територій.

Досліджуючи методологію організації туристично-рекреаційних територій Причорноморському регіоні, автори виявили, що неодмінною умовою при цьому є детальне вивчення та оцінка планово-картографічних, земельно-кадастрових, лісовпорядних, ґрунтових, гідрологічних та інших матеріалів обстежень, які дають відповіді на питання можливого їх подальшого використання.

Так, у результаті польового обстеження Кінбурнської коси (Очаківський район Миколаївської області) виявилось, що в результаті комплексу робіт із функціонального зонування території національного природного парку «Білобережжя Святослава» наявність розміщення зони стаціонарної рекреації негативно вплинула на екологічний стан довкілля. Головною причиною цього став високий рівень підґрунтових вод (0,3-0,4 м),

який в майбутньому міг створювати забруднення під час будівництва об'єктів туристичної інфраструктури, інженерної комунікації. Висока сезонна концентрація відпочиваючих на території стаціонарної рекреації, неможливість будівництва ефективної каналізаційної системи, зумовленої характером місцевості, стали причиною і підставою того, щоб відмовитись від виділення на місцевості зони стаціонарної рекреації. Проектанти обмежилися лише зоною регульованої рекреації на площі 239,0 га. Саме ця зона, на якій буде організовано проведення сезонного відпочинку та оздоровлення місцевого населення і відпочивальників, займає частину суходолу, в межах якої будуть прокладені облаштовані туристичні маршрути, екологічні стежки. З цією метою буде використовуватися і морське узбережжя з пляжами та акваторією шириною 1 км, що омиває зону регульованої рекреації. Тут буде заборонено всяке будівництво, рибальство, полювання, а дозволено розміщення сезонних малих архітектурних форм, визначених і облаштованих майданчиків для розміщення наметових таборів в обмеженій кількості. Тобто все те, що не може негативно вплинути на стан природних комплексів [3].

Крім того, перспективою для використання туристично-рекреаційних ресурсів на території національного природного парку можуть стати:

– залучення внутрішніх та іноземних інвесторів до розбудови інфраструктури туристичного рекреаційного комплексу в межах населених пунктів;

– розвиток матеріально-технічної бази та реконструкція мережі закладів туристичного обслуговування як на території Кінбурнської коси, так і в межах Чорноморської, Очаківської та Рибаківської зон відпочинку;

– оптимізація системи ціноутворення та податкової політики в рекреаційній сфері;

– вдосконалення організації туристичної діяльності, зокрема, розширення мережі туристичних клубів, відбір осель для розвитку сільського туризму, активне залучення до туристичної діяльності різних організацій, господарств, комерційних структур;

– сприяння поширенню інформації про рекреаційні можливості території серед вітчизняних та зарубіжних споживачів турпродукту;

– використання природно-рекреаційних ресурсів для організації пізнавально-розважальних та наукових комплексів.

За результатами досліджень територій національних природних парків запропоновано використання розробленого Переліку показників відтворення та рекреаційного використання їх природних комплексів і об'єктів.

Під час оцінки придатності території природно-заповідного фонду загальнодержавного значення для перебування на ній рекреантів повинні врахо-

уватися як умови комфортності (зручність пляжів, наявність лісів, транспортної інфраструктури тощо), так і санітарно-гігієнічні умови (якість річних, озерних та морських вод), а також естетичні фактори (краса та гармонія пейзажів та ін.).

На рекреаційну оцінку території впливають тривалість сприятливих температурних умов, наявність морського узбережжя, характер рельєфу, наявність лісів, річок, озер, виходів підземних вод.

При цьому головним чинником визначення рекреаційної придатності території є наявність природних лікувальних ресурсів, їх вивченість, можливість застосування.

Характеристика природних умов територій повинна включати дані щодо геокомплексів з їх геологічною будовою та геоморфологічними особливостями. Характеристика кліматичних умов повинна враховувати щорічні сезонні дані.

Ландшафтні та гідрологічні умови території є важливою характеристикою умов рекреації. Опис рельєфу, пляжів (температурного режиму водоймищ, для морського узбережжя – умов таласотерапії) виконується на підставі аналізу фондових матеріалів та польових досліджень.

Оцінка природних лікувальних ресурсів здійснюється на підставі лабораторних та польових досліджень шляхом проведення комплексних медико-біологічних, кліматологічних, геолого-гідрологічних, курортологічних та інших дослідницьких робіт. Якість та цінність природних лікувальних ресурсів регламентується спеціальним медичним (бальнеологічним) висновком, який визначає кондиційний склад корисних і шкідливих для людини компонентів.

Великий вплив на якість рекреаційних ресурсів має рекреаційне навантаження на природні та туристичні комплекси.

Рекреаційне навантаження – це допустима кількість рекреантів на одиницю площі, які одночасно можуть перебувати на цій території після її пристосування до рекреаційних потреб, яка не викликає негативних наслідків у природному середовищі. Показник рекреаційного навантаження залежить від особливостей ландшафтно-будови і функціональної спрямованості рекреаційного використання території.

Норми рекреаційного навантаження залежать в основному від природних ландшафтів та сезону року. Найбільшу опірність до впливу рекреаційного навантаження мають приморські природні комплекси, найменшу – низовинні. Рекреаційне навантаження влітку є вищим, ніж зимою. Для різних природних комплексів рекреаційне наван-

таження зимою коливається від 20% для приморських до 80% для гірських територій щодо літнього періоду, що пов'язано зі специфікою рекреаційної діяльності в різні сезони року.

Ці нормативи дають загальне уявлення про норми рекреаційного навантаження на різні природні комплекси. Локалізовані показники рекреаційного навантаження для кожної окремо взятої території визначаються на місці з урахуванням конкретних природних умов [10].

Висновки з проведеного дослідження. Механізмами управління туристично-рекреаційними територіями, які забезпечують умову їх охорони і раціонального використання, є законодавче та нормативно-правове забезпечення, картографування територій, землеустрій, ведення державного кадастру територій та об'єктів рекреаційного використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Земельний Кодекс України: правова основа управління ресурсами // За редакцією В.В. Горлачука. Львів: НВФ «Українські технології», 2002 р.
2. Земельний кодекс України. Закон і бізнес. № 16(744). Київ. 2006 р. 162 с.
3. Морозов М.А. Економіка і підприємництво в соціально-культурному сервісі і туризмі: підручник для студентів. М: Видавничий центр «Академія», 2009. 288 с.
4. Третяк А.М. Землевпорядне проектування: теоретичні основи і територіальний землеустрій: Навч. посібник. К.: Вища освіта. 2006 р. 528 с.
5. Бондар Ю.О., Мазуркевич О.О. Містобудівні принципи розвитку курортів, місць відпочинку, і туризму: Огляд // ЦНТІ по громадянському будівництву і архітектурі. М.: Будвидав, 1980. Вип. 4.
6. Новаковський Л.Я. Економічні проблеми використання і охорони земельних ресурсів. К.: «Вища школа», 1985. 207 с.
7. Сучасні проблеми управління землями природно-оздоровчого, рекреаційного, та історико-культурного призначення // За ред. В.В. Горлачука. Львів: НВФ «Українські технології», 2002 р. С. 99-109.
8. Землевпорядкувальне проектування. Під. ред. Кирюхіна В.Д. М.: 1976. 527 с.
9. Рекреационное использование территории и охрана лесов. М.: Лесн. пром., 1986. С. 156.
10. Організація функціонування центрів санаторного лікування на територіях природно-заповідного фонду загальнодержавного значення: Метод. реком. № 108.13/246.13 / О.М. Нікіпелова, О.В. Новодран, С.В. Леонова, Г.О. Дмитрієва, Т.В. Польщакіова, Н.А. Хаджинова. Одеса, 2013. 20 с. URL: http://kurort.gov.ua/index.php?view=detail&id=192&option=com_joomgallery&Itemid=165&lang=ru.

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКАСТРАТЕГІЯ ПОЛІСУБ'ЄКТНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ:
ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇSTRATEGY OF COMMON SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINE:
IMPLEMENTATION ISSUES

У статті отримали подальший розвиток підходи до стратегії реалізації в Україні соціальної відповідальності, спільної для комерційних, громадських та державних інститутів і пересічних громадян. Запропоновано комплекс організаційних, інфраструктурних, управлінських і фінансових заходів, необхідних для практичного втілення пріоритетів цієї реалізації. У цьому контексті обґрунтовано необхідність модернізації публічно-приватного партнерства в Україні, а також доцільність ширшого використання громадських джерел фінансування соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: соціальна відповідальність, стратегія, підтримка, забезпечення, організація, громадянське суспільство.

В статье получили дальнейшее развитие подходы к стратегии реализации в Украине социальной ответственности, общей для коммерческих, общественных и государственных институтов и рядовых граждан. Предложен комплекс организационных, инфраструктурных, управленческих и финансовых мер, необходимых для практического воплощения приоритетов этой реализации. В этом контексте обоснована

необходимость модернизации государственно-частного партнерства в Украине, а также целесообразность более широкого использования общественных источников финансирования социально-экономического развития.

Ключевые слова: социальная ответственность, стратегия, поддержка, обеспечение, организация, гражданское общество.

The paper evolves the strategic approaches to the realization of social responsibility in Ukraine. A framework for the national strategy of social responsibility is set. Herein social responsibility is perceived as a multi-agent phenomenon, not reduced to corporate issues, but also relevant to civil and public institutions, as well as to common individuals. The paper formulates the complex of organizational, infrastructural, managerial and financial measures necessary for the practical realization of that strategy. In this regard, the vistas of modernization of public-private partnership in Ukraine are presented and the reasons for the wider use of crowdfunding, social impact bonds and other innovative financial tools in Ukraine are given.

Key words: social responsibility, strategy, support, provision, organization, civil society.

УДК 334+316.4

Звонар В.П.

к.е.н., старший науковий співробітник
Інститут демографії та соціальних
досліджень ім. М.В. Птухи
НАН України

Постановка проблеми. Соціальна відповідальність (СВ) – це комплексний суспільний феномен, до формування та реалізації якого причетні всі учасники соціальної взаємодії і всі суспільні інститути (не тільки комерційні організації). Водночас в економічному науковому дискурсі та в господарській практиці у світі та в Україні нині все ще переважає сприйняття СВ як корпоративного інструмента та як зобов'язання насамперед з боку бізнес-інститутів. Корпоративна СВ отримала належну увагу як академічних, так і управлінських експертних кіл. Про це свідчать, зокрема, давні і численні наукові розвідки цієї проблематики, а також авторитетні розробки міжнародних та національних стандартів етичної поведінки компаній і правил відповідального господарювання. Водночас в багатьох країнах сьогодні впроваджується найвищий ступінь інституціоналізації СВ бізнесу, а саме рівень національного стратегічного планування. В Україні теж сьогодні ініційоване створення Національної стратегії корпоративної СВ. Це означає, що СВ комерційних організацій стає загальноновизнаним стратегічним пріоритетом і вагомим чинником соціально-економічного розвитку дер-

жави. Але потенціал активізації цього розвитку може бути значно більшим за умови залучення до СВ ширшого спектру інститутів (не тільки бізнесу, але й органів влади, громадянського суспільства, домогосподарств тощо). З метою такого залучення робота з інституціоналізації корпоративної СВ має доповнюватися створенням і забезпеченням реалізації стратегії полісуб'єктної (спільної) СВ, де бізнес позиціонуватиметься серед низки інших суб'єктів економіки та соціального життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність розробки стратегічного нормативного документа, який формує інституційне підґрунтя для подальшого поширення корпоративної СВ в Україні, окреслена провідними незалежними вітчизняними аналітичними агенціями (серед них слід назвати Центр «Розвиток КСВ», Український союз промисловців і підприємців). Цими ж агенціями запропоновано варіанти змістового наповнення зазначеного документа. Тим часом відомі економісти-науковці ініціювали фахову дискусію про доцільність практичного економічного освоєння СВ як полісуб'єктного багатоцільового управлінського інструмента, вплив якого є комплексним

і не обмежується діяльністю традиційного бізнесу [1; 2]. Вагомий науковий доробок цих та інших дослідників, вочевидь, став причиною того факту, що проблематику спільної СВ і бізнесу, і держави, і громадського суспільства зафіксовано у Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», затвердженій Президентом України у січні 2015 р. На жаль, у цьому документі вказана проблематика відображена вкрай фрагментарно. Ми ж у попередніх публікаціях, спираючись на авторитетні наукові джерела і відомі практики, здійснили спробу напрацювання базових елементів фундаментального стратегічного документа, який предметно та повноцінно розглядав би спільну СВ в контексті потреб соціально-економічного розвитку України (національної стратегії реалізації СВ бізнесу, публічної влади та громадянського суспільства) [3]. Для розвитку наших минулих напрацювань є сенс зосередитися на вивченні можливостей імплементаційної підтримки втілення такої стратегії в життя.

Постановка завдання. Мета статті полягає у формулюванні та обґрунтуванні комплексу заходів з імплементації національної стратегії СВ як полісуб'єктного комплексного соціально-економічного явища в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. За нашим баченням, висвітленим у попередніх працях, національна стратегія спільної СВ в Україні – це нормативний документ визначально-установчого рівня, у якому відображені довгострокові пріоритети, суб'єкти (й окремо драйвери), напрями та загальний інструментарій реалізації СВ у зв'язку із завданням соціально-економічного розвитку країни. Стратегічним *пріоритетом* при цьому є формування системи партнерських відносин між основними соціально-економічними інститутами (громадськими об'єднаннями, публічною владою і бізнесом). Злагоджена взаємодія суб'єктів-інститутів має супроводжуватися конструктивною трансформацією самих інститутів і всебічно сприяти забезпеченню/розширенню умов соціальної реалізації і самореалізації індивідуальних суб'єктів, тобто громадян. Водночас ключовим *драйвером* реалізації СВ треба вважати громадські інститути, які, власне, і залучають публічно-владних і комерційних інститутів та громадян до сфери СВ. Визначальну роль громадянського суспільства у широкому колі питань консолідації українського суспільства нині підтверджує практичний досвід та емпіричні спостереження останніх років, саме громадські інститути сьогодні стоять в авангарді конструктивних змін в країні.

Відповідно до нашої обґрунтованої раніше позиції реалізація СВ в Україні за провідної ролі громадянського суспільства може відбуватися за такими *стратегічними напрями*, як освіта, праця і комунікація. Так, *освіта* є гарантом адекватного оцінювання суб'єктами переваг порядного

поводження у соціально-економічному середовищі, а також значною мірою запобігає толеруванню громадянами нечесної поведінки оточуючих. У контексті стратегії СВ *працю* як створення матеріальних і духовних благ треба протиставляти бездіяльності чи злочинній економічній діяльності (шахрайству). А *комунікація* у цьому контексті передбачає публічність вчинків і відкритість мотивів/передумов діяльності. У межах стратегії СВ нами раніше було запропоновано конкретні партнерські засоби освітнього, трудового та комунікаційного змісту (*інструментарій реалізації СВ*) для використання громадянським суспільством у співпраці з релевантними інститутами влади та бізнесу. За освітнім напрямом це громадсько-активна школа (інноваційний навчальний заклад, що функціонує як загальноосвітній, ресурсний і культурний осередок життєдіяльності місцевої громади); за трудовим напрямом – соціальні підприємства; за комунікаційним напрямом – «розумна громада» (smart-громада) як практична модель інтенсифікації місцевого розвитку на основі застосування комп'ютерно-інформаційних технологій.

Розвиваючи ідею про стратегування СВ як багатосуб'єктного і комплексного соціально-економічного феномену в Україні, визначимо комплекс заходів імплементаційної підтримки стратегії такої СВ. Без реальних імплементаційних зусиль стратегія (власне, як і сам феномен СВ) ризикує перетворитися на черговий малозрозумілий симулякр. Подібних симулякрів, на жаль, з часом не меншає у вітчизняній законодавчій і господарській практиці.

На нашу думку, організаційною платформою для імплементації стратегії СВ в Україні може слугувати структура публічно-приватно-громадського партнерства (ППГП) як інноваційної форми співробітництва основних соціально-економічних інститутів. Підстави для інтенсифікації його розвитку в нашій країні формує необхідність посилення соціальної спрямованості (соціалізації) проектів традиційного публічно-приватного партнерства (ППП) [4]. Із закордонної практики відомо, що соціалізація ППП супроводжується доцільним залученням до взаємодії державного і приватного секторів третього партнера, а саме контингенту інститутів громадянського суспільства. Зарубіжні фахівці протиставляють класичну конфігурацію, умовно позначену як “3П” (“public – private partnership”), модерній конфігурації вигляду “4П” (“public – private – people partnership”, або «публічно-приватно-громадське партнерство»), що ґрунтується на повномасштабній участі громадських активістів у ППП [5]. По-перше, поступове осучаснення ППП до ППГП викликане спробою подолати поширене нехтування у процедурах планування та реалізації проектів ППП «голосу» громадськості, тобто безпосереднього бенефіціара цих проектів. По-друге, воно зумовлене намаганням зміцнити інституційне середовище, в якому

відбувається взаємодія між публічним і приватним секторами. Адже розвинуте і конструктивно налаштоване стосовно бізнесу та влади громадянське суспільство є запорукою прозорості й адресності відповідних партнерських зусиль.

В Україні дискусію про практичне освоєння ППГП започатковано вітчизняними громадськими активістами і науковцями у першій декаді 2000-х рр. Нині ця дискусія перейшла зі сфери переважно академічного інтересу чи неформальної практики у сферу національної соціальної політики. Наприклад, Національною стратегією сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016-2020 рр. (затвердженою Указом Президента України від 26 лютого 2016 р. № 68/2016) передбачено, окрім іншого, розширення сфер застосування ППГП за участю організацій громадянського суспільства. Як видається, визнання необхідності розвивати ППГП на найвищому управлінському рівні додає практичної ваги і перспективи ППГП, зокрема, як організаційної платформи для імплементації стратегії СВ.

Вважаємо, що на базі цієї платформи треба передбачити інфраструктурні, адміністративні та фінансові імплементаційні заходи. Узагальнення вітчизняної та закордонної практики дає можливість висловити припущення про доцільність використання мережі спеціальних агенцій, а саме соціальних «хабів» («хабів» соціальної активності), для *інфраструктурного забезпечення* стратегії. Такі агенції є різновидом «хабів» як таких, тобто популярних нових осередків основної зайнятості та невимушеної взаємодії підприємливих і творчих осіб як альтернативи рутинній (шаблонній) офісній роботі. З практики відомо, що ці осередки можуть бути влаштовані як класичні бізнес-структури (для надання платних послуг робочого місця, конференц-простору, професійних тренінгів тощо) або декларувати здебільшого соціальні цілі (для матеріально-технічного, кадрового, консультаційного, ресурсно-інформаційного супроводу втілення в життя різноманітних соціальних ініціатив). На нашу думку, рухом створення як комерційних, так і соціальних «хабів» нині охоплені всі основні географічні ареали території України. Згадаймо львівський соціальний «хаб» «Станція Лема», славнозвісний одеський «Imprast Hub», «хаб» соціальної активності «Студія 42» із м. Харків тощо.

Власне, соціальні «хаби» могли б слугувати наріжним елементом інфраструктурної підтримки стратегії реалізації СВ у країні. На цій основі ми пропонуємо включити освітні, трудові і комунікаційні питання реалізації СВ у порядок денний наявних і новостворених соціальних «хабів» в Україні. За спільної ініціативи громадськості, бізнесу та публічної влади реальною є перспектива налагодження ефективної роботи так званих соціаль-

них «мультихабів», діяльність яких спрямовуватиметься на всі три стратегічні напрями реалізації СВ. Згідно з нашою пропозицією функціонування «мультихабу» передбачає існування трьох окремих просторів (робочих зон), приурочених кожному компоненту стратегії (освітньому, трудовому, комунікаційному). У відповідному просторі має бути налагоджено передусім діяльність коворкінг-центру та менторської служби для суб'єктів, зацікавлених і задіяних у реалізації СВ.

Умовою повноцінного виконання стратегії СВ в Україні є відповідні заходи з її *адміністративної підтримки* в рамках ППГП. На нашу думку, ця підтримка має передбачати, по-перше, узгодження процесу реалізації СВ з процесами децентралізації публічного управління в країні, по-друге, використання переваг ділового саморегулювання, а по-третє, активне запровадження в управлінську сферу практик ігрофікації (гейміфікації).

При цьому ми спираємося на те, що реформа децентралізації нині загальноновизнано є основним трендом осучаснення публічного управління в країні. Тому плани щодо реалізації СВ безальтернативно мають враховувати цей тренд. Як видається, освітній компонент стратегії найбільше стосується децентралізаційного контексту, адже реформа управління освітньою галуззю загальноновизнано формує окремий перелік трансформаційних завдань децентралізації. З цих міркувань перспективним видається і включення до них проблематики функціонування громадських активних шкіл. На нашу думку, воно має таку перспективу. З одного боку, передача на рівень місцевих громад значної частини публічно-владних повноважень і необхідних для їх реалізації ресурсів, ймовірно, сприятиме розвитку руху громадських активних шкіл. Діяльність таких шкіл зосереджена навколо життя тієї чи іншої громади, тому очікуване зростання добробуту громад приноситиме безпосередню користь школам. З іншого боку, школи самі можуть стати вагомим чинником успіху децентралізаційних заходів, роз'яснюючи місцевому населенню зміст реформи та долучившись до громадського контролю над відповідними управлінськими процесами.

Нові перспективи громадських активних шкіл виявляє функціонування мережі опорних навчальних закладів та їх філій. Як відомо, опорні школи покликані стати альтернативою малокомплектним школам у сільських громадах та забезпечувати знаннями основної та старшої середньої школи. Тоді як ліквідовані малокомплектні заклади мають поступово перетворитися на філії опорних шкіл, залишивши за собою функції початкової школи (або початкової та основної). Важливо, що загальні цілі діяльності опорних шкіл і громадських активних шкіл тотожні, а саме забезпечення якісної і доступної освіти, підвищення ефективності використання ресурсів. З огляду на те, що

опорні навчальні заклади відповідно до чинного законодавства вибираються на конкурсних засадах, отримати статус опорних добрий шанс мають саме громадські активні школи.

З ідеологією децентралізації тісно пов'язаний концепт ділового саморегулювання. Децентралізація втілює територіальний аспект управління процесом реалізації СВ, тим часом саморегулювання стосується галузевого та організаційного управління. Попри відомі проблеми розвитку цього саморегулювання в Україні [6], є підстави розраховувати на цей управлінський підхід в контексті трудового компоненту стратегії реалізації СВ, а саме для активізації бізнесу з метою підтримки соціальних підприємств. З аналізу спеціалізованої літератури випливає, що потенціал саморегулювання є чи не найбільшим у питанні розробки та консенсусного прийняття правил і стандартів комерційної та професійної діяльності, а також у питанні контролю за їх дотриманням з найменшими трансакційними витратами. Тому воно може слугувати засобом популяризації кодексів корпоративної етики та стандартів корпоративної СВ, зокрема тих, які спонукають традиційний комерційно орієнтований бізнес підтримувати соціальні підприємства. Наприклад, найбільш повний і прогресивний підхід до розуміння та управління організаційної СВ нині сформульовано в міжнародному стандарті ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності». Напрацьований з урахуванням позицій і точок зору безпрецедентної кількості фахівців з різних куточків світу він фіксує глобальну згоду щодо термінології і розуміння СВ організації як інструмента сталого розвитку. Характерно, що ISO 26000 сферою реалізації СВ організації проголошує взаємини між бізнес-організацією та її стейкхолдерами (зацікавленими сторонами). Окрім іншого, цей документ встановлює, що організація має співробітничати зі стейкхолдерами за такими напрямками, як права людини, наймана праця, захист довкілля, добросовісна ділова практика, культура споживання, розвиток місцевих громад [7]. Останній напрям передбачає активність корпорації щодо розширення можливостей зайнятості на території її ділової присутності, підтримання локальних громадських ініціатив, інвестицій у місцеву інфраструктуру тощо. Як свідчить міжнародна практика, цей напрям саме і зосереджує в собі зусилля бізнесу зі сприяння соціальному підприємництву.

Звертаємо увагу на доцільність використання для потреб реалізації СВ в Україні такого нетрадиційного управлінського підходу, як соціальна ігрофікація (гейміфікація), тобто застосування елементів гри в обставинах реального управління соціально-економічними процесами. Існують практичні свідчення стосовно того, що ці елементи з управлінської точки зору здатні конструктивно

замінити примус чи зобов'язання визначених суб'єктів їхньою самоактивністю і самозалученням [8]. Власне, тим самим, на нашу думку, зміцнюється потенціал децентралізації і саморегулювання. Оскільки запровадження соціальної ігрофікації, як правило, обмежене масштабом поширення електронних технологій, припускаємо, що основним об'єктом цього управлінського підходу стануть «розумні громади» (тобто комунікаційний компонент стратегії СВ). У цих громадах є сенс застосовувати ігрофікацію перш за все для організації взаємодії стейкхолдерів, зокрема навколо формулювання та втілення в життя соціальних програм і проєктів.

Імплементційна підтримка стратегії СВ має спиратися на відповідну *фінансову основу*. По-перше, необхідно зважати на те, що громадянське суспільство є провідним виконавцем стратегії. Тому фінансова складова імплементції, вочевидь, відзначатиметься специфікою, пов'язаною саме з діяльністю цього суб'єкта. Зазначена специфіка явно виявлятиметься навіть у разі використання коштів бізнесу чи публічних фінансів. Вона означає, що фінансування стратегії загалом матиме *громадське спрямування* на користь громадських інститутів чи на безпосередню реалізацію їхніх суспільно значущих планів у співпраці з партнерами з комерційного та владного секторів. По-друге, ми пропонуємо розглянути можливості активізації також і *громадських джерел* фінансування. Їх потенціал в Україні досі залишається фактично зигнорованим. Зрозуміло, що такі джерела не можуть бути єдиними чи пріоритетними у всіх випадках. Проте їх присутність та активне використання є бажаними, бо урізноманітнюють ресурсні потенції для фінансового забезпечення стратегії СВ.

З огляду на це доречно розглянути можливості використання в Україні такого новітнього інструмента мобілізації приватних фінансів для досягнення визначених соціальних цілей, яким є соціальні облигації (облигації соціального впливу). Із закордонних джерел відомо, що емісію цих цінних паперів, як правило, ініціює організація, основною діяльністю якої є вирішення соціальних проблем (наприклад, соціальне підприємство, громадська організація). Зацікавлені бізнес-інститути вільно купують емітовані соціальні облигації, виявляючи свою корпоративну СВ. Водночас органами публічної влади забезпечуються фінансові гарантії цих облигацій. У разі успіху соціальної акції, для якої залучалися кошти, влада зі свого боку компенсує приватному інвестору понесені витрати з невеликим фіксованим процентним доходом або без такого доходу. Якщо акція виявилася безрезультатною і не мала належного соціального ефекту, кошти за соціальними облигаціями інвесторам не виплачуються [9]. Мотивація з боку держави стосовно гарантування соціальних облигацій

за рахунок бюджетних коштів полягає в тому, що виплати приватному інвестору є відтермінованим зобов'язанням. А залучені від нього кошти дають змогу невідкладно ініціювати необхідні заходи соціальної політики. Якщо виконавцем цих заходів зголошується бути від початку є визначена громадська (недержавна) структура, то очікується, що виплати інвестору за соціальними облигаціями будуть меншими, ніж витрати безпосередньої роботи бюджетних (публічних) виконавців.

У контексті стратегії СВ в Україні необхідно зазначити, що вітчизняними вченими сьогодні активно висловлюються пропозиції про доцільне використання соціальних облигацій для фінансового сприяння діяльності соціальних підприємств [10]. Власне, тому щонайменше один компонент стратегії (трудоий), як видається, без особливих застережень може бути охоплений фінансуванням через випуск таких облигацій у перспективі. На нашу думку, зазначена фінансова новація може виявитися актуальною і для підтримки ініціатив інших соціально орієнтованих організацій, наприклад громадських активних шкіл. У цьому разі емітентом облигацій, вочевидь, стануть муніципальні органи. Обстоюючи реалістичність таких дій, нагадуємо, що органи місцевого самоврядування в Україні (зокрема, в містах) добре знайомі з практикою емісії цінних паперів з огляду на чинний і передбачений саме для них механізм випуску облигацій місцевої позики. Щоправда, останніми роками місцева влада майже не вдається до місцевих запозичень. Фахівці стверджують, що місцеві позики відновляться внаслідок децентралізаційної реформи. На нашу думку, фахову дискусію щодо випуску соціальних облигацій органами місцевого самоврядування доцільно об'єднати з проблематикою емісії ними звичних облигацій місцевої позики.

Припускаємо, що гарантування за соціальними облигаціями може стати новим перспективним проявом корпоративної СВ в Україні. Ймовірно, комерційні структури, які бажають продемонструвати суспільству соціальну складову своєї діяльності, могли б не тільки купувати, але й гарантувати соціальні облигації соціального підприємства в разі успішного досягнення соціальних цілей. Приватні гарантії можуть практикуватися окремо або доповнювати гарантії з боку органів публічної влади. У такий спосіб спектр гарантів диверсифікуватиметься, а також досягатиметься економія коштів платників податків.

У контексті підтримки стратегії СВ в Україні може бути корисним ще один нетрадиційний спосіб фінансування громадських інститутів та їх суспільно значущих заходів, а саме відсоткова філантропія (трансфер податку). Його сутність полягає в тому, що пересічний платник податку на доходи фізичних осіб отримує право переадресувати певний встановлений законом відсоток суми цього

податку до організації, яка декларує соціальні цілі або реалізує суспільний інтерес [11]. В Україні фахова дискусія щодо цього триває з 2009 р., коли громадські активісти презентували підготовлений ними законопроект, призначенням якого є регулювання механізму відсоткової філантропії (офіційно трансферу податку). У 2010 р. цей документ було зареєстровано у Верховній Раді України, але невдовзі знято з розгляду з причини ухвалення Податкового кодексу України. У 2012 р. зацікавлені громадські організації відновили роботу у цьому напрямі. Було напрацьовано новий рамковий законопроект. За активної позиції громадськості у 2015 р. ініційовано його розгляд у парламенті. У законопроекті, який розглядають парламентарі, зокрема, передбачено право платника податку з доходів фізичних осіб доручити відповідним органам перерахування на користь однієї з неприбуткових організацій 2% від суми податку, сплаченого за звітний рік. Отримати кошти може організація, яка функціонує на території України в статусі неприбуткової організації не менше одного року. При цьому неприбутковими організаціями вважаються установи та організації, включені до відповідного державного реєстру згідно з ознакою неприбутковості (громадські об'єднання, благодійні та релігійні організації, бюджетні установи тощо). Водночас законопроект уточнює, що бенефіціарами не можуть бути органи державної влади, органи місцевого самоврядування, житлово-будівельні кооперативи, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, політичні партії, пенсійні фонди та фонди соціального страхування, кредитні та професійні спілки, об'єднання юридичних осіб. Процедурно трансфер податку виглядає як перерахування казначейством коштів з бюджетного рахунку на поточний банківський рахунок відповідної неприбуткової організації на основі розрахунків податкового органу, здійснених на підставі даних, вказаних в податкових деклараціях громадян.

Підтримуючи цю ініціативу загалом, вважаємо, що для досягнення цілей підтримки стратегії СВ в Україні об'єкт і процедуру відсоткової філантропії треба дещо трансформувати. Так, недоцільно обмежувати сферу цього застосування аспектами утримання конкретної неприбуткової організації (нехай навіть найбільш прогресивної та справді вартій підтримки). Натомість трансфер податку треба орієнтувати перш за все на досягнення визначеного соціально-економічного результату, робота над яким може не потребувати зусиль однієї організації, а залежати від злагодженого співробітництва кількох зацікавлених установ. З цих міркувань пріоритетним об'єктом відсоткової філантропії має стати певна програма дій або соціальний проект із визначеними цілями, строками, виконавцями, територією реалізації. Як відомо, проектна діяльність відрізняється від

будь-якої іншої громадської ініціативи та процесу її втілення тим, що фокусується передусім на суспільно значущій проблемі, яка потребує вирішення, та зосереджує увагу на продуктивному використанні наявних ресурсів. При цьому господарські та функціональні запити зацікавленої установи є вторинними та повністю підпорядкованими очікуваному результату вирішення проблеми.

Не буде зайвим зауважити, що запропоноване уточнення об'єкта трансферу податку цілком узгоджується, зокрема, з тенденцією набуття пріоритетності програмно-цільового методу до здійснення бюджетних видатків, яка актуалізується з 2002 р. на рівні державного бюджету, а від 2007 р. на місцевому рівні (на противагу відомчому/функціональному фінансуванню) [12].

Програмне (проектне) спрямування коштів від відсоткової філантропії, вочевидь, вимагатиме і певних змін технічної процедури її здійснення. Звісно, годі розраховувати на те, що пересічний платник податків вникатиме в технічні нюанси проектної діяльності неприбуткової організації, приймаючи рішення про її підтримку. Очікувано він керуватиметься великою мірою суб'єктивними симпатіями. У зв'язку з цим пропонуємо два сценарії організації трансферу податку. Перший сценарій передбачає, що організації, які бачать себе потенційними реципієнтами трансферу податку, мають публічно засвідчити свою прихильність і готовність до проектного способу використання мобілізованих коштів (презентувати населенню проект, під який вони очікують надходження коштів). Отже, громадяни, симпатизуючи комусь, все ж таки оцінюватимуть не організації як такі, а проектні громадські ініціативи. Про результати освоєння отриманих коштів організації зобов'язуються публічно прозвітувати. Наявність і змістовність звіту стане умовою допуску організацій до розподілу трансферу податку в наступному фінансовому періоді.

Другий сценарій передбачає спрямування відповідними податковими органами і казначейством мобілізованих сум податку на рахунки обмеженого переліку вибраних організацій, які зобов'язані здійснити селекцію та профінансувати громадські проекти і програми. На нашу думку, такими організаціями можуть бути соціальні «хаби», окремим напрямом роботи яких має стати грантування локальних ініціатив, оформлених як програми/проекти. За такого сценарію платник податків в податковій декларації указуватиме не організацію, яку хотів би підтримати, а бажаний проблемний (проектний) напрям роботи, що видається йому вартим фінансового зосередження.

Міркуючи про громадські джерела фінансової підтримки стратегії СВ в Україні, вкажемо на краудфандинг, що має на меті здебільшого підтримку саме програм/проектів. Його сутність полягає у колективному внесенні невеликих грошових сум

великою кількістю осіб з використанням спеціалізованих інтернет-платформ на користь некомерційних соціальних і культурних ініціатив, а також бізнес-стартапів і виробничих проектів. Умовно це є глобальною складчиною, учасників якої (пересічних людей із «натовпу») не пов'язують між собою ні сталі особисті стосунки, ні спільний ареал (територія, країна) проживання, ні будь-який інший фактор, крім суб'єктивної зацікавленості конкретною ідеєю. Автор такої ідеї попередньо має зареєструватися на відповідному інтернет-ресурсі та докладно (структурно) описати її, аргументуючи обсяг і кожну позицію фінансової потреби.

У світі нині відбувається «краудфандинговий бум». З 2011 р. його обсяги щорічно подвоюються. У мережі Інтернет функціонує понад 450 сучасних краудфандингових платформ. Найбільші з них фактично конкурують за значущістю з великими інвестиційними компаніями [13]. Краудфандинг активно розвивається і в Україні. Його піонером стала започаткована у 2012 р. інтернет-спільнотою «Велика ідея» платформа «Спільнокошт», де збирають кошти для проектів у сфері охорони здоров'я, освіти, літературних і журналістських проектів, наукових досліджень. Цю та інші діючі інтернет-платформи без будь-яких умовностей можна вважати відкритими для проектів за кожним із визначених нами компонентів стратегії реалізації СВ, а саме освітнього (шкільного), трудового (соціально-підприємницького) та комунікативного (smart-громадівського).

Водночас доводиться рахуватися з несприятливими соціально-економічними умовами розвитку краудфандингу сьогодні в Україні. Найбільшою проблемою хрестоматійно позиціонується низький рівень доходів населення, адже громадяни часто виявляються орієнтованими переважно на поточне споживання і мало цікавляться інноваційними способами капіталовкладень [14]. Дослідники зазначають, що криза в державі, справді перешкоджаючи повноцінному розвитку краудфандингу, водночас посилює його акценти саме на проектах соціального спрямування [15]. Тобто краудфандинг в Україні, ймовірно, нескоро сприйматиметься як напрям інвестиційної активності для заробітку, але як фінансовий важіль прискорення позитивних соціальних змін він вже зараз є актуальним. Власне, для реалізації СВ в Україні виразні соціальні пріоритети вітчизняного краудфандингу є вкрай доречними.

Висновки з проведеного дослідження. Національну стратегію багатосуб'єктної (солідарної) СВ в сучасній Україні треба сприймати як вагому передумову активізації соціально-економічного розвитку країни та повноцінної реалізації задекларованих на найвищому управлінському рівні пріоритетів соціалізації та гуманізації вітчизняної економіки. При цьому необхідно усвідомлювати,

що без закономірної імплементаційної підтримки ця стратегія (напевно, як і сам феномен солідарної СВ) може зійти нанівець, ставши в один ряд із тривіальними соціально популістськими та ідеологічно заангажованими очікуваннями й гаслами. Комплекс відповідних імплементаційних заходів має передбачати організаційний, інфраструктурний, управлінський та фінансовий супровід стратегії СВ. Цей комплекс необхідним чином слід узгодити з ініційованими в країні реформою децентралізації та освітньою реформою, а також орієнтувати на широке залучення інститутів громадянського суспільства (зокрема, у фінансових питаннях забезпечення стратегії СВ).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / за наук. ред. А.М. Колота. Київ: КНЕУ, 2012. 501 с.
2. Костишина Т.А., Рудич Л.В. Стратегія соціальної відповідальності споживчої кооперації як складової формування людського потенціалу та забезпечення якості життя сільського населення. Україна: аспекти праці. 2015. № 6. С. 45-50.
3. Звонар В.П. Стратегія реалізації соціальної відповідальності як соціоекономічного феномену в Україні. Причорноморські економічні студії. 2017. № 18. С. 129-134.
4. Зубченко С.О. Перспективи використання державно-приватного партнерства у реалізації українських гуманітарних проектів: аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень. 2013. Лютий. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1068>.
5. Public-Private People Partnership: Winning in collaboration / Pricewaterhouse Coopers (PwC). URL: <http://www.pwc.in/assets/pdfs/publications/2014/public-private-people-partnership-winning-in-collaboration.pdf>.
6. Лавриненко І., Файчак Х. та ін. Зелена книга саморегулювання в Україні. Київ: Офіс ефективного регулювання, 2017. 98 с.
7. Schematic overview of ISO 26000 / International Organization for Standardization. URL: http://www.iso.org/iso/ru/sr_schematic-overview.pdf.
8. Zarnitska-Madura B. Gamification: current status, trends and development prospects. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 180. С. 376-382.
9. Coble W. Health Impact Bonds: Removing the Legal Barriers. University of Pittsburgh Law Review. 2014. Т. 76. Р. 113-130.
10. Свинчук А.А. Соціальні облигації як фінансовий інструмент розвитку соціальних підприємств в Україні. Наука й економіка. 2015. № 2. С. 7-12.
11. Куц С. Відсоткова філантропія. Аналітична записка за результатами аналізу державної політики в галузі фінансування організацій громадянського суспільства. URL: <http://www.philanthropy.org.ua/filestorage/File/Onepersent-brief.htm>.
12. Станкус Т. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі на рівні місцевих бюджетів. Харків: Фактор, 2017. 128 с.
13. Пятковский Ю. Народное финансирование IT-проектов. URL: http://www.ukr.net/news/narodnoe_finansirovanie_it_proektov_kraudfanding-20587134-1.html.
14. Марченко О.С. Соціально-економічні умови та проблеми розвитку краудфандингу в Україні. Вісник нац. ун-ту «Юридична академія України ім. Ярослава Мудрого». Серія «Економічна теорія та право». 2014. № 2. С. 37-46.
15. Ткачук І.Я. Краудфандинг в контексті залучення додаткових ресурсів для реалізації проектів державно-приватного партнерства. Інноваційна економіка. 2016. № 5-6. С. 183-186.

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ПЕРЕСТРАХУВАННЯ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА ENTERPRISE PROPERTY REINSURANCE

УДК 368.029.5

Алескерова Ю.В.

д.е.н., старший науковий співробітник,
доцент кафедри фінансів, банківської
справи та страхування
Вінницький національний аграрний
університет

Вільчинська Н.Л.

викладач циклової комісії економічних
дисциплін

Технологічно-промисловий коледж
Вінницького національного аграрного
університету

Житкевич Д.О.

магістр
Вінницький національний аграрний
університет

У статті розглянуто ринок перестраховування в Україні та проаналізовано перестрахову діяльність провідних перестрахових компаній зарубіжжя. Доведено, що ринок перестраховування в Україні знаходиться на початку свого розвитку і компанії по перестраховуванню в Україні відсутні. Констатовано, що необхідне створення нормативно-фінансових умов розвитку перестраховування в Україні та адаптації перестрахового вітчизняного ринку до умов міжнародного перестраховування.

Ключові слова: майно, страхування, перестраховування, зарубіжжя, міжнародне перестраховування, Україна, фірма, Gen Re, Polish Re.

В статье рассмотрен рынок перестраховування в Украине и проанализирована перестраховочная деятельность ведущих перестраховочных компаний зарубежья. Доказано, что рынок перестраховування в Украине находится в начале своего развития и компании по перестраховуванню в Украине отсутствуют. Констатировано, что

необходимо создание нормативно-финансовых условий для развития перестраховування в Украине и адаптации перестраховочного отечественного рынка к условиям международного перестраховування.

Ключевые слова: имущество, страхование, перестраховування, зарубежье, международное перестраховування, Украина, фирма, Gen Re, Polish Re.

The article deals with the insurance market in Ukraine and analyzes the reinsurance activity of the leading reinsurance companies of foreign countries. It is proved that the insurance market in Ukraine is at the beginning of its development and there are no companies insuring reinsurance companies in Ukraine that are insured with insurance.) It was stated that it is necessary to create normative and financial conditions for the development of reinsurance in Ukraine and adaptation of the reinsurance domestic market to the conditions of international reinsurance.

Key words: property, insurance, reinsurance, foreign, international reinsurance, Ukraine, firm, Gen Re, Polish Re.

Постановка проблеми. Розвиток сфери матеріального виробництва, залучення в неї матеріальних цінностей у все більших кількостях, поява грошового обігу і ринку цінних паперів, монополій і акціонерних форм підприємництва, зростання обсягів виробництва і збільшення кількісних параметрів об'єктів страхування поступово призвели до укрупнення обсягів ризиків, прийнятих на страхування. Дуже скоро з ростом масштабів людської діяльності ємностей окремих страхових компаній виявилось недостатньо для покриття всіх потенційних збитків у всі зростаючі масштаби.

У цій ситуації страховики постали перед необхідністю пошуку варіантів можливості поділу та перерозподілу відповідальності між собою, тобто передачі частини прийнятого на себе ризику іншим суб'єктам страхового ринку. Так виникли попит і пропозиція на послуги із вторинного розміщення відповідальності за прийняті на утримання ризику, і зародилося традиційне перестраховування, яке паралельно викликало новий напрям у науці – теорію перестраховування.

Зміна парадигми соціально-економічного розвитку України за різношвидкісної динаміки окремих процесів сьогодення вимагає створення цілісної інституційної системи, що забезпечує перетворення страхування і перестраховування як інфраструктурних інструментів в інституційно значущі сегменти національної економіки, що має тенденцію до подальшого зростання і переходу до вимог

міжнародних стандартів регулювання ринків страхових і перестраховувальних послуг. Актуальність і життєва важливість наукового розроблення цієї проблеми спрямовані на розширення коридору фінансової свободи, стійкий інтенсивний розвиток економіки в умовах, коли успіх усе більше визначається інноваціями і знаннями.

Однак страхова наука, включаючи її перестраховувальний напрям, покликана охопити широке коло питань, без вирішення яких неможливо говорити про стабільний соціально-економічний розвиток України і про швидкий вихід із системної кризи, тому дана проблема потребує подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження процесів розвитку ринку перестраховування України знайшли відображення в працях таких учених, як: О.М. Віленчук [1], О. Залетов [2], Л.О. Позднякова [3], О.В. Кнейслер [4], Л.В. Нечипорук [5], Н.В. Ткаченко [6], О.М. Теребус [7].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ринку перестраховування в Україні та запозичення досвіду провідних перестрахових компаній світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування українського страхового ринку в його сучасному вигляді почалося в кінці 1988 р. зі створення незалежних страхових компаній, які не мали фінансових гарантій держави і значних власних коштів страхових організацій.

Такий ринок зажадав наявності перестраховального захисту і, таким чином, сприяв створенню українського перестрахового ринку зі своєю специфікою, яку ще належить ретельно вивчити.

У зв'язку із цим надзвичайно важливим є розроблення понятійного тезауруса формування й ефективного функціонування перестраховального ринку, що передбачає конкретизацію й уточнення понять «послуга перестраховування», «ринку перестраховування і його структура», «інфраструктура ринку перестраховування», «розвиток ринку перестраховування», «інституційне середовище ринку перестраховування».

На основі аналізу цих макроекономічних понять належить сформулювати концепцію інституційного розвитку перестраховування в Україні, яка ставить своїми цілями його якісний розвиток і створення ефективних інструментів його регулювання для виконання завдання стабілізації ринку страхових послуг. У спеціальній літературі спостерігається переважання емпіричних розробок з суперечливості теоретичних підходів і висновків.

Особливу значущість у цих умовах набуло завдання розширення управлінського інструментарію діяльності перестраховальних компаній, які на мікрорівні поєднують задоволення потреб перестраховального покриття страхових портфелів вітчизняних страховиків із досягненням макроринкових пріоритетів виходу на міжнародну систему рейтингування для залучення додаткових перестраховальних ресурсів на внутрішній ринок і участі в процесах глобалізації страхового господарства за допомогою інтеграції в міжнародні перестраховальні пули і вигідного експорту перестраховальних послуг.

Підтвердженням цьому є статистика зарубіжного вихідного перестраховування вітчизняних страховиків, згідно з якою переважна частина перестрахових премій розподілена між такими західними країнами (статистика за 2014 р.): Велика Британія – 22,9%; Німеччина – 21,4%, Швейцарія – 13,7%, Франція і Австрія – 15%. Щодо частки Росії у вихідних перестрахових преміях, то за один рік порівняно з 2013 р. вона скоротилася більше ніж у два рази, з 38,7% до 18% у 2014 р. Як бачимо з даної статистики, близько 75% українських перестрахових премій надходить західноєвропейським перестраховикам. У 2015 р. тенденція зменшення частки російського ринку у вихідних перестрахових преміях українських страховиків збереглася та прогнозується на рівні 14%.

Але все ж таки, незважаючи на показники співпраці українського та західного ринків, у кооперації між даними ринками зберігаються суттєві проблеми. Головною проблемою співпраці українських компаній та західних перестраховиків є робота з ризиками вітчизняних страховиків. Під роботою з ризиками розуміється достатність

інформації для оцінки ризиків перестраховиком, наявність підтверджуючих документів, що свідчать про стан майнового об'єкту (висновків експертів, сюрвейерських звітів, внутрішніх аудитів, проведення ризик-менеджменту на підприємстві) і т. ін. Головними проблемами є якраз брак інформації щодо об'єкта страхування, що спричинює проблеми під час оцінки адекватного рівня ризику на підприємстві, а також відсутність структурованості наявної інформації. Дуже часто перестраховики в умовах невизначеності рівня ризику та можливих загроз щодо об'єктів страхування або надають неприйнятні умови перестраховування, або взагалі відмовляються від участі в ризику. Отже, слідування європейським принципам роботи з ризиками призведе до отримання вітчизняними страховиками кращих умов перестраховування, що збільшить обсяги західноєвропейського та українського ринків перестраховування.

Отже, звернемося до досвіду провідних зарубіжних перестрахових компаній: General Reinsurance Company (Gen Re) та Polish Reinsurance Company (Polish Re).

Gen Re – одна з найбільших у світі перестраховальних компаній, дочірня компанія Berkshire Hathaway Inc. Історія General Reinsurance Corporation йде з 1921 р., коли назва General Casualty and Surety Reinsurance Corporation отримала компанія, що утворилася за злиття двох норвезьких компаній – Norwegian Globe и Norwegian Assurance. У 1923 р. компанію купили американські інвестори, які перейменували її в General Reinsurance Corporation. Із 1929 р. General Reinsurance вирішила, що вона буде займатися лише перестраховуванням.

Polish Re – Польське перестраховальне товариство – є єдиною компанією в Польщі, яка веде строго перестраховальну діяльність, яка полягає у страхуванні страхових фірм шляхом прийняття від них частини премії.

Компанія діє на страховому ринку з вересня 1996 р. Вона є професійним перестраховальником, який заповнює нішу в інфраструктурі не тільки польського страхового ринку, а й з успіхом підтримує розвиток страхових ринків Центральної та Східної Європи, на яких концентрує свою діяльність.

Із січня 2009 р. єдиним акціонером Польського перестраховального товариства є Fairfax Financial Holdings Limited, заснована в Торонто. Fairfax Financial Holdings Limited є фінансовою холдинговою компанією, заснованою в 1985 р. Через свої дочірні компанії займається страхуванням і перестраховуванням, а також інвестиційною діяльністю. Акції холдингу котируються на фондовій біржі Торонто під символом FFH і США під символом FFH.U. Polish Re пропонує своїм клієнтам і діловим партнерам не тільки перестраховальну

ємність, а й семінари по андеррайтингу, конференції, індивідуальне навчання і організує різні заходи для ринку.

Для того щоб зрозуміти методологію і логіку оцінки ризиків провідними перестраховиками зарубіжжя, потрібно детально проаналізувати їх підхід. Потрібно звернути увагу на їх принципи оцінки ризиків під час страхування майна підприємств. Під час оцінки складних і технічних ризиків, до яких належить майно підприємств, західні перестраховики враховують такі фактори:

- вид діяльності, що ведеться на підприємстві;
- призначення об'єкта, якщо він зданий в оренду;
- характеристика продукту, що виробляється на підприємстві, опис технологічного процесу його виробництва;
- наявність складів на підприємстві і спосіб зберігання на них готової продукції чи інших матеріалів (у т. ч. опис товару що зберігається).

Зарубіжні перестраховики у своїй діяльності, як правило, мають напрацьовану базу типів виробництв залежно від рівня ризику на них. Коефіцієнти ризиковості характеризують типи виробництв залежно від їх схильності до збитків. Перша група підприємств з виробництва електроенергії, на думку перестраховика, є найменш схильною до ризику. Дана градація та об'єднання на групи підприємств зроблені на основі реальної історії збитковості даних підприємств.

В Україні ринок перестраховування знаходиться на початковій стадії розвитку. Це зумовлено слабкою капіталізацією страхового ринку, відсутністю надійних інвестиційних інструментів, недосконалістю нормативно-правового поля для діяльності перестраховиків.

На страховому ринку України відсутня власна база для страхування великих, складних ризиків, у зв'язку з чим поширення набуває перестраховування за кордоном, що зумовлює інтеграцію страхового бізнесу України у світовий ринок. Завдяки ініціативам Держфінпослуг в Україні впроваджено новий порядок та вимоги щодо здійснення перестраховування у страховика (перестраховика)-нерезидента, які забезпечили утримання частки статутного капіталу, що належать нерезидентам, у загальному обсязі сплачених статутних фондів усіх страховиків у безпечних межах. Серед цих вимог виокремимо:

- необхідність передбачення законодавством країни реєстрації державного нагляду за страховою та перестраховою діяльністю;
- мінімальний трирічний строк безперервної діяльності до моменту укладання страхової угоди;
- відсутність фактів порушення нерезидентом законодавства про страхову (перестрахову) діяльність та легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, і фінансування тероризму.

У цілому чинники розвитку ринку перестраховування можна поділити на внутрішні та зовнішні. Серед внутрішніх можна виокремити:

- законодавчі вимоги передавати в перестраховування ризику, що перебільшують 10% ємності компанії;
 - встановлення вимог щодо зовнішнього перестраховування та діяльності брокерів на користь страховиків (перестраховиків)-нерезидентів;
 - упровадження податкових преференцій з урахуванням специфіки операцій перестраховування;
 - збільшення обсягів страхування, що автоматично забезпечує зростання кількості страховиків, які надають послуги як страхування, так і перестраховування;
 - монополізація ринку перестраховування та демпінгування;
 - нестача кваліфікованих кадрів;
 - вплив власників компаній на політику перестраховування – «обмін» ризиками як інструмент формування додаткових доходів;
 - низька капіталізація ринку за відсутності ефективних інвестиційних інструментів;
 - залежність від внутрішніх системних ризиків.
- Серед зовнішніх чинників, що впливають на розвиток перестраховування, виокремлюють:
- великі ємності світових перестраховиків та їх високий рейтинг;
 - використання можливостей материнських компаній для прийняття ризиків у перестраховуванні;
 - використання різноманіття фінансових інструментів, що зміцнює фінансові потужності перестраховиків;
 - створення офшорних перестраховиків;
 - вразливість від світових фінансових криз.

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток перестраховування в Україні має певні особливості, зокрема спостерігається зростання ємності перестраховального поля України за рахунок відносного збільшення майнових видів страхування, страхові суми зростають випереджальними темпами порівняно з власними капіталами перестраховиків, що зумовлює потребу в професійно потужних акторах із власними капіталами, а також зберігаються наміри створення монопольного перестраховика з певними пільгами, що може вплинути на поле діяльності незалежних національних перестраховиків і обмеження інтернаціонального характеру перестраховального бізнесу.

Узагальнюючи розгляд основних проблемних аспектів вдосконалення перестраховальної діяльності в Україні, можна зробити висновок про необхідність створення законодавчих та економічних умов розвитку перестраховування та адаптації його до міжнародного перестраховування на прикладі таких компаній, як General Reinsurance Company (Gen Re) та Polish Reinsurance Company (Polish Re).

Вирішення актуальних проблем сприятиме розвитку перестраховальної діяльності в Україні та створенню цивілізованого перестраховального ринку. Нині перестрахованням в Україні займаються страхові компанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про страхування» від 4 жовтня 2001 р. № 2745-III.
2. Віленчук О.М. Перестраховання екологічних ризиків: стан та перспективи розвитку в Україні. Фінанси України. 2006. № 11. С. 90-97.
3. Залетов О. Особливості національного перестраховання. Страхова справа. 2003. № 3(11). С. 20-24.

4. Позднякова Л.О., Коваленко Ю.М. Перестраховання: тенденції розвитку та шляхи вдосконалення. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 12(66). С. 53-60.
5. Кнейслер О.В. Етимологічні основи та передумови виникнення перестраховання. Наукові записки. Серія «Економіка». 2010. Вип. 15. С. 398-406.
6. Нечипорук Л.В. Особливості перестраховання в умовах глобалізації. Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. 2011. № 2(5). С. 48-56.
7. Ткаченко Н.В. Розвиток перестраховання як важіль забезпечення фінансової стійкості страховиків. Фінанси України. 2007. № 3. С. 119-123.
8. Теревус О.М. Перестраховання та проблеми його розвитку в Україні. Галицький економічний вісник. 2009. № 2. С. 105-109.

**БОРГОВА ПРОБЛЕМА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА КРАЇНИ
DEBT PROBLEM AND ECONOMIC SECURITY OF THE COUNTRY**

У статті розглянуто проблеми забезпечення боргової безпеки держави з позицій удосконалення теоретичного базису та організаційних засад. Досліджено стан та структуру державного боргу країни. Проаналізовано особливості боргового простору країни, зв'язок боргових залозичень із завданнями щодо розвитку економіки. Визначено недоліки сучасного стану забезпечення боргової безпеки України.

Ключові слова: боргова безпека, боргове навантаження, державний борг, фінансова безпека, фінансова стійкість країни.

В статье рассмотрены проблемы обеспечения долговой безопасности государства с позиций усовершенствования теоретического базиса и организационных принципов. Исследованы состояние и структура государственного долга страны. Проанализированы особенности долгового пространства страны, связь долговых

заимствований с заданиями по развитию экономики. Определены недостатки современного состояния обеспечения долговой безопасности Украины.

Ключевые слова: долговая безопасность, долговая нагрузка, государственный долг, финансовая безопасность, финансовая стойкость страны.

The article considers the problems to ensure the effective system of state debt security management from the standpoint of improving theoretical basis and organizational principles. The state and structure of the country's public debt has been studied. The features of the country's debt space, the measure of the connection of debt borrowings with tasks to the development of the economy are analyzed. Deficiencies of the current state of ensuring the debt security of Ukraine are identified.

Key words: debt security, debt load, public debt, financial security, financial stability of the country.

УДК 336.27

Бражник Л.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавська державна аграрна академія

Дорошенко О.О.

к.е.н.,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавська державна аграрна академія

Постановка проблеми. Фінансова безпека є критерієм ефективного функціонування держави. У найзагальнішому вигляді ефективна держава – це держава, яка відстоює свої національні інтереси і забезпечує національну фінансову безпеку як у сприятливий час, так і в моменти кризи, в умовах необмеженої міжнародної конкуренції. Без забезпечення фінансової безпеки на практиці неможливо вирішити жодне із завдань, що стоять перед сучасною державою.

Приділяти увагу фінансовій безпеці держави необхідно завжди, але особливо під час реструктуризації економіки, переходу до нової економічної і фінансової стратегії розвитку, коли потрібно формувати і використовувати величезні обсяги фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення наукових літературних джерел із поставленого питання засвідчує, що проблема підвищення економічної, фінансової та боргової безпеки залишається досить гострою. Вивченню питань боргового складника в економіці приділялася увага таких зарубіжних та вітчизняних учених, як: Дж. Кейнс, А. Сміт, Д. Рікардо, М. Фрідмен, Р. Рансьєр, Б. Хейфеца, та О. Барановський, Т. Богдан, О. Василик, І. Жилияєв, С. Мочерний, О. Власюк та ін. У більшості праць провідних науковців наголошується на важливості управління державними зобов'язаннями з урахуванням фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин держави в межах обов'язкового дотримання саме боргової безпеки держави.

Разом із тим сьогодні поняття боргової безпеки переважно розглядається на макроекономічному рівні, а в корпоративному ракурсі проблема допустимих меж боргових відносин не отримала достатнього обсягу дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження боргової проблеми країни, як складника економічної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема державного боргу (боргова проблема економіки) зачіпає сферу національної економічної безпеки. Під останньою слід розуміти забезпечення стійкого функціонування і розвитку національної економіки, недопущення неприйняттого рівня її вразливості від різних негативних чинників у разі їх спонтанної або свідомої реалізації [1]. У низці найбільш значимих складників національної безпеки можна виділити наукову, технічну, технологічну, військову, промислову, соціальну, фінансову, енергетичну, екологічну, інформаційну, продовольчу безпеку, що відбивають стан пріоритетних сегментів або рівнів економіки країни. Як видно, до цього переліку входить і фінансова безпека національної економіки (рис. 1).

Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 р. зазначає, що до загроз національним інтересам і національній безпеці належать велика боргова залежність держави, критичні обсяги державного зовнішнього і внутрішнього боргу [2]. Своєю чергою, відповідно до Бюджетного кодексу України, граничним обсягом державного боргу для України є 60% від обсягу ВВП.

Станом на 31 грудня 2017 р. державний і гарантований державою борг України за 2017 р. зріс на 11%, або на 211,87 млрд. грн., до 2,142 трлн. грн. З урахуванням оцінок номінального ВВП України за 2017 р., оприлюднених НБУ, на рівні 2,930 трлн. грн. показник державного боргу на кінець 2017 р. становив 73,1% ВВП [3]. Оскільки дане співвідношення майже на 13 процентних пунктів перевищує граничний обсяг, виникає реальна загроза фінансовій безпеці держави. Як наслі-

док, це становить величезну проблему для України і передусім відображається на темпі економічного розвитку, а у зв'язку із цим – на рівні життя громадян.

Боргова проблема як економічна реальність і об'єкт наукового аналізу має дві сторони. По-перше, це економічні аспекти боргу: додаткове фінансування економічного розвитку, покриття дефіциту бюджету, розширення фондового ринку, взаємозв'язок останнього з грошово-кредитним ринком, «ефект витіснення», «управління боргом» і ціла низка конкретних фінансово-економічних проблем. По-друге, це істотний вплив боргу на національну економічну безпеку, тобто на здатність країни витримати і скоротити борговий тягар, зберегти фінансовий і загальноекономічний суверенітет, не допустити розростання кризових процесів, зниження національної конкурентоспроможності, посилення диспропорцій у розвитку регіонів тощо.

Боргова безпека країни – це такий стан (рівень) державної заборгованості, за якого країна здатна здійснювати стійке функціонування фінансової

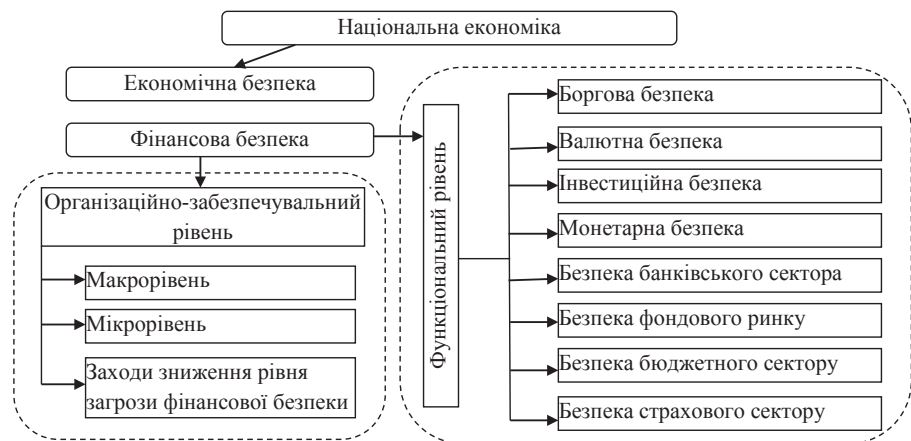


Рис. 1. Структура фінансової безпеки

Джерело: розроблено авторами

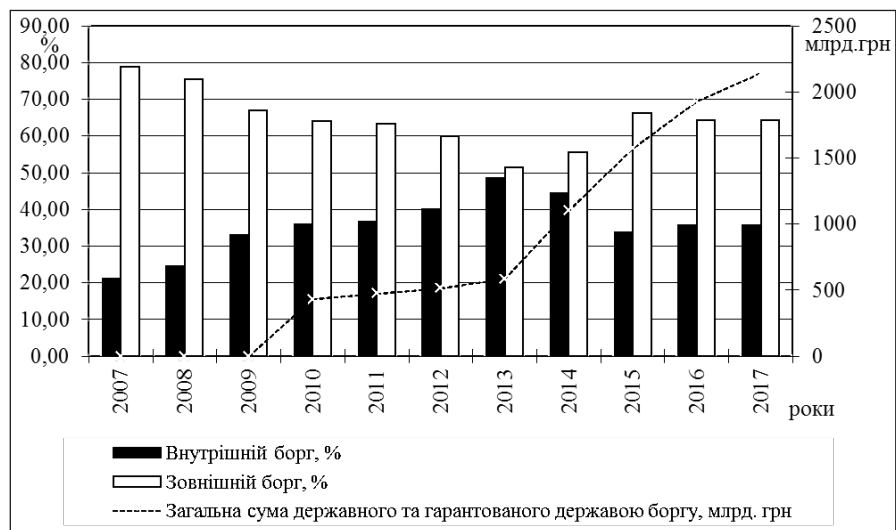


Рис. 2. Динаміка та структура державного боргу України

Джерело: розроблено на основі [5]

системи і національної економіки у цілому, забезпечуючи одночасно ефективне використання державних запозичень у національних інтересах, своєчасну виплату боргів (як основної суми, так і відсотків), недопущення критичного накопичення боргового тягаря, збереження фінансового суверенітету, економічної і політичної незалежності країни. Для конкретної оцінки міри боргової безпеки проводиться зіставлення фактичних і так званих граничних значень.

Завдання справжньої роботи полягає у тому, щоб розкрити системний (багаторівневий) характер боргової безпеки стосовно національної економіки, показати суперечливий стан боргової проблеми в країні і неоднорідність боргового простору національної економіки.

Державний борг, як відомо, складається з двох частин: зовнішнього і внутрішнього боргу. Так, станом на 31 грудня 2017 р. державний внутрішній борг України становив 753,4 млрд. грн. (35,18%), зовнішній – 1 080,31 млрд. грн. (50,44%), гарантований державою – 307,96 млрд. грн. (14,38%). Для порівняння: станом на 31 грудня 2016 р. державний та гарантований державою борг України становив 1 929,76 млрд. грн., із них державний зовнішній борг – 980,19 млрд. грн. (50,79%) державний внутрішній борг – 670,65 млрд. грн. (34,75%), гарантований державою борг – 278,93 млрд. грн. (14,45%) [4].

Досліджуючи динаміку боргу, видно, що зростання відбувається як зовнішнього, так і внутрішнього боргу держави.

Структура державного боргу показує значне перевищення зовнішнього боргу над внутрішнім. Зміну структури державного та гарантованого державного боргу за 2007-2017 рр. відображено на рис. 2.

Отже, для української економіки гострішою є проблема зовнішнього боргу. Річ у тому, що внутрішній борг, незважаючи на його рівень і можливе наростання, не представляє істотної, критичної загрози для національної економічної безпеки. Він не підриває суверенітету країни, не веде до фінансового диктату інших держав і міжнародних фінансових організацій, як за зовнішнього боргу держави.

Способи рішення цих проблем можуть бути різними, зокрема реструктуризація на основі домовленостей між державою і зацікавленими сторонами або (у критичних випадках) примусом чи відмовою від своїх зобов'язань.

Звичайно, у таких випадках неминучі негативні наслідки: ріст недовіри до держави, до його фінансових інститутів та інструментів, серйозний удар по фондовому ринку і по фінансовому положенню утримувачів державних облігацій (банків, інших комерційних структур, фізичних осіб, зарубіжних суб'єктів), можлива криза неплатежів, погіршення інвестиційного клімату, зниження фінансових рей-

тингів країни тощо. Все це підриває фінансову стійкість країни, негативно позначається й на її борговій безпеці. Хоча це не є критичною загрозою для національної економіки, для її суверенітету на відміну від наслідків великого нарощування зовнішнього боргу і виникаючої небезпеки неможливості його погашення. Саме тому надалі проблема боргової безпеки під час аналізу її на макrorівні пов'язується переважно із зовнішньою заборгованістю країни. На інших рівнях економіки акценти можуть розставлятися інакше.

Борговий простір країни включає взаємозв'язані структурні елементи мікро- та макроекономіки як сфер (суб'єктів) боргової економіки. Оцінка боргового стану вказаних елементів приймає характер різних видів (рівнів) боргової безпеки.

На мікрорівні можна говорити про боргову безпеку бізнесу, а також фізичних осіб (громадян). Загальні питання регулювання заборгованості господарюючих суб'єктів у контексті їх фінансової платоспроможності регулюються законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». У ньому окремо прописані особливості банкрутства окремих категорій боржників – юридичних осіб, а саме: сільськогосподарських підприємств, страховиків, державних підприємств тощо. Виділені також особливості банкрутства фізичних осіб, підприємців і селянські (фермерські) господарства [6].

Станом на 1 грудня 2017 р. обсяг непрацюючих кредитів фізичних осіб становив майже 164 млрд. грн. (близько 52%) [7]. Однак слід згадати, що з початку 2017 р. почали діяти нові правилами оцінки проблемних кредитів в Україні. Таким чином, реальне падіння якості обслуговування кредитів порівняно з попереднім роком якщо й відбулося, то здебільшого через те, що погіршилося обслуговування кредитів у «ПриватБанку» після його націоналізації.

Отже, якість кредитного портфеля погіршується, боргове навантаження на населення збільшується.

Порівняно з країнами Євросони частка кредитної заборгованості в річних доходах населення значно вище і наближається до 100%. Проте необхідно брати до уваги два моменти: по-перше, вказану заборгованість слід віднести не до всього населення, а тільки до економічно активних громадян, то вона досягне вищого рівня; по-друге, показник поточного боргового навантаження, що розраховується як відношення сумарних виплат за основним боргом і відсотками по банківських кредитах домогосподарств до грошових доходів населення, у нашій країні помітно вище, ніж у країнах із розвиненою ринковою економікою. Таким чином, боргова проблема на рівні домогосподарств (фізичних осіб) може кваліфікуватися по низці параметрів як тривожна.

Боргова проблема є гострою й для українського бізнесу. Так, основна сума боргів припадає на великі господарючі суб'єкти і банки, причому це переважно зовнішній борг і борг господарюючих суб'єктів із державною участю. Загальна сума корпоративного (разом із банками) зовнішнього боргу на 31 грудня 2017 р. становила 294,7 млрд. грн., або 21% сукупного зовнішнього боргу [5]. При цьому потрібно мати на увазі, що істотна частина цієї заборгованості номінована в іноземній валюті, що робить низку компаній уразливим до валютного ризику.

Відповідно до Закону України «Про Державний бюджет на 2018 рік», граничний рівень державного боргу визначено в обсязі 1 999 347,2 млн. грн. Станом на 31 грудня 2018 р. частка державного зовнішнього боргу орієнтовно становитиме 62,4% обсягу державного боргу, а державного внутрішнього боргу – 37,6%. При цьому питома вага довгострокових боргових інструментів становитиме 78,5%, середньострокових – 20,2%, короткострокових – 1,3% [8].

Міжнародне рейтингове агентство Moody's опублікувало інформацію, у якій надано прогнози щодо державного боргу України і дефіциту платіжного балансу. На думку експертів, прогноз дефіциту платіжного балансу України становитиме 5,5% ВВП. До кінця поточного року обсяг гарантованого урядом державного боргу становитиме 72,3% ВВП. Але гірше всього виглядають цифри загального зовнішнього боргу – 104,6% ВВП.

Однак, незважаючи на ці дані, у Moody's присудили Україні рейтинг «Саа», що оцінюється як «позитивний». Інституціональному зміцненню України сприяло співробітництво з МВФ, але внутрішня і зовнішня невизначеність української влади відштовхує потенційних інвесторів [9].

Поточна економічна ситуація в Україні характеризується загрозливим зростанням боргового навантаження, що виступає одним із базових факторів гальмування розвитку економіки країни.

Висновки з проведеного дослідження. На завершення можна констатувати, що:

1) боргова проблема в Україні з погляду забезпечення національної економічної безпеки є суперечливою, неоднозначною, незважаючи на,

здавалося б, зовнішнє фінансове благополуччя країни. У зв'язку із цим необхідно використати ширше коло критеріїв для оцінки гостроти боргової ситуації в національній економіці;

2) борговий простір у нашій країні неоднорідний, тому залишається актуальним питання забезпечення єдиного боргового простору в українській економіці, що припускає посилення координації в управлінні сукупним боргом країни;

3) необхідно більшою мірою зв'язувати запозичення з націленістю на стратегічні завдання розвитку економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна безпека: навч. посіб. / З.С. Варналій та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. З.С. Варналія. К.: Знання, 2009. 647 с.
2. Закон України «Про основи національної безпеки». URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
3. Ганкевич Р. Державний борг України за рік перевищив 2 трильйони гривень. URL: https://zaxid.net/derzhavniy_borg_ukrayini_za_rik_perevishhiv_2_trilyoni_griven_n1447931.
4. Державний борг України збільшився на 11% – до 2,1 трлн. грн. URL: https://espresso.tv/news/2018/01/31/derzhavnyy_borg_ukrayiny_zbilshyvsvya_na_11_do_2_142_trln_grn.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України / Государственный долг Украины (2010-2017). URL: <http://index.minfin.com.ua/index/debtgov/>.
6. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
7. Офіційний сайт Національного банку України / Статистика. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id.
8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України / Програма управління державним боргом на 2018 рік. URL: <https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B0%20%D1%83%D0%B4%D0%B1%20%D0%BD%D0%B0%202018%20%2031.01.2018.pdf>.
9. Moody's порахували державний борг України. URL: <https://fin-credit.com.ua/moodys-porahovali-borg-ukrainy>.

ІДЕНТИФІКАЦІЇ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ: НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ МЕТОДИКИ

IDENTIFYING SYSTEMICALLY IMPORTANT BANKS: IMPROVING THE DOMESTIC APPROACH

Стаття присвячена питанням ідентифікації системно важливих банків. Розглянуто особливості національних методичних підходів до визначення системної важливості банків країн ЄС, Швейцарії, США, Японії, Китаю, Казахстану, України тощо. Розроблено пропозиції щодо напрямів удосконалення вітчизняної методики ідентифікації системно важливих банків.

Ключові слова: системно важливий банк, ідентифікація системної важливості, потенційний системно важливий банк, наглядовий орган, методика ідентифікації.

Статья посвящена вопросам идентификации системно важных банков. Рассмотрены особенности национальных методических подходов к определению системной важности банков стран ЕС, Швейцарии, США, Японии, Китая, Казахстана, Украины и других. Разработаны предложения по направ-

лениям усовершенствования отечественной методики идентификации системно важных банков.

Ключевые слова: системно важный банк, идентификация системной важности, потенциальный системно важный банк, надзорный орган, методика идентификации.

The article is devoted to the identification of systemically important banks. The peculiarities of national methodological approaches to determining the systemic importance of banks of the EU, Switzerland, the USA, Japan, China, Kazakhstan, Ukraine and others are considered. The proposals on the directions of perfection of the domestic method of identification of systemically important banks are developed.

Key words: systemically important bank, identification of system importance, potential systemically important bank, supervisor.

УДК 336.71:330.094.4

Бура В.І.

аспірант кафедри банківської справи
Київський національний торговельно-
економічний університет

Постановка проблеми. Світова фінансова криза 2007-2008 рр. продемонструвала надзвичайну актуальність проблеми існування так званих системно значущих фінансових інститутів, зокрема банків, погіршення стійкості яких може спричинити втрату стабільності фінансової системи загалом. У зв'язку з цим виникла практична необхідність визначати банки, які є системно важливими у глобальних масштабах та в масштабах національної економіки, а також здійснювати посилений нагляд за їх діяльністю та регулювати її. З урахуванням потенційного впливу системно важливих банків (СВБ) на стабільність економічного розвитку та виникнення кризових явищ особливої актуальності набувають питання їх ідентифікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологію ідентифікації системно важливих банків глобального та національного рівнів розроблено міжнародними наглядовими органами, а саме Базельським комітетом з банківського нагляду (БКБН) та Радою з фінансової стабільності [1]. Окремим аспектам ідентифікації системно важливих банків присвячено праці зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема С. Айвазяна, Г. Пенікаса [2], Л. Жердецької [3], І. Краснової [4], В. Міщенко, С. Науменкової [5], О. Примостки [6], Н. Шульги [7]. Віддаючи належне наявним напрацюванням, зауважимо, що окремі науково-практичні аспекти ідентифікації системно важливих банків в Україні залишаються невирішеними. Це обумовлює важливість проведення наукового дослідження, визначає його мету та завдання.

Постановка завдання. Метою роботи є розробка практичних рекомендацій щодо комплексного вдосконалення вітчизняної методики іденти-

фікації системно важливих банків з урахуванням міжнародного досвіду та сучасного стану розвитку банківської системи України. Для досягнення цієї мети поставлені такі завдання: дослідити методичні підходи до ідентифікації СВБ національного рівня в окремих зарубіжних країнах та Україні; розробити практичні пропозиції, спрямовані на комплексне вдосконалення вітчизняної методики ідентифікації СВБ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практика ідентифікації СВБ є досить новою для України. Так, Національним банком України лише наприкінці 2014 р. затверджено методику їх визначення (табл. 1). Серед запропонованих критеріїв системної значущості виокремлено розмір, взаємопов'язаність та напрям діяльності.

Дослідження міжнародного досвіду ідентифікації СВБ дає змогу говорити про недостатню комплексність та недосконалість вітчизняної методики визначення національних СВБ. До того ж виникає низка питань, пов'язаних з визначенням питомої ваги кожного критерію та індикатора, а також обґрунтуванням визначення порогового значення системної важливості (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать про те, що Японія, країни ЄС, Оман, Індія, Австралія, Сінгапур, Китай, Казахстан повною мірою використовують рекомендаційні БКБН критерії щодо ідентифікації НСВБ, тоді як Швейцарія, Канада, Росія та Україна використовують їх лише частково. Канада та Швейцарія не використовують у своїй методиці критерій складності, а Україна та Росія – критерії взаємозамінності та складності. Натомість, наприклад, в Україні використовується специфічний критерій – напрям діяльності (показником, що характеризує

цей критерій, є кредити, надані суб'єктам господарювання у промисловість, сільське господарство та будівництво), в Омані – внутрішнє відношення (“domestic sentiment”) (показником є частка депозитів домогосподарств).

Таблиця 1
Показники системної важливості банків в Україні

Критерій (питома вага, %)	Показник	Вага індикатора, %
Розмір (70)	1.1 Загальні активи.	35
	1.2 Кошти фізичних осіб, суб'єктів господарювання та небанківських фінансових установ.	35
Напрямок діяльності (15)	2.1 Кредити, що надані суб'єктам господарювання за видами економічної діяльності, що класифікуються за секцією “А” (сільське господарство), “В” – “Е” (промисловість), “F” (будівництво).	15
Взаємопов'язаності (15)	3.1 Кошти, залучені від інших банків.	7,5
	3.3 Кошти, розміщені в інших банках.	7,5

Джерело: складено на основі джерела [8]

Таблиця 2
Порівняльна характеристика застосування критеріїв для визначення СВБ наглядовими органами країн

Критерій системної важливості	Країни ЄС	Японія	Швейцарія	Канада	Оман	Індія	Австралія	Сінгапур	Китай	Росія	Казахстан	Україна
Розмір	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Взаємопов'язаність	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Взаємозамінність	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	-
Складність	+	+	-	-	+	+	+	+	+	-	+	-
Специфічний критерій	+	-	+	-	+	-	-	-	-	+	-	+

Джерело: складено автором на основі джерел [8-19]

Водночас в національних методиках ідентифікації СВБ різниця полягає не лише в критеріях, але й в переліку показників, їх питомій вазі, правилах складання вибірки банків, алгоритмі розрахунку загального коефіцієнта системної важливості, пороговому значенні системної важливості та можливості застосування наглядового судження.

Так, в методології Японії до критерію взаємопов'язаності включають п'ять показників. Першими трьома є ті, що визначені БКБН (активи всередині фінансової системи, зобов'язання всере-

дині фінансової системи та цінні папери емітовані), а двома додатковими – ринкова ціна акцій, що віднесені до категорії наявних для продажу, та обсяг депозитів, сума за якими перевищує 10 млн. єн (гарантована сума вкладу) [10]. Всупереч рекомендаціям БКБН, який визначив доцільність врахування критерію між'юрисдикційної діяльності лише за ідентифікації глобальних СВБ, наглядові органи країн ЄС, Японії, Канади використовують показники між'юрисдикційних активів та між'юрисдикційних зобов'язань під час ідентифікації національних СВБ, але в складі критерію складності.

В Індії під час визначення СВБ формується вибірка банків, в яку потрапляють лише банки, коефіцієнт левериджу яких по відношенню до ВВП складає 2% і більше, а також п'ять найбільших іноземних банків [14]. У європейських країнах порогове значення потрапляння у вибірку встановлене на рівні 0,02% активів банку від загальних активів банківської системи країни [9]. В Україні правила складання вибірки банків не встановлені.

Наглядове судження під час ідентифікації СВБ використовується на прикладі наглядових органів європейських країн та Китаю; у Казахстані, Росії, Україні та низці інших країн воно не використовується.

З огляду на світовий досвід ідентифікації СВБ та сучасний стан розвитку банківського ринку доречно визначити такі напрями комплексного вдосконалення вітчизняної методики.

По-перше, вибір індикаторів та показників системної важливості банку.

Критерій розміру у вітчизняній методиці становить 70%, що, на нашу думку, є неприпустимим, оскільки ідентифікація СВБ, зрештою, зводиться лише до оцінки валюти балансу.

До того ж вітчизняна методика не враховує два критерії, що запропоновані БКБН, а саме критерії взаємозамінності та складності. Так, банківська система України не має такого високого рівня розвитку, як, наприклад, банківські системи європейських країн, а перелік банківських послуг є обмеженим, нетрадиційні банківські послуги знаходяться лише на початковому рівні розвитку, до того ж фондовий ринок не розвинений, що обмежує банки в роботі з цінними паперами, проте є низка ознак, що свідчать про важливість та можливість його заміни іншим, які варто враховувати під час визначення системної важливості банку.

У зв'язку з цим ми пропонуємо враховувати такі критерії та показники під час ідентифікації СВБ в Україні (табл. 3).

В рамках критерію «розмір» вбачаємо доцільним враховувати не лише балансові активи, але й позабалансові, що дасть змогу повною мірою оцінити масштаби діяльності кожного банку. Показники в межах критерію взаємопов'язаності, на наш погляд, доречно нині залишити без змін. Водночас

їх значення необхідно враховувати під час розрахунку не кінцевих, а середніх, що пов'язане з їх динамічністю. Використання агрегованих показників може нівелювати значення цього критерію системної значущості, внаслідок чого справді системно значущі банки не будуть включені до переліку, тоді як банки, що не мають системної значущості, навпаки, будуть вважатися такими.

Таблиця 3

Запропоновані критерії та показники визначення СВБ в Україні

Критерій (вага, %)	Показник	Вага індикатора, %
Розмір (40)	1.1 Сукупні активи (балансові та позабалансові).	40
Важливість (зокрема, взаємозамінність/інфраструктура) (40)	2.1 Об'єм розрахунків, що здійснюються через платіжні системи.	13,3;
	2.2 Кредити клієнтам.	13,3;
	2.3 Депозити клієнтів.	13,3
Взаємопов'язаність (20)	3.1 Кошти, надані банкам та небанківським фінансовим установам.	10;
	3.2 Кошти, отримані від банків та небанківських фінансових установ.	10

Джерело: розроблено автором

Критерій важливості та взаємозамінності пропонуємо оцінювати на основі трьох показників. Показник обсягу розрахунків через платіжні системи дає змогу визначити важливість функціонування банку для здійснення безготівкових операцій та можливість його заміни іншим. Так, одним з головних наслідків впливу можливого банкрутства «Приватбанку» на банківську систему України експерти визначають дестабілізацію на ринку безготівкових платежів («Приватбанк» здійснює левову частку операцій через платіжні системи та контролює близько 80% платіжної інфраструктури). Оцінювання показників 2.2 та 2.3 є цілком аргументованим в межах цього критерію, адже обсяг кредитів, який банк надає юридичним та фізичним особам, займає суттєву частку у валюті балансу більшості банків та коливається, як правило, в діапазоні 60-80%; обсяг коштів клієнтів свідчить про негативний вплив на економіку країни та стан державних фондів.

Деякі автори пропонують враховувати під час ідентифікації СВБ замість показника «кошти, надані клієнтами», лише обсяг коштів фізичних осіб. На нашу думку, такий підхід є не досить вдалим, оскільки він зменшує системну значущість спеціалізованих банків, таких як корпоративні та інвестиційні. Водночас втрата коштів юридичними особами під час банкрутства банку (оскільки вони не підлягають гарантуванню ФГВФО) здій-

снює не менш значущий вплив на фінансовий сектор та економіку країни, ніж втрата коштів фізичними особами. Так, у зв'язку з масовим банкрутством банків протягом 2014-2015 рр. юридичними особами втрачено близько 25% загального обсягу коштів, наданих юридичними особами, по банківській системі України.

Відповідно до європейської методики ідентифікації СВБ та рекомендацій міжнародних органів нагляду критерії та показники в межах кожного з них мають однакову питому вагу. Однак у реаліях вітчизняного банківського ринку це не є обґрунтованим, адже частка міжбанківського кредитування як в активах, так і в пасивах в середньому не перевищує 10% валюти балансу. Критерій взаємопов'язаності для банківського ринку України не має такої сили впливу, як за кордоном, коли невиконання зобов'язань щодо отриманих кредитів одного банку може спричинити катастрофічний вплив на діяльність інших. В результаті критерію взаємопов'язаності присвоєно питому вагу у розмірі 20%.

Враховуючи стратегічні пріоритети розвитку банківського сектору, а особливо в напрямі розвитку ринку цінних паперів (передбачено комплексною програмою розвитку фінансового сектору до 2020 р.), зокрема ринку приватних цінних паперів, передбачаємо подальше вдосконалення цієї методики, зокрема включення до неї критерію «складність».

По-друге, встановлення порогового значення показника системної важливості. Нині НБУ визначено таке: «Банк вважається системно важливим, якщо його показник системної важливості є вищим, ніж розмір середньоарифметичного показника системної важливості банків. Середньоарифметичний показник системної важливості банків розраховується як співвідношення суми показників системної важливості банків до кількості банків, загальна сума показників системної важливості яких становить не менше 80 відсотків показників по банківській системі». На нашу думку, такий підхід є не досить вдалим, оскільки виникає ситуація, коли зростання концентрації ринку приводить до необґрунтованого зменшення кількості СВБ. До того ж не можна чітко встановити рівень системної важливості. Системна важливість банку є специфічною характеристикою, яку дуже важко оцінити кількісно. На нашу думку, більш доречним є визначення системно важливих банків на основі кластеризації, ніж встановлення порогового значення. Не виключається можливість застосування «порогового коридору» за прикладом методики ЄС.

По-третє, врахування наглядного судження. Оцінка банку (зокрема, його впливу на вітчизняну фінансову систему), як і будь-якого іншого об'єкта, процесу чи явища, не може здійснюватися лише математично на основі кількісних показників, є необхідним врахування експертної думки.

По-четверте, формування вибірки банків. Оскільки банківська система України містить значну кількість дрібних установ, доречно виключити відповідні об'єкти з процесу ідентифікації, встановивши відповідний поріг, як це відбувається, наприклад, в європейських країнах чи Індії. З цією метою пропонується розглядати банки, обсяг активів яких перевищує 1% від загального їх обсягу по банківській системі.

По-п'яте, забезпечення прозорості механізму визначення СВБ, тобто:

– алгоритм визначення СВБ, значення показників, на основі яких визначалися СВБ, отримані показники системної важливості, а також якісна інформація з відповідними аргументами та поясненнями НБУ мають бути висвітлені в документі «Щорічний огляд визначення СВБ»;

– СВБ повинні бути згруповані в три групи відповідно до рівня їх важливості з метою визначення обсягу формування буферу системної важливості; законодавством передбачено розподіл СВБ на три групи залежно від їх показника системної важливості, однак на практиці такий розподіл не відбувається.

По-шосте, ідентифікація потенційних системно важливих банків (ПСВБ). З огляду на те, що регулювання та нагляд повинні бути спрямовані на перспективу та враховувати макросценарії, тенденції розвитку банку та фінансового сектору, ми вбачаємо необхідним визначати поряд із СВБ потенційні СВБ. Потенційний системно важливий банк, на нашу думку, – це банк, який за рахунок наближення своєї діяльності до рівня системної важливості та прогнозованого її збільшення має потенціал отримати статус СВБ глобального чи національного рівня протягом наступних років.

Необхідність виявлення ПСВБ пов'язана із забезпеченням вчасного виконання ними вимог до діяльності СВБ та мінімізацією їх негативного впливу в кризові періоди. Визначення ПСВБ дає змогу передбачити момент отримання ними статусу СВБ.

На основі запропонованої вище методики ідентифікації СВБ (у зв'язку з відсутністю даних у вільному доступі показник «об'єм розрахунків, що здійснюються через платіжні системи» не враховувався, а замість показника «активи балансові та позабалансові» враховано активи лише балансові) як СВБ визначено «При-

ватбанк», «Ощадбанк» та «Укрексімбанк»; а як ПСВБ – «Альфа банк», «Укрсоцбанк», «Сбербанк Росії», «Райффайзен банк Аваль» та «Укргазбанк» (рис. 1).

«Альфа банк» та «Укрсоцбанк» розглядаються як ПСВБ з огляду на те, що сума їх показників системної важливості відповідає необхідному для цього рівню (їх повне об'єднання в один банк планується до кінця поточного року).

До ПСВБ висувається вимога максимально привести свою діяльність до рівня СВБ, щоб у разі отримання статусу СВБ на початок року відповідати всім передбаченим нормам діяльності СВБ. Таким чином, НБУ повинен здійснювати моніторинг показників достатності капіталу ПСВБ з дати отримання ними цього статусу та аналіз їх бізнес-моделі.

До того ж ПСВБ на рівні з СВБ повинні формувати план відновлення відповідно до запропонованої нижче структури та змістовного наповнення.

Висновки з проведеного дослідження. Запропоновані рекомендації щодо комплексного вдосконалення вітчизняної методики ідентифікації СВБ, зокрема за рахунок розширення критеріїв та показників, визначення порогового значення системної важливості, виокремлення потенційних системно важливих банків та здійснення посиленого нагляду за їх діяльністю, є важливим кроком на шляху до більш ефективного регулювання та нагляду за фінансовою системою України, а також пов'язані з необхідністю мінімізації наслідків виникнення системних ризиків.

Водночас регулювання та нагляд ідентифікованих СВБ та потенційних СВБ є складним процесом, який передбачає всебічне врахування міжнародного досвіду наглядових органів, зокрема використання досвіду країн ЄС та реалізацію основних засад Базельського комітету, що постає предметом подальших наукових досліджень.

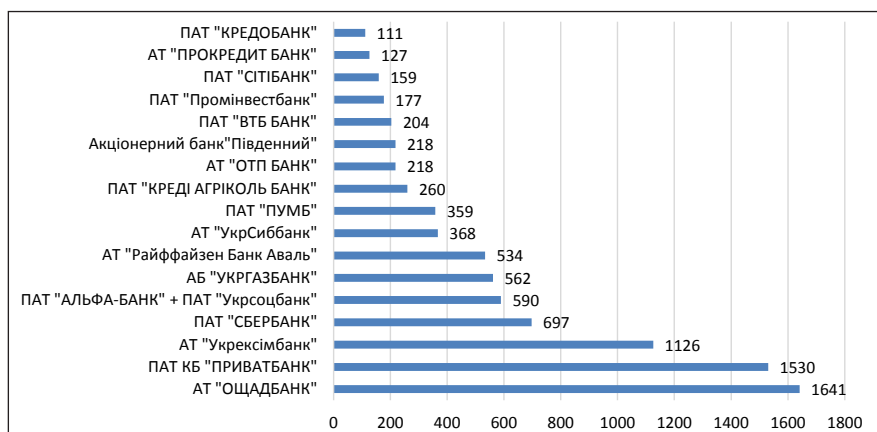


Рис. 1. Банки за показником системної важливості, розрахованим станом на 1 жовтня 2017 р. (б. п.)

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. A framework for dealing with domestic systemically important banks // Сайт Банку міжнародних розрахунків. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs233.pdf>.
2. Айвазян С., Андриевская И., Конноли Р., Пеникас Г. Выявление системно значимых финансовых организаций: обзор методологий. Деньги и Кредит. 2011. № 8. С. 13-18.
3. Жердецька Л. Системно важливі банки: проблеми ідентифікації та регулювання. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. № 6 (12). Ч. 2. С. 62-67.
4. Краснова І., Лавренюк В. Сутність та критерії ідентифікації системно важливих банків. Вісник Національного банку України. 2015. № 5. С. 18-24.
5. Науменкова С., Міщенко В. Поняття системного ризику та підходи до визначення системно значущих банків. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір. 2014. № 1 (105). С. 186-196.
6. Примостка О. Методологія визначення системно важливих фінансових організацій. Вісник ЖДТУ. 2014. № 4 (70). С. 175-181.
7. Шульга Н., Колодзієва С. Ідентифікація системно важливих банків. Вісник КНТЕУ. 2016. № 5. С. 82-98.
8. Про затвердження Положення про порядок визначення системно важливих банків: Постанова Правління Національного банку України від 25 грудня 2014 р. № 863. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0863500-14>.
9. Guidelines on criteria for the assessment of O-SIIs. URL: [https://www.eba.europa.eu/documents/10180/930752/EBA-G L - 2014-10+\(Guidelines+on+O-SIIs+Assessment\).pdf](https://www.eba.europa.eu/documents/10180/930752/EBA-G L - 2014-10+(Guidelines+on+O-SIIs+Assessment).pdf).
10. Assessment of Basel III G-SIB framework and review of D-SIB frameworks – Japan. URL: <http://www.bis.org/bcbs/publ/d371.pdf>.
11. Assessment of Basel III G-SIB framework and review of D-SIB frameworks – Switzerland. URL: <http://www.bis.org/bcbs/publ/d370.pdf>.
12. Chouinard E., Ens E. Assessing the Systemic Importance of Financial Institutions. URL: <http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2013/12/fsr-december13-chouinard.pdf>.
13. Domestic Systemically Important Banks (D-SIBs): press releases of Central Bank of Oman. URL: <http://www.cbo-oman.org/circulars/D-SIBsFrameworkOman.pdf>.
14. Framework for Dealing with Domestic Systemically Important Banks (D-SIBs): press releases of Reserve Bank of India. URL: https://rbi.org.in/scripts/bs_viewcontent.aspx?id=2766.
15. Domestic systemically important banks in Australia: Information Paper of APRA. URL: <http://www.apra.gov.au/adi/Publications/Documents/Information-Paper-Domestic-systemically-important-banks-in-Australia-December-2013.pdf>.
16. MAS Publishes Framework for Domestic Systemically Important Banks in Singapore: press releases. URL: <http://www.mas.gov.sg/news-and-publications/media-releases/2015/mas-publishes-framework-for-domestic-systemically-important-banks-in-singapore.aspx>.
17. Designation of Domestic Systemically Important Authorized Institutions (D-SIBs): press releases of Hong Kong Monetary Authority. URL: <http://www.hkma.gov.hk/eng/key-information/press-releases/2015/20150316-3.shtml>.
18. О методике определения системно значимых кредитных организаций: Указание Банка России от 22 июля 2015 г. № 3737-У. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_184686.
19. Об утверждении Правил отнесения финансовых организаций к числу системообразующих: Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 24 декабря 2014 г. № 257-У. URL: www.nationalbank.kz/content/publish758395_25654.doc.

МУНІЦИПАЛЬНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

MUNICIPAL DELIVERY AS THE SOURCE OF FINANCIAL SUPPLY OF LOCAL BUDGETS OF UKRAINE

Стаття присвячена питанням місцевих запозичень та їх ролі у формуванні фінансових ресурсів місцевих органів влади. За результатами дослідження встановлено, що місцеві запозичення не відіграють суттєвої ролі у фінансовому забезпеченні місцевих бюджетів, ринок місцевих облігацій України перебуває на початковій стадії розвитку. Місцеві органи влади зосереджуються на наданні гарантій під зовнішні кредитні зобов'язання підприємств комунальної сфери. Визначено основні проблеми ринку місцевих запозичень України, надано рекомендації щодо його вдосконалення.

Ключові слова: місцеві позики, місцеві запозичення, місцеві облігації, бюджет розвитку, місцева гарантія.

Стаття посвящена вопросам местных займов и их роли в формировании финансовых ресурсов местных органов власти. По результатам исследования установлено, что местные займы не играют существенной роли в финансовом обеспечении местных бюджетов, рынок местных облигаций

Украины находится в начальной стадии развития. Местные органы власти сосредоточиваются на предоставлении гарантий под внешние кредитные обязательства предприятий коммунальной сферы. Определены основные проблемы рынка местных займов Украины, предоставлены рекомендации по его совершенствованию.

Ключевые слова: местные займы, местные заимствования, местные облигации, бюджет развития, местная гарантия.

The article is devoted to issues of local borrowing and their role in the formation of financial resources of local authorities. According to the results of the study, local borrowings do not play a significant role in the financial provision of local budgets; the Ukrainian bond market is at an early stage of development. Local authorities focus on providing guarantees under external lending obligations of utilities companies. The main problems of the local borrowing market of Ukraine are identified and recommendations for its improvement are provided.

Key words: local loans, local borrowing, local bonds, development budget, local guarantee.

УДК 334.732.2

Волкова О.Г.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
Одеський національний
економічний університет

Постановка проблеми. В Україні завжди гострою була проблема фінансового забезпечення місцевих органів влади, що потребує вдосконалення системи мобілізації доходної бази місцевих бюджетів, ефективності використання наявних ресурсів. Запозичені кошти виступають додатковим джерелом формування доходів місцевих бюджетів, які збільшують їх ресурсну базу та забезпечують їх розвиток. Для України питання ринку муніципальних запозичень містить як значні потенційні можливості, так і низку викликів та загроз, які пов'язані із загальним економічним станом держави та рівнем розвитку фінансового ринку, довірою потенційних інвесторів та кредиторів до ринку цінних паперів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика місцевих запозичень на сучасному етапі перебуває в центрі уваги таких вітчизняних вчених, як, зокрема, О. Кириленко, І. Луніна, Н. Проць, А. Петріків, які досліджують теоретичні та практичні аспекти місцевих запозичень, сучасні трансформації бюджетної та боргової політики в цій сфері, а також їх вплив на фінансове забезпечення місцевих органів влади України.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз стану місцевих запозичень та ролі у фінансовому забезпеченні місцевих бюджетів, визначення проблемних питань у залученні позикових коштів місцевими органами влади та основних заходів щодо вдосконалення цього сегменту кредитного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

З огляду на проголошену Україною євроінтеграцію подальша розбудова місцевих фінансів має провадитися виключно в рамках реалізації основних положень Європейської хартії місцевого самоврядування у сфері місцевого самоврядування, серед яких визначено наявність доступу до ринку позичкового інвестиційного капіталу як елемента фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування, створення можливостей мобілізації фінансових ресурсів на національному ринку капіталу [1].

Сьогодні питання наповнення місцевих бюджетів в Україні за умов розширення бюджетних прав органів місцевого самоврядування в рамках фінансової децентралізації набули особливої актуальності. Зокрема, загальноновизнано, що на місцевому рівні має вирішуватися значна частина важливих для населення питань у сфері соціального, культурного, економічного розвитку. З огляду на значну роль, яка покладається на органи місцевого самоврядування у розбудові суспільства, останні мають бути фінансово спроможні надавати якісні суспільні послуги своїм громадянам. Зазначене потребує передачу місцевим органам влади не тільки повноваження на надання цих послуг, але й забезпечення відповідним обсягом фінансових ресурсів до місцевих бюджетів як основної фінансової бази органів місцевого самоврядування. Тільки розширення джерел формування доходів місцевих бюджетів є запорукою якісного вико-

нання органами місцевого самоврядування своїх функцій, зокрема зростання добробуту населення.

Аналіз структури доходів місцевих бюджетів України за останні п'ять років свідчить про те, що, незважаючи на те, що доходи місцевих бюджетів без врахування міжбюджетних трансфертів зростають, останні продовжують виконувати значну роль у формуванні доходів місцевих бюджетів України (рис. 1).

Запозичені кошти розглядають як додаткове джерело фінансового забезпечення, яке збільшує ресурсну базу суб'єкта запозичення та за певних умов забезпечує його економічний розвиток.

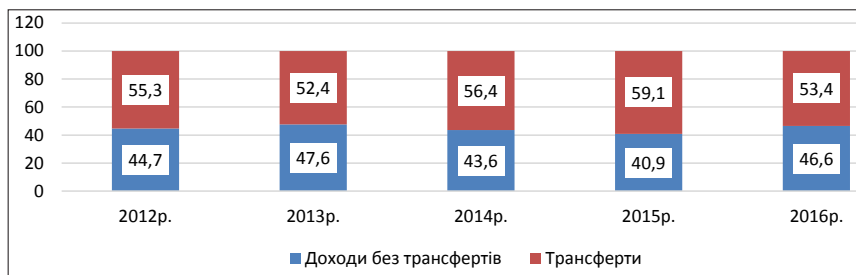


Рис. 1. Структура доходів місцевих бюджетів України у період 2012-2016 рр.

Джерело: діаграми складено за даними джерела [3]

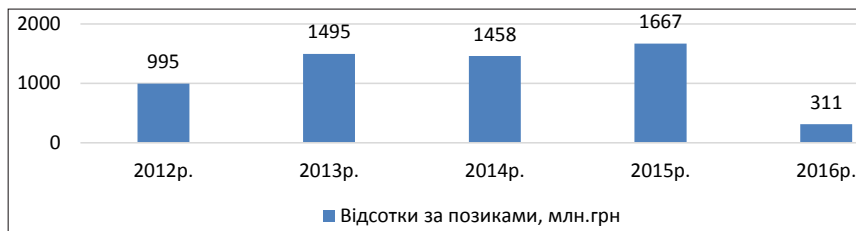


Рис. 2. Динаміка сплати відсотків за кредитними зобов'язаннями місцевих бюджетів України у період 2012-2016 рр.

Джерело: складено за даними джерела [3; 4]

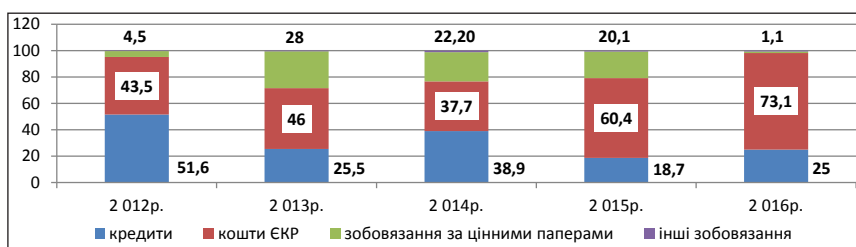


Рис. 3. Структура місцевого боргу за типом боргового зобов'язання в період 2012-2016 рр.

Джерело: діаграми складено за даними джерела [3]

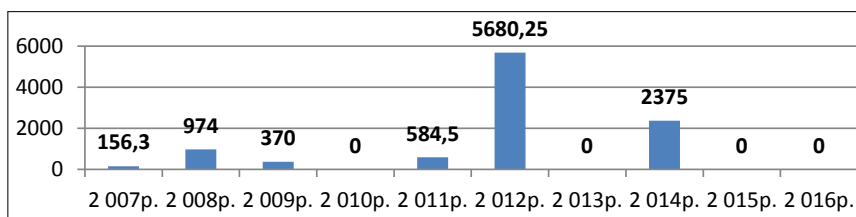


Рис. 4. Динаміка обсягів зареєстрованих випусків місцевих облігацій України у період 2007-2016 рр., млн. грн.

Джерело: діаграми складено за даними джерела [5]

Відзначимо, що трансферти до місцевих бюджетів передаються на фінансування поточних потреб місцевих органів влади та виконання делегованих повноважень держави. Щодо позикових коштів, то мета їх залучення та використання має іншу природу, а саме інвестиційну, що передбачає отримання економічного ефекту, вигоди від їх використання. Боргове фінансування зумовлює витрати з обслуговування запозичених коштів. За таких умов боргова політика місцевих органів влади набуває особливого значення в розробленні стратегічних планів розвитку відповідної територіальної громади.

Аналіз показників сплачених місцевими бюджетами України відсотків за запозиченими коштами свідчить про їх зростання до 2015 р. та суттєве зниження у 2016 р. (рис. 2).

Відзначимо, що ризики боргового навантаження місцевих бюджетів України зумовлені значними обсягами заборгованості за середньостроковими позиками перед Державним бюджетом (борг розміром майже 9 млрд. грн., що був накопичений за 2009-2014 рр., що складає 5,3% доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів)). Місцеві бюджети України брали такі позички для покриття касових розривів, тобто для фінансування видатків за відсутності доходів протягом певного проміжку часу.

Безперечно, під час здійснення запозичень місцеві органи влади мають забезпечити належний рівень доходів місцевих бюджетів для здійснення платежів з обслуговування боргу. Щодо цього цілком логічним є використання запозичених коштів в інвестиційні проекти розвитку громад.

Бюджетним кодексом України місцеві запозичення визначені як вид доходу бюджету розвитку місцевого бюджету з відповідними обмеженнями щодо їх здійснення:

- щодо форми існування (у вигляді укладення прямих договорів позики та шляхом випуску облігацій місцевих позик);
- щодо мети залучення (виключно з метою фінансування бюджету розвитку міських бюджетів).

Структура місцевого боргу України за типом боргового зобов'язання свідчить про те, що місцеві органи влади віддають перевагу запозиченням у формі укладення прямих кредитних договорів з банками та іншими фінансовими установами (рис. 3).

Таблиця 1

Динаміка доходів спеціального фонду та питомої ваги місцевих запозичень у доходах спеціального фонду місцевих бюджетів України у період 2012-2016 рр.

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Доходи спеціального фонду (без міжбюджетних трансфертів), млрд. грн.	19,6	20,3	20,9	18,9	24
Питома вага місцевих облігацій у доходах місцевих бюджетів, %	29,0	0	11,5	0	0
Питома вага кредитів у доходах спеціального фонду, %	42,3	26,6	44,5	14,8	12,3

Джерело: складено за даними джерела [3]

Динаміка обсягів зареєстрованих місцевих облігацій та інших показників їх обігу є нестійкою (від активного випуску місцевих облігацій до повної їх відсутності) (рис. 4).

Водночас дослідниками місцевих запозичень відзначаються переваги залучення коштів саме в облігаційній формі завдяки встановленню нижчих процентних ставок порівняно з вартістю коштів за прямими кредитними договорами [8, с. 59].

Обсяги зареєстрованих емісій місцевих облігацій зумовили відповідну динаміку їх питомої ваги в доходах спеціального фонду місцевих бюджетів України (табл. 1).

З даних табл. 1 вбачається, що запозичення не мають суттєвого значення у фінансовому забезпеченні місцевих бюджетів України. Водночас вони створюють ризики зростання боргового навантаження з урахуванням валюти їх вираження. За видом кредитування в структурі прямих кредитів переважають зовнішні зобов'язання, питома вага яких за останні п'ять років зростає з 80,9% до 92,4% (рис. 5).

Іншим суттєвим фактором впливу на зростання боргового навантаження є місцеві гарантії (рис. 6).

У виборі форми залучення інвестиційних коштів місцеві органи влади віддають перевагу гарантуванню кредитних зобов'язань суб'єктів господарювання та забезпечують розвиток місцевої інфраструктури за рахунок надання гарантій за кредитними договорами підприємств комунального сектору господарства. При цьому майже 100% наданих гарантій забезпечують кредити в іноземній валюті.

Динаміка обсягів наданих гарантій в іноземній валюті свідчить про стрімке зростання умовного боргу місцевих органів влади України (рис. 7).

Зосередження місцевих органів влади на підтримці комунальних підприємств не завжди є виправданим. Пріоритетність у виборі інвестиційного проекту, під який місцеві органи влади мають надати місцеву гарантію, не може зумовлюватися лише належністю суб'єкта господарювання до комунальної сфери власності. Нині рівень надходжень від володіння комунальною власністю місцевими громадами за останні п'ять років до місцевих бюджетів свідчить про неефективність політики управління комунальною власністю (табл. 2).

Як вбачається з даних табл. 2, дохід від комунальної власності не відіграє істотної ролі у формуванні доходів місцевих бюджетів України. При цьому якщо в абсолютних показниках цей дохід збільшився

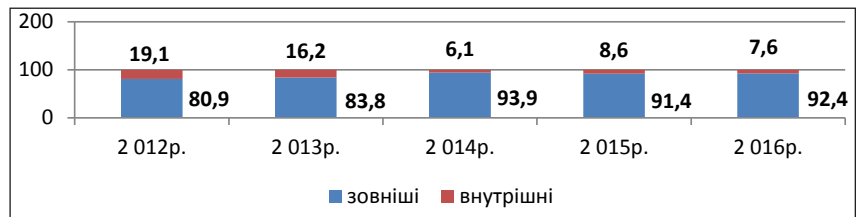


Рис. 5. Структура кредитів місцевих органів влади України у період 2012-2016 рр.

Джерело: діаграми складено за даними джерела [3]

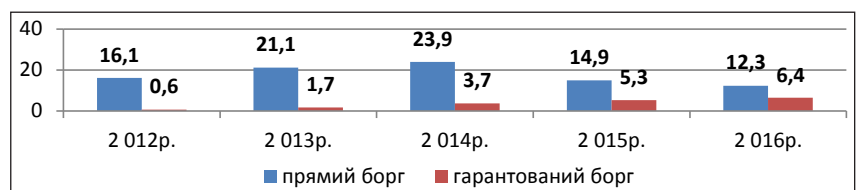


Рис. 6. Обсяги прямого та гарантованого місцевого боргу України у період 2012-2016 рр., млн. грн.

Джерело: діаграми складено за даними джерела [3]

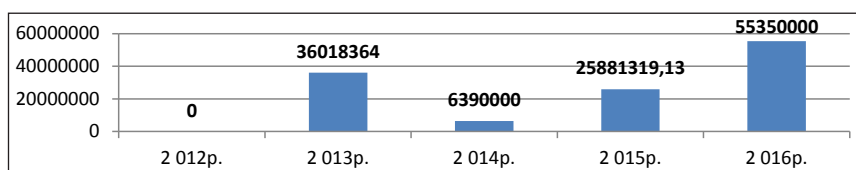


Рис. 7. Надані місцеві гарантії місцевими органами влади України у період 2012-2016 рр., євро

Джерело: діаграми складено за даними джерел [3; 4]

у розглянутий період, то його питома вага у наповненні доходів місцевих бюджетів знизилася.

Таблиця 2

Частина чистого прибутку державних або комунальних унітарних підприємств та їх об'єднань, що вилучається до відповідного бюджету, та дивіденди (дохід), нараховані на акції (частки, паї) господарських товариств, у статутних капіталах яких є державна або комунальна власність (2012-2016 рр.)

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Частина прибутку від володіння комунальною власністю, млн. грн.	154,3	167,0	164,6	163,8	175,4
Питома вага у доходах, %	0,19	0,19	0,17	0,16	0,10

Джерело: складено за даними джерела [3]

Експертами відзначаються такі проблеми, які зумовлюють низький рівень розвитку ринку муніципальних запозичень [2; 6; 7; 8; 9]:

1) значні фінансові ризики інвестування, а саме непрозорість фінансових операцій, зниження рівня ліквідності цінних паперів);

2) зростання ризиків емітента невиконання зобов'язань щодо розрахунків за муніципальними облігаціями;

3) невисокий рівень довіри до міської влади з боку потенційних інвесторів;

4) низький рівень дохідності муніципальних цінних паперів.

Випуск цільових облігацій місцевих позик під конкретні інвестиційні проекти забезпечує продуктивність використання залучених коштів, дає можливість зорієнтувати потенційних інвесторів на відповідний рівень доходу, який може бути отриманий в процесі реалізації цих проектів, та визначити ступень ризику заморожування проектів та неотримання доходу за цільовими облігаціями. Прив'язка цільових облігацій до конкретного інвестиційного проекту також підвищує прозорість використання залучених коштів, оскільки власники облігацій отримують можливість відстежити результат від їх використання у вигляді завершення конкретного інвестиційного проекту.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження ролі місцевих запозичень у фор-

муванні фінансових ресурсів місцевих органів влади свідчить про те, що вони поки що не відіграють значної ролі у фінансовому забезпеченні територіальних громад. Ринок місцевих облігацій перебуває на початковій стадії розвитку. Місцеві органи влади зосереджуються на наданні гарантій під зовнішні кредитні зобов'язання підприємств комунальної сфери. Водночас слід визнати значний потенціал, який містить залучення коштів місцевими органами влади саме за рахунок облігацій місцевих позик. Безумовно, можливість активізації їх обігу цього фінансового інструмента залучення фінансових ресурсів пов'язана з необхідністю оздоровлення фінансового ринку України та відновленням довіри інвесторів до національних боргових інструментів. Одним із можливих заходів заохочення потенційних інвесторів до здійснення вкладень в облігації місцевих позик є випуск цільових облігацій, прив'язаних до реалізації конкретних інвестиційних програм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Європейська Хартія місцевого самоврядування: зб. типових документів і рекомендацій з питань місцевого самоврядування. Москва: вид-во уряду РФ, 1995. С. 41-44.
2. Малець А. Муніципальні запозичення як джерело фінансової автономії органів місцевого самоврядування. Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 4. С. 106-107.
3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринку цінних паперів та фондової біржі. Річна звітність. URL: <http://old.nssmc.gov.ua/activities/annual>.
6. Петриків А. Роль місцевих запозичень у вирішенні фінансових потреб регіонів. Ефективна економіка. 2015. № 5.
7. Проць Н. Бюджетна політика у сфері місцевих позик та місцевого боргу. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2015. № 4. С. 105-111.
8. Сідельникова Л. Сучасні тенденції функціонування інституту місцевих запозичень в Україні. Економіка та держава. 2011. № 12. С. 59-62.
9. Шевченко О. Місцеві запозичення у системі фінансового регулювання регіональних диспропорцій. Вісник ДДФА. Економічні науки. 2014. № 2. С. 148-154.

МЕХАНІЗМИ БОРОТЬБИ З ФІНАНСОВИМ ШАХРАЙСТВОМ У КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ

MECHANISMS FOR COMBATING FINANCIAL FRAUD IN A COMMERCIAL BANK

З'ясовано сутність механізмів боротьби з фінансовим шахрайством у комерційному банку та фундаментальні риси поняття «механізм», які дали змогу більш коректно перенести це поняття з інженерно-технічної сфери у сферу економічних відносин. Виокремлено складники формування та реалізації механізмів боротьби з фінансовим шахрайством у комерційному банку та механізми виявлення, протидії і попередження фінансового шахрайства в комерційному банку.

Ключові слова: фінансове шахрайство в комерційному банку, механізми боротьби з фінансовим шахрайством у комерційному банку, складники формування та реалізації механізмів боротьби з фінансовим шахрайством, механізми виявлення, протидії та попередження фінансового шахрайства в комерційному банку.

Определена сущность механизмов борьбы с финансовым мошенничеством в коммерческом банке и основные характеристики понятия «механизм», которые позволили более корректно перенести это понятие из инженерно-технической сферы в сферу экономических отношений. Выделены составляющие формирования и реализации механизмов борьбы с финансовым мошенничеством в коммерческом банке, определены механизмы

выявления, противодействия и предупреждения финансового мошенничества в коммерческом банке.

Ключевые слова: финансовое мошенничество в коммерческом банке, механизмы борьбы с финансовым мошенничеством в коммерческом банке, составные элементы формирования и реализации механизмов борьбы с финансовым мошенничеством, механизмы выявления, противодействия и предупреждения финансового мошенничества в коммерческом банке.

We have clarified the essence of the mechanisms of combating financial fraud in a commercial bank and the basic features of the concept «mechanism». This allows us to transfer this concept from the engineering science into the sector of economic relations. We have also identified the components of the formation and implementation of mechanisms for combating financial fraud in a commercial bank. Also, the mechanisms for identifying, countering and preventing financial fraud in a commercial bank have been clarified.

Key words: financial fraud in a commercial bank, mechanisms for combating financial fraud in a commercial bank, components of the formation and implementation of mechanisms for combating financial fraud, mechanisms for detecting, countering and preventing financial fraud in a commercial bank.

УДК 336.713

Мельник С.С.

аспірант
Університет банківської справи

Постановка проблеми. Механізми боротьби з фінансовим шахрайством та їх застосування для забезпечення фінансової безпеки комерційного банку є недостатньо розробленими, адже відсутня однаковість науковців навіть із приводу трактування поняття «механізм» в економічних дослідженнях. Слушною є думка А.Ю. Чаленка [1], який вказує на неоднозначність механізму та відзначає, що відсутність його єдиної методологічної основи приводить до зниження рівня теоретичного опрацювання економічних завдань, неможливості проведення об'єктивних досліджень та спричиняє плутанину в основоположних поняттях економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у дослідження економічних механізмів здійснили такі українські та іноземні дослідники, як А.Ю. Чаленко, М.Г. Саєнко, О.І. Барановський, С.П. Антипова, В.С. Рижиков, Є.О. Підгора, Н.А. Біличенко, М.М. Яковенко, В.В. Ровенська, Канат Алін, А. Бичкова та ін.

Боротьба з фінансовим шахрайством є поширеною проблемою на банківському ринку, тому актуальним є розв'язання завдань із забезпечення фінансової безпеки кожного комерційного банку. Важливим напрямом у вирішенні завдань із забезпечення фінансової безпеки в комерційному банку

є застосування механізмів боротьби з фінансовим шахрайством, сутнісне з'ясування яких розглядається у цій статті.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування сутності механізмів боротьби з фінансовим шахрайством у комерційному банку, зокрема механізмів виявлення, протидії та попередження фінансового шахрайства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміст терміна «механізм» суттєво розрізняється у сфері економічних відносин, що не дає змоги його коректно використовувати в наукових дослідженнях та безпосередньо впроваджувати в банківську практику як механізми боротьби із фінансовим шахрайством.

С. Измалков, К. Сонін, М. Юдкевич [2], досліджуючи теорію економічних механізмів Лео Гурвіца, Роджера Майерсона й Еріка Маскіна (за теорію економічних механізмів присуджено Нобелівську премію у 2007 році), вважають, що загальне визначення можливо застосувати до будь-якої взаємодії між економічними суб'єктами, розглядають таку взаємодію як стратегічну гру і називають механізмом саму форму гри, тобто опис того, як можуть діяти гравці (економічні суб'єкти) і до чого приведе будь-який набір дій.

На думку А.Ю. Чаленка [1], механізм дає змогу за допомогою управління реалізувати функцію процесу – перетворювати «вхід» у «вихід». Дослідник розглядає механізм як ресурсне забезпечення процесу, його речову частину, яка включає сукупність взаємопов'язаних елементів, налаштованих на виконання функцій процесу.

А.Н. Бичкова [3] економічний механізм розглядає як сукупність способів управління і взаємодії суб'єктів, цільовою функцією якого є раціональне господарювання і формування стійких закономірностей у розвитку економіки.

Механізм часто характеризують як стан об'єкта, статичну єдність елементів, динамічне функціонування, систему, пов'язаність елементів, забезпеченість ресурсами, підпорядкованість взаємопов'язаних елементів, форму гри, організацію взаємодії, визначають як основу у прийнятті рішень стосовно розвитку тощо. Основні підходи до формування і функціонування, наприклад, фінансового механізму визначаються як системний, процесний, комплексний, програмно-цільовий, критеріальний та інтегрований [4], як ресурсне забезпечення процесу [1].

Таким чином, поняття «механізм» в економічній сфері тлумачиться занадто абстрактно, адже втрачається зв'язок поняття механізму зі строгим його усвідомленням у межах точних наук, де він був започаткований.

Отже, щоб уникнути непорозуміння стосовно поняття «механізм» у сфері економічних відносин, доцільно повернутися до його трактування в інженерно-технічній сфері. Я.В. Мордванюк [5, с. 352] характеризує «механізм» як: 1) послідовність станів, процесів, що визначають собою яку-небудь дію, явище; 2) систему, пристрій, що визначає порядок якого-небудь виду діяльності; 3) внутрішній устрій (систему ланок) машини, приладу, апарата, яка приводить їх у дію. Ю.М. Березкін [6] досліджуване поняття визначає як систему, яка призначена для перетворення руху одного чи декількох тіл у потрібний рух інших тіл. О.І. Стогул [7, с. 43] відзначає запозиченість цього терміна економістами із механіки та дотримується думки, що він означає систему елементів, які перетворюють рух одних елементів у потрібний рух інших, при цьому зазначає наявність вхідних і вихідних елементів.

Дійсно, механізм має важливі риси, незалежно від джерел його тлумачення та сфер економічного застосування. Саме їх урахування дасть змогу більш коректно перенести поняття «механізм» з інженерно-технічної сфери у сферу економічних відносин та адаптувати його для боротьби з фінансовим шахрайством у комерційному банку.

Перша риса. Механізм має цільове призначення, спрямованість, функцію, яка задається ззовні механізму, тобто системою вищого порядку, де він застосовується. Комерційний банк щодо механізмів

боротьби з фінансовим шахрайством є системою вищого порядку, і тому потреби комерційного банку визначають цільове призначення таких механізмів, як забезпечення його фінансової безпеки.

Друга риса. Механізм забезпечує чіткі параметри перетворень системи, в якій він застосовується. Функції механізмів боротьби з фінансовим шахрайством безпосередньо забезпечують зміни у функціонуванні комерційного банку. Змінами у найбільш важливих параметрах фінансової безпеки комерційного банку під час застосування механізмів боротьби з фінансовим шахрайством є достатність обсягу фінансових ресурсів, збалансованість структури фінансових ресурсів, якість фінансових ресурсів, забезпеченість фінансових операцій, наявність фінансових резервів, якість виконання фінансових зобов'язань, прибутковість банківської діяльності.

Третя риса. Складники механізмів визначаються структурною єдністю (організацією), де виділяються: 1) форми, методи, способи, важелі, організаційні заходи комерційного банку тощо, тобто інструментарій механізмів; 2) способи поєднання інструментарію, алгоритм його застосування (у т. ч. програмно-технічні комплекси); 3) суб'єкт забезпечення змін, використання інструментарію і дотримання визначених алгоритмів – структурні елементи комерційного банку або аутсорсингові організації, які запроваджують та адмініструють механізми; 4) об'єкт, на який спрямовано дію механізмів боротьби з фінансовим шахрайством у комерційному банку (грошовий обіг у комерційному банку; 5) предмет механізмів – фінансове шахрайство в комерційному банку.

Четверта риса. Механізм, пов'язаний із рухами, діяльністю, функціонуванням, процесами, їх передаванням між окремими елементами системи вищого порядку. Механізм забезпечує зміни, трансформацію, перетворення початкового стану системи в інший відповідно до його функцій та параметрів. Проводячи аналогію із грошовим обігом у комерційному банку, слід враховувати, що механізми забезпечують його зміни в частині недопущення операцій та послуг, які пов'язані з фінансовим шахрайством, допомагають виявити фінансове шахрайство в операціях та послугах, які вже здійснено, та сформувати систему запобігання фінансовим втратам (безпосередньо протидія фінансовому шахрайству і нейтралізація фінансового шахрайства).

П'ята риса. Взаємодія елементів механізмів здійснюється за чіткими алгоритмами, порядком тощо. Важливою рисою, яка відрізняє механізми боротьби з фінансовим шахрайством у комерційному банку від інших заходів, які спрямовані на боротьбу з фінансовим шахрайством, є їх організація у функціональні комплекси. Організаційне поєднання та послідовна реалізація заходів

(наприклад, з оцінки фінансового шахрайства, прогнозування, протидії та нейтралізації) дає змогу отримати синергетичний ефект у вигляді фінансової безпеки комерційного банку. Відсутність комплексної єдності значно зменшує сумарний ефект від застосування інструментарію. Тобто механізми дають змогу підвищити якість і ефективність боротьби з фінансовим шахрайством шляхом налаштованого поєднання інструментарію та інших його елементів.

Таким чином, механізми боротьби із фінансовим шахрайством у комерційному банку – це сукупність інструментарію (форм, методів, способів, важелів, організаційних заходів тощо комерційного банку) та алгоритмів його застосування, які організовані у функціональні комплекси (для виявлення, ідентифікації, оцінки, прогнозування, протидії, нейтралізації, аналізу, попередження тощо фінансового шахрайства) для недопущення або зменшення втрат фінансових ресурсів внаслідок фінансового шахрайства з метою забезпечення фінансової безпеки та підвищення довіри споживачів фінансових послуг до комерційного банку.

Узагальнюючи, можливо відзначити, що кожен із механізмів боротьби із фінансовим шахрайством у комерційному банку має такі основні складники формування та його реалізації, як (рис. 1): 1) функція; 2) параметри; 3) сфера застосування; 4) предмет; 5) об'єкт; 6) суб'єкт; 7) інструментарій; 8) алгоритм; 9) результат.

Механізми боротьби з фінансовим шахрайством у комерційному банку призначені для виявлення, ідентифікації, оцінки, прогнозування, протидії, нейтралізації, аналізу, моделювання, попередження тощо фінансового шахрайства. Найбільш ефективним є об'єднання окремих функцій безпосередньо в механізми виявлення (виявлення, ідентифікація, оцінка тощо), протидії (протидія, нейтралізація тощо) та запобігання (аналіз, моделювання, прогнозування тощо) фінансовому шахрайству в комерційному банку.

Залежно від функцій механізмів боротьби з фінансовим шахрайством закладаються його параметри: під час виявлення (ознаки фінансового шахрайства, процедури його ідентифікації, мето-

дика оцінки фінансових наслідків, які спричинені фінансовим шахрайством тощо), під час протидії (процедура повернення фінансових ресурсів, які втрачено внаслідок фінансового шахрайства, система формування фінансових резервів та інших заходів, спрямованих на нейтралізацію наслідків фінансового шахрайства тощо), під час попередження (підходи до аналізу фінансового шахрайства, що сталося у комерційному банку, запровадження змін в адмініструванні грошового обігу в комерційному банку та актуалізація усіх механізмів протидії йому тощо).

Сфера застосування механізмів – фінансові відносини комерційного банку та фінансові відносини клієнтів комерційного банку, які він адмініструє.

Предмет механізмів боротьби з фінансовим шахрайством у комерційному банку – ризик втрати, втрата та запобігання втратам грошових коштів комерційним банком та його клієнтами в результаті фінансового шахрайства.

Об'єкт механізмів – грошовий обіг у комерційному банку.

Суб'єкти механізму – структурні підрозділи комерційного банку або інші сторонні організації, які впроваджують та адмініструють механізми боротьби з фінансовим шахрайством у комерційному банку.

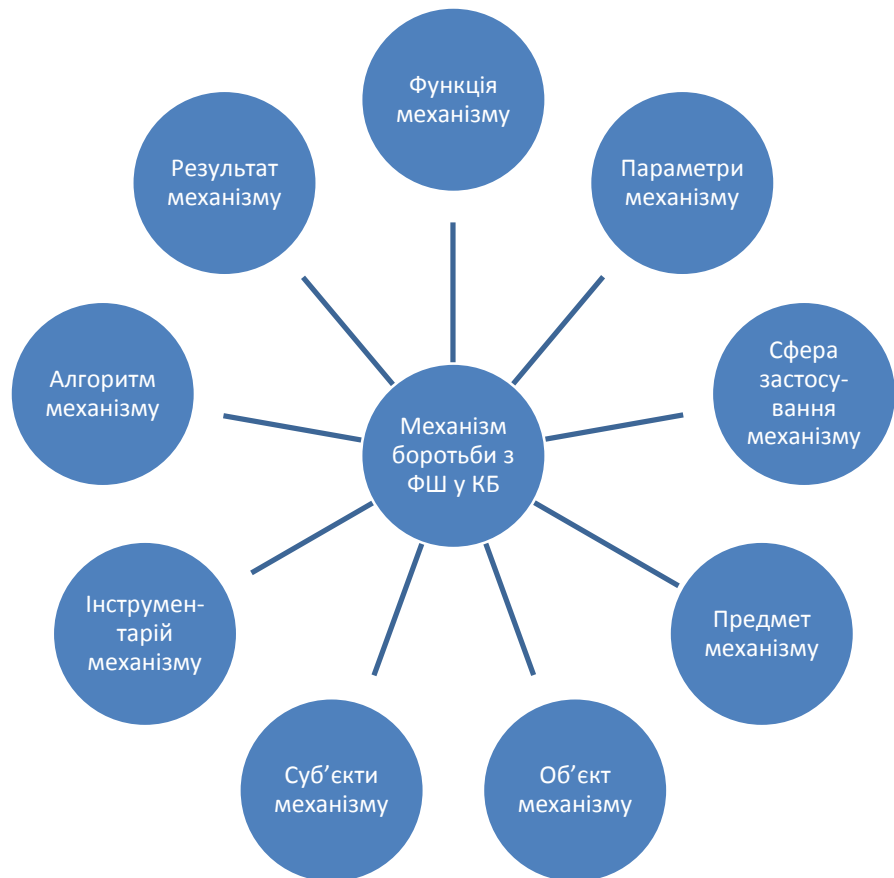


Рис. 1. Основні складники формування та реалізації механізмів боротьби з фінансовим шахрайством у комерційному банку

Примітка: складено автором

Функціональні особливості окремих механізмів неможливо уявити без інструментарію, адже саме за його допомогою забезпечується результативність механізму. Інструментарій дає змогу дотримуватися параметрів та забезпечує функціональну результативність механізму. Це форми, методи, способи, важелі, організаційні заходи тощо комерційного банку, спрямовані на боротьбу з фінансовим шахрайством. Слід зауважити, що застосування інструментарію в заданому алгоритмі робить механізм більш ефективним, ніж поодинокі, ситуативне застосування окремих інструментів. Тобто в межах механізму слід окремим елементом виділяти алгоритм, за яким буде застосовуватися інструментарій механізму. Порядок (алгоритм) застосування інструментів забезпечує результат механізму, тобто бажані зміни у функціонуванні комерційного банку відповідно до бажаних параметрів. Як зазначалося раніше, механізм – це не тільки складові його елементи, а й їх організація, функціональний комплекс. На нашу думку, механізм слід характеризувати цілісно, як комплекс функціональної взаємодії його елементів. Позбавлення механізму будь-якого його складника, порушення чи втрата системних зв'язків між складовими елементами приведе до неможливості використання його за призначенням або його результативність буде зведена лише до результативності окремого інструментарію.

Результативність механізмів не обмежується лише сумою результатів обраного інструментарію, а значно більша. Запровадження механізмів дає змогу оптимізувати систему функціонування комерційного банку в частині забезпечуваного ним грошового обігу, покращити якість його організації в частині: недопущення взаємин із шахраями; відмовити у здійсненні фінансових операцій, які мають ознаки фінансового шахрайства; підвищити результативність заходів із нейтралізації наслідків фінансового шахрайства тощо.

Механізмам перешкоджання фінансовому шахрайству в комерційних банках присвячено невелику увагу у сучасних дослідженнях. Наукові результати, які прямо чи опосередковано стосуються механізмів перешкоджання фінансовому шахрайству, свідчать, що цей напрям також потребує наукового поглиблення. Наявні погляди в основному зосереджені на окремих елементах механізмів боротьби з фінансовим шахрайством у комерційному банку.

С.Й. Кравчук [8, с. 58-73] декларує механізми виявлення економічної злочинності у кредитно-банківській сфері, але, незважаючи на це, автор лише акцентує увагу на тому, що найбільш ефективним способом підтвердження фактів розкрадання кредитів є їх документування на стадії негласної перевірки. Такий підхід, незважаючи на використання поняття «механізм», торкається

лише окремих заходів, які можуть бути здійсненими в межах механізму, але не визначають останнього.

П.Л. Сердюк [9, с. 124] відзначає чотири основні напрями (види) попереджувальної діяльності злочинів: профілактику, запобігання, припинення, виправлення. Цей автор не виділяє безпосередньо механізмів, за допомогою яких можливо перешкоджати фінансовому шахрайству в комерційному банку, але визначає позицію стосовно напрямів таких перешкод.

С.С. Чернявський [10, с. 400-418] зосереджує увагу на фінансовому шахрайстві і приводить такі групи методів його виявлення, як: *група методів економічного аналізу фінансово-господарської діяльності, група методів перевірки документів, які відображають фінансово-господарську діяльність, група методів фактичної перевірки виконання фінансово-господарських операцій*. Такий підхід прямо не визначає механізми обструкції фінансовому шахрайству, але за своєю суттю також пропонує набори інструментарію для забезпечення процесів (алгоритмів) окремих механізмів обструкції.

І.О. Бланк [10, с. 227-238] розглядає *внутрішні механізми нейтралізації фінансових ризиків та вважає що це система методів мінімізації їх негативних наслідків, які обираються та здійснюються в межах самого підприємства*. І.О. Бланк, зосереджуючи увагу на системі внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків, визначає такі основні методи, як уникнення ризику, лімітування концентрації ризику, хеджування, диверсифікація, розподіл ризиків, резервування та інші механізми. Хоча він і надає дефініцію механізмам нейтралізації фінансових ризиків, але більшою мірою такі висновки тяжіють до інструментарію, тобто, за словами цього автора, до методів нейтралізації фінансових ризиків.

У межах дослідження механізмів обструкції фінансовому шахрайству в комерційному банку заслуговує уваги модель управління ризиками, яка була розроблена колективом авторів під керівництвом А.М. Поддєрьогіна [12, с. 339-363]. Запропонована модель може бути використана під час розроблення механізмів обструкції фінансовому шахрайству в комерційному банку, адже спрямована на реалізацію завдань, які є взаємоузгодженими ітераціями (повтореннями) у системі управління фінансовими ризиками та включають такі завдання стосовно фінансових ризиків, як виявлення, ідентифікація, оцінка та нейтралізація.

Н.Ю. Подольчак [13, с. 52-56], підходячи до побудови комплексної системи забезпечення безпеки в умовах перманентних небезпек, загроз і ризиків, відзначає, що вона повинна розв'язувати такі завдання, як проведення постійного моніторингу в сегменті ринку; своєчасне виявлення реальних

і потенційних загроз і ризиків для діяльності; організація ефективної конкурентної розвідки; створення ефективних механізмів зі зниження рівня небезпек а також ефективної протидії їм; організація системи захисту комерційної таємниці; створення ефективних механізмів попередження, зниження рівня і протидії загрозам і ризикам підприємницької діяльності; організація взаємодії із зовнішніми організаціями; розроблення і впровадження інноваційних технологій із протидії загрозам і ризикам діяльності; забезпечення інформаційної безпеки; діагностика та аналіз рівня економічної безпеки, зокрема виявлення, прогнозування та систематизація загроз економічній безпеці; розроблення і реалізація заходів, рекомендацій із підвищення рівня економічної безпеки та оцінка їх ефективності; безперервний моніторинг рівня економічної безпеки та коригування заходів щодо її забезпечення. Н.Ю. Подольчак, на відміну від інших, визначає завдання до побудови комплексної системи забезпечення безпеки діяльності підприємства в умовах перманентних небезпек, загроз і ризиків. Визначені завдання, на думку автора, є актуальними під час організації комплексу механізмів обструкції фінансовому шахрайству.

Аналізуючи видову різноманітність підходів до механізмів перешкоджання фінансовому шахрайству, ми дійшли висновку про те, що досить часто під виділеними механізмами розуміється не механізм, а лише окремі його елементи, більшою мірою інструментарій.

Аналіз досліджень, які спрямовані на організацію боротьби із фінансовим шахрайством у комерційному банку, свідчить, що для організації боротьби з фінансовим шахрайством у комерційному банку доцільним є виділення окремих механізмів із виявлення, протидії та запобігання фінансовому шахрайству. Ці механізми найбільш повною мірою охоплюють весь спектр боротьби з фінансовим шахрайством у комерційному банку, вони дають змогу, з одного боку, звести обсяги фінансових втрат до мінімуму, а з іншого – забезпечити фінансову безпеку комерційного банку, тобто попередження, виявлення та протидія повинні бути в основі будь-якої ефективної програми протидії шахрайству. Оскільки в економічній науці дослідження механізмів боротьби з фінансовим шахрайством тільки розпочинається, ми пропонуємо власне бачення їх змісту та призначення.

Механізм виявлення фінансового шахрайства в комерційному банку слід запроваджувати для виявлення та ідентифікації фінансового шахрайства серед усього спектру фінансових операцій і фінансових послуг комерційного банку. Найбільш ефективним є запровадження цього механізму і тій частині системи комерційного банку, де здійснюються процедури з ідентифікації та виконання

фінансових операцій і послуг. Узагальнюючи, відзначимо, що механізм виявлення фінансового шахрайства у комерційному банку – це функціональний комплекс комерційного банку, що складається з алгоритмів застосування спеціального інструментарію (форм, методів, способів, важелів, організаційних заходів тощо комерційного банку) для стандартизованого виявлення й ідентифікації фінансового шахрайства за заданими параметрами й ознаками.

Механізм протидії фінансовому шахрайству в комерційному банку передбачає програму заходів, основною метою якої є оцінка та зупинка виконання фінансових операцій, нейтралізація фінансових наслідків фінансового шахрайства, підтримання рівня фінансової безпеки комерційного банку. Зазвичай він монтується в окремі блоки системи комерційного банку, зокрема ризик-менеджменту, безпеки, в т. ч. IT-безпеки, фінансового моніторингу тощо. Таким чином, механізм протидії фінансовому шахрайству в комерційному банку – функціональний комплекс, що складається з алгоритмів застосування спеціального інструментарію (форм, методів, способів, важелів, організаційних заходів тощо комерційного банку) для оцінки, зупинки виконання банківських операцій і надання банківських послуг, організації повернення грошових коштів та нейтралізації наслідків фінансового шахрайства за завчасно встановленою програмою заходів.

Механізм попередження фінансового шахрайства в комерційному банку застосовується для недопущення втрат фінансових ресурсів комерційним банком, його клієнтами та передбачає врахування особливостей функціонування, середовища взаємодії комерційного банку, проявів фінансового шахрайства на банківському ринку та прогнозів із їх поширення на такий комерційний банк. Запроваджується в загальну систему управління комерційним банком під час здійснення банківських операцій чи розроблення банківських послуг. Під механізмом попередження фінансового шахрайства в комерційному банку слід розуміти функціональний комплекс, що складається з алгоритмів застосування спеціального інструментарію для аналізу, стандартизації критеріїв і ознак фінансового шахрайства, моделювання можливого фінансового шахрайства і внесення організаційних змін у систему грошового обігу комерційного банку для недопущення/уникнення фінансового шахрайства.

Висновки та пропозиції. У статті досліджено сутність поняття механізмів боротьби з фінансовим шахрайством у комерційному банку та визначено основні механізми, які дають змогу виявляти, протидіяти та попереджувати фінансове шахрайство в комерційному банку з метою забезпечення фінансової безпеки останнього.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чаленко А.Ю. О понятииной неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях / А.Ю. Чаленко // Экономика промышленности. 2010. № 3. С. 26-33.
2. Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. Теория экономических циклов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.). URL: <http://www.vopreco.ru/rus/redaction.files/1-08.pdf>.
3. Бычкова А.Н. Экономический механизм: определение. Классификация и применение. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskij-mehanizm-opredelenie-klassifikatsiya-i-primenenie>.
4. Колесова І.В. Фінансовий механізм корпорацій та напрями його модернізації / Колесова І.В. // Збірник наукових праць національного університету державної податкової служби України. 2011. № 1. С. 229-240.
5. Мордванюк Я.В. Фінансовий механізм регулювання проблемної заборгованості комерційного банку / Я.В. Мордванюк // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2013. № 2. С. 351-359.
6. Березкин Ю.М. Два подхода к пониманию финансового механизма: учетно-финансовый и финансово-инженерный. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/dva-podhoda-k-ponimaniyu-finansovogo-mehanizma-uchetno-finansovyy-i-finansovo-inzhenernyy>.
7. Стогул О.И. Сущность понятия «экономический механизм развития предприятия» / О.И. Стогул // Экономика транспортного комплекса. 2013. вип. 21. С. 41-53.
8. Кравчук С.И. Економічна злочинність в Україні: курс лекцій / С.И. Кравчук. Київ: Кондор, 2009. 280 с.
9. Сердюк П.Л. Мошенничество в сфере банковского кредитования: уголовно-правовое и криминологическое исследование / П.Л. Сердюк под. ред. С.П. Щербы. М.: Юрлитинформ, 2009. 160 с.
10. Чернявський С.С. Фінансове шахрайство: методологічні засади розслідування [Текст]: [монографія] / С.С. Чернявський. К.: «Хай-ТекПрес», 2010. 624 с.
11. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 2 / И.А. Бланк. С.-П.: «Ника-Центр», 1999. 511 с.
12. Фінансовий менеджмент: підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. А.М. Поддєрьогина. 2-ге вид. Київ: КНЕУ, 2008, 536 с.
13. Подольчак Н.Ю. Організація та управління системою фінансово-економічної безпеки: навч. Посібник / Н.Ю. Подольчак, В.Я. Карковська. Львів: Вид-во Львів. Політехніки, 2014. 268 с.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ І ПІДЗВІТНІСТЬ – ВЗАЄМОПОВ'ЯЗАНІ СКЛАДНИКИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ

RESPONSIBILITY AND AWARENESS – RELEVANT DOMESTIC CONTROL COMPOUNDS

У статті розглянуто тлумачення поняття відповідальності та підзвітності в контексті здійснення внутрішнього контролю в бюджетних установах. Досліджено розуміння управлінської підзвітності відповідно до європейських стандартів внутрішнього контролю. Доведено необхідність наповнення новим змістом поняття «управлінська підзвітність» на основі «концепції підзвітності», яка широко використовується в країнах ЄС. Визначено складники управлінської підзвітності, для яких підґрунтям є делеговані обов'язки та повноваження керівникам операційного рівня управління бюджетною установою в частині організації фінансового управління та контролю в структурах та підрозділах, які їм підпорядковані. Запропоновано послідовність запровадження управлінської підзвітності в установах державного сектору з метою формування системи внутрішнього контролю європейського зразка.

Ключові слова: внутрішній контроль, відповідальність, звітування, підзвітність, делеговані обов'язки.

В статье рассмотрено толкование понятия ответственности и подотчетности в контексте осуществления внутреннего контроля в бюджетных учреждениях. Исследовано понимание управленческой подотчетности в соответствии с европейскими стандартами внутреннего контроля. Доказана необходимость наполнения новым содержанием понятия «управленческая подотчетность» на основе «концепции подотчетности», которая широко используется в странах ЕС. Определены составляющие управленческой подотчетности, для которых осно-

вой является делегирование обязанностей и полномочий руководителям операционного уровня управления бюджетным учреждением в части организации финансового управления и контроля в структурах и подразделениях, которые им подчинены. Предложена последовательность внедрения управленческой подотчетности в учреждениях государственного сектора с целью формирования системы внутреннего контроля европейского образца.

Ключевые слова: внутренний контроль, ответственность, отчетность, подотчетность, делегированные обязанности.

The article deals with the interpretation of the notion of responsibility and accountability in the context of the implementation of internal control in budgetary institutions. The understanding of «managerial accountability» in accordance with European standards of internal control is explored. The necessity of filling the new meaning of the concept of «managerial accountability» on the basis of the «concept of accountability», which is widely used in EU countries, is proved. The components of managerial accountability are determined, for which the delegated responsibilities and powers to the heads of operational level of management of the budget institution in the part of the organization of financial management and control in the structures and subordinate units that are subordinated to them are delegated. The sequence of introduction of managerial accountability in public sector institutions is proposed in order to create a system of internal control of the European standard.

Key words: internal control, responsibility, reporting, accountability, delegated responsibilities.

УДК 336.025

Міщенко Т.М.

к.е.н., доцент кафедри аудиту і економічного аналізу
Університет державної фіскальної служби України

Постановка проблеми. Процес реформування системи управління державними фінансами сприяв створенню сучасних механізмів державного внутрішнього фінансового контролю, що спричинило зміни у діяльності і структурі розпорядників і одержувачів бюджетних коштів. При цьому значна увага приділяється внутрішньому контролю, основна тенденція розвитку якого полягає у посиленні відповідальності та управлінської підзвітності, що забезпечує цільове та ефективне використання бюджетних коштів, гарантує досягнення максимальних результатів за допомогою оптимізації ресурсів бюджетної установи.

Однак, незважаючи на перетворення і реформи, нинішній стан справ у бюджетній сфері не може задовольняти українське суспільство, оскільки держава продовжує нести значні збитки в результаті зростаючих із року в рік обсягів порушень, фінансових махінацій і недотримання фінансово-бюджетної дисципліни. Як свідчать результати роботи Державної аудиторської служби Укра-

їни, загалом протягом 2017 року виявлено втрат фінансових і матеріальних ресурсів на майже 2,3 млрд гривень. Зокрема, внаслідок неправомірних дій окремих керівників, реалізації товарів, робіт та послуг за заниженими цінами, безоплатного надання в оренду природних і матеріальних ресурсів тощо бюджетами усіх рівнів, бюджетними установами та організаціями, підприємствами втрачена можливість отримати належні їм доходи в сумі майже 642,9 млн грн, у тому числі бюджетами – близько 301,6 млн гривень. На майже 1,5 тис. підприємств, в установах і організаціях встановлено понад 1,6 млрд грн незаконних і не за цільовим призначенням проведених витрат та недостач матеріальних і фінансових ресурсів, у тому числі майже 818,0 млн грн – по операціях із бюджетними коштами [3].

Структура порушень, що привели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів за 2017 рік, свідчить, що 60% – це незаконні витрати ресурсів, 34,4% – недоотримання фінансових ресурсів (рис. 1).

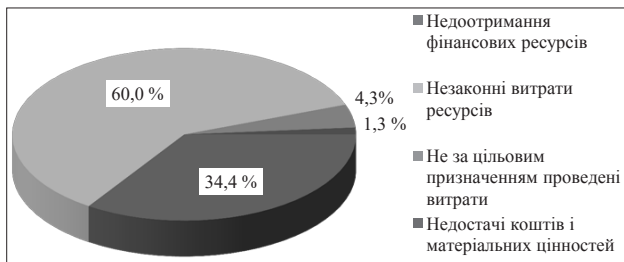


Рис. 1. Структура порушень, що привели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, виявлених органами Державної аудиторської служби України за 2017 рік

Джерело: [3]

У процесі заходів державного фінансового контролю встановлено факти проведення із порушенням законодавства операцій із виділення бюджетних коштів на суму майже 114,1 млн грн, з якої за порушеннями з коштами державного бюджету – понад 81,9 млн грн, з коштами місцевих бюджетів – 32,1 млн гривень. Завдяки вжитим заходам відшкодування порушень, допущених під час виділення бюджетних коштів, протягом 2017 року забезпечено лише на рівні 34,9%, або майже 39,9 млн грн з виявлених [3].

Таким чином, держава і суспільство втрачають значні ресурси, повернути які навіть у разі доведення злочину у діях певних посадових осіб вдається не завжди. Основними причинами таких порушень є низька якість внутрішнього контролю та безвідповідальне ставлення до своїх обов'язків з боку багатьох розпорядників бюджетних коштів та керівників підвідомчих установ і організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування ефективної системи внутрішнього контролю досить часто ставали об'єктом наукових пошуків вітчизняних учених. Зокрема, прикладний аспект організації внутрішнього контролю в бюджетній установі досліджували

Л.В. Дікань, Є.В. Дейнеко, Н.В. Синюгіна. Окремі аспекти якісного і кількісного оцінювання ефекту та ефективності внутрішнього контролю, онтологічну інтерпретацію їхньої сутності, складу та взаємозв'язку розглядали С.В. Бардаш, Є.В. Мних, О.А. Шевчук. Проблеми і перспективи розвитку системи внутрішнього контролю в бюджетній сфері вивчали Є.В. Калюга, І.Б. Стефанюк, Н.М. Хорунжак. Проте дослідження концепції управлінської підзвітності та відповідальності як основних складників системи внутрішнього контролю бюджетної установи залишається питанням, робота над яким потребує подальшого теоретичного і практичного визначення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження тлумачення відповідальності та підзвітності як складників внутрішнього контролю з метою уточнення змісту поняття «управлінська підзвітність» відповідно до практики побудови європей-

ських моделей внутрішнього контролю і сучасних вітчизняних та зарубіжних наукових розробок.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Головним завданням формування сучасної системи державного внутрішнього фінансового контролю є заміна старої практики використання прямих інструментів центрального, переважно фінансового, контролю за фінансуванням на більш збалансовану систему зовнішнього і внутрішнього контролю, в якій перевага надається децентралізованому контролю з делегуванням його функцій на рівень розпорядника бюджетних коштів. При цьому акцентування здійснюється на формуванні ефективної системи внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах.

Основою внутрішнього контролю (за термінологією ЄС – фінансове управління і контроль) є відповідальність керівника за управління та розвиток установи загалом. До основних функцій керівника належить планування та організація діяльності, формування адекватної структури внутрішнього контролю, нагляд за здійсненням внутрішнього контролю та управління ризиками для досягнення впевненості в межах розумного в тому, що мета і цілі установою будуть досягнуті, а рішення, включаючи фінансові, виконуватимуться з урахуванням принципів законності, економічності, ефективності, результативності та прозорості. Керівник відповідає за всі дії і процеси в установі, в тому числі за внутрішній контроль, який не обмежується лише фінансовими аспектами діяльності [5].

Саме керівник бюджетної установи відповідальний за використання бюджетних коштів, взяті зобов'язання відповідно до визначених цілей та завдань, здійснення діяльності відповідно до визначених стандартів у економічній, ефективній та результативній способи [7, с. 5]. Водночас персональна відповідальність керівника ґрунтується на системі делегування повноважень та управлінської підзвітності керівникам операційного рівня управління щодо їхньої діяльності в частині організації фінансового управління та внутрішнього контролю в структурах та підрозділах, які їм підпорядковані. Розподіл повноважень між керівниками всіх рівнів та окремими працівниками залежить від організаційно-функціональної структури бюджетної установи та передбачає підзвітність за виконання покладених на них завдань та обов'язків відповідно до внутрішніх організаційних регламентів, що регулюють питання зберігання і використання фінансових, матеріальних та інших ресурсів, упорядкування структури, штатної чисельності установи, оплати праці, управління персоналом, документообігу, планування, управління ризиками, звітування тощо. Чітке розмежування повноважень для кожного операційного керівника і працівника, встановлення порядку виконання

повноважень у разі тимчасової відсутності кожного, забезпечення наявності необхідних знань, досвіду та вмінь, що необхідні для виконання делегованих повноважень, є основою для формування системи управлінської відповідальності і підзвітності.

Вітчизняні науковці та практики в сфері внутрішнього контролю, зокрема В.Н. Король, О.М. Синкова, Д.В. Сидоренко, І.Ю. Чумакова, підкреслюють, що терміни «відповідальність», «управлінська підзвітність» в Україні та зарубіжних країнах тлумачаться по-різному. Так, в Україні поняття відповідальності розуміється як покарання за допущені порушення. У термінологічному словнику «Концепції адміністративної реформи в Україні» відповідальність визначається як певний стан (режим) організаційних відносин між органами виконавчої влади, за якого певний орган (посадова особа) вправі застосовувати заходи дисциплінарної (службової) відповідальності до інших органів (посадових осіб) [6]. Термін «підзвітність» традиційно розглядається як процес, пов'язаний з обов'язком звітувати перед керівництвом вищого рівня за виконання управлінських рішень, делегованих повноважень, показників діяльності тощо. Підзвітність пов'язується, як правило, з одержанням інформацій, звітів та може застосовуватись окремо від здійснення в повному обсязі функцій контролю.

Водночас І.Ю. Чумакова наголошує, що «в інших культурах поняття підзвітності застосовується у широкому розумінні, з огляду на те, яку відповідальність за свої дії несуть посадові особи» [9, с. 218]. Науковець зазначає, що «сприйняття підзвітності лише як відповідальності, яку кожна особа несе за свої дії і їх наслідки та за шкоду, завдану інтересам інших осіб, не є правильним. Адже, виходячи з такого рівняння, для розроблення і впровадження відповідних механізмів підзвітності досить лише забезпечити можливість притягнення керівників до відповідальності за їхню діяльність (або бездіяльність)» [9, с. 218]. Тому у контексті реформування державного внутрішнього фінансового контролю та його складника – внутрішнього контролю – необхідним є наповнення новим змістом терміна «управлінська підзвітність», що пов'язано із запровадженням ефективного та результативного управління бюджетними ресурсами, основою якого є відповідальність керівників операційного рівня управління перед вищим керівництвом за організацію системи фінансового управління в керованих ними підрозділах, а вищого керівництва – за розвиток установи загалом.

У спеціалізованій зарубіжній літературі розуміння підзвітності ґрунтується на дослідженнях нідерландського автора Марка Бовенса, який розглядає підзвітність у контексті реформування публічного сектору, як процес, «як щось, за

чим можна спостерігати, що можна оцінювати» [10, с. 447]. При цьому науковець визначає підзвітність як відносини між особами, в яких одна особа зобов'язана пояснювати та обґрунтовувати свою поведінку, а інша має право виносити судження, які можуть мати певні наслідки для підзвітної особи [10, с. 452]. Інший науковець, проф. д-р Вернер Янн, досліджуючи напрям функціонування підзвітності, вказує на вертикальний характер відносин, які зазвичай є обов'язковими, залежать від змісту зобов'язань і передбачають безпосередні санкції [1, с. 2]. Саме такий підхід до розуміння підзвітності формує інший конкретний зміст цього терміна, об'єднуючи відповідальність, звітність та обов'язки (рис. 2).

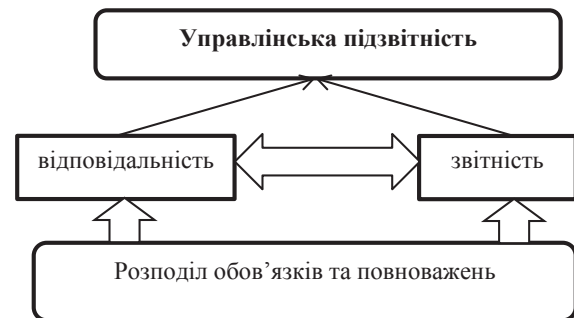


Рис. 2. Складники управлінської підзвітності

Підґрунтям для формування управлінської підзвітності є делегування керівником установи певних повноважень керівникам операційного рівня управління з обов'язковим забезпеченням (визначенням чітких та дієвих механізмів) звітування та відповідальності за їх реалізацію. При цьому управлінська підзвітність не повинна обмежуватися контролем дотримання законів, правил і норм під час витрачання бюджетних коштів, а зобов'язана акцентувати увагу на питаннях ефективності, результативності та продуктивності, тому доміантою звітування керівників центрального та операційного рівнів управління бюджетної установи стає ефективність і досягнення визначених цілей. Як стверджує Барбара Ромзек, «у своєму найпростішому значенні підзвітність – це відповідальність за ефективність роботи, результатом якої за належного функціонування має бути заохочення або санкція» [11, с. 28].

Управлінська підзвітність не може розглядатися відокремлено від системи внутрішнього контролю, вона має передбачати механізми, процеси, операції, які інтегровані у цю систему. Зараз у чинному вітчизняному законодавстві відсутній документ, який би чітко визначав, що таке управлінська підзвітність, та механізми її реалізації. Деякі аспекти управлінської підзвітності розкриті в «Методичних рекомендаціях з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах» [5], які мають інформаційний та декларативний характер

щодо загальних правил побудови внутрішнього контролю і, як наслідок, недостатньо використовуються у практичній діяльності розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та підвідомчих бюджетних установах. А тому відсутня можливість побудови внутрішнього контролю в державному секторі з інтегрованою системою управлінської підзвітності, запровадження якої давало б змогу керівнику бути впевненим у тому, чи досягає його установа визначених цілей, чи здійснюється діяльність законно та прозоро, чи досягаються очікувані результати, чи ефективно функціонує система делегування повноважень та управлінської підзвітності за їх реалізацію. Суттєві недоліки у функціонуванні внутрішнього контролю у розпорядників бюджетних коштів у своїх закладах та підвідомчих бюджетних установах підтверджено висновками міжнародних експертів у «Звіті з ефективності управління державними фінансами в Україні за 2015 рік», які зазначають, що «в Україні все ще функціонує високоцентралізована система внутрішнього контролю, яка залишилася з радянських часів. Її основні риси – зосередженість на вхідних ресурсах через централізовані механізми контролю детальних статей видатків та транзакцій у бюджеті. Структура контролю є обтяжливою і змушує осіб, відповідальних за надання державних послуг, зосереджувати свої зусилля на дотриманні вимог, а не на поліпшенні результатів та ефективності надання послуг» [2, с. 76]. У цьому сенсі з 2015 року і донині все залишилося без змін, навіть незважаючи на поступову реалізацію нових положень законодавства у сфері державного внутрішнього фінансового контролю.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи викладене, можна визначити перші основні кроки у розбудові належного фінансового управління і контролю в частині запровадження управлінської підзвітності:

– внесення змін до чинних нормативно-правових актів у сфері державного внутрішнього фінансового контролю з метою запровадження спільного для всіх органів і установ розуміння управлінської підзвітності у державному секторі;

– розроблення інструктивних документів для впровадження управлінської підзвітності з детальним описом конкретних механізмів відповідальності, напрямів, форм та ліній звітування перед вищим керівництвом за реалізацію (виконання) делегованих повноважень, які мають бути чітко закріплені у внутрішніх документах установи (органу), а також визначено обсяги таких повно-

важень, відповідальних виконавців та процедури управлінської підзвітності;

– посилення управлінської підзвітності за оптимальне управління державними ресурсами відповідно до завдань функціонування органів і установ державного сектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вернер Янн Концепція «підзвітності». URL: agree-europe.de/images/.../Expertenbeitrag_Jann_UKR.pdf.
2. «Звіт з ефективності управління державними фінансами в Україні за 2015 рік». URL: <https://pefa.org/sites/default/files/UA-May16-PFMPR-Public-UA.pdf>.
3. Звіт про результати роботи Державної аудиторської служби України, її міжрегіональних територіальних органів та управлінь в областях за 2017 рік. – URL: <http://www.dkrs.gov.ua>.
4. Король В.М., Чумакова І.Ю. Запровадження внутрішнього контролю в Україні: проблемні питання та напрями їх вирішення // «Фінанси України». 2016. № 7. С. 82-104.
5. Про затвердження Методичних рекомендацій з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах: Наказ Міністерства фінансів України від 14 вересня 2012 року № 995. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF12080.html 11.
6. Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні. Указ Президента України від 22.07.1998 (Редакція від 28.05.2006). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
7. Практичні вказівки щодо впровадження фінансового управління і контролю та посилення управлінської підзвітності (відповідальності) в органах державної влади України / Ян ван Тайнен, Рудніцька Р.М., Манфред ван Кестерен, Чорнуцький С.П., Сидоренко Д.А. Посібник для керівників установ та державних внутрішніх аудиторів. – Київ.: «Європейський інститут державного управління та аудиту». – 2015. – 56 с.
8. Практичний посібник з питань стандартів внутрішнього контролю в державних установах України. – Київ.: «Європейський інститут державного управління та аудиту». – 2015. – 56 с.
9. Чумакова І.Ю. Внутрішній контроль як інструмент соціально відповідального управління державними фінансами. – URL: journals.nubip.edu.ua/index.php/Economica/article/.../7167.
10. Bovens. M. Analyzing and Assessing Accountability: A Conceptual Framework. *European Law Journal*, 2007. – 13(4), pp. 447-468.
11. Romzek B. S. Living Accountability: Hot Rhetoric, Cool Theory, and Uneven Practice. *PS: Political Science & Politics*, 2015. – 48(1), pp. 27-34.

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF RESTRUCTURING BUDGET SYSTEMS AND PROSPECTS OF ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ БЮДЖЕТНИХ СИСТЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВА ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

The necessity of the restructuring process of the budgetary system of Ukraine is caused by a number of factors, namely: financial instability, devaluation of hryvnia, mortality of the population, brain drain, poor competitiveness of the economy, non-compliance with European and world standards, lack of effective and powerful financial control, mismanagement of budget funds, positioning of Ukraine on the world stage, lack of social and financial support for the elderly, lack of scientific and technical progress, and sure and steady government policy towards Ukraine's membership in the EU. The study of restructuring of budget systems of world countries allows analyzing in detail the ratio of successes and mistakes, and developing Ukraine's own model of restructuring the budget system in order to achieve macro-financial stability.

Key words: budget, results-based budgeting, taxes, complex medium-term planning of expenditures within strict budget constraints by sector, territorial development, intergovernmental fiscal relations, fiscal decentralization, expenditures, revenues.

Необхідність процесу реструктуризації бюджетної системи України викликана цілою низкою факторів, а саме: фінансовою нестабільністю, девальвацією гривні, смертністю населення, відтоком мізків, неконкурентністю економіки, невідповідністю європейським та світовим стандартам, відсутністю дієвого та результативного фінансового контролю, нецільовим витрачанням бюджетних коштів, позиціонуванням України на світовій арені, відсутністю соціального та фінансового забезпечення людей літнього віку, відсутністю науково-технічного прогресу, впевненою та стрімкою урядовою політикою до членства

України в ЄС. Дослідження реструктуризації бюджетної системи світових країн дає змогу детально проаналізувати співвідношення «успіхів і помилок» та розробити власну модель реструктуризації бюджетної системи України з метою досягнення макрофінансової стабільності.

Ключові слова: бюджет, бюджетування орієнтоване на результат, податки, комплексне середньострокове планування витратків в межах жорстких бюджетних обмежень за секторами, територіальний розвиток, міжбюджетні відносини, бюджетна децентралізація, витатки, доходи.

Необхідність проведення реструктуризації бюджетної системи України вызвана цілим рядом факторів, а именно: фінансовою нестабільністю, девальвацією гривні, смертністю населення, міграцією кваліфікованих кадрів, відсуттвом конкуренції, несоответствием европейским и мировым стандартам, отсутствием эффективного и результативного финансового контроля, нецелевым расходованием бюджетных средств, позиционированием Украины на мировой арене, отсутствием социального и финансового обеспечения пенсионеров, отсутствием научно-технического прогресса, уверенным и стремительным правительственным курсом на членство Украины в ЕС.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование ориентированное на результат, налоги, комплексное среднесрочное планирование расходов в пределах жестких бюджетных ограничений по секторам, территориальное развитие, межбюджетные отношения, бюджетная децентрализация, расходы, доходы.

УДК 336

Pidchosa Liudmyla

PhD Student

State Research Institute of Informatization and Modelling of the Economy
Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

Formulation of the problem. One of the main goals of economic policy is the formation of an effective budget system aimed at stimulating economic growth and eliminating critical social inequality, which, in turn, requires increasing efficiency of spending budget funds within clearly defined priorities [8]. The functioning traditions and organization of the budget process significantly limit the opportunities and institutional incentives to improve the efficiency of the budget system management. The main objective of restructuring of the budget system and the related institutional changes is to create conditions and prerequisites for the most effective management of budgetary resources in accordance with the priorities of the government policy [8].

Analysis of Basic Research and Publications.

The attention is focused on the urgency of the chosen topic and main problems considered in this article in the scientific works of such scholars as: A. Rose, A. Bester, A. Sriithongrung, J. Poterba,

M. Sterck, V. Perrin, T. Mizutani, J. Kusek, R. Rist, V. Besrest, S. Perun, I. Lyuty, I. Lunina and others. The purpose of the article is to study the international experience of restructuring the world budget systems and determine the priorities of restructuring the budget system of Ukraine.

The Main Results of the Research. The need for modernization of the system of relations between budgets of different levels of power in the countries of the world was the result of focusing on budget policy, intergovernmental fiscal relations, budget decentralization, as well as systematization of their main functions and properties and their impact on functioning of all the facilities of the country's budgetary system.

It should be noted that each individual country has its own model of inter-budget relations.

For example, Australia is a federal state (the share of the federal centre in the public sector is 67.4%; the share of states and territories is 27.8%; the share

of local administrations is 4.8%). Thus, distribution of income sources is based on the of 'layer cake' principle -in each level of the budget system has its own tax base [1].

Australia consists of six states and two internal territories – the federal capital and northern territory. This country gained the right to self-government in 1978, and since then has had the authority to generate income through its own taxes and spending within its powers. It should be noted that the model of inter-budgetary relations in Australia is centralized, despite the federal structure of the state. Thus, the share of federal government taxes in the consolidated budget of the country is 76.6%, the share of state taxes is 19.8%, and the share of local taxes is 3.6% [1].

It is worthwhile to emphasize the fact that the exclusive right to introduce indirect taxes (sales taxes), as well as taxes on incomes of citizens and corporations, is vested in the federal government in accordance with the Constitution of Australia.

The centralized model of inter-budgetary relations used in Australia includes accumulation of financial resources in the federal budget, as well as their further division among the states [21]. As a result, this model of inter-budgetary relations is characterized by: a high degree of accumulation of resources in the federal budget; low share of local taxes in the consolidated budget of the country; the spending powers of the sub-federal government determined at the federal level; significant amounts of redistribution of financial resources across the country; and the policy of ensuring the general level of budget services for citizens. The leading financial policy tool of the central government is the formation of monetary resources between states based on a single formalized methodology with allocation of one-time additional assistance to states in specific cases [21].

The centralized model of inter-budgetary relations is also used in India. According to the Constitution, the federation and states of India are levels of state power [11]. Thus, all states have the same level of budgetary authority. The budget system consists of the federal level, state level and municipal level.

The Federal law defines the list of taxes which can be imposed by states and municipalities. It should be noted that certain defined taxes are regulatory, that is, split¹ between federal and regional budgets. The methodology for distribution of such taxes is developed by the Federal Finance Commission, which is appointed by the President of the country [11]. As a result, the share of tax revenues in certain defined budgets is determined by five years.

The federal budget of India receives the following basic taxes: the income tax of individuals; Corporate

Income Tax; customs duties (leading; 29% of all federal budget revenues); excise taxes (leading; 36% of all federal budget revenues). In this regard, the revenue base of the central government is indirect taxation [11].

It must be noted that the state budgets receive the following taxes: land; on sale; stamp duty; and excise taxes on alcohol. The main source of municipal budgets' income is the property tax.

In contrast to Australia and India, Canada uses a decentralized model of intergovernmental fiscal relations characterized by a relatively high proportion of regional and local taxes in the consolidated budget of the country, as well as the availability of necessary powers for states and municipalities to impose their own taxes. However, it should be emphasized that the list of taxes at the federal level is not determined. Also, it should be emphasized that there are no regulatory taxes in Canada. As a result, subnational authorities conduct a completely independent tax policy [7].

In the consolidated budget of Canada, the share of tax revenues from the federal government is 48.2%; in provincial budgets it is 43.3%; municipalities have 8.5%. It is worthwhile to note that the income of the two northern federal territories² is almost entirely formed through assistance from the central government budget.

Canada's budget system consists of three levels: two of them (federal and regional) constitute state power; and the third (municipal) is subordinate to the legislature of the provinces and territories. The expenditure powers of the central government of Canada include: defense, rail and air transport, and unemployment assistance. The combined powers of the central and subnational governments include expenditures for support of industry and agriculture, and retirement provision. The competence of subnational government is the financing of education, health care, social security, law enforcement activities, and road construction [7].

The federal government and provincial governments are equal partners in the federation in accordance with the Constitution, but local authorities do not have an independent constitutional status.

We believe it necessary to emphasize that the primary objective of redistributive policy in Canada is to ensure minimum national standards. In this regard, we can distinguish three main areas of vertical redistribution of budget funds, namely:

Financing existing programs:

1. Unit-targeted block grants in health care and education with federal standards for provided services.

¹ Taxes distributed in certain proportions between budgets of different levels.

² Canada is a federation of ten provinces, which together with the three territories (Nunavut, Northwest Territories and Yukon) form the second by territory in the world. The main difference between *province* and *territory* is the following: the province receives authority directly from the Constitutional Act of 1867, which gives the provinces greater rights and powers other than the territories – the latter are delegated the rights and authority by the Federal Government of Canada.

II. Application of unit-targeted grants: Canadian aid plan.

III. Budget equalization program: providing annual non-targeted grants to provinces whose tax potential is lower than the standard level, which in turn curbs providing public service financing at a sufficient degree (income equalization) [9].

A mixed model of inter-budgetary relations is used in Germany. Today, the state consists of 16 federal lands. Legislative and executive bodies form the second level of state power and, accordingly, the second level of the budget system. Local authorities form the third level. Accordingly, federal, regional and local tax revenues amount to 73.0%: 21.0%: 6.0% of the total revenue of the consolidated budget of the country.

Of note, the expenditure powers of the Federal government of Germany include the following: defense, social welfare, postal services, telecommunications, transport, share of education costs (5%), and health care. As a result, the main share of education expenditure (95%) falls on land budgets.

With regard to direct taxes, the German Constitution provides a list of all taxes that can be imposed on the territory of the country. Thus, the common regulatory taxes include: personal income tax, Corporate Income Tax, indirect taxes (VAT and import taxes) (in general, these taxes represent approximately 70% of consolidated budget revenues) [6].

Taxes are the main source of budget revenues. As a result, revenues from these taxes are distributed between certain defined levels of the budget system. Revenues are collected centrally and redistributed accordingly [19].

The vertical distribution of personal income tax and income tax is fixed by the Constitution. The horizontal distribution of these taxes takes place according to the local origin of tax revenues. In this case, there are specified rules for division of corporation tax (modified residence principle³). The regional distribution of VAT is proportional to the population and, as a result, compensatory effect is exercised [6].

The competence of the federal government, in terms of distribution of functions between levels of the budgetary system, includes: defense, diplomatic relations and foreign economic activity, immigration and emigration, currency regulation, federal transport, post and telecommunications. With regard to lands, their competence includes: culture, educa-

tion, maintaining public order, health care and environment protection, as well as regional economic policy. Municipalities are directly responsible for utilities, health care, sports, leisure, housing and road construction. In fact, expenditures are made by all levels of the budget system, in particular through targeted grants.

Taking into account the fact that German law provides for the vertical distribution of functions, it should be noted that in general its interpretation of federalism has a number of differences with the Anglo-Saxon models⁴. So, at the federal level, priority is given to: legislative function, distribution of financial resources and formulation of the main policy directions. Land and municipal governments are responsible for the practical implementation of this policy [5].

It is important that the characteristic feature of intergovernmental relations in Germany is the horizontal budgetary equalization, and the redistribution of funds between the lands is carried out without participation of the Federal Government (before the unification of Germany).

In this context, a definite procedure for calculating the transfer is applied. Firstly, the tax potential of each land is defined (it is approximately equal to the sum of tax revenues minus special costs) and adjusted, depending on the population density, level of urbanization, etc. Next, the standard⁵ tax potential corresponding to each individual land is calculated [5].

It is appropriate to emphasize that in case of negative difference between these indicators, the land receives a grant of equalization at the expense of the land with a tax potential higher than the average. There is certain difficulty in achieving the average level of all lands, but due to this established mechanism achievement of tax capacity of each land together with a levelling grant of 95% of the country's average is guaranteed.

It is necessary to make an intermediate conclusion that horizontal tax equalization played a significant role in the historical past of the country, when after the unification of Germany, the significance of vertical equalization programs – federal non-targeted grants – grew. The need to modify the equalization mechanism was stipulated by the fact that the eastern lands of Germany were included in the system of horizontal equalization only 5 years after the unification [19].

³ Preferred tax resident is any person who, under the laws of a State, is liable to tax in the territory of that country on the basis of his/her domicile, permanent place of stay, the place of registration as a legal entity, the place of his/her own governing body or other similar criteria.

⁴ The Anglo-Saxon model of local government operates in the United States, Canada, Australia, New Zealand, and others. One of the hallmarks of this system is the lack of on-field plenipotentiary representatives of the central government that are in charge of local elected bodies. Municipalities are considered as autonomous entities exercising power, entrusted to them by the parliament. Since the 19th century, the United Kingdom has established the principle that municipal authorities can operate only within the explicitly authorized law. General (public) parliamentary acts establish the status of a municipality as corporations; provide autonomy of local authorities; and establish the legal basis for the activities of government departments to exercise control over the work of local representative bodies. The relationship between the central government and municipalities is determined by the *inter vires* principle (to act within the limits of their authority), that is, municipalities may carry out actions that are only directly indicated by law. Otherwise, the acts of local authorities are considered to be committed with excess powers (Latin *ultra vires*) and can be recognized by the court as having no force.

⁵ The standard is defined as the average specific tax potential of all lands multiplied by the number of people in the land.

50 US⁶ states have significant fiscal powers. In particular, they have the right to independently impose the same direct taxes that exist on the Federal level and have the right to independently determine the rates and tax base. However, the states do not have the authority to establish indirect taxes – turnover tax or VAT. Due to the fact that the states' use of such taxes would prevent free trade throughout the country as a whole, which is prohibited by the US Constitution. The shares of federal, regional and local taxes in the consolidated budget of the USA are 66.3%; 20.6%; 13.1%, respectively [10].

In addition to taxes on international trade falling within the competence of the Federal Government, and property taxes assigned to state governments and local authorities, access to other tax bases is open to all levels of the country's budgetary system. At the same time, state governments have the right to introduce taxes independently (to determine tax bases and rates) if they are not incompatible with the Constitution (do not create obstacles to free movement of goods and services between states and are not discriminatory).

The competence of the Federal Government includes defense; international relations; space exploration; external and internal (interregional) trade; postal service; patenting and copyright protection; and law enforcement (partially). It is in the provision of public services, such as: housing, education, public transport and social security, all three levels (federal government, state government and local authorities) are involved. In terms of spending money, the autonomy of state governments is limited to mandates and contingent (targeted) Federal Government grants, as well as court decisions. It is important that the Constitutions of states prohibit partial financing of running costs. To a large extent, states have limited the autonomy of local authorities, in particular, taxes and their maximum rates which counties can impose are usually determined at the state level [10].

The bulk of the Federal Government revenues come from taxes on the incomes of individuals and legal entities, with personal income tax accounting for about two thirds of all tax revenues. It is worthwhile to emphasize that the practice of direct distribution of federal tax revenues between sub-federal budgets is not typical for the US [10].

The distinctive feature of the American model in the field of intergovernmental fiscal relations is the lack of a Federal budget equalization program, as it is used as one of the components in some targeted programs, such as grants to school boards [10].

It should be noted that the United States has never declared the need to equalize the socio-economic development of states and achieve relatively equal per capita expenditures in the country as a whole. Differentiation of budgetary expenditures between states is high enough and is 2.5 times. However, significant assistance from the federal budget is given to states. To do this, the Federal Government spends up to 16.5% of all central budget expenditures. Financial assistance is provided in the form of 160 targeted transfers [10]. In addition, significant resources to finance projects are allocated on a competitive basis.

Comprehensive fiscal reforms in all countries where they were carried out included at least two main elements: Result Oriented Budgeting and MTEF⁷ – Comprehensive Medium-Term Expenditure Framework Settlement under Extreme Budget Extensions (Medium Term Expenditure Framework) [4].

In many cases, when considering the issue of mid-term / long-term financial plans, the focus is on the time aspect, which means that budget design is determined for the next two to four years, and not just for the next budget year [4]. At the same time, the vertical component is the basis of the system of complex medium-term planning of expenditures within strict budget constraints by sectors.

According to the MTEF concept, the expense planning process is carried out using four main phases. In this context, it should be noted that the design of the medium-term financial plan, namely aggregated estimates of the budget revenue and expenditure based on macroeconomic forecasting is only one of the results of the first phase [15].

To note, the study of world experience has confirmed the success of results-oriented budgeting and MTEF as two main conceptual and practical approaches to improving the efficiency of budget expenditures in terms of achieving government policy goals [4]. Thus, the basis of the first results-oriented budgeting approach is transformation of the method of budget execution from the expenditure budgeting method into a more innovative method, where the emphasis is shifted from control over the target (in accordance with the approved plan) use of budget funds on the expected and actual results of providing budget services [15]. Conceptually, the second approach, the MTEF, ensures integration of medium-term budget planning with the annual budget cycle and, as a result, significantly increases the predictability of budget financing of budget planning subjects, which ultimately allows building an economic basis for achievement of the objectives of medium-

⁶ The United States of America, USA, U.S., the USA, the States, America is a constitutional federal republic in North America consisting of 50 states: Alaska, Hawaii, 48 states in the territory between the Atlantic and the Pacific oceans and between Canada and Mexico and the Federal (capital) District of Columbia. In addition, the United States includes parts of the Virgin Islands (American Virgin Islands) and Puerto Rico in West Indies, East Samoa, Guam, the Northern Mariana Islands and other islands in Oceania. The capital is the city of Washington.

⁷ MTEF – Medium-Term Expenditure Framework is a widespread term in the world literature on fiscal reform. 'Complex medium-term planning of expenditures under strict budgetary constraints by sectors' is a working translation of the MTEF into Ukrainian, reflecting the content of the reform.

and long-term socio-economic policy. Summarizing the above, results-oriented budgeting and MTEF define the same goals, namely: optimizing budget expenditures; their orientation towards the priorities of government policy and general state policy; increasing efficiency of the state sector of the economy. Consequently, both the result-oriented budgeting concept and MTEF – the complex medium-term planning of expenditure within strict budget constraints by sectors are not alternative but complementary and transversal. Thus, introduction of results-based budgeting into the practice of budget preparation by branch ministries actually determines the success of the MTEF. It requires justification of their expenditure needs with the results and goals that they plan to achieve. The latter, in its turn, ensures interconnection of budget spending planning with medium-term programmes of socio-economic development and long-term development strategies of the state, which cannot be achieved by introducing results-oriented budgeting in a one-year budget cycle [3].

Consequently, results-oriented budgeting and MTEF, or medium-term results-oriented budgeting, is the leading conceptual framework for restructuring the budget system in Ukraine.

There are many countries restructuring (or having restructured) their budget system similarly to the proposed budget concept. Thus, all economically developed countries have been implementing complex fiscal reforms over the past decades [3, 15, 4]. When studying their implementation of the results-oriented budgeting, it becomes clear that the start of restructuring varies from the end of the 1940s to the beginning of the present century (the Netherlands). The pioneers of results-oriented budgeting are the United States and members of the British Commonwealth: the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, Australia, New Zealand, and Canada. The launch of the MTEF by many advanced countries took place in the last quarter of the last century, and was connected with introduction of results-based budgeting elements, other components of the comprehensive budget process reform, the close interdependence with administrative, institutional, and structural reforms, and reforming development, implementation, monitoring and evaluation socio-economic programmes [4].

Attempts for large-scale and relatively rapid (5-10 years) implementation of MTEF elements and results-based budgeting have been carried out by a number of developing countries over the past decade, largely with the support of the World Bank and other donors, and in parallel or ahead of other areas of budget restructuring. Not developed countries prevailed in this context, but the poorest, most burdened with external debt countries where per capita income is ten times lower than in advanced countries: Benin,

Gabon, Guinea, Mozambique, Namibia, and Tanzania. It should be noted that budget restructuring in the majority of the listed countries was initiated under the pressure of international organizations and creditor countries, and the restructuring process has not been completed in any of these countries. For Ukraine, which is also planning a relatively rapid, effective restructuring of the budget sector and budget system, the world experience is extremely relevant and important: thanks to this experience it is possible to analyze the mistakes made and formulate Ukrainian own effective, operational and innovative budget strategy.

We consider it expedient to consider the experience of neither advanced nor poorest countries, but those whose experience is extremely relevant for restructuring of the budgetary system of Ukraine. For example, these countries include Thailand [16]. In 1999-2001, the first attempts to introduce results-based budgeting were implemented in this country. As a result, the implementation has led to some gains, but has not achieved the expected results. The experience of Thailand is useful not only in the relation of successes and mistakes, but due to the deep and constructive analysis, a new results-based budgeting scheme [16] has been developed and launched in late 2003. A study of this experiment allows us to make an intermediate conclusion and to emphasize the crucial importance of supporting the restructuring of the country's political elite, civil servants equally with those working in the central financial economic authorities and branch ministries, institutions and agencies. In particular, the latter should first be interested and motivated in the results of the restructuring.

Introduction of MTEF has lately begun in some former socialist countries, the Baltic States and the CIS. Consequently, the recent experience of these countries can be used to develop and modify the restructuring project of the budgetary system in Ukraine due to the fact that the starting conditions for restructuring are similar. It should also be emphasized that the restructuring of the budget system is pushed under external pressure in the poorest debtor countries and in the candidate countries for membership in the European Union: for example, one of the conditions for EU membership is the transformation from the annual to long-term⁸ budgeting.

According to the world experience, restructuring of the budget system based on results-based budgeting and MTEF depends on a combination of factors. First of all, these are achievement of financial stabilization; introduction of a system of effective financial control; budget decentralization reform; available legal framework for development of targeted programs; and administrative and civil service reform [16].

Nevertheless, it is necessary to indicate a number of factors which will slow down the process of restructuring and level out its results. One of these factors

⁸ The EU budget is a scheme of income and expenditure of the European Union set for seven years.

is the lack of favourable institutional conditions in Ukraine to ensure the unity of fiscal and socio-economic policies, such as efficient interaction between the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine and the Ministry of Finance of Ukraine. Whereas, only one Ministry is responsible for both socio-economic and fiscal policies in the vast majority of countries with successful introduction of MTEF and results-oriented budgeting.

What is more, many years of experience of restructuring the budget system show that the restructuring process itself is a multistage multiannual interactive process involving constant transformation and improvement of specific methods for managing results and expenditures [8, 15 3]. The same changes will also affect the budget process and the place and role of all its key players. From the above a conclusion is in order – at an early stage of restructuring it is necessary to anticipate in advance introduction of effective integrated tools for continuous reassessment and clarification of key concepts. In this context, the experience of such countries as: The United States of America, the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, Australia, New Zealand, Sweden is extremely topical.

REFERENCES:

1. Australian Government (2018). Department of Defence. Retrieved from: <http://www.defence.gov.au/AnnualReports/15-16/>.
2. Besrest V. Results Based-Budgeting: Objectives, Excepted Results and Performance Indicators // Seminar on Results Based Vudgeting: Objectives, Expected Results and Performance Indicators. 2012.
3. Bester A. Results-based management in the United Nations Development System: progress and challenges // A report prepared for the United Nations Department of Economic and Social Affairs, for the Quadrennial Comprehensive Policy Review. 2012. C. 27-30. Retrieved from: http://www.un.org/esa/coordination/pdf/rbm_report_10_july.pdf.
4. Diamond J. THE STRATEGY OF BUDGET SYSTEM REFORM IN EMERGING COUNTRIES // Public Finance & Management. 2002. T. 2. №. 3.
5. Eccleston R., Krever R., Mellor P. 14. Intergovernmental financial relations in an age of austerity: implications for the future of federalism // The Future of Federalism: Intergovernmental Financial Relations in an Age of Austerity. 2017. – C. 343.
6. Gleich H. Budget institutions and fiscal performance in Central and Eastern European Countries. 2003.
7. Government of Canada. Planned government spending. Retrieved from: <https://www.canada.ca/en/treasury-board-secretariat/services/planned-government-spending/budgets-expenditures.html>.
8. Kusek J.Z., Rist R.C. Ten steps to a results-based monitoring and evaluation system: a handbook for development practitioners. World Bank Publications, 2004.
9. McCormack L. Performance budgeting in Canada // OECD Journal on Budgeting. 2008. T. 7. №. 4. C. 1-18.
10. McKay D. American politics and society. – John Wiley & Sons, 2017.
11. Ministry of Finance. Government of India. Retrieved from: <http://www.indiabudget.gov.in>.
12. Mizutani T. Results-based budgeting and performance management in the United Nations system // EGPA 2004 Annual conference. 2004. C. 1-4.
13. Perrin B. Implementing the vision: Addressing challenges to results-focused management and budgeting //meeting on Implementation Challenges in Results Focused Management and Budgeting. 2002. C. 11-12.
14. Poterba J.M. Budget institutions and fiscal policy in the US states. – National Bureau of Economic Research, 1996. – № w5449.
15. Rose A. Results-Orientated Budget Practice in OECD Countries/ODI Working Paper 209. 2003.
16. Schick A. Getting performance budgeting to perform // Documento mimeografiado citado en Gestión para Resultados en el Desarrollo: Avances y Desafíos en América Latina y el Caribe, Washington DC: BID. 2008.
17. Srithongrung A. The effects of results-oriented budgeting on government spending patterns in Thailand // International Public Management Review. 2009. T. 10. №. 1. C. 59-89.
18. Sterck M. The impact of performance budgeting on the role of the legislature: a four-country study // International Review of Administrative Sciences. 2007. T. 73. №. 2. C. 189-203.
19. Trench A. How Intergovernmental Relations Work in Federal Systems // The State of the Nations 2008. 2017.
20. United Nations Guide to results-based budgeting Programъe Planning and Budget Division Retrieved. Retrieved from: <http://www.focusintl.com/RBM129-RBB%20Guide.pdf>.
21. Xavier J. A. Budget reform in Malaysia and Australia compared // Public Budgeting & Finance. 1998. T. 18. №. 1. C. 99-118.

ДІЄВІСТЬ МАЙНОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ THE EFFICIENCY OF PROPERTY TAXATION IN UKRAINE

УДК 336.02

Баранова В.Г.

доктор економічних наук, професор
кафедри фінансового менеджменту
та фондового ринку,
Одеський національний економічний
університет

Слатвінська М.О.

кандидат економічних наук, доцент
кафедри фінансів
Одеський національний економічний
університет

Статтю присвячено дослідженню дієвості майнового оподаткування в Україні. Виявлено недоліки та позитивні аспекти стягнення податку на майно. У процесі дослідження узагальнено і систематизовано чинники впливу на дієвість майнового оподаткування. У статті надано власне бачення поняття «дієвість майнового оподаткування». Запропоновано напрями удосконалення податку на майно в Україні.

Ключові слова: податок, податок на майно, транспортний податок, дієвість майнового оподаткування, доходи бюджету.

Статья посвящена исследованию действенности имущественного налогообложения в Украине. Выявлены недостатки и положительные аспекты взимания налога на имущество. В процессе исследования обобщены и систематизированы факторы влияния на действенность имущественного налогообложения. В статье пред-

ставлено собственное видение понятия «действенность имущественного налогообложения». Предложены направления совершенствования налога на имущество в Украине.

Ключевые слова: налог, налог на имущество, транспортный налог, действенность имущественного налогообложения, доходы бюджета.

The article is devoted to the study of the effectiveness of the property taxation in Ukraine. The advantages and disadvantages of the property tax collection are revealed. In the process of research, the factors influencing the property taxation effectiveness are summarized and systematized. The article provides the author's personal vision of the concept of the property taxation effectiveness. The ways of the property tax improvement in Ukraine have been offered.

Key words: tax, property tax, transport tax, efficiency of the tax on the property, budget revenues.

Постановка проблеми. Основним завданням соціально-економічного розвитку країни, яка стала на шлях модернізаційних перетворень, є забезпечення місцевого самоврядування фінансовими ресурсами для задоволення суспільних потреб. Достатність фінансових ресурсів дає органам місцевого самоврядування можливість виконувати покладені на них функції і створювати умови для реалізації стратегій розвитку регіонів та країни загалом. Започаткований в Україні процес фіскальної децентралізації сприяв збільшенню надходжень місцевих податків і зборів, але не усунув проблемні аспекти їх стягнення. У цьому контексті особливе місце відводиться майновому оподаткуванню як одному з основних джерел власних фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Досвід розвинених країн світу свідчить, що майнове оподаткування є одним з ефективних джерел податкових надходжень, і йому приділяється особлива увага. Застосування податків на майно, особливо на місцевому рівні, здатне значною мірою посилити виконання ними їхніх функцій (фіскальної, регулюючої, контрольної) та сприяти розвитку територій.

У деяких країнах Європейського союзу, зокрема у Швеції, питома вага податків на майно у 2016 році становила 3,13% ВВП, тоді як в Україні після всіх позитивних зрушень у цьому напрямі – 1% ВВП [1; 2; 3]. Економічні реалії сьогодення свідчать про наявність недоліків у цій сфері та необхідність удосконалення майнового оподаткування в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам майнового оподаткування приділяють увагу українські вчені, такі як Я.П. Квач, В.Я. Князькова, [4] Ю.М. Лисенков, О.Я. Мельник, І.В. Педь [5] та інші. Незважаючи на значну кількість публікацій із проблематики майнового оподаткування, низка

питань залишається невирішеними. Зокрема, останнім часом актуалізується необхідність ґрунтовного дослідження дієвості майнових податків в Україні та виявлення проблемних аспектів у цій царині.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження дієвості майнового оподаткування в Україні, виявлення недоліків в цій сфері та розроблення пропозицій щодо напрямів його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізаційні екстерналії, внутрішні шоки і фіскальні дисбаланси поглиблюють та загострюють проблему необхідності удосконалення майнового оподаткування, підвищення його дієвості як альтернативи формування дохідної бази місцевих бюджетів та інструменту регулювання майнового стану. Зарубіжний досвід майнового оподаткування доводить, що податки на майно є найменш шкідливими для економічного зростання. Однак притаманні українській практиці особливості їх стягнення є недосконалими і не забезпечують справедливості оподаткування, захисту від корупційних та інших зловживань. Останні не сприяють розширенню бази оподаткування, і, як наслідок, податкові надходження формуються не в повному обсязі. Це знижує фінансову самостійність місцевих бюджетів і стримує соціально-економічний розвиток.

Досліджуючи дієвість майнового оподаткування в Україні, варто зупинитися на розумінні його сутності. Поняття «дієвість» – ефект дії, межа дійсного корисного впливу (практичної результативності) [6].

Для цілей цього дослідження під дієвістю майнового оподаткування пропонується розуміти особливу форму результативності, яка визначається як конкретна участь майнових податків у формуванні доходів місцевих бюджетів та забезпеченні

регулювання майнового стану. Отже, йдеться про те, що майнові податки мають виконувати не лише фіскальну функцію, а й регулюючу, здійснюючи вплив на майновий стан населення країни.

Доцільно зазначити, що дієвість майнового оподаткування знаходиться під постійним впливом низки чинників (безпосереднього та опосередкованого впливу) і перебуває в межах часового та інформаційного полів (рис. 1). У процесі дослідження основні чинники було узагальнено та систематизовано.

Водночас слід зазначити, що якщо інформаційне поле постійно наповнюється (розширюється), то часове зменшується (звужується). Отже, для отримання дійсно корисного впливу від майнового оподаткування необхідно враховувати комплекс умов, які охоплюють групу чинників економічного, соціального, політико-правового, культурно-історичного та інформаційного характеру, а також брати до уваги вплив часового та інформаційного полів.

Науковці І.В. Педь, Ю.М. Лисенков, О.Я. Мельник [5] звертають увагу на те, що у процесі справляння податків майнової групи виникають внутрішні суперечності. Останні мають два аспекти: макроекономічний, що зумовлений суперечливістю податкового законодавства, а також мікроекономічний, який зумовлений специфікою обчислення сум і подальшого адміністрування податку.

Проте на цьому суперечності та недоліки майнового оподаткування не вичерпуються. Від-

сутність єдиної інформаційної бази даних щодо об'єктів майнового оподаткування приводить до значної втрати фінансових ресурсів місцевих бюджетів, з одного боку, та провокує подальшу несплату майнових податків – з іншого. Для економіки України такий недолік є суттєвим, адже українські олігархи сконцентрували у своїх руках найбільшу частину національного капіталу у світі. Ба більше, він знаходиться в тіні.

З цього приводу професор М.І. Зверяков зазначає, що олігархи володіють найвищою монопольною владою, яка породжує повсюдну корупцію і величезний розрив у доходах між надбагатими та рештою населення і, як наслідок, низький темп зростання ВВП в останні роки [7]. При цьому в розвинутих країнах сумарний обсяг податків на доходи і нерухомість для надбагатих громадян становить 40-50%, тоді як в Україні обсяг задекларованих доходів, з яких сплачуються податки, не перевищує 6% від їхніх загальних доходів [8, с. 71].

Вирішення окресленої проблеми сприятиме залученню значних надходжень до бюджету і дасть змогу реалізувати регулюючу функцію цього податку, яка в сьогоденні реаліях не виконується в Україні, хоча й закладена природою майнового оподаткування. Натомість у зарубіжних країнах воно є не лише одним з основних джерел доходів місцевих бюджетів, а й вагомим інструментом ефективного використання майна та елементом реалізації принципу соціальної справедливості, який передбачає рівномірність розподілу податку

між громадянами країни пропорційно до їхніх статків.

Найпоширенішою базою оподаткування майновими податками прийнято вважати землю й об'єкти нерухомості, однак в окремих країнах база оподаткування є більш розгалуженою внаслідок залучення до оподаткування інших видів рухомого та нерухомого майна: транспортних засобів, обладнання та устаткування, нематеріальних активів, предметів розкоші тощо.

Згідно з нормами податкового законодавства України, податок на майно складається з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, плати за землю та податку зі власників транспортних засобів, де об'єктами є відповідно: житлова та нежитлова нерухомість (в тому числі їх

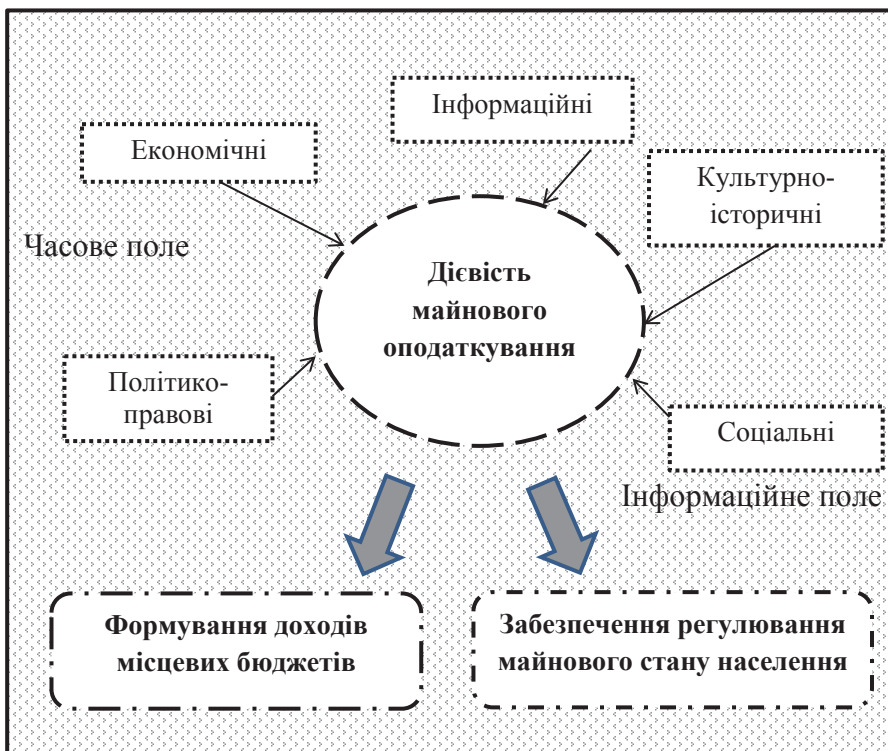


Рис. 1. Чинники впливу на дієвість майнового оподаткування в Україні

Складено: особиста розробка автора

частка), земельні ділянки та земельні частки (паї) які перебувають у власності, легкові автомобілі (з року випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) та середньоринкова вартість яких становить понад 375 розмірів мінімальної заробітної плати) [9].

Незважаючи на те, що за останні 5 років фіскальне значення майнових податків в Україні має позитивну динаміку (табл. 1), усе ж фіскальний потенціал цього податку не розкрито в повному обсязі.

Проведений моніторинг дав змогу визначити частку майнових податків у податкових надходженнях Зведеного і місцевих бюджетів України та у ВВП країни (рис. 2).

Питома вага майнових податків у податкових надходженнях для країн ЄС становить в середньому 5,4-5,6%, тоді як зазначений показник в Україні не перевищує 3,8%. Питома вага податку у ВВП України з 2012 по 2015 рік була менше 1%, тоді як для країн ОЕСР відповідний середній показник становить 1,7-1,9% [11]. Та вже у 2016 році вона становила 1,05%, що є позитивною динамікою.

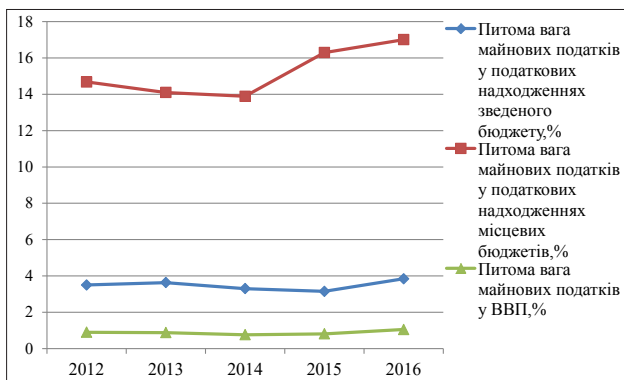


Рис. 2. Динаміка питомих ваг майнових податків у ВВП, доходах Зведеного та місцевих бюджетів України, % [3; 10; 12]

Аналіз податкових надходжень місцевих бюджетів дав можливість виявити тенденцію зростання фіскальної ролі майнових податків у структурі податкових надходжень. Варто зазначити, що обсяги плати за землю зростають швидшими темпами (особливо земельний податок із юридичних осіб), ніж транспортний податок, і цей майновий

податок за надходження у повному обсязі до місцевих бюджетів міг би стати важливим фіскальним інструментом зміцнення місцевих фінансів.

Що ж до податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, то слід зазначити, що протягом останніх років концепція цього податку зазнавала змін. Вони стосувалися оподаткування комерційної нерухомості (до 2015 р.), зміни бази оподаткування (з житлової на загальну площу), а також широкого вилучення/пільг стосовно неоподаткованої площі житлового сектору. Такі заходи фіскальної політики привели до нівелювання ефекту від введення податку у 2013-2014 рр. Витрати на адміністрування податку перевищили доходи від нього [4, с. 869].

У 2016 році частка податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, в загальній сумі податку на майно становила 5,7%, збільшившись порівняно з 2016 роком лише на 1,1%. Його незначне поширення і законодавча норма щодо встановлення ставок податку (розмір не залежить від реальної ринкової вартості об'єктів оподаткування) негативно впливають на дієвість цього інструменту фіскальної політики.

Ще одним складником майнового оподаткування є транспортний податок, за яким надходження податку до бюджету демонструють нестійку тенденцію, що також пов'язано проблемами в адмініструванні цього податку. Проведений аналіз дає можливість запропонувати основні шляхи підвищення ефективності застосування транспортного податку в Україні: до об'єктів оподаткування відносити не лише дорогі автомобілі, а й інші транспортні засоби масового попиту; як базу оподаткування додатково використовувати об'єм викиду вуглекислого газу; застосовувати прогресивну шкалу оподаткування.

Податки на майно мають і позитивні сторони. Серед них доцільно виокремити забезпечення місцевих бюджетів стабільними джерелами надходжень і здатність мотивувати власників майна до більш ефективного його використання, а також можливість ефективного обкладання доходів, які знаходяться в тіні (за умови наявності інформаційної бази).

Таблиця 1

Фіскальне значення майнових податків в Україні [3; 10]

Рік	2012	2013	2014	2015	2016
Загальна сума податку на майно, млн. грн.	12 607,34	12 833,34	12 132,45	16 011,14	24 989,36
у тому числі:					
Податок/збір на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки податку, млн. грн.	0,086	22,54	44,88	745,7	1418,9
Плата за землю (земельний податок та орендна плата), млн. грн.	12 581,7	12 802,9	12 083,9	14 831,42	23 323,6
Транспортний податок / до 2014 року (Податок зі власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів), млн. грн.	25,55	7,9	3,67	434,02	246,86

Висновки з проведеного дослідження.

Дослідження реалій сьогодення в контексті визначення дієвості майнового оподаткування в Україні дали можливість виявити його недоліки і позитиви, узагальнити і систематизувати чинники впливу та розробити пропозиції щодо напрямів удосконалення податку на майно. Результати дослідження, з огляду на необхідність реалізації безпосередніх функцій майнового оподаткування, доводять доцільність удосконалення адміністрування цього податку шляхом реалізації окреслених заходів та врахування пропозицій щодо: перегляду доцільності застосування пільгового підходу до власників кількох об'єктів нерухомості; необхідності врахування територіального розташування нерухомості для цілей оподаткування; закладення ринкової вартості нерухомості в механізм розрахунку податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, замість чинної нині площі об'єкта нерухомого майна; надання права місцевим органам влади враховувати рівень доходів і сімейний стан для цілей стягнення податку на нерухомість; до об'єктів оподаткування відносити не лише дорогі автомобілі, а й інші транспортні засоби масового попиту; як базу оподаткування транспортного податку додатково використовувати об'єм викиду вуглекислого газу та інше.

Найбільш актуальною проблемою, яка потребує невідкладного вирішення, є створення єдиної інформаційної бази даних щодо об'єктів майнового оподаткування в Україні, відсутність якої приводить до значних втрат фінансових ресурсів місцевих бюджетів, з одного боку, та зниження регулюючого впливу податку – з іншого.

Проведене дослідження не лише підтверджує необхідність удосконалення майнового оподаткування в Україні для підвищення його дієвості, а й вказує на наявність діалектичної об'єктивно-суб'єктивної структури властивих їм проблем та обґрунтовує напрями удосконалення. Предметом подальшого дослідження є фінансна полі-

тика в забезпеченні соціально-економічного розвитку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистика Швеції. URL: <http://svspsb.net/sverige/statistika-shvecii-1-2017.php>.
2. Валовий внутрішній продукт (1990-2014) / Статистична інформація Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Звітність про виконання бюджетів / Офіційний сайт державного казначейства України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
4. Князькова В.Я. Реалії та перспективи оподаткування нерухомого майна в контексті світового досвіду / В.Я. Князькова, Я.П. Квач // Глобаль та національні проблеми економіки. 2015. Випуск 5. С. 867-870.
5. Педь І.В. Особливості майнового оподаткування в Україні в контексті євроінтеграції / І.В. Педь, Ю.М. Лисенков, О.Я. Мельник // Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 12. С. 23-25. URL http://www.investplan.com.ua/pdf/12_2012/7.pdf.
6. Словник української мови. URL: <http://sum.in.ua/s/dijovuj>.
7. Зверяков М.І. Про зміну моделі економічного розвитку / М.І. Зверяков // Економіка України. 2015. № 6. С. 41-49.
8. Нигматуллин Р.И. Украина: цена независимости / Р.И. Нигматуллин // Свободная мысль. 2014. № 2. С. 59-82.
9. Податковий кодекс Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755 – VI зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
10. Статистичні дані Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/pokaznikivikonannja-bjudzhetu-ukraini-20142015-rik?category=bjudzhet&subcategory=bjudzhet-potochnogo-rok>.
11. OECD: Revenue Statistics 1965-2014 p. – 2015. P. 104-105. URL: <http://www.oecd.org/general/oecdarchives.htm>.
12. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2015 рік. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/plani-ta-zvitiroboti-/237691.html>.

ПРЯМЕ ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ ГРОМАДСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ФІЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОГО СПРЯМУВАННЯ В УКРАЇНІ

DIRECT PUBLIC FUNDING OF SPORTS AND ATHLETICS NGOs IN UKRAINE

УДК [336.563:061.2](477)

Ткачук І.Я.

к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Городинський С.І.

старший викладач кафедри внутрішньої медицини, фізичної реабілітації та спортивної медицини

Буковинський державний медичний університет

Чубатенко С.Ю.

викладач кафедри внутрішньої медицини, фізичної реабілітації та спортивної медицини

Буковинський державний медичний університет

У статті розглянуто передумови державного фінансування діяльності громадських організацій фізкультурно-спортивного спрямування в Україні. Досліджено сучасний стан фінансової підтримки таких організацій з Державного бюджету. Зроблено висновок про непостійність та недостатність такого роду фінансування. Обґрунтовано необхідність диверсифікації джерел надходжень спортивних громадських організацій в Україні.

Ключові слова: громадські організації, спорт, фізична культура, державне фінансування, відсоткова філантропія.

В статье рассмотрены предпосылки государственного финансирования деятельности общественных организаций физкультурно-спортивного направления в Украине. Исследовано современное состояние финансовой поддержки таких организаций из государственного бюд-

жета. Сделан вывод о непостоянстве и недостаточности такого рода финансирования. Обоснована необходимость диверсификации источников поступлений спортивных общественных организаций в Украине.

Ключевые слова: общественные организации, спорт, физическая культура, государственное финансирование, процентная филантропия.

The article considers the prerequisites of the state financing of sports and athletics NGOs in Ukraine. The present state of financial support of such organizations from the State Budget is investigated. Summed up that this kind of financing is inconstant and insufficiency. Thus, the necessity of diversification of sources of income of sports and athletics NGOs in Ukraine is substantiated.

Key words: NGOs, sports, physical culture, state financing, percentage philanthropy.

Постановка проблеми. Сьогодні Україна зіштовхнулася з комплексом нових проблем, що пов'язані із забезпеченням європейських стандартів життя. Серед інших до таких проблем належать невідповідність вимогам сучасності та світовим стандартам ресурсного забезпечення сфери фізичної культури і спорту, а також відсутність сталих традицій та мотивації щодо фізичного виховання і масового спорту як важливого фактора фізичного та соціального благополуччя, поліпшення стану здоров'я, ведення здорового способу життя і збільшення його тривалості [17]. Відповідно, надзвичайно важливим є не лише вирішення цих проблем, але і пошук шляхів подальшого розвитку культури та спорту в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

До досліджень проблем розвитку фізичної культури та спорту в Україні та шляхів їх вирішення зверталось чимало вітчизняних науковців, серед яких особливу вагу мають праці таких учених, як Є.М. Вербовий, О.В. Головійчук, С.М. Домбровська, В.Г. Кононович, В.М. Лелека, А.Д. Молдован, А.А. Москальов, С.В. Нікітенко, О.М. Обозна, Н.А. Орленко, І.Є. Рибчич, Ю.В. Шпак та інші. Водночас досліджувались і проблеми фінансування громадських організацій як елемента державних фінансів. Так, їх аналіз знаходимо у працях В. Базилевича, С. Боринця, О. Василика, В. Гейця, В. Кравченка, М. Крупки, В. Малиновського, С. Москвіна, С. Обушного, В. Опаріна, К. Павлюк, Ю. Пасічника, О. Позняка, В. Примуша, І. Чугунова, А. Чухна та ін. Віддаючи належне результатам досліджень вищезгаданих науковців та зважаючи на актуалізацію розвитку фізичної культури та спорту, а також необхідність посилення рівня

залучення населення до активного способу життя, вважаємо, що глибокого наукового дослідження вимагає пряме державне фінансування громадських організацій фізкультурно-спортивного спрямування, які є партнерами держави у реалізації державної політики сприяння розвитку фізичної культури та спорту.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити тенденції прямого державного фінансування громадських організацій фізкультурно-спортивного спрямування в Україні та окреслити можливі варіанти його покращення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність розвитку фізичної культури та спорту була визнана на найвищому державному рівні. Так, статтею 49 Конституції України визначено, що держава дбає про розвиток фізичної культури і спорту, забезпечує санітарно-епідемічне благополуччя [2, ст. 49]. Відповідно, ще у 2015 р. Кабінетом Міністрів України було схвалено Концепцію Державної цільової соціальної програми розвитку фізичної культури і спорту на період до 2020 року [17], а у 2017 р. – затверджено саму Програму, метою якої є визначення провідної ролі фізичної культури і спорту як важливого фактора здорового способу життя, профілактики захворювань, формування гуманістичних цінностей, створення умов для всебічного гармонійного розвитку людини, сприяння досягненню фізичної та духовної досконалості людини, виявлення резервних можливостей організму, формування патріотичних почуттів у громадян та позитивного іміджу держави у світовому співтоваристві [15].

Різноманітність та різнорівневість проблем, які повинна вирішувати держава, приводять до

її партнерства з різними суб'єктами, що є максимально чутливими та наближеними до них. Одним із таких суб'єктів є громадські організації, які завдяки своїй наближеності до населення можуть швидше та більш точно визначити причини виникнення тих чи інших проблем, а також максимально ефективно їх вирішити [21]. Не винятком є і сфера фізичної культури та спорту. Саме тому Програмою визначено оптимальний варіант досягнення поставленої мети, який передбачає поєднання зусиль органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та інститутів громадянського суспільства (серед яких найчисленнішими є саме громадські організації) для проведення реформи у сфері фізичної культури і спорту [15].

Фінансування програми передбачено за рахунок коштів Державного та місцевих бюджетів, а також інших джерел. Зважаючи на це, а також на важливість розвитку фізичної культури та спорту, дослідимо пряме державне фінансування громадських організацій фізкультурно-спортивного спрямування в Україні.

Можливість фінансування діяльності громадських організацій із Державного бюджету забезпечена Бюджетним кодексом та спеціальними нормативно-правовими актами. Відповідно до Бюджетного кодексу України, державне фінансування можуть отримувати громадські організації інвалідів та ветеранів, молодіжні громадські організації та громадські організації культури і мистецтва [1, ст. 87]. Проте отримують фінансування з Державного бюджету і фізкультурно-спортивні організації, на що дає їм право ЗУ «Про фізичні культуру та спорт» [18].

Пряме фінансування громадських організа-

цій в Україні з Державного бюджету здійснюється у двох формах:

- фінансування групи громадських організацій певної спеціалізації (фізкультурно-спортивного спрямування);
- фінансування діяльності конкретних громадських організацій.

Динаміка обсягів державного фінансування групи громадських організацій фізкультурно-спортивного спрямування в Україні зображена на рис. 1.

З рис. 1 бачимо, що діяльність громадських організацій фізкультурно-спортивного спрямування у досліджуваному періоді фінансувалася постійно. Більше того, можна зазначити, що фінансування у період 2008-2018 рр. суттєво зросло, а саме з 18 450,1 тис. грн. у 2008 р. до 66 289,4 тис. грн. у 2018 р., що в абсолютному вираженні становило 47 839,3 тис. грн., а у відносному – 259,29%. Для порівняння: обсяги видатків ДБУ зросли на 291,65%, тобто можна стверджувати про відносну пропорційність видатків на підтримку громадських організацій фізкультурно-спортивного спрямування та загальних видатків ДБУ.

Цікавою є і динаміка фінансування: так, до 2011 р. не було чіткої тенденції у фінансуванні діяльності громадських організацій, що свідчить про відсутність чіткої позиції влади стосовно ролі громадських організацій фізкультурно-спортивного спрямування у розвитку фізкультури і спорту в Україні. Різке зростання фінансування спостерігалось у 2012 р., що було пов'язано із проведенням Євро-2012, активну участь в організації та проведенні якого брали і громадські організації (інформаційна та волонтерська підтримка, проти-

дія закликає до бойкоту, громадський моніторинг за станом підготовки тощо) [16].

У розвинених економічно країнах світу у найбільш кризові та переломні моменти збільшується підтримка неурядових організацій, які здатні значно пом'якшити наслідки кризи. Проте рис. 1 демонструє, що в Україні наслідком загострення політичної та економічної кризи, що була спричинена початком військового конфлікту на Сході держави, стало значне скорочення фінансової підтримки громадських організацій фізкультурно-спортивного спрямування. Тим не менше, починаючи з 2015 р. обсяги фінансування постійно збільшуються, відносні показники зростання у період 2015-2018 рр. знаходи-

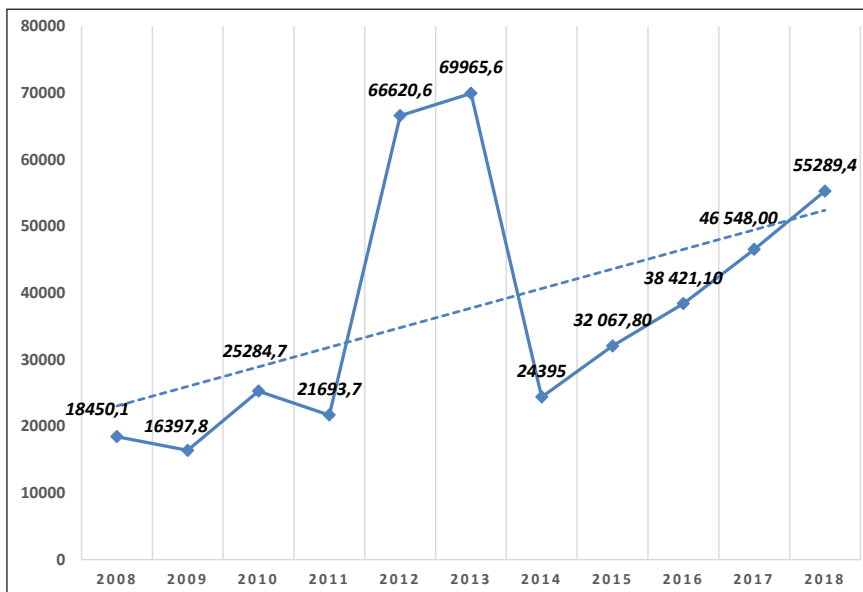


Рис. 1. Динаміка обсягів фінансової підтримки громадських організацій фізкультурно-спортивного спрямування в Україні в період 2008-2018 рр., тис. грн.

Джерело: [3-13]

лись у межах [18,78:31,45].

Фінансування конкретних громадських організацій в Україні не є поширеним явищем. Так, кожного року на підставі конкурсного відбору визначаються всього лише декілька громадських організацій різного роду та напряму спрямування діяльності, що фінансуються з Державного бюджету, загальна кількість яких за роки незалежності коливалася в межах 10 одиниць (хоча здебільшого 5-6 щороку) [20].

Розглянемо тенденції та особливості фінансування окремих громадських організацій фізкультурно-спортивного спрямування з Державного бюджету України за аналогічний період, що наочно відображені на рис. 2.

У періоді 2008-2018 рр. тільки 2 громадські організації фінансувалися з Державного бюджету України. Причому, як бачимо з рис. 2, ні обсяги фінансування, ні їх динаміка не характеризувалися постійністю.

Досліджуваний період характеризувався постійною підтримкою за рахунок коштів Державного бюджету тільки Товариства «Динамо». Пік фінансування, як і у разі державного фінансування громадських організацій фізкультурно-спортивного спрямування (рис. 1), припадає на 2012 р., після якого спостерігалось різке скорочення фінансування з подальшим поступовим його нарощенням. Таким чином, за досліджуваний період фінансування Товариства «Динамо» зросло на 32,08%. Тим не менше лінія тренду є низхідною, що свідчить про загальний негативний тренд у фінансуванні цієї громадської організації.

Фінансова підтримка Товариства «Колос» характеризувалася постійним скороченням, аж до припинення фінансування, починаючи з 2016 р.

Варто зауважити, що, незважаючи на те, що обидві громадські організації мають однакову мету діяльності (організація та проведення роботи з розвитку фізичної культури та спорту), їхня діяльність спрямована на різні групи населення: товариства «Динамо» – на працівників і військовослужбовців правоохоронних органів, а товариства «Колос» – на сільське населення.

Зважаючи на все вищесказане, можна дійти висновку, що політика підтримки діяльності громадських організацій є дуже чутливою до загальнодержавної політики: так фінан-

сування діяльності громадських організацій фізкультурно-спортивного спрямування зростало у період проведення Євро-2012, проте з настанням економічної та політичної кризи різко скоротилося. Що стосується кількох останніх років, то виникнення та загострення військового конфлікту на Сході України привело до деякого нарощення фінансування діяльності Товариства «Динамо», яке об'єднує колективи фізичної культури і спорту працівників і військовослужбовців Адміністрації Президента України, Міністерства внутрішніх справ України, Державного департаменту України з питань виконання покарань, Міністерства з надзвичайних ситуацій України, Служби безпеки України, Державної прикордонної служби України, Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації України, Генеральної прокуратури України, Державної митної служби України, Антимонопольного комітету України, Управління державної охорони України, Податкової міліції Державної податкової адміністрації України тощо, проте фінансування діяльності Товариства «Колос» припинилося, що свідчить про відсутність пріоритету політики підтримки розвитку спорту серед сільського населення.

Отож, громадським організаціям фізкультурно-спортивного спрямування діяльності (численність далеко не обмежується двома розглянутими організаціями) не варто сподіватися на суттєву фінансову підтримку з боку держави, а варто розглядати можливі варіанти диверсифікації фінансових надходжень. Серед таких можливостей найбільш доступними є відкриття ендавментів та стимулю-

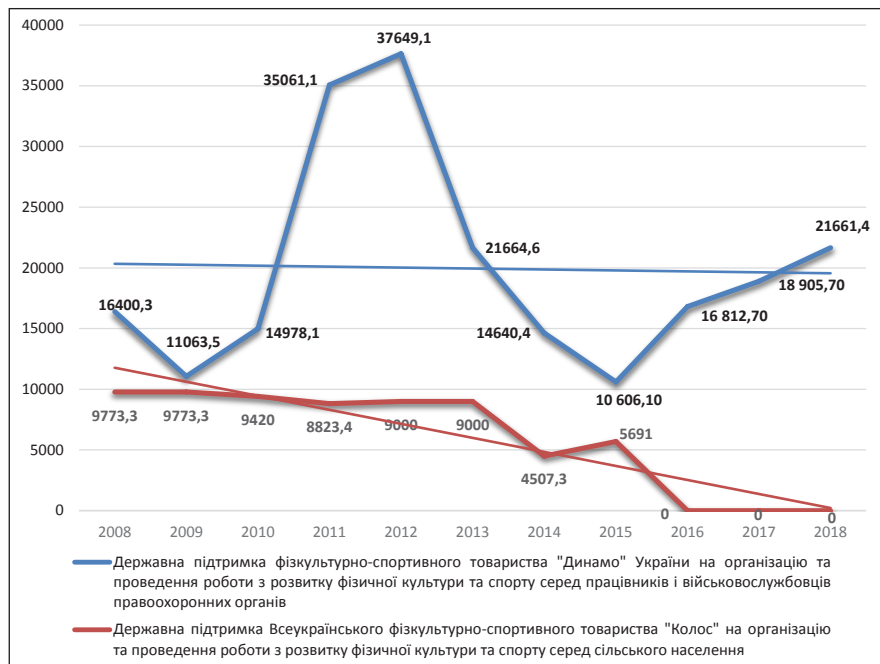


Рис. 2. Динаміка обсягів державного фінансування окремих громадських організацій фізкультурно-спортивного спрямування у 2008-2018 рр., тис. грн.

Джерело: [3-13]

вання корпоративної філантропії, оскільки вони не вимагають прийняття додаткових нормативно-правових актів і є дозволеними в Україні. Ще одним варіантом є механізм відсоткової філантропії [19], який однак досі не є прийнятним на законодавчому рівні, незважаючи на суттєвий рівень його підтримки громадянським суспільством та навіть розгляд ВРУ Законопроекту, що міг його легалізувати.

Висновки з проведеного дослідження. Україна задекларувала політику сприяння розвитку фізичної культури і спорту, при цьому визначила необхідність тісної співпраці з інститутами громадянського суспільства. Проте таке партнерство повинне передбачати виділення певних ресурсів з боку держави на підтримку діяльності цих інститутів. Тим не менше, бачимо, що пряме державне фінансування громадських організацій України фізкультурно-спортивного спрямування у досліджуваному періоді ні до прийняття Державної цільової соціальної програми розвитку фізичної культури і спорту на період до 2020 року, ні після нього не характеризувалося постійністю та стабільністю.

У такій ситуації доречно шукати шляхи вдосконалення механізму державної підтримки сприяння розвитку фізичної культури та спорту. Одним із найбільш прийнятних шляхів фінансової підтримки діяльності інститутів громадянського суспільства є законодавче запровадження механізму відсоткової філантропії. Він дає змогу населенню на власний розсуд обирати ті громадські організації, які найбільше заслуговують на його підтримку, шляхом переадресації частини сплаченого податкового податку на їхню користь. Таким чином, величина фінансової підтримки громадських організацій (у тому числі і фізкультурно-спортивного спрямування) залежить не від загальнодержавної політики чи спроможності Державного бюджету, а від волі конкретного платника податку, який у своєму виборі мотивується ефективністю діяльності тієї чи іншої громадської організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. № 50-51. Ст. 572.
2. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-вр>.
3. Про державний бюджет України на 2008 рік: Закон України від 28.12.2007 № 107-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/107-17>.
4. Про державний бюджет України на 2009 рік: Закон України від 26.12.2008 № 835-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/835-17>.
5. Про державний бюджет України на 2010 рік: Закон України від 27.04.2010 № 2154-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2154-17>.

6. Про державний бюджет України на 2011 рік: Закон України від 23.12.2010 № 2857-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2857-17>.

7. Про державний бюджет України на 2012 рік: Закон України від 22.12.2011 № 4282-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>.

8. Про державний бюджет України на 2013 рік: Закон України від № 164-VII від 04.04.2013. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5515-17>.

9. Про Державний бюджет України на 2014 рік: Закон України № 719-18 Редакція від 15.04.2016. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/719-18>.

10. Про Державний бюджет України на 2015 рік: Закон України № 80-19 Редакція від 29.12.2015. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/80-19>.

11. Про Державний бюджет України на 2016 рік: Закон України № 928-19 Редакція від 28.12.2016. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/928-19>.

12. Про Державний бюджет України на 2017 рік: Закон України № 1801-19 Редакція від 02.12.2017. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>.

13. Про Державний бюджет України на 2018 рік: Закон України № 2246-19 Редакція від 07.12.2017. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>.

14. Про забезпечення сталого розвитку сфери фізичної культури і спорту в Україні в умовах децентралізації влади: Постанова Верховної Ради України від 19.10.2016 № 1695-VIII. URL: http://www.ffu.org.ua/files/ndocs_1017.pdf.

15. Про затвердження Державної цільової соціальної програми розвитку фізичної культури і спорту на період до 2020 р.: Постанова Кабінету Міністрів України № 115 від 1.03.2017 р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249793397>.

16. Про стан розвитку громадянського суспільства в Україні: доповідь Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України. URL: <http://www.niss.gov.ua/>.

17. Про схвалення Концепції Державної цільової соціальної програми розвитку фізичної культури і спорту на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 09.12.2015 № 1320-р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1320-2015-%D1%80>.

18. Про фізичну культуру та спорт: Закон України від 24.12.1993 № 3808-XII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3808-12>.

19. Ткачук І.Я. Відсоткова філантропія як метод залучення додаткових фінансових ресурсів громадськими організаціями України / І.Я. Ткачук // Інноваційна економіка. 2013. № 2(30). С. 298-303.

20. Ткачук І.Я. Фінансове забезпечення діяльності громадських організацій України [Текст]: дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / Ткачук Ірина Ярославівна; Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича. Чернівці, 2015. 228 с.

21. Швець Н.Р. Украинский опыт социального партнерства между государством и общественными организациями / Н.Р. Швець, И.Я. Ткачук // Теория и практика общественного развития. Краснодар: ИД «ХОРС». 2013. № 12. С. 141-144.

ПРАКТИЧНЕ ВТІЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ПРИКЛАДІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

THE PRACTICAL IMPLEMENTATION OF THE STATE FINANCIAL POLICY IN THE FIELD OF ENTREPRENEURSHIP SUPPORT ON THE EXAMPLE OF KHMELNYTSKY REGION

УДК 336.1:334.72(447.43)

Форкун І.В.

к.т.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Хмельницький національний
університет

Бачинська І.А.

керівник Регіонального фонду
підтримки підприємництва
по Хмельницькій області

У статті розглянуто нормативно-правові засади та практику реалізації державної фінансової політики у сфері підтримки підприємництва на прикладі Хмельницької області, визначено проблеми її реалізації та окреслено напрями її вдосконалення в сучасних умовах розвитку економіки України.

Ключові слова: підприємництво, суб'єкти підприємництва, державна політика підтримки підприємництва, види фінансової державної підтримки суб'єктів підприємництва, Регіональний фонд підтримки підприємства.

В статье рассмотрены нормативно-правовые основы и практика реализации государственной финансовой политики в сфере поддержки предпринимательства на примере Хмельницкой области, определены проблемы ее реализации и намечены направления ее совершенствования в современных условиях развития экономики Украины.

Ключевые слова: предпринимательство, субъекты предпринимательства, государственная политика поддержки предпринимательства, виды финансовой государственной поддержки субъектов предпринимательства, Региональный фонд поддержки предпринимательства.

The article deals with the legal framework and the implementation practice of the state financial policy in the field of entrepreneurship support on the example of Khmelnytsky region. The issues concerning its realization have been defined and the directions for its improvement in the current conditions of the development of Ukrainian economy have been outlined.

Key words: entrepreneurship, subjects of entrepreneurship, state policy of entrepreneurship support, types of financial state support of entrepreneurs, Regional Fund for Entrepreneurship Support.

Постановка проблеми. Підприємництво є провідним сектором ринкової економіки, що забезпечує насиченість ринку товарами та послугами, сприяє здоровій конкуренції та є джерелом прогресивних економічних змін. Роль підприємництва для розвитку економіки будь-якої держави надзвичайно важлива і визначається класичними завданнями, які вирішуються цим сектором економіки, такими як згладжування коливань економічної кон'юнктури, розвиток здорового конкурентного середовища, формування диверсифікованої і якісної системи послуг, створення нових робочих місць, формування найважливішого прошарку суспільства – середнього класу, розвиток інноваційного потенціалу економіки, впровадження нових форм організації, виробництва, збуту і фінансування. А тому державна підтримка підприємництва в умовах зростання викликів і посилення загроз національній економіці України є вигідною не тільки самим суб'єктам підприємництва, але й усій економіці та суспільству загалом, оскільки вона може забезпечити покращення економічної ситуації як на регіональному, так і на загальнодержавному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем підтримки розвитку підприємництва присвячені праці таких вітчизняних учених, як З.С. Варналій, К.О. Ващенко, Л.Л. Гевлич, О.А. Деренко, Н.М. Заярна, В.М. Кампо, Г.М. Колісник, І.М. Комарницький, Г.А. Лех, Е.М. Лібанова, Ю.О. Ольвінська, А.В. Попський, В.О. Сизоненко,

О.І. Тимченко, О.Я. Туркало, В.В. Федорченко, Г.Г. Цегелик, І.Є. Шайдюк та ін. Серед зарубіжних учених заслуговують на увагу роботи Т. Бартік, В. Баумоль, М. Вайт, П. Девідсон, Дж. Кейнса, Д. Кібл, Р. Латімор, Д. Рікардо, А. Сміта, Й. Шумпетера та ін. Однак, незважаючи на значну кількість наукових праць та напрацювання у нормативно-правовій базі України, практика державної фінансової підтримки підприємництва та її ефективність на сучасному етапі економічного розвитку України заслуговує на особливу увагу.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка практичного втілення державної фінансової політики у сфері підтримки підприємництва та визначення напрямів її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1, ст. 42].

Відповідно до Господарського кодексу України та Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» визначено порядок ідентифікації суб'єктів підприємництва за їх величиною, яка залежить від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік. Виходячи з цього, вони можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього

або великого підприємництва (табл. 1) [1, ст. 55]. Критерії ідентифікації суб'єктів підприємництва за величиною в Україні є орієнтованими на критерії, що визначені Європейською комісією.

Сьогодні економіка розвинених країн базується на малому та середньому бізнесі. Зокрема, у країнах ЄС на їхню частку в середньому доводиться 63-67% ВВП [2, с. 10]. Результативність всієї економіки ЄС безпосередньо залежить від успішного функціонування малого та середнього бізнесу. Тому в межах Євросоюзу здійснюється політика підтримки малого підприємництва, головна мета якої – збалансування інтересів держави і бізнесу, забезпечення оптимальних умов для здійснення підприємницької діяльності, зростання конкурентоздатності сектору МСП [3, с. 1026].

Таблиця 1

Ідентифікація суб'єктів господарювання за критерієм величини в Україні

Суб'єкт господарювання	Величина суб'єкта господарювання	Середня кількість працівників за звітний період (календарний рік)	Річний дохід
Фізична особа Юридична особа	Мікро	Не перевищує 10 осіб	Не перевищує суму, еквівалентну 2 млн. євро/рік
Фізична особа Юридична особа	Мале	Не перевищує 50 осіб	Не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро/рік
Фізична особа Юридична особа	Середнє	Не перевищує 250 осіб	Не перевищує суму, еквівалентну 50 млн. євро/рік
Юридична особа	Велике	Перевищує 250 осіб	Перевищує суму, еквівалентну 50 млн. євро/рік

Державна політика підтримки підприємництва – це сукупність (комплекс) пріоритетних народногосподарських підходів і рішень, які визначають основні напрями і форми правового, економічного та організаційного сприяння розвитку підприємництва з урахуванням інтересів держави та суб'єктів господарювання [4].

У сучасних умовах господарювання значна увага органів державної влади приділяється стимулюванню розвитку підприємництва в Україні. З цією метою в Україні відбувається практична реалізація низки нормативно-правових актів, зокрема Законів України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [5] і «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» [6], розпорядження

Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року» [7], регіональних та місцевих програм підтримки малого і середнього підприємництва.

У Законі України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» зазначається, що метою державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є [5, ст. 3]: створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього підприємництва; забезпечення розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва з метою формування конкурентного середовища та підвищення рівня їх конкурентоспроможності; стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого і середнього підприємництва; сприяння провадженню суб'єктами малого і середнього підприємництва діяльності щодо просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки; забезпечення зайнятості населення шляхом підтримки підприємницької діяльності.

Видами державної підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва та об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва є фінансова, інформаційна, консультаційна підтримка, у тому числі підтримка у сфері інновацій, науки і промислового виробництва, підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримка у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу [5, ст. 15].

Державна допомога суб'єктам господарювання – це підтримка у будь-якій формі суб'єктів господарювання за рахунок ресурсів держави чи місцевих ресурсів, що спотворює або загрожує спотворенням економічної конкуренції, створюючи переваги для виробництва окремих видів товарів чи провадження окремих видів господарської діяльності [6, ст. 1].

Фінансова державна підтримка (допомога) надається за рахунок державного та місцевих бюджетів. Основними видами фінансової державної підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва в Україні є [5, ст. 16]: часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва; часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями; надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва; надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи; надання позик на придбання і впровадження нових технологій; компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами

малого і середнього підприємництва та великими підприємствами; фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій; інші види не забороненої законодавством фінансової державної підтримки.

Функцію реалізації державної політики підтримки підприємництва покладено на Український фонд підтримки підприємництва (УФПП). Основними завданнями УФПП є: сприяння реалізації державної політики розвитку підприємництва шляхом залучення й ефективного використання фінансових ресурсів на поворотній і безповоротній основі, фінансування цільових програм та проєктів, часткової сплати відсотків за видані підприємцям кредити установами банків; співробітництво з міжнародними, іноземними та українськими фінансовими організаціями у питаннях розвитку підприємництва; участь у реалізації міжнародних договорів у частині фінансового забезпечення розвитку підприємництва в Україні; участь в утворенні організацій, що мають за мету надання підтримки підприємству [7].

Протягом 2000-2018 років на Хмельниччині функціонує Регіональний фонд підтримки підприємництва по Хмельницькій області (РФПП), засновниками якого є Український фонд підтримки підприємництва та Хмельницька обласна державна адміністрація. РФПП має за мету: реалізацію на регіональному рівні державної політики з питань розвитку та фінансової підтримки суб'єктів гос-

подарювання; стимулювання розвитку підприємницької діяльності шляхом фінансової підтримки за рахунок бюджетних коштів, залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій; створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього підприємництва, створення нових робочих місць; стимулювання інвестиційної та інноваційної активності шляхом допомоги у бізнес-плануванні суб'єктів господарювання; забезпечення зайнятості населення шляхом підтримки підприємницької ініціативи громадян.

РФПП здійснює свою діяльність за рахунок об'єднання фінансових, матеріальних, нематеріальних та інших ресурсів у межах затверджених державних та цільових регіональних програм та проєктів, спрямованих на підтримку та розвиток підприємництва.

За даними Головного управління статистики у Хмельницькій області, на кінець 2016 року в регіоні налічується 6222 суб'єктів малого та середнього підприємництва, що на 763 суб'єктів менше порівняно з 2015 роком, у тому числі: 357 середніх підприємств (на 1 одиницю менше порівняно з 2015 роком); 5865 малих підприємств (на 762 одиниці менше порівняно з 2015 роком), у т. ч. 4823 суб'єктів мікропідприємництва (на 802 одиниці менше порівняно з 2015 роком). Частка малих та середніх підприємств у загальній кількості підприємств Хмельницької області становить 99,9% (табл. 2) [8].

Таблиця 2

Основні показники діяльності підприємств Хмельницької області за 2012-2016 роки

Показники	Роки							Абсол. відхил., (+,-)
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Кількість підприємств								
Усього, од	6489	6408	6588	6925	6968	6992	6228	-764
- великі підприємства, од.	5	6	9	9	9	7	6	-1
- % до загальної кількості підприємств	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0
- середні підприємства, од.	453	433	412	397	370	358	357	-1
- % до загальної кількості підприємств	7,0	6,8	6,3	5,7	5,3	5,1	5,7	0,6
- малі підприємства, од.	6031	5969	6167	6519	6589	6627	5865	-762
- % до загальної кількості підприємств	92,9	93,1	93,6	94,2	94,6	94,8	94,2	-0,6
у т. ч. мікропідприємства, од.	4851	4750	5001	5402	5539	5625	4823	-802
% до загальної кількості підприємств	74,8	74,1	75,9	78,0	79,5	80,4	77,4	-3,0
Кількість зайнятих працівників								
Усього, тис. осіб	128,8	125,0	119,4	115,9	111,9	107,5	105,6	-1,9
- великі підприємства, тис. осіб	9,8	10,0	10,9	12,3	13,1	10,2	9,0	-1,2
- % до загальної кількості зайнятих працівників	7,6	8,0	9,1	10,6	11,7	9,4	8,5	-0,9
- середні підприємства, тис. осіб	70,7	68,6	65,6	61,8	59,4	59,5	59,2	-0,3
- % до загальної кількості зайнятих працівників	54,9	54,9	54,9	53,3	53,0	55,4	56,0	0,6
- малі підприємства, тис. осіб	48,3	46,4	42,9	41,8	39,4	37,8	37,4	-0,4
- % до загальної кількості зайнятих працівників	37,5	37,1	36,0	36,1	35,3	35,2	35,5	0,3
у т. ч. мікропідприємства, тис. осіб	17,1	15,8	15,6	15,5	16,0	15,1	14,1	-1,0
% до загальної кількості зайнятих працівників	13,3	12,7	13,1	13,4	14,3	14,1	13,4	-0,7

Таблиця 3

Фінансово-економічні показники діяльності РФПП у Хмельницькій області

Фінансово-кредитна підтримка суб'єктам підприємництва (СПД)		
надано у 2003-2017 рр.	повернено на 01.01.2018 р.	заборгованість на 01.01.2018 р.
183 СПД	142 СПД	41 СПД
10 965,3 тис. грн.	8218,3 тис. грн.	2747,0 тис. грн.

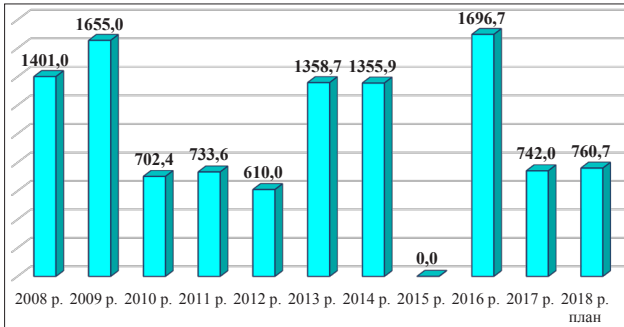


Рис. 1. Динаміка бюджетних асигнувань на фінансово-кредитну підтримку СПД у Хмельницькій області в 2008-2017 роках

За підсумками 2016 року в малому та середньому бізнесі зайнято 96,6 тис. осіб, що на 700 осіб менше, ніж у 2015 році. Питома вага зайнятих у малому та середньому бізнесі до загальної кількості зайнятих у суб'єктів підприємництва становить 91,5%. Розподіл зайнятих працівників у 2016 році за видами економічної діяльності на малих та середніх підприємствах Хмельницької області майже не змінився порівняно з 2015 роком та здійснюється таким чином. Найбільшу кількість зайнятих на малих та середніх підприємствах зосереджено у п'яти галузях, таких як промисловість, сільське господарство, торгівля, будівництво і транспорт.



Рис. 2. Структура наданої фінансово-кредитної підтримки СПД Хмельницької області в 2003-2017 роках

Враховуючи дані табл. 2, можна констатувати, що в досліджуваному періоді відбувається скорочення кількості середніх та малих підприємств, скорочується рівень зайнятості населення Хмельницької області.

А тому стратегічною метою державної політики загалом та політики регіонального розвитку Хмельниччини [9; 10] має стати фінансова підтримка малого та середнього підприємництва, збереження наявних та створення нових робочих місць і, як наслідок, нарощування надходжень до державного та місцевих бюджетів.

Органи влади Хмельниччини сприяють консолідації зусиль усіх її гілок та суб'єктів малого та середнього підприємництва, представників підприємницької громадськості, науковців з метою створення сприятливих умов для розвитку бізнесу та покращення ділового клімату для забезпечення сталого економічного розвитку регіону.

Загалом у 2003-2018 роках до РФПП по Хмельницькій області за фінансово-кредитною підтримкою (ФКП) звернулося 204 позичальники (у т. ч. в 2018 році 5 СПД). Надано ФКП для 183 СПД на загальну суму 10 млн 965,3 тис. грн. У зв'язку з обмеженим фінансовим ресурсом РФПП по Хмельницькій області відмовив у ФКП: у 2005-2015 роках – 7 СПД (з них 3 СПД з об'єктивних причин від неї відмовилися самостійно); у 2016 році – 3 СПД на загальну суму 950,0 тис. грн.; у 2017 році – 6 СПД на загальну суму 1850,0 тис. грн. (табл. 3).

Станом на 01.01.2018 року до обласного бюджету повернуто 8 млн 218,3 тис. грн. (142 СПД). Заборгованість становить 2 млн 747 тис. грн (41 СПД) і включає поточну, прострочену та безнадійну заборгованість, що підлягає стягненню у судовому порядку.

Протягом 2008-2017 років РФПП у Хмельницькій області фінансово-кредитна підтримка СПД надавалася за рахунок повернення коштів раніше наданих кредитів до спеціального фонду обласного бюджету згідно з рішеннями сесій Хмельницької обласної ради про обласний бюджет на відповідний рік у межах затверджених бюджетних асигнувань (рис. 1).

Структура наданої фінансово-кредитної підтримки СПД Хмельницької області за пріоритетними напрямками діяльності подана на рис. 2.

Залишається незаперечним той факт, що стимулювання розвитку підприємницької діяльності

шляхом фінансово-кредитної підтримки за рахунок бюджетних коштів дає змогу збільшувати обсяги виробництва та збуту вітчизняної продукції, створювати нові робочі місця із відповідними надходженнями до бюджетів усіх рівнів податків та зборів, забезпечувати сталий економічний розвиток регіону.

Крім того, моніторинг діяльності СПД, які отримали фінансово-кредитну допомогу з обласного бюджету, засвідчив високі результати впрова-

дження на практиці одного із заходів Програми розвитку малого і середнього підприємництва Хмельницької області на 2017-2018 роки – застосування на практиці Порядку використання коштів обласного бюджету, що виділяються на надання фінансово-кредитної підтримки суб'єктам підприємництва [11].

Порядок надання фінансово-кредитної підтримки СПД за рахунок коштів обласного бюджету подано на рис. 3.

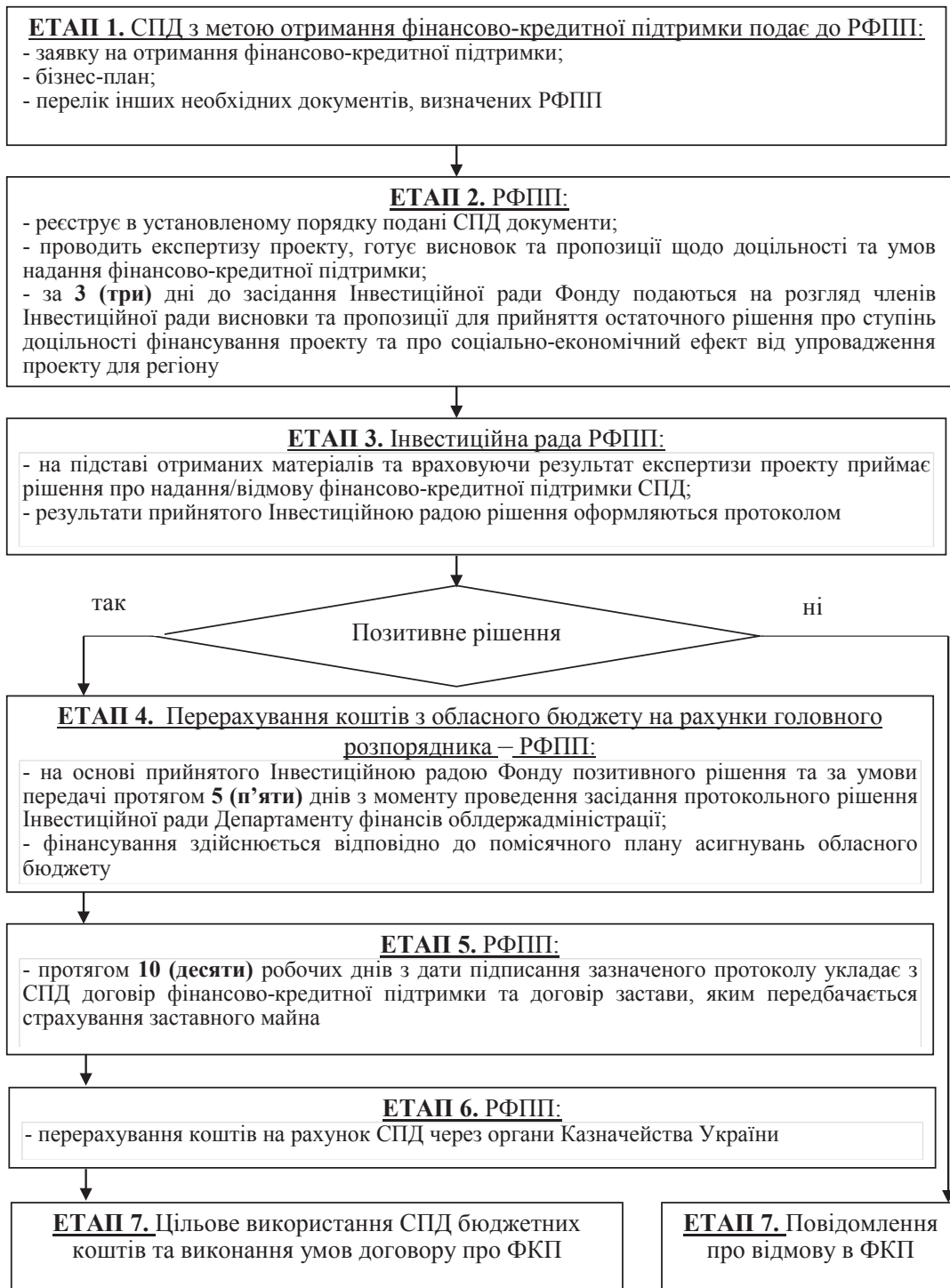


Рис. 3. Порядок надання фінансово-кредитної підтримки СПД за рахунок коштів обласного бюджету

Предметом забезпечення виконання зобов'язань перед РФПП є ліквідне (рухоме або нерухоме) майно, яке відповідно до Закону України «Про заставу» може бути предметом застави, із виконаною попередньо незалежною експертною оцінкою [12]. Відношення коштів фінансово-кредитної допомоги до вартості заставного ліквідного майна має становити 1:1,5. Операції, пов'язані з використанням бюджетних коштів, здійснюються відповідно до Порядку казначейського обслуговування місцевих бюджетів [13] та Порядку надання фінансово-кредитної підтримки суб'єктам підприємства за рахунок коштів обласного бюджету, затвердженого рішенням чергової сесії обласної ради на відповідний бюджетний період [11]. Повернення бюджетних коштів СПД здійснюється згідно з умовами типового договору про фінансово-кредитну підтримку.

Перевагами РФПП в частині надання фінансово-кредитної підтримки суб'єктам господарювання є: надання фінансово-кредитної підтримки за пільговою відсотковою ставкою; відстрочка погашення суми фінансово-кредитної підтримки від 3 до 6 місяців; надання безкоштовної інформації та консультацій спеціалістами Фонду; налагодження нових бізнес-контактів.

Проведений нами аналіз дав змогу визначити основні проблеми, які необхідно вирішувати для забезпечення ефективності державної фінансової політики підтримки підприємства, серед яких: відсутність послідовної державної політики щодо підтримки МСП; домінування зовнішніх інвестицій над внутрішніми; складний механізм впровадження на практиці норм та процедур регуляторного законодавства; неосвіченість / недостатня кваліфікація підприємців, що приводить до збільшення кількості відмов СПД у наданні фінансово-кредитної підтримки, а це негативно впливає на імідж органів державної влади та є порушенням принципів, передбачених статтею 7 Бюджетного кодексу України [14], зокрема в частині єдності, ефективності та результативності у виконанні бюджетів.

Тому, на нашу думку, основними шляхами вирішення проблем втілення державної фінансової політики у сфері підтримки підприємства в регіоні мають стати: збільшення обсягу фінансової підтримки суб'єктів господарювання на регіональному рівні за рахунок бюджетних коштів, залучення інших внутрішніх та зовнішніх інвестицій; сприяння введенню інновацій у розвиток підприємства регіону з метою збереження наявних та створення нових робочих місць, збільшення надходжень до бюджетів від сплати податків та зборів; методична та методологічна допомога суб'єктам господарювання у розробленні бізнес-планів інвестиційних проектів у межах Програми розвитку малого та середнього підприємства; налагодження

діалогу між владою та бізнесом в частині забезпечення результативності регуляторних актів, що сприятимуть покращенню ведення бізнесу.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, значну частину проблем підприємництва можна вирішувати за допомогою розвитку системи державної фінансово-кредитної підтримки. Тому першочерговим завданням для місцевих органів влади залишається удосконалення та урізноманітнення механізмів фінансово-кредитної підтримки, в тому числі за рахунок передачі районними та міськими радами обласній раді видатків для надання ФКП СПД області у вигляді міжбюджетних трансфертів [14].

Таким чином, фінансово-кредитну підтримку розвитку СПД необхідно розглядати як один із найбільш пріоритетних напрямів діяльності місцевих органів влади із забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку територій, а врахування регіональних особливостей допомагає задіяти підприємницький потенціал як вагомий ресурс регіонального розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України: [Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV]. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Поліщук Г.О. Державна підтримка розвитку малого підприємства: вітчизняний та зарубіжний досвід // Актуальні проблеми державного управління. 2017. № 1(51). С. 2-9.
3. Шмігач О.М. Євроінтеграційні процеси у сфері підприємницької діяльності в Україні / О.М. Шмігач // Молодий вчений. 2017. № 11(51). С. 1026-1030.
4. Варналій З.С. Основи підприємницької діяльності: Навчальний посібник / З.С. Варналій, В.О. Сизоненко. К.: Знання України, 2004. 404 с.
5. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємства в Україні: [Закон України від 22.03.2012 р. № 4618-VI]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
6. Про державну допомогу суб'єктам господарювання: [Закон України від 01.07.2014 р. № 1555-VII]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1555-18>.
7. Про Український фонд підтримки підприємства: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.08.1995 р. № 687. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/687-95-%D0%BF>.
8. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2016 рік / за ред. Л.О. Хамської. URL: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/statinf/shcor16.htm>.
9. Програма розвитку малого і середнього підприємства Хмельницької області на 2017-2018 роки. URL: http://www.adm-km.gov.ua/?attachment_id=15232.
10. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємства в Україні на період до 2020 року: [Розпорядження КМУ від 24.05.2017 р. № 504-р] URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80>.

11. Порядок використання коштів обласного бюджету, що виділяються на надання фінансово-кредитної підтримки суб'єктам підприємництва. URL: www.adm-km.gov.ua.

12. Про заставу: [Закон України від 02.10.1992 р. від № 2654-XII] URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2654-12>.

13. Порядок казначейського обслуговування місцевих бюджетів: [Наказ Міністерства фінансів України від 23.08.2012 р. № 938]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1569-12>.

14. Бюджетний кодекс України: [Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI]. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОЦІНКИ РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ КРЕДИТНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

IMPROVING MECHANISM OF ASSESSMENT OF RISKS OF NON-BANK CREDIT INSTITUTIONS IN UKRAINE

У статті досліджено особливості функціонування небанківських кредитних установ та покращання не лише кількісних, але і якісних показників їхньої діяльності на ринку фінансових послуг. Наведено приклади фінансових зловживань різних представників небанківських кредитних установ. Охарактеризовано недоліки захисту прав споживачів на вітчизняному ринку фінансових послуг. Визначено головні проблеми у сфері регулювання діяльності небанківських кредитних установ та шляхи їх розв'язання. Обґрунтовано необхідність посилення комунікацій та координації діяльності регуляторів фінансового сектору.

Ключові слова: небанківські кредитні установи, кредитні спілки, ломбарди, факторингові компанії.

В статье исследованы особенности функционирования небанковских кредитных учреждений и улучшения не только количественных, но и качественных показателей их деятельности на рынке финансовых услуг. Приведены примеры финансовых злоупотреблений различных представителей небанковских кредитных учреждений. Охарактеризованы недостатки защиты прав

потребителей на отечественном рынке финансовых услуг. Определены главные проблемы в сфере регулирования деятельности небанковских кредитных учреждений и пути их решения. Обоснована необходимость усиления коммуникаций и координации деятельности регуляторов финансового сектора.

Ключевые слова: небанковские кредитные учреждения, кредитные союзы, ломбарды, факторинговые компании.

The article considers the necessity of functioning of non-bank lending institutions and improvement of not only quantitative but also qualitative indicators of their activity in the market of financial services. Examples of financial abuse of various representatives of non-bank lenders are given. The defects of protection of consumer rights in the domestic financial services market are described. The main problems in the sphere of regulation of activity of non-bank credit institutions and ways of their solution are determined. The necessity of strengthening of communications and coordination of activity of regulators of financial sector is substantiated.

Key words: non-bank credit institutions, credit unions, pawnshops, factoring companies.

УДК 338.58:65.014

Холодилова А.О.

аспірант кафедри банківської справи Київський національний торговельно-економічний університет

Постановка проблеми. В умовах подальшої трансформації вітчизняного фінансового сектору виникає необхідність подальших досліджень діяльності небанківських фінансових установ та їхньої ролі у кредитуванні реального сектору економіки [1, с. 4; 2, с. 19; 3, с. 42]. Зокрема, це стосується встановлення для небанківських фінансових установ обґрунтованих значень економічних нормативів, вдосконалення інституціоналізації їхньої діяльності на ринку фінансових послуг, поліпшення управління фінансовими ризиками тощо [4, с. 47; 5, с. 15; 6, с. 38; 7, с. 30].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем регулювання і нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ і посиленню їхньої ролі у фінансовій системі України присвячені праці таких авторів, як Т. Буй [23], В. Жупанин [4], І. Лютий [2], В. Міщенко

[1, 6], С. Міщенко [9, 15], С. Науменкова [8, 10, 16], Т. Неклюдова [14], В. Опарін [24], Е. Панфілова [17], В. Федосов [24] та інших. Разом із тим ціла низка питань, що пов'язані з регулюванням і наглядом за діяльністю вітчизняних установ небанківського фінансового сектору на ринку фінансових послуг, ще залишаються недослідженими та потребують подальшого дослідження і практичного вирішення. Зокрема, це стосується вдосконалення механізмів оцінки ризиків діяльності небанківських кредитних установ.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування підходів щодо вдосконалення механізму оцінки ризиків діяльності небанківських кредитних установ на основі виокремлення складових елементів формування механізму державного регулювання і нагляду за їхньою діяльністю з метою підвищення їх конкурентоспроможності на ринку

фінансових послуг, забезпечення ефективності роботи та фінансової стійкості.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Розвиток фінансового сектору, підприємництва та конкурентного середовища в Україні приводить до перебудови всіх складників фінансового ринку, зокрема ринку фінансових послуг [8, с. 43; 9, с. 48; 10, с. 34]. При цьому нового значення набуває діяльність фінансових посередників, передусім небанківських кредитних установ, які задовольняють потреби економічних суб'єктів шляхом надання широкого спектру вузькоспеціалізованих фінансових послуг. Це зумовлює зростання конкурентного потенціалу окремих небанківських фінансових посередників, що охоплюють максимальну кількість споживачів на різних рівнях економічної діяльності [11, с. 32; 12, с. 28].

Разом із тим слід відзначити, що підвищення попиту на кредитування з боку населення в небанківських кредитних установах також спровокувало і збільшення рівня шахрайських зловживань та підвищило загальний рівень ризиків. Недосконалість системи захисту прав як кредиторів, так і споживачів [13, с. 43], насамперед нормативно-правового забезпечення, дає підстави для збільшення кількості «тіньових» схем, що дозволяють боржникам ухилятися від зобов'язань та відтягувати виплату своїх боргів, а це приводить до збільшення обсягів проблемної заборгованості [14, с. 58].

Сьогодні права позичальників регламентуються законами України «Про банки і банківську діяльність», «Про захист прав споживачів», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» та іншими. Однак жоден із перелічених вище законів, на жаль, не передбачає належного рівня відповідальності небанківських кредитних установ за порушення прав споживачів фінансових послуг [15, с. 48]. Тому, на наш погляд, доцільно передбачити низку фінансових санкцій саме для небанківських кредитних установ за порушення прав позичальників, оскільки досить часто вони потерпають від кредиторів або колекторських компаній і не можуть захистити свої права.

З метою виявлення основних напрямів покращення їхньої діяльності розглянемо особливості виникнення проблем в окремих видах небанківських кредитних установ.

Відповідно до чинного законодавства ломбардом є юридична особа, основні види діяльності якої полягають у наданні короткострокових позик громадянам та зберіганні їхніх речей. Ломбард має право приймати в заставу та на зберігання рухоме і нерухоме майно, що належить потенційним позичальникам і призначене для особистого використання [16, с. 198].

Крім основної послуги з надання фінансових кредитів, ломбард може надавати і супутні послуги, зокрема такі як:

- оцінка речей, переданих під заставу, або які передаються на зберігання;
- страхування речей, прийнятих ломбардом під заставу або на зберігання;
- реалізація незатребуваних речей та інші [16, с. 202].

Як показала практика, одним із напрямів зловживань у цьому сегменті ринку фінансових послуг може бути використання фіктивних ломбардів для переведення в готівку безготівкових коштів, одержаних ломбардом. З цією метою здійснюється реєстрація юридичної особи, метою діяльності якої формально (згідно зі статутом) є ломбардна діяльність. Далі безготівкові грошові кошти, що надходять на рахунок ломбарду від інших юридичних осіб, зацікавлених в отриманні готівкових коштів, безперешкодно знімаються на цілі, що пов'язані з видачою позик фізичним особам, тобто з підстав, які характерні для діяльності ломбардів (статутної діяльності), що, відповідно, не викликає підозри у банків.

Прикриваючись діяльністю ломбардів, подібні структури прагнуть уникнути обов'язкового контролю з боку обслуговуючого банку у зв'язку з отриманням позик у великих розмірах та їх подальшим переведенням у готівку під виглядом коштів, що необхідні для видачі позик клієнтам.

Типовими ознаками таких схем переведення безготівкових коштів у готівку через фіктивні ломбарди, що вказують на підозрілий характер операцій, є:

- 1) неможливість встановлення фактичного місцезнаходження ломбарду;
- 2) значні обсяги грошових коштів, що регулярно зараховуються на рахунки ломбардів численними контрагентами, які зареєстровані за адресами масової реєстрації з мінімальним статутним капіталом, не надають звітність до податкових органів тощо;
- 3) невідповідність діяльності ломбарду підставам зарахування коштів на їх банківські рахунки: оплата за будівельні матеріали, комп'ютерне обладнання, товари народного споживання і таке інше, незважаючи на те, що законодавством, яке регулює діяльність ломбардів, заборонено здійснення будь-якої іншої підприємницької діяльності, крім надання короткотермінових позик громадянам, зберігання речей, а також надання консультаційних та інформаційних послуг;
- 4) прибутковість ломбарду нижче 10% (середній відсоток прибутковості, який дає щомісячна видача позик);

5) рахунки ломбарду і його контрагентів щодо зарахування коштів відкриті в одній кредитній установі, що може свідчити про причетність банку до організації шахрайських схем.

Останнім часом набули поширення схеми шахрайства у сфері споживчого кредитування, які

використовують небанківські фінансові установи, зокрема кредитні спілки.

Згідно із законодавством України кредитні спілки створюються окремими громадянами (не менше 50 осіб – громадян України) з метою кредитування своїх членів – фізичних осіб та заощадження їхніх коштів. Кредитні спілки надають позики своїм членам на умовах платності, строковості та зворотності як у готівковій, так і в безготівковій формах. Отримувати кредити можуть також власники фермерських господарств і приватні підприємці, які є членами кредитної спілки [16, с. 156].

Наведемо приклад. Після створення кредитної спілки було відкрито кілька її філій, а їхніми керівниками було призначено осіб, які перебувають у родинних зв'язках. Метою кредитної спілки було оголошено залучення грошових коштів від населення у вигляді членських внесків та проведення статутної діяльності. Грошові кошти вкладників залучалися на умовах, згідно з якими вони через певний час мали отримувати певний дохід у вигляді відсотків. Спочатку кредитна спілка своєчасно виплачувала передбачені угодою відсотки за депозитними вкладками, тим самим заохочуючи до вступу до кредитної спілки нових членів. Але згодом у вкладників почалися проблеми з поверненням своїх вкладів і отриманням відсотків за ними.

Як було встановлено, голова правління у змові з двома фізичними особами видавав кредити на підставних осіб. Було встановлено, що 23 кредитні угоди на загальну суму понад 2,5 млн. дол. США були завірені одним і тим самим поручителем. Крім того, грошові кошти з рахунків кредитної спілки перераховувалися на рахунки низки підприємств у вигляді оплати за різні товари і послуги. Привертає увагу той факт, що засновниками цих підприємств були громадяни, які перебували в родинних зв'язках із керівником кредитної спілки. Головою правління кредитної спілки та його співниками грошові кошти вкладників було спрямовано на придбання нерухомості, дорогих автомобілів та інших предметів розкоші для осіб, які брали участь у такій шахрайській схемі [17, с. 32].

Таким чином, посадові особи кредитної спілки, зловживаючи зайнятими посадами і довірою членів спілки, використовували кошти спілки для свого збагачення. Генеральною прокуратурою України за цим фактом було порушено кримінальну справу стосовно посадових осіб кредитної спілки та направлено до суду. Для забезпечення цивільного позову на майно обвинувачених було накладено арешт на суму близько 900 тис. дол. США.

Розвиток факторингу в Україні упродовж останнього десятиліття відбувається високими темпами. Фінансування під поступку грошових вимог надають як банки, так і небанківські кредитні установи, що мають ліцензію на здійснення факторингових операцій. Головною причиною розви-

тку факторингу є більш прибутковий порівняно з традиційним кредитуванням бізнес, попит на який в Україні зростає у зв'язку з необхідністю врегулювання проблем дебіторської заборгованості та прискорення взаємних платежів. Більш високий дохід пов'язаний з більш високим ризиком, який приймає на себе фактор [16, с. 134].

З метою зниження ризику факторингової діяльності керівники кредитної установи, приймаючи рішення про встановлення ліміту факторингу, повинні пам'ятати, що ризик шахрайства під час проведення факторингових операцій є одним із найвищих у сфері кредитування юридичних осіб та індивідуальних підприємців. Для його зниження важливе значення має контроль фінансового стану клієнтів і платіжної дисципліни покупців, а також належна перевірка документальної бази [18, с. 138; 19, с. 167].

Слід зазначити, що оформлення поручительства власників клієнта за договорами факторингу збільшує шанси повернути заборгованість за проблемними боргами. Навпаки, прихований факторинг збільшує ризик шахрайських операцій з боку клієнта, оскільки дебітор не повідомляється про переуступку вимог і продовжує здійснювати платежі за договором поставки клієнту. Це зумовлено тим, що інколи фінансування проводиться без верифікації відвантажувальних документів. Тому відповідальність за своєчасне погашення заборгованості покладається на клієнта, який зобов'язаний стежити за надходженням коштів від дебітора і самостійно переказувати кошти фактору [20, с. 92].

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження особливостей управління ризиками діяльності небанківських кредитних установ дало змогу дійти висновку про те, що головними причинами, які сприяють виникненню ризиків, можуть бути:

- недосконалість законодавчого та нормативного врегулювання діяльності небанківських фінансових інститутів, у тому числі й кредитних;
- спрощений, порівняно з банківськими установами, порядок отримання ліцензій на здійснення діяльності та надання фінансових послуг або відсутність ліцензування [21, с. 85];
- недостатнє інформування регулюючими органами громадськості про недобросовісних учасників ринку (в разі ліцензування діяльності про факти відкриття або призупинення дії ліцензії) [22, с. 141].

Система регулювання та контролю, що встановлюється державою в тому чи іншому сегменті фінансового сектору, в кожній країні є індивідуальною, а достатність заходів, які вживаються, визначається, виходячи із ситуації та практики щодо економічних, географічних, історичних та інших особливостей держави [23, с. 97; 24, с. 452].

З метою недопущення або попередження виникнення подібних схем слід проаналізувати чинне законодавство країни, оцінити достатність регулятивних заходів, що вживаються, ефективність механізмів контролю, а в разі необхідності – розглянути питання щодо можливості їх зміни або доповнення.

Особливу увагу слід також звернути на те, що досить ефективним інструментом з погляду виявлення та уточнення зон ризику в різних сферах є формування постійного партнерства фінансових регуляторів із приватним сектором. Лише законодавче врегулювання діяльності небанківських кредитних установ дасть змогу державі нести відповідальність за послуги, які вони надають суб'єктам ринку. Громадяни ж отримають гарантії збереження якості своїх речей та оптимального розрахунку їхньої вартості, а також кошти, які можуть бути використані як кредитний ресурс. Крім того, вдосконалення управління ризиками в діяльності небанківських кредитних установ сприятиме підвищенню їхньої конкурентоспроможності на ринку фінансових послуг, забезпеченню ефективності роботи та фінансової стійкості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міщенко В.І. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України / В.І. Міщенко // *Фінанси України*. 2010. № 10. С. 3-14.
2. Лютий І. Вплив фінансового сектору на функціонування економічної системи / І. Лютий, С. Міщенко // *Фінанси України*. 2007. № 3 С. 14-28.
3. Міщенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни / С.В. Міщенко // *Фінанси України*. 2010. № 7. С. 35-49.
4. Жупанин В.В. Організація залучення заощаджень населення на основі випуску казначейських зобов'язань України / В.В. Жупанин, В.І. Міщенко // *Фінанси України*. 2008. № 2. С. 44-58.
5. Науменкова С.В. Функціонування недержавних пенсійних фондів на ринку фінансових послуг України / С.В. Науменкова // *Фінанси України*. 2010. № 4. С. 3-16.
6. Мищенко В.І. Механізм передачі кредитного ризику в сучасних умовах / В.І. Мищенко // *Банковское дело*. 2009. № 3. С. 36-40.
7. Міщенко В.І. Банківська система України: проблеми становлення та розвитку / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // *Фінанси України*. 2016. № 5. С. 7-33.
8. Науменкова С.В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. К.: Університет банківської справи, Центр наукових досліджень, 2009. 384 с.
9. Міщенко С.В. Формування ефективної структури фінансового сектору України / С.В. Міщенко. Київ, 2009. 246 с.
10. Науменкова С. Фінансова інклюзивність та проблеми забезпечення доступу населення до базових фінансових послуг в Україні / С. Науменкова // *Вісник НБУ*. 2014. № 11. С. 31-37.
11. Міщенко В.І. Проблеми вдосконалення управління державними корпоративними правами / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // *Економіка України*. 2002. № 5. С. 29-36.
12. Науменкова С.В. Підвищення доступності фінансових послуг: актуальні питання регуляторної практики / С.В. Науменкова // *Фінанси України*. 2013. № 10. С. 20-33.
13. Мищенко С.В. Стимулирование кредитования как фактор экономического роста / С.В. Мищенко // *Вестник Финансового университета*. – 2013. № 1(73). С. 35-45.
14. Міщенко В.І. Управління проблемними кредитами в умовах циклічного розвитку економіки / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко, Т.М. Неклюдова // *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Економіка і менеджмент. 2017. № 26. Ч. 2 С. 56-61.
15. Міщенко С. Вдосконалення інституційної структури нагляду за фінансовим сектором / С. Міщенко // *Банківська справа*. 2007. № 1. С. 41-56.
16. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг: навч. посібник / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. К.: Знання, 2010. 532 с.
17. Панфілова Е.А. Поняття ризику: розмаїття підходів і визначень // *Теорія і практика суспільного розвитку*. 2016. № 4. С. 30-34.
18. Банківська система України на шляху євроінтеграції: монографія / за ред. С.А. Буковинського. (Серія «Інституційні засади розвитку банківської системи України»). К.: ЦНД НБУ, 2015. 496 с. URL https://www.researchgate.net/publication/295703101_Bankivska_sistema_Ukraini_na_slahu_evrointegracii_monografia.
19. Соколов Б.І. Роль платіжних систем в забезпеченні устійливого розвитку національної економіки / Б.І. Соколов, С.В. Мищенко // *Проблеми сучасної економіки*. 2015. № 2(54). С. 163-168.
20. Міщенко С. Удосконалення управління економічним капіталом банку з урахуванням ризику ліквідності / С. Міщенко // *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2008. № 3. С. 90-93.
21. Міщенко В.І. Особливості ліцензування банківських операцій у небанківських установах / В.І. Міщенко // *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. Зб. наук. праць. Т/ 5. Суми: Ініціатива, 2001. С. 83-87.
22. Науменкова С.В. Роль комунікацій банків в захисті прав потребителів банківських послуг / С.В. Науменкова, В.І. Мищенко // *Соціальна економіка*. 2014. № 1-2. С. 134-143.
23. Науменкова С.В. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні / С.В. Науменкова, Т.Г. Буй // *Фінанси України*. 2010. № 2. С. 89-101.
24. Фінансова інфраструктура України: стан, проблеми та перспективи розвитку / за ред. В.М. Опаріна, В.М. Федосова. К.: КНЕУ, 2016. 695 [1] с.

РИНОК ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ІНФРАСТРУКТУРА

THE PERSONAL INSURANCE MARKET IN UKRAINE AND ITS INFRASTRUCTURE

Узагальнено динаміку розвитку ринку особистого страхування в Україні та діяльність елементів його інфраструктури. Визначено, що темпи розвитку ринку добровільного особистого страхування значно перевищують темпи розвитку ринку обов'язкового особистого страхування в Україні. Найбільш розвиненими видами добровільного особистого страхування є медичне страхування (безперервне страхування здоров'я), страхування від нещасних випадків, страхування медичних витрат. Охарактеризовано такі елементи інфраструктури ринку особистого страхування, як асистанські компанії, нестрахові посередники, професійні об'єднання учасників ринку, страхові посередники. Страхування особистих об'єктів є досить перспективним через першочерговість їх захисту в житті людини і через активізацію нових елементів інфраструктури страхового ринку, таких як платформа EWA, телематичні пристрої та інші, що і становить перспективу подальших досліджень.

Ключові слова: особисте страхування, страхові посередники, асистанс, професійні об'єднання страховиків.

Обобщены динамика развития рынка личного страхования в Украине и деятельность элементов его инфраструктуры. Определено, что темпы развития рынка добровольного личного страхования значительно превышают темпы развития рынка обязательного личного страхования в Украине. Наиболее развитыми видами добровольного личного страхования являются медицинское страхование (непрерывное страхование здоровья), страхование от несчастных случаев, страхование

медицинских расходов. Охарактеризованы такие элементы инфраструктуры рынка личного страхования, как ассистанские компании, нестраховые посредники, профессиональные объединения участников рынка, страховые посредники. Страхование личных объектов является перспективным из-за первоочередности их защиты в жизни человека и активизации новых элементов инфраструктуры рынка, таких, как платформа EWA, телематические устройства и другие, что и составляет перспективу дальнейших исследований.

Ключевые слова: личное страхование, страховые посредники, ассистанс, профессиональные объединения страховщиков.

The dynamics of the development of the personal insurance market in Ukraine and the activities of its infrastructure elements are summarized. It is determined that the growth rates of the market of voluntary personal insurance significantly exceed the growth rates of the market of compulsory personal insurance in Ukraine. The most advanced types of voluntary personal insurance are health insurance, accident insurance, medical expenses insurance. Such elements of the infrastructure of the personal insurance market as assisting companies, non-insurance intermediaries, professional associations of market participants, insurance intermediaries are characterized. Insurance of personal objects is quite perspective due to the priority of their protection in human life and the activation of new elements of the insurance market infrastructure such as the EWA platform, telematics devices and others. This is the prospect of further research.

Key words: personal insurance, insurance intermediaries, assistance, professional associations of insurers.

УДК 368

Шолойко А.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри страхування,
банківської справи та ризик-менеджменту,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Особисте страхування можна поділити на два сегменти: довгострокове страхування життя, що здійснюють компанії зі страхування життя, та страхування здоров'я і працездатності, яке здійснюють страхові компанії з ризикового страхування. З огляду на те, що означені сегменти різняться між собою за низкою ознак (законодавчі вимоги, суб'єкти, термін дії договору та ін.), у цьому дослідженні основна увага буде зосереджена саме на ринку ризикового особистого страхування та його інфраструктурі. Актуальність вказаного питання пояснюється тим, що в Україні лише 14% валових страхових премій у сфері загального страхування припадає на страхування здоров'я і працездатності [1; 2], тоді як у більшості країн Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) цей показник у 2015 р. є значно вищим, а саме: в Австрії – 27% ринку загального страхування, Бельгії – 33,5%, Данії – 23%, Фінляндії – 24%, Франції – 29%, Німеччині – 41,6%,

Ірландії – 32%, Південній Кореї – 46%, Нідерландах – 42%, Португалії – 34,5%, Словенії – 41,5% [3]. Тобто необхідна більш ефективна діяльність елементів інфраструктури ринку особистого страхування в Україні як одного із чинників стрімкого розвитку страхування здоров'я і працездатності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Таким видам особистого страхування, як медичне і страхування від нещасних випадків, присвячені праці В.Л. Диканя [4], Є.В. Дяченка [5], Д.В. Кондратенка [4], Р.В. Пікус [5], Н.В. Приказюк [6], Т.І. Стецюк [7], С.А. Шимків [8]. Таким елементам інфраструктури ринку особистого страхування, як асистанські компанії, нестрахові посередники, фонди гарантування страхових виплат, приділили увагу О.М. Залетов [9], О.М. Камінська [10], Є. Леонов [11], Т.А. Ротова [12], Д.Д. Третяк [13] та інші. Однак більш детального розгляду потребує і діяльність страхових посередників, професійних об'єднань та інших елементів.

Ринок добровільного та обов'язкового особистого страхування в Україні за 2012-2016 рр., млн грн

Рік	Добровільне страхування				Обов'язкове страхування				Всього ЧСП	% ЧСП у загальних ЧСП
	ВСП	ЧСП	ЧСВ	РЧСВ, %	ВСП	ЧСП	ЧСВ	РЧСВ, %		
2012	2791,8	2670,7	1113,0	41,7	396,9	353,8	8,3	2,4	3024,5	14,9
2013	3627,1	3082,0	1251,9	40,6	388,0	341,7	18,8	5,5	3423,7	15,9
2014	3229,0	2767,7	1355,4	49,0	319,4	299,5	4,9	1,6	3067,2	16,5
2015	3225,0	3039,7	1487,4	48,9	359,7	339,7	15,7	4,6	3379,4	15,1
2016	4212,2	3969,1	1715,6	43,2	415,4	378,5	17,9	4,7	4347,6	16,4
Темп приросту 2016/ 2012, %	50,9	48,6	54,1	x	4,7	7,0	115,7	x	43,7	x

Умовні позначення: ВСП – валові страхові премії, ЧСП – чисті страхові премії, ЧСВ – чисті страхові виплати, РЧСВ – рівень чистих страхових виплат.

Джерело: розраховано на основі [1; 2]

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення динаміки розвитку ринку особистого страхування в Україні та діяльності елементів його інфраструктури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до ст. 6 і 7 Закону України «Про страхування» ризикове особисте страхування здійснюється як у добровільній, так і у обов'язковій формі [14, ст. 6-7], однак добровільне страхування здоров'я та працездатності переважає (табл. 1).

Заданими, що представлені в табл. 1, ринок добровільного особистого страхування у 2016 р. зріс на 50% порівняно з 2012 р., тоді як ринок обов'язкового особистого страхування показав зростання в два рази лише в частині чистих страхових виплат, проте РЧСВ при цьому залишився низьким (до 5%).

Структура ринку добровільного особистого страхування за валовими страховими платежами дала змогу виявити, що половину такого ринку становить медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) (табл. 2).

Таблиця 2

Структура ринку добровільного особистого страхування в Україні за 2012-2016 рр., %

Рік	Види добровільного особистого страхування			
	Страхування від нещасних випадків	Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	Страхування здоров'я на випадок хвороби	Страхування медичних витрат
2012	29,6	47,4	11,4	11,6
2013	39,5	41,0	10,3	9,2
2014	29,8	50,3	9,5	10,3
2015	16,6	59,8	8,4	15,2
2016	19,9	55,9	6,9	17,3

Джерело: розраховано на основі [1]

За даними табл. 2, значно знизилася на ринку добровільного особистого страхування питома

вага страхування від нещасних випадків (від 29,6% у 2012 р. до 19,9% у 2016 р.) і страхування здоров'я на випадок хвороби (від 11,4% у 2012 р. до 6,9% у 2016 р.). Натомість зросло страхування медичних витрат (від 11,6% у 2012 р. до 17,3% у 2016 р.), що можна пояснити вимогою візового кодексу ЄС щодо наявності такого страхового полісу у подорожуючих. Але за безвізового режиму між Україною та ЄС з середини 2017 р. припинив діяти візовий кодекс ЄС [15], і тому очікується зменшення питомої ваги цього виду страхування в 2017 р.

Одними із найактивніших елементів інфраструктури медичного страхування є асистанські компанії, характеристика яких представлена в табл. 3.

Іншими елементами інфраструктури ринку добровільного особистого страхування в Україні є страхові та перестрахові брокери (табл. 4).

На основі даних табл. 4 можна узагальнити, що ризики з особистого страхування майже не перестраховуються через перестрахових брокерів. Натомість у 2016 р. різко зросла питома вага страхових платежів (82% порівняно із 20,5% у 2012 р.), отриманих страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними зі страховальниками через страхових брокерів, в загальній сумі зібраних таких страхових платежів вказаними страховими посередниками.

Більше того, Д.Д. Третяк зазначає, що «окремим інноваційним напрямом розвитку особистого страхування в Україні може бути вибір нетрадиційних каналів збуту страхових продуктів з особистого страхування» [13, с. 54], серед яких виділяє Укрпошту. І дійсно, як зазначив А. Таганський (керуючий партнер EWA.UA), одним із найбільших нестрахових посередників, що пропонує страхові поліси страховиків через платформу EWA, вже виступає Укрпошта [18].

Сприятливі розвитку, популяризувати та поширювати інформацію про переваги медичного страхування покликані і такі елементи інфраструктури ринку особистого страхування в Україні, як про-

фесійне об'єднання страховиків Асоціація «Українське медичне страхове бюро» та Асоціація працівників лікарняних кас України [19].

Структура ж ринку обов'язкового особистого страхування за ВСП має такий вигляд (табл. 5).

За даними табл. 5 зрозуміло, що найпоширенішими видами обов'язкового особистого страхування в Україні є особисте страхування від нещас-

них випадків на транспорті, особисте страхування працівників відомчої (крім тих, які працюють в установах і організаціях, що фінансуються з Державного бюджету України) та сільської пожежної охорони і членів добровільних пожежних дружин (команд), питома вага яких зменшилася у 2016 р. порівняно з 2012 р., тоді як авіаційного страхування цивільної авіації – зросла.

Таблиця 3

Характеристика асистанських компаній в Україні

№	Асистанська компанія	Характеристика
1	«Балт Асистанс Україна»	Входить до міжнародної групи компаній Balt Assistance (Польща), що працює у сфері надання послуг морського асистансу, тревел-асистансу, технічного асистансу, правового асистансу та суброгації, організації експертних і сюрвеєрських послуг, а також конс'єрж-сервісу
2	«Гарант-Асистанс»	Створена в 1999 році і спеціалізується на наданні послуг з інформаційної та організаційної підтримки, допомоги в дорозі, медичного, страхового та юридичного асистансу
3	«Савитар Груп» (Savitar Group)	Асистанська компанія, що пропонує широкий спектр послуг з організації медичної, технічної та інших асоційованих видів допомоги страховим компаніям, брокерам, корпоративним і приватним клієнтам
4	«Смайл Асистанс» (Smile Assistance)	Має багаторічний досвід роботи на ринку асистанських послуг. У компанії понад 2000 прямих діючих контрактів з медичними закладами, докторами та сервісними службами на території України і понад 600 – за її межами
5	«СОС Сервіс Україна»	Надає комплекс послуг із технічної, медичної та консультативно-інформаційної підтримки автолюбителів на всій території України

Джерело: складено на основі [16]

Таблиця 4

Страхові платежі з особистого страхування за участі страхових і перестрахових брокерів в Україні протягом 2012-2016 рр.

Показник	2016 р.		2015 р.		2014 р.		2013 р.		2012 р.		Темп приросту 2016/2012
	Абс., тис. грн	%	Абс., тис. грн	%	Абс., тис. грн	%	Абс., тис. грн	%	Абс., тис. грн.	%	
Страхові платежі (премії, внески), отримані страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними із страхувальниками	72452,3	82	60465,5	60,8	35606,2	53,4	20929,0	27,2	5900,0	20,5	1128,0
Перестрахові платежі (премії, внески), отримані перестраховиками-резидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховальників	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,9	0,1	4,4	0,1	-100,0
Перестрахові платежі (премії, внески), отримані перестраховиками-нерезидентами за договорами перестраховання, укладеними брокером на користь перестраховальників	957,0	0,1	687,5	0,1	436,1	0,1	689,8	0,2	828,9	0,2	15,5

Джерело: складено та розраховано на основі [17]

Таблиця 5

Структура ринку обов'язкового особистого страхування в Україні за 2012-2016 рр., %

Рік	Види обов'язкового особистого страхування		
	Особисте страхування працівників відомчої (крім тих, які працюють в установах і організаціях, що фінансуються з Державного бюджету України) та сільської пожежної охорони і членів добровільних пожежних дружин (команд)	Особисте страхування від нещасних випадків на транспорті	Авіаційне страхування цивільної авіації*
2012	21,0	39,8	39,0
2013	24,2	45,0	30,8
2014	18,6	37,9	43,3
2015	17,1	20,4	62,4
2016	19,1	20,5	60,3

*Примітка: приблизні оцінки, у зв'язку з тим, що це комплексний вид страхування, що включає особисте, майнове страхування та страхування відповідальності.

Джерело: розраховано на основі [1]

Висновки з проведеного дослідження. Узгалянення динаміки розвитку ринку особистого страхування в Україні та діяльності елементів його інфраструктури дало змогу визначити таке:

- темпи розвитку ринку добровільного особистого страхування значно перевищують темпи розвитку ринку обов'язкового особистого страхування в Україні, при цьому половину ринку добровільного особистого страхування становить медичне страхування (безперервне страхування здоров'я);
- охарактеризовано такі елементи інфраструктури ринку особистого страхування, як асистанські компанії, нестрахові посередники (Укрпошта), професійні об'єднання учасників ринку, страхові посередники;
- суттєво зросли обсяги страхових платежів, отриманих страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними зі страхувальниками через страхових брокерів.

Загалом обсяги страхування особистих об'єктів будуть зростати через першочерговість їх захисту в житті людини і через активізацію нових елементів інфраструктури страхового ринку, таких як платформа ЕВА, телематичні пристрої та інші, що і становить перспективу подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Консолідовані звітні дані. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Konsolidovani-zvitni-dani.html>.
2. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-ryнку-Ukrainy.html>.

3. Insurance business written in the reporting country: Premiums written by classes of non-life insurance. URL: <http://stats.oecd.org/#>.

4. Дикань В.Л. Аналіз сучасного стану розвитку обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті в Україні / В.Л. Дикань, Д.В. Кондратенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. № 37. С. 86-90.

5. Пікус Р.В. Формування і розвиток системи медичного страхування в Україні: монографія / Р.В. Пікус, Є.В. Дяченко. К.: Логос, 2015. 175 с.

6. Приказюк Н.В. Система медичного страхування: зарубіжний досвід та особливості організації в Україні / Н.В. Приказюк // Сучасні питання економіки і права: зб. наук. праць. 2011. Вип. 1. С. 53-59.

7. Стецюк Т.І. Лікарняні каси та їх роль у становленні медичного страхування в Україні: історичний аспект / Т.І. Стецюк // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; редкол.: О. О. Беляєв (відп. ред.) [та ін.]. Київ: КНЕУ, 2012. Спец. вип.: Страховий ринок України в умовах фінансової глобалізації. С. 272-278. <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/2676>.

8. Шимків С.А. Стан та розвиток добровільного страхування від нещасних випадків в Україні / С.А. Шимків // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. № 11. 2015. С. 271-274.

9. Залетов О.М. Асистанс на страховому ринку: поняття та роль / О.М. Залетов // Фінанси, облік і аудит. 2012. № 19. С. 64-71.

10. Камінська О.М. Теоретико-організаційні засади взаємодії страхових та асистанських компаній / О.М. Камінська // Наукові записки Національного університету «Острозька академія»: серія «Економіка». 2014. № 25. С. 109-113.

11. Леонов Є. Зарубіжні системи гарантування страхових виплат: досвід функціонування та гармонізації / Є. Леонов // Економічний аналіз. 2013. № 12 (2). С. 257-260.

12. Ротова Т.А. Особливості інфраструктури ринку послуг медичного страхування / Т.А. Ротова, С.В. Зайчук // Економічний вісник університету. 2014. № 23/1. С. 238-244.

13. Третяк Д.Д. Перспективи впровадження інновацій в особистому страхуванні на прикладі зарубіжних країн / Д.Д. Третяк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2017. № 5 (194). С. 50-58. DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/194-5/8>.

14. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960085.html.

15. Ким Г. Как безвизовый режим может отразиться на страховании выезжающих за рубеж? URL: <https://forinsurer.com/public/17/10/30/4797?hl=%E1%E5%E7%E2%E8%E7>.

16. Ассистанс. URL: <https://forinsurer.com/links/assistance>.

17. Інформація про посередницькі послуги у страхуванні та/або перестраховуванні. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-poserednytski-posluhy-u-strakhuvanni-taabo-perestrakhuvanni.html>.

18. Міжнародна конференція «Summit – digital insurance». URL: <http://www.digital-insurance.banksinfo.kiev.ua/>.

19. Всеукраїнська громадська організація (ВГО) «Асоціація працівників лікарняних кас України». URL: <http://likkasa.com>.

ВИЗНАЧЕННЯ ТИПУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА КОМПЛЕКСНИМ ІНТЕГРАЛЬНИМ ПОКАЗНИКОМ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ DETERMINATION AS OF THE FINANCIAL STATE OF ENTERPRISE ON COMPLEX INTEGRAL INDEX OF FINANCIAL REPORTING

У статті обґрунтовано необхідність аналізу фінансової звітності підприємства для визначення типу його фінансового стану з метою подальшого розвитку, надано характеристику різних методологічних підходів до оцінки фінансового стану підприємства. Досліджено теоретичні засади розрахунку інтегрального показника фінансової звітності, на основі цього розрахунку визначено тип фінансового стану ПрАТ «Хмельницька маслосирбаза».

Ключові слова: *аналіз, фінансова звітність, підприємство, фінансовий стан, коефіцієнти вагомості, метод сум, інтегральний показник, ПрАТ «Хмельницька маслосирбаза».*

В статті обґрунтовано необхідність аналізу фінансової звітності підприємства для визначення типу його фінансового стану з метою подальшого розвитку, надано характеристику різних методологічних підходів до оцінки фінансового стану підприємства. Досліджено теоретичні засади розрахунку інтегрального показника фінансової звітності, на основі цього розрахунку визначено тип фінансового стану ПрАТ «Хмельницька маслосирбаза».

вой отчетности, на основе этого расчета определен тип финансового состояния ПрАО «Хмельницкая маслосырбаза».

Ключевые слова: *анализ, финансовая отчетность, предприятие, финансовое состояние, коэффициенты весомости, метод сумм, интегральный показатель, ПрАО «Хмельницкая маслосырбаза».*

In the article the necessity of analysis of the financial reporting of enterprises is reasonable for determination as him the financial state with the aim of further development, given description to different methodological approaches of estimation of the financial state of enterprise. Theoretical principles of calculation of integral index of the financial reporting are investigational and to basis of this calculation certain type of the financial state Private joint-stock company "Khmelnitsky of butter is cheese base".

Key words: *analysis, financial reporting, enterprise, financial state, coefficients of ponderability, method of sums, integral index, Private joint-stock company "Khmelnitsky of butter is cheese base".*

УДК 658.012.32

Дубинська О.С.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Донбаська державна
машинобудівна академія

Постановка проблеми. Обґрунтованість та дієвість управлінських рішень за умов ринкової економіки значною мірою залежать від результатів оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання. Якісна та своєчасна оцінка фінансового стану підприємства є беззаперечною умовою його успішного господарювання. Результати оцінки є передумовами прийняття управлінських рішень щодо функціонування як окремих напрямів господарювання, так і розвитку підприємства загалом. Своєчасна розробка та вжиття заходів, які спрямовані на поліпшення фінансового стану в довгостроковому періоді, дають змогу підприємствам збільшити свій майновий потенціал, відновити платоспроможність та прибутковість. Інформаційною базою аналізу фінансового стану підприємства є його фінансова звітність. Для підвищення рівня управлінських рішень необхідно постійно удосконалювати методики аналізу фінансової звітності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До теоретико-методологічних та методичних засад аналізу фінансової звітності підприємств зверталися такі науковці, як О.В. Бездари, Т.Г. Бондарева, С.Л. Демиденко, О.В. Зігрій, Н.О. Мізякіна, А.В. Озеран, О.М. Петрук, Н.Г. Слободян, Н.І. Федоронько. Наукові дослідження зазначених вчених свідчать

про неоднозначність методичних підходів до аналізу фінансової звітності підприємств, тому що вони здебільшого мають обмежену сферу застосування і переважно спрямовані на виявлення ознак банкрутства, рівня інвестиційної, приватизаційної привабливості, кредитоспроможності. Тому сьогодні виникає нагальна потреба вдосконалення наявних методик аналізу фінансової звітності підприємства. Результати застосування вдосконалених методичних підходів до аналізу фінансової звітності сприяють наданню більш повної інформації щодо рівня фінансового стану підприємства, яка дає змогу прийняти якісно нові рішення зі зниження ризиків фінансово-господарської діяльності та підвищення ефективності цієї діяльності з метою забезпечення фінансового розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження поняття оцінки фінансової звітності підприємства, методологічних прийомів визначення типу фінансового стану підприємства та обґрунтування необхідності застосування комплексного інтегрального показника.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз фінансової звітності забезпечує прийняття зважених управлінських рішень користувачами звітної інформації щодо фінансового стану, результатів діяльності, інвестиційної при-

вабливості, кредитного ризику досліджуваного підприємства. Особливо це стосується зовнішніх користувачів, таких як акціонери, інвестори, постачальники, кредитори, державні наглядові органи. Необхідною умовою оцінки якості господарської діяльності є аналіз фінансового стану за даними фінансової звітності підприємства. Дослідження фінансової звітності дає можливість оцінки платоспроможності та ліквідності підприємства, рівня його фінансової стійкості й ділової активності, а також обсягів та якості дебіторської та кредиторської заборгованості. Саме поняття «фінансовий стан» по-різному розглядається в наукових працях та чинних нині в Україні нормативних джерелах. Трактують категорії «фінансовий стан» різними авторами подано в табл. 1.

Існують різні підходи до оцінювання фінансового стану підприємства. Перший підхід передбачає оцінку за одним із напрямів, наприклад за фінансовою стійкістю, діловою активністю, платоспроможністю та ліквідністю, грошовими потоками, майновим станом. Під час використання зазначених показників виникають недоліки в об'єктивній оцінці фінансового стану залежно від впливу чинників ринково-кон'юнктурного характеру.

Другий підхід – комплексна оцінка показників,

яка всебічно охоплює стан та розвиток фінансово-господарської діяльності підприємства. Проведення комплексної оцінки фінансового стану передбачає визначення економічного потенціалу підприємства та дає можливість забезпечення ідентифікації його місця в економічному середовищі, що є надзвичайно актуальним для сьогодення. Комплексна оцінка передбачає поступовий перехід від одиничних показників до підсумкових оцінок вищого рівня до найвищого рівня ієрархії. За підсумковими оцінками характеризуються

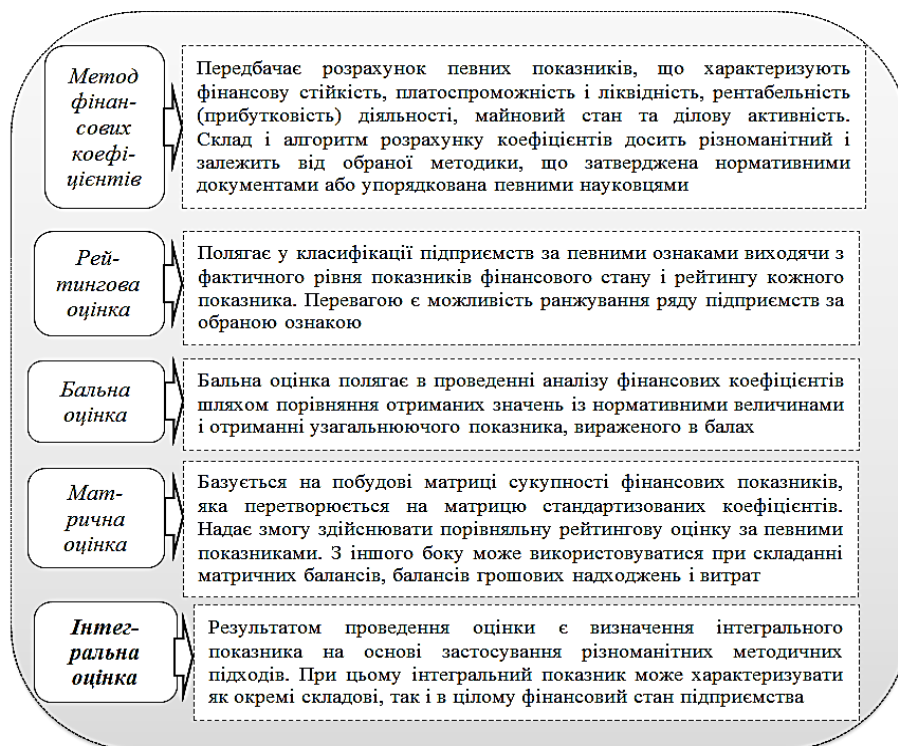


Рис. 1. Методики комплексної оцінки фінансового стану підприємства

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Тлумачення категорії «фінансовий стан підприємства»

Автори, джерело	Тлумачення поняття
А.М. Поддєрьогін [7, с. 282-283]	Комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів та характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.
О.І. Павленко [6, с. 75]	Реальна (на фіксований момент часу) та потенційна фінансова спроможність підприємства.
Г.В. Савицька [8, с. 409]	Спроможність фінансувати свою діяльність, тобто характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, фінансовими взаємовідносинами з іншими фізичними та юридичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.
В.М. Корженевська [3]	Результат діяльності, який виражає фінансову конкурентоспроможність підприємства, тобто кредитоспроможність, платоспроможність, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами; він характеризується розміром засобів підприємства, їх розміщенням і джерелами.
І.О. Бланк [1, с. 476]	Рівень збалансованості окремих елементів активів і пасивів підприємства, а також рівень ефективності їх використання.
М.Н. Крейніна [4, с. 11]	Показник економічної діяльності підприємства, що характеризує його ділову активність і надійність.

певні сторони діяльності підприємства. За комплексною оцінкою характеризуються результати діяльності підприємства загалом, зокрема його фінансовий стан.

Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства застосовуються різні методики оцінки. Узагальнюючи погляди науковців, які займалися дослідженням цього питання, визначимо, що найпоширенішими методиками комплексної оцінки фінансового стану підпри-

ємства є метод фінансових коефіцієнтів, рейтингова оцінка, бальна оцінка, матрична оцінка, інтегральна оцінка. Характеристика кожної методики наведена на рис. 1.

На наш погляд, найбільшу увагу заслуговує визначення типу фінансового стану підприємства за комплексним інтегральним показником фінансової звітності. Слід зауважити, що перевагами застосування цієї методики аналізу є її методологічна прозорість. Перелік показників, які використовуються в розрахунках інтегрального показника є цінним для оперативного управління та контролю підприємства, тому що він дає змогу виявляти слабкі місця в діяльності підприємства і вчасно вживати необхідних заходів. Хоча узагальненої методики визначення фінансового стану підприємства шляхом інтегральної оцінки фінансової звітності не існує, низка вітчизняних

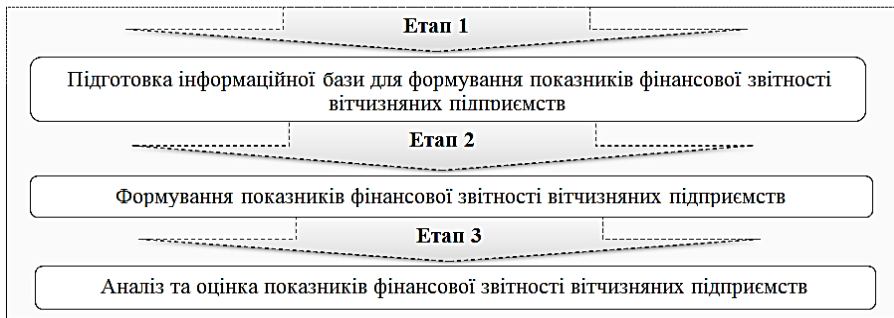


Рис. 2. Етапи проведення комплексного аналізу фінансового стану підприємства шляхом інтегральної оцінки фінансової звітності

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Показники фінансової звітності вітчизняних підприємств

Показник	Формула для розрахунку	Умовні позначення
Група I. Показники майнового стану		
Коефіцієнт зносу основних засобів ($K_{зоз}$)	$ЗОЗ/ПВОЗ$	ЗОЗ – знос основних засобів; ПВОЗ – первісна вартість основних засобів
Коефіцієнт оновлення основних засобів ($K_{ооз}$)	$(ПВ_{ОЗ}^{ФАКТ} - ПВ_{ОЗ}^{БАЗ}) / ПВ_{ОЗ}^{БАЗ}$	
Група II. Показники ліквідності		
Коефіцієнт покриття ($K_{п}$)	$ОА/ПЗ$	ОА – оборотні активи;
Коефіцієнт швидкої ліквідності ($K_{шл}$)	$ША/ПЗ$	ША – швидко реалізовані активи;
Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{ал}$)	$НЛА/ПЗ$	НЛА – найбільш ліквідні активи; ПЗ – поточні зобов'язання
Група III. Показники фінансової незалежності		
Коефіцієнт фінансування ($K_{ф}$)	$ПК/ВК$	ПК – позиковий капітал;
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами ($K_{звк}$)	$ЧОК/ОА$	ВК – власний капітал;
Коефіцієнт маневреності власного капіталу ($K_{мвк}$)	$ЧОК/ВК$	ЧОК – чистий оборотний капітал
Група IV. Показники ділової активності		
Коефіцієнт оборотності активів ($K_{оа}$)	$ЧДР/А$	ЧДР – чистий дохід від реалізації продукції;
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ($K_{окз}$)	$ЧДР/КЗ$	А – активи;
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($K_{одз}$)	$ЧДР/ДЗ$	КЗ – кредиторська заборгованість;
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів ($K_{омз}$)	$ЧДР/З$	ДЗ – дебіторська заборгованість;
Коефіцієнт оборотності основних засобів ($K_{ооз}$)	$ЧДР/ОЗ$	З – запаси;
Коефіцієнт оборотності власного капіталу ($K_{овк}$)	$ЧДР/ВК$	ОЗ – основні засоби
Група V. Показники рентабельності		
Коефіцієнт рентабельності активів (P_a)	$ЧП/А$	ЧП – чистий прибуток;
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу ($P_{вк}$)	$ЧП/ВК$	СП – собівартість продукції
Коефіцієнт рентабельності діяльності (P_d)	$ЧП/ЧДР$	
Коефіцієнт рентабельності продукції (P_n)	$ЧП/СП$	

Джерело: розроблено автором на основі джерела [2]

науковців [2; 5; 9] розглядає етапи проведення зазначеного аналізу таким чином (рис. 2).

Розглянемо детальніше кожний з етапів аналізу.

Перший етап. Фінансова звітність підприємства є комплексом показників, які мають між собою логічний та інформаційний взаємозв'язок. Логічний взаємозв'язок відбивається у взаємному доповненні та взаємній кореспонденції розділів та статей звітних форм. Регулярно сформована на підприємствах стандартна звітність дає можливість оперативно проводити аналіз без необхідності в пошуку додаткової інформації. Для аналізу фінансової звітності підприємства щодо інформаційної бази достатньо форми 1 «Звіт про фінансовий стан» та форми 2 «Звіт про фінансові результати». Зазначимо, що до показників фінансової звітності підприємства, які комплексно можуть характеризувати його фінансово-господарську діяльність, варто віднести показники майнового стану, ліквідності, фінансової незалежності, ділової активності, рентабельності (табл. 2).

Другий етап. За методом сум розраховуємо інтегральні показники фінансової звітності підприємства, а саме показники майнового стану, ліквідності, фінансової незалежності, ділової активності та рентабельності [12, с. 210]. Метод сум полягає в розрахунку загального інтегрального показника як суми його фактичних значень, виражених в абсолютних або відносних величинах. Для підсумовування абсолютних показників застосовують таку формулу:

$$P_i = \sum_{j=1}^n x_{ij}, \quad (1)$$

де x_i – значення i -го показника на j -у об'єкті, $i = 1, 2, \dots, n$.

Автор статті погоджується з думками О.С. Дубинської та інших науковців, що саме цей метод є найбільш ефективним для розрахунку інтегрального показника. Це можна пояснити тим, що показники фінансової звітності підприємства, які входять у кожну аналітичну групу, є рівнозначними між собою та мають однакові одиниці вимірювання [10, с. 210]. Рекомендованими нормативними значеннями для інтегрального показника майнового стану є 2; ліквідності – 5; фінансової незалежності – 4; ділової активності – 12, рентабельності – 4 [10, с. 210].

Третій етап. Розраховуються коефіцієнти вагомості інтегральних показників фінансової звітності підприємства за допомогою експертного оцінювання. Для цього було застосовано метод аналізу ієрархій, який є найбільш доречним серед сучасних методів експертних оцінок, оскільки дає змогу не тільки проранжувати методичні підходи до оцінки фінансового стану підприємства, але й перевірити локальні та глобальні пріоритети експертів щодо узгодженості між собою [8, с. 384].

Для визначення коефіцієнтів вагомості інтегральних показників фінансової звітності підприємства складається матриця попарних порівнянь з урахуванням того, що, згідно з методом аналізу ієрархій, для отримання достовірних результатів опитування кількість експертів не повинна перевищувати 7 ± 2 (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця попарних порівнянь коефіцієнтів вагомості інтегральних показників фінансової звітності підприємства [2, с. 660]

Інтегральний показник	Інтегральний показник					Вектор	Ранг
	майнового стану	ліквідності	фінансової незалежності	ділової активності	рентабельності		
майнового стану	1	1/3	1/5	1/7	1/9	0,04	5
ліквідності	3	1	1/3	1/5	1/9	0,06	4
фінансової незалежності	5	3	1	1/3	1/5	0,13	3
ділової активності	7	5	3	1	1/3	0,26	2
Рентабельності	9	7	5	3	1	0,51	1
Індекс узгодженості	0,06						

Відношення узгодженості пріоритетів експертів до коефіцієнтів вагомості інтегральних показників фінансової звітності вітчизняних підприємств перебуває в нормативному інтервалі та становить 0,06, тобто від 0 до 0,2 [2, с. 659]. З табл. 3 інтегральним показникам фінансової звітності підприємства призначені такі ранги згідно з убаванням їх значимості:

1 ранг – інтегральному показнику рентабельності ($I_{\text{рентабельності}}$);

2 ранг – інтегральному показнику ділової активності ($I_{\text{ділової активності}}$);

3 ранг – інтегральному показнику фінансової незалежності ($I_{\text{фінансової незалежності}}$);

4 ранг – інтегральному показнику ліквідності ($I_{\text{ліквідності}}$);

5 ранг – інтегральному показнику майнового стану ($I_{\text{майнового стану}}$).

Розрахунок комплексного інтегрального показника фінансової звітності підприємства рекомендовано проводити за модифікованим методом сум [10, с. 124], тому що показники майнового стану, ліквідності, фінансової незалежності, ділової активності та рентабельності не рівнозначні між собою.

$$K\Phi Z^{\text{факт}} = \frac{\sum_{i=1}^n w_i \frac{I_i^{\text{факт}}}{I_i^{\text{норм}}}}{\sum_{i=1}^n w_i}, \quad (2)$$

де $K\Phi Z^{факт}$ – комплексний інтегральний показник фінансової звітності підприємства;

$I_i^{факт}$ – фактичне значення інтегрального показника за кожною групою;

$I_i^{норм}$ – нормативне значення інтегрального показника за кожною групою;

w_i – рівень вагомості інтегрального показника кожної групи.

$$i \in [1; n]. \quad (3)$$

Оскільки $\sum_{i=1}^n w_i = 1$, тоді

$$K\Phi Z^{факт} = \sum_{i=1}^n w_i \frac{I_i^{факт}}{I_i^{норм}}. \quad (4)$$

За рекомендаціями розробників методики тип фінансового стану підприємства визначається за такими значеннями комплексного інтегрального показника фінансової звітності підприємства:

– якщо $K\Phi Z^{факт} \geq 6,13$, то підприємство вважається фінансово стійким, фінансово стабільним та фінансово безпечним;

– якщо $K\Phi Z^{факт} < 6,13$, то підприємство вважається фінансово нестійким, фінансово нестабільним та фінансово небезпечним [2, с. 650].

Апробацію методики визначення типу фінансового стану підприємства за комплексним інтегральним показником фінансової звітності проведемо за даними звітності ПрАТ «Хмельницька маслосирбаза». В табл. 4 наведено результати розрахунків інтегральних показників майнового стану, ліквідності, фінансової незалежності, ділової активності та рентабельності підприємства за 2016 рік.

$$K\Phi Z^{факт} = 0,04 \cdot 1/2 + 0,06 \cdot 1,67/5 + 0,13 \cdot 4,04/4 + 0,26 \cdot 40,9/12 + 0,51 \cdot 0,79/4 = 1,16.$$

Таким чином, з дослідження видно, що за даними розрахунку комплексного інтегрального показника фінансової звітності ПрАТ «Хмельницька маслосирбаза» за 2016 рік підприємство вважається фінансово нестійким, фінансово нестабільним та фінансово небезпечним. Керівництву підприємства необхідно негайно вжити низку заходів щодо підвищення прибутковості підприємства, зниження залежності від позикового капіталу та прискорення оборотності активів підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Зазначимо, що під час оцінювання фінансового стану підприємства за даними фінансової звітності доцільно не тільки використовувати традиційні методи та способи його аналізу та діагностування, але й проводити комплексну оцінку фінансового стану підприємств посідає чільне місце у фінансовому аналізі. Використання такої методики забезпечує об'єктивну оцінку фінансово-господарської діяльності підприємства та спонукає керівництво на пошук резервів підвищення ефективності діяльності. У статті на практичному матеріалі апробовано запропонований низкою вітчизняних науковців методичний підхід до аналізу фінансової звітності підприємств. Відмінними рисами цього підходу від наявних є врахування вагомості фінансових показників, а саме показників майнового положення, ліквідності, фінансової незалежності, ділової активності, рентабельності; з'ясування того, у скільки разів фактичне значення фінансового показника є більшим або меншим за нормативне. Цей вид аналізу, який створює можливості для проведення як ретроспективного, так і перспективного оцінювання фінансового стану підприємства, дає змогу вирішити такі проблеми, як залучення фінансових

Таблиця 4

Дані розрахунків інтегральних показників майнового стану, ліквідності, фінансової незалежності, ділової активності та рентабельності ПрАТ «Хмельницька маслосирбаза» за 2016 рік

Показники майнового стану		Показники ліквідності		Показники фінансової незалежності		Показники ділової активності		Показники рентабельності	
Показник	значення	показник	значення	показник	значення	показник	значення	показник	значення
$K_{зоз}$	0,44	$K_{п}$	1,18	$K_{ф}$	3,8	$K_{оа}$	3,6	$R_{а}$	0,03
$K_{ооз}$	0,56	$K_{шл}$	0,4	$K_{звк}$	0,04	$K_{окз}$	14,4	$R_{вк}$	0,14
$I_{мс}^{факт}$	1,0	$K_{ал}$	0,09	$K_{мвк}$	0,2	$K_{одз}$	7,9	$R_{д}$	0,02
$I_{мс}^{норм}$	2,0	$I_{лік}^{факт}$	1,67	$I_{фін. нез.}^{факт}$	4,04	$K_{омз}$	2,4	$R_{п}$	0,6
		$I_{лік}^{норм}$	5	$I_{фін. нез.}^{норм}$	4,0	$K_{ооз}$	1,3	$I_{рент}^{факт}$	0,79
						$K_{овк}$	11,3	$I_{рент}^{норм}$	4,0
						$I_{діл. акт.}^{факт}$	40,9		
						$I_{діл. акт.}^{норм}$	12		

Джерело: розроблено автором на основі джерела [11]

ресурсів; пошук високорентабельних проектів; оцінювання надійності партнерів та доцільності інвестування; оптимізація фінансової діяльності підприємства; комплексне фінансове оздоровлення суб'єкта господарювання.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі вважаємо розробку механізму аналізу фінансової звітності вітчизняних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами. Москва: Омега-Л, ООО «Эльга», 2011. 768 с.
2. Дубинська О.С. Методичний підхід до аналізу фінансової звітності вітчизняних підприємств. Молодий вчений. 2017. № 4 (44). С. 658-661.
3. Корженевська В.М. Роль та значення фінансової стійкості в забезпеченні стабільного розвитку підприємства. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_6/files.
4. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. Москва: Дело и сервис, 2010. 256 с.

5. Орехова К.В. Оцінювання фінансової безпеки підприємства: методичний аспект. Комунальне господарство міст: науково-технічний збірник. Вип. 108. Серія: Економічні науки. Київ: Техніка, 2013. С. 368-376.

6. Павленко О.І. Вдосконалення механізму оцінки фінансового стану підприємства. Бізнес-навігатор. 2010. № 2 (19). С. 72-78.

7. Поддєрьогін А.М., Буряк Л.Д., Нам Г.Г., Павліковський А.М. та ін. Фінанси підприємств: підручник / А.М. Поддєрьогін (наук. ред.). 7-ме вид., перероб. та доп. Київ: КНЕУ, 2008. 552 с.

8. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник. 14-е изд., перераб. и доп. Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2013. 649 с.

9. Слободян Н.Г., Безверха М.В., Пушкарьова М.В. Аналіз фінансової звітності: управлінський аспект. Міжнародний науковий журнал. 2016. № 5 (3). С. 67-71. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2016_5\(3\)_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2016_5(3)_20).

10. Reizinger-Ducsai A. Bankruptcy prediction and financial statements. The reliability of a financial statement for the purpose of modeling. Research Papers of the Wroclaw University of Economics. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wroclawiu. 2016. Issue 441. P. 202-213.

11. Smida. URL: <http://smida.gov.ua>.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕТАПІВ АУДИТУ ПОДАТКІВ І ПЛАТЕЖІВ THE GENERAL CHARACTERISTICS OF STAGES OF AUDIT OF TAXES AND PAYMENTS

У статті висвітлено роль та необхідність здійснення аудиту податкових платежів. Систематизовано фактори планування податків і зборів. Проведено ідентифікацію та характеристику основних етапів аудиту податків і платежів. Доведено, що формування аудиторського висновку має враховувати комплексне та відповідальне ставлення до вирішення намічених цілей на кожному етапі аудиту податків і зборів.

Ключові слова: аудит податків, бухгалтерський облік, податки, збори, перевірка, фінансовий результат, аудиторський звіт.

В статье освещены роль и необходимость осуществления аудита налоговых платежей. Систематизированы факторы планирования налогов и сборов. Проведены идентификация и характеристика основных этапов аудита налогов и платежей.

Доказано, что формирование аудиторского заключения должно учитывать комплексное и ответственное отношение к решению намеченных целей на каждом этапе аудита налогов и сборов.

Ключевые слова: аудит налогов, бухгалтерский учет, налоги, сборы, проверка, финансовый результат, аудиторский отчет.

The article highlights the role and necessity of the audit of tax payments. The tax planning factors are systematized. The identification and description of the main stages of the audit of taxes and payments has been carried out. It is proved that the formation of the auditor's report should take into account the complex and responsible attitude to the decision of the goals at each stage of the audit of taxes and fees.

Key words: tax audit, accounting, taxes, fees, inspection, financial results, audit report.

УДК 657.631

Зінкевич А.В.

аспірант кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. Динамізм розвитку фінансових процесів за умов глобалізаційних викликів вимагає від суб'єктів господарювання посилення ролі оптимізації нарахування та сплати податкових платежів. Будь-який вид підприємницької діяльності потребує особливої уваги до процесів нарахування, декларування та сплати

податків і зборів. Від правильності ведення таких дій залежить кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства. Європейський підхід декламує залучення до процедур ефективної реалізації облікової та податкової політики підприємства висококваліфікованих фахівців, якими можуть бути незалежні аудиторі, консультанти,

юристи тощо. В українській практиці популяризуються випадки звернення за консультаційними послугами до фахівців з питань обліку, аудиту та оподаткування. В контексті цього важливу роль відіграють аудитори, що займаються перевіркою правильності нарахування, облікового відображення, декларування та узгодження податкових зобов'язань суб'єкта господарювання. Таким чином, існує потреба ґрунтовнішого дослідження етапів проведення аудиту податків і платежів на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання здійснення ефективного аудиту податкових платежів, ідентифікації його різновидів та деталізації його етапів досліджували у своїх наукових працях такі вчені та фахівці, як, зокрема, Ф. Бутинець, Л. Гуцаленко, Г. Давидов, Т. Єфименко, О. Красота, Д. Кучерява, М. Лучко, О. Малишкін, Т. Меліхова, А. Михалків, О. Петрик, О. Редько, А. Савін, М. Ткаченко, Т. Фоміна.

Проте одним з важливих складників загальної проблеми є питання вдосконалення процедур аудиту податків і платежів, що посідає вагоме місце у проведенні аудиторських перевірок. Незважаючи на наявність низки методичних рекомендацій з перевірки того чи іншого виду податку, збору, іншого обов'язкового платежу, які розроблені фіскальними органами, питання формування доказової бази, порядок застосування конкретних способів та прийомів аудиту, джерела інформації,

пріоритетність етапів аудиту тощо залишаються поза увагою законодавців та науковців.

Постановка завдання. Метою дослідження є характеристика основних етапів здійснення аудиту податків і платежів на підприємстві та виокремлення серед них найбільш пріоритетних.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Аудит податків і платежів – важливий елемент фінансово-господарської діяльності суб'єкта підприємництва, мета якого полягає в раціоналізації облікових дій та оптимізації механізмів оподаткування конкретного суб'єкта господарювання задля мінімізації ризиків фінансового характеру. Аудит податків проводиться шляхом здійснення аудиторських вибірок та здійснення аналізу показників з метою:

1) виявлення відхилень у бухгалтерському та податковому обліку, які суттєво впливають на достовірність показників податкової звітності компанії;

2) визначення податкових ризиків;

3) надання впевненості стосовно відсутності суттєвих порушень у податковому обліку компанії.

Незалежно від виду податків, що перевіряються, та обсягу аудиторської перевірки аудитор для забезпечення найбільш якісного проведення аудиту податків, зборів та обов'язкових платежів повинен ретельно ознайомитись із суб'єктом перевірки та основними аспектами його діяльності. Перед початком виконання завдань з податкового

Таблиця 1

Фактори планування аудиту податкових платежів

Чинники планування	Основні складові плану
1. Характер діяльності платника податків	- Загальні економічні чинники і умови в галузі; - виробничо-організаційні особливості діяльності платника податків; - фінансовий стан платника; - залежність суб'єкта господарювання від міжнародних факторів.
2. Система оподаткування та внутрішнього контролю	- Загальна чи альтернативна система оподаткування; - застосування процедур оптимізації в оподаткуванні; - вплив нових нормативно-правових актів з питань оподаткування; - наявність (відсутність) реєстрів податкового обліку, доречність і коректність їх формату.
3. Ризики фінансового характеру	- Очікувані оцінки властивого ризику і ризику контролю; - встановлення рівнів суттєвості для аудиту кожного податку; - можливість викривлень даних у податкових деклараціях; - виявлення складних сегментів обліку, зокрема таких, де результат залежить від суб'єктивного судження бухгалтера.
4. Характер, час і обсяг аудиторських процедур	- Стан бухгалтерського обліку замовника; - повнота та вчасність подання податкової звітності та сплати податкових платежів; - вплив на розкриття та якість інформації комп'ютерної обробки даних обліку; - наявність (відсутність) підрозділу внутрішнього аудиту у замовника, а також його можливий вплив на процедури зовнішнього аудиту; - координація і напрям роботи аудиторів, поточний контроль і перевірка виконаної роботи.
5. Інші аспекти	- Транзитні платежі між взаємопов'язаними особами; - використання посередницьких послуг фінансового характеру; - отримання консультаційних послуг замовником від інших аудиторів, консультантів, експертів; - формат і строки надання замовнику звіту відповідно до законодавства, стандартів аудиторської діяльності та умов конкретного договору із замовником.

Джерело: складено автором на основі [2; 3]

аудиту аудитором здійснюються такі попередні процедури:

- ознайомлення з видами діяльності платника податків, загальними рисами його бізнесу;
- вивчення методик формування облікової політики та даних фінансової звітності;
- ідентифікація податків, платником яких є суб'єкт господарювання;
- моніторинг податкової звітності, яка підлягає перевірці;
- визначення загального обсягу аудиту податків і платежів;
- планування часу виконання завдання;
- визначення необхідних для виконання завдання ресурсів та спроможності аудиторської фірми виконати конкретне завдання [1].

Під час розроблення загального плану та програми аудиту податків незалежному аудиторю необхідно брати до уваги такі чинники: характер діяльності платника податків; ризики суттєвості; система оподаткування; надійність внутрішнього контролю; ризики фінансового характеру; характер, час і обсяг аудиторських процедур [2, с. 265]; залежність від зовнішніх чинників; наявність в апараті управління пов'язаних осіб; інформація про заборгованості [3]; інші обставини (табл. 1).

Програма аудиту, на відміну від загального плану, може бути набором інструкцій для аудитора, що виконує перевірку, й одночасно засобом контролю та перевірки належного виконання роботи асистентами. У процесі підготовки програми аудитор зобов'язаний брати до уваги:

- оцінку невід'ємного (властивого) ризику й ризику контролю з урахуванням вимог МСА 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» (отримані на етапі планування перевірки) [4, с. 32];
- необхідний рівень упевненості, який має бути забезпечений під час здійснення процедур перевірки по суті;
- часові рамки тестів контролю й процедур перевірки по суті;
- координацію будь-якої допомоги, яку передбачається одержати від платника податків, а також залучення інших аудиторів або експертів.

Також важливо зазначити, що перед початком виконання запланованих заходів щодо аудиту податків та платежів на підприємстві моніторинговий підхід декламує врахування загальних процедур, які рекомендовано здійснити аудиторю для формування ефективних результатів аудиторської перевірки. Для цього важливо враховувати важливість таких дій залежно від їх пріоритетності, що полегшить та пришвидшить хід протікання перевірки за узгодженими податковими платежами з керівництвом підприємства (табл. 2).

На нашу думку, найбільш пріоритетними попередніми процедурами перед початком основних етапів аудиту податків та платежів мають бути такі, як моніторинг фінансово-податкової звітності та можливостей імплементації в практику преференційних прийомів для оптимізації фінансових результатів діяльності підприємства.

Таблиця 2

Систематизація попередніх процедур аудиту податків та платежів на підприємстві залежно від пріоритетності

№	Характеристика процедури	Пріоритетність
1	Встановити юридичну та фактичну адресу підприємства, дату державної реєстрації та постановки на облік в податкових органах, форму власності, організаційно-правову структуру, наявність представництв, філій, дочірніх підприємств.	Середня
2	Встановити відповідність видів діяльності, якими займається підприємство, статутним документам та кодам КВЕД (довідка зі статистики); дослідити наявність виданих патентів, ліцензій, інших дозвільних документів.	Середня
3	Проаналізувати дані про пільгові види діяльності, окреслити ймовірності використання податкових преференцій.	Висока
4	Встановити наявність відкритих поточних та валютних рахунків в установах банків; встановити, чи здійснює підприємство свою діяльність у сфері зовнішньоекономічної діяльності.	Низька
5	Дослідити дані про результати попередніх документальних перевірок та опрацювати прийняті по ним рішення.	Середня
6	Вивчити та проаналізувати номенклатуру продукції та видів послуг і робіт, що виготовляються (надаються) підприємству.	Низька
7	Дослідити технологічний процес та організаційну структуру підприємства, звернувши увагу на рух товарно-матеріальних цінностей, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, готової продукції.	Середня
8	Проаналізувати фінансову, статистичну та податкову звітність.	Висока
9	Вибіркова перевірка правильності застосування Плану рахунків і відповідності відображення в бухгалтерському та податковому обліку здійснених операцій.	Середня

Джерело: складено автором на основі джерела [5]

Аудит оподаткування підприємств умовно можна розподілити на кілька етапів (рис. 1).

Перший етап аудиту податкових платежів передбачає моніторинг документального забезпечення діяльності підприємства і складається з таких аудиторських процедур:

- перевірка документів за формальними ознаками;
- перевірка документів за змістом;
- арифметична перевірка документів;
- нормативна перевірка документів;
- зустрічна перевірка документів [7, с. 230].

Під час здійснення перевірки документів за формальними ознаками аудитор підтверджує точність заповнення бланку, на якому оформлено конкретний документ; наявність усіх необхідних реквізитів; своєчасність складання документа; відповідність підписів осіб, які склали документ.

Перевірка документів за змістом передбачає зіставлення даних операцій, зазначених у документі, з аналогічними або взаємопов'язаними даними виробництва з метою встановлення законності (достовірності) зафіксованих операцій.

Арифметична перевірка документів здійснюється шляхом перерахунку результатів таксування, загальних підсумків, узгодження нарахувань і утримань (знижок) тощо з метою визначення правильності підрахунків.

Нормативна перевірка документів здійснюється шляхом зіставлення фактичних витрат на одиницю товару, роботи чи послуг з нормативними або плановими (встановленими законами, постановами, кошторисами, лімітами) з метою встановлення обґрунтованості списання на виробництво сировини і матеріалів, палива, використання фонду оплати праці тощо.

Зустрічна перевірка документів проходить шляхом звіряння (зіставлення) даних, відображе-

них у документі, що перевіряється, з даними другого примірника цього ж документа чи із записами в інших взаємопов'язаних документах, які перебувають на підконтрольному об'єкті або в інших підприємствах, установах чи організаціях.

Другим етапом є попередня оцінка наявної системи оподаткування суб'єкта господарювання, що передбачає виконання аудитором таких дій:

- 1) загальний аналіз і вивчення елементів системи оподаткування суб'єкта економічної діяльності;
- 2) визначення основних чинників, що впливають на податкові показники;
- 3) оцінка методики нарахування податкових платежів;
- 4) правова і податкова експертизи наявної системи господарських відносин;
- 5) оцінка документообігу, вивчення функцій і розподіл повноважень служб і виконавців, відповідальних за нарахування і сплату податків;
- 6) попередній розрахунок податкових показників економічного суб'єкта.

Крім оцінки податкового та аудиторського ризиків, аудитор належить визначити припустиму величину суттєвості помилки під час здійснення аудиту податків і платежів, яка не вплине на достовірність показників податкових розрахунків та звітів. При цьому слід мати на увазі, що незалежно від суми викривлення інформації щодо податкових розрахунків, яке виникло в результаті прямого порушення чинного законодавства, вважається суттєвим.

Третім етапом є планування аудиту оподаткування, що є суттєвим елементом аудиторської перевірки, оскільки дає змогу:

- упевнитися, що перевірку виконано у достатньому обсязі;

- переконатися, що роботу аудитора було зосереджено на найризикованіших аспектах оподаткування і напрямках ведення обліку;

- уникнути проблем у відносинах аудитора і підприємства-клієнта, досягти узгодженості їх роботи;

- скоротити витрати на аудит та раціоналізувати процес аудиту.

Аудитор розробляє план та програму аудиту податків і зборів, а також має обговорити з керівником підприємства організаційні деталі перевірки, узгодити строки представлення аудиторського звіту (висновку).

Четвертий етап аудиту податкових платежів передбачає перевірку та підтвердження правильності нарахування, обліку, сплати підприємством



Рис. 1. Ідентифікація етапів проведення аудиту податкових платежів

Джерело: складено автором на основі джерел [6; 7]

податків і зборів у бюджет та позабюджетні фонди. З цією метою аудитор вивчає схему податкового документообігу на підприємстві, визначає послідовність здійснення відповідних операцій (хто складає документи, скільки примірників документів, куди вони спрямовуються, способи обробки документів, їх зберігання, облікова та податкова реєстрація тощо). Особливу увагу слід приділити контролю за дотриманням підприємством чинного податкового законодавства [6, с. 22-24].

Аудит податків і зборів на цьому етапі включає перевірку правильності визначення податкової бази; правильності застосування податкових ставок; правомірності застосування наданих законодавством податкових пільг чи інших механізмів, що дають змогу знизити податкове навантаження; своєчасності та повноти перерахування податків і страхових внесків до бюджету і державних позабюджетних фондів; правильності складання декларацій (розрахунків) з податків (зборів), які платник податків відповідно до законодавства зобов'язаний сплачувати до бюджету; обґрунтованості застосування чи незастосування альтернативних податкових режимів, таких як спрощена система оподаткування; виконання організацією функцій податкового агента; фактів постановки на облік у фіскальних органах та державних позабюджетних фондах; можливості зменшення оподаткованої бази згідно з чинним законодавством тощо [8, с. 345].

П'ятий етап аудиту податків і платежів є заключним та передбачає узагальнення результатів перевірки, складання аудиторського висновку чи іншого підсумкового документа, який відповідає характеру аудиторського завдання, розроблення рекомендацій для клієнта з питань оподаткування. Аудитор має підбити підсумки виконаної роботи та отримані результати передати замовнику. Особливу увагу слід приділити повідомленню про податкові ризики, які можуть виникнути у підприємства через недостатню урегульованість окремих питань чинним податковим законодавством.

Л. Гуцаленко та Я. Сидорчук вважають, що на форму і зміст аудиторського висновку значний вплив справляють два чинники, такі як концептуальна основа фінансової звітності суб'єкта господарювання та тип завдання з надання впевненості (рис. 2) [9].

В аудиторському висновку слід зазначати, що відповідальністю аудитора є висловлення позиції щодо фінансових звітів на основі результатів аудиторської перевірки

для протиставлення її відповідальності управлінського персоналу за підготовку та достовірне відображення інформації у фінансових звітах.

Загалом аудит податків і платежів є ключовим аспектом аудиторської перевірки, який виконує надзвичайно важливу функцію щодо підтвердження достовірності та неупередженості поданої користувачам інформації, що допомагає їм у прийнятті правильних рішень. Цим забезпечується суттєве зменшення ризиків, пов'язаних із прийняттям управлінських рішень, підвищується довіра до підприємства з боку партнерів та утверджується його позитивний імідж, спрощуються процес налагодження нових контактів. У комплексі перелічені переваги сприяють успішному розвитку підприємства. Раціональне та ефективне вирішення порушених проблемних питань дасть змогу значно розширити сферу дії аудиту в бік прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень [10, с. 107]. Велике значення надається ризикам, які виникають як в аудиторській, так і в підприємницькій діяльності. У зв'язку з цим в аудиті з'являється орієнтація на концепцію управління ризиками підприємства, яка набуває все більш вагомого значення.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, аудит податків і платежів сьогодні є важливою необхідністю. Він є своєрідною генеральною репетицією до податкової перевірки, під час якої можна привести в порядок звітність, щоб не мати фінансово-облікових проблем у майбутньому. Аудиторська фірма за допомогою перевірки знижує ризики порушення податкового законодавства та ймовірність виникнення непорозумінь і конфліктів з фіскальними органами. Своєчасно прове-



Рис. 2. Загальні підходи до складання аудиторського висновку

Джерело: складено автором на основі джерела [9]

дений аудит податків і зборів дає змогу уникнути втрат під час податкових перевірок, тим самим окупити витрати на проведення аудиту, зберігаючи репутацію компанії як надійного партнера в бізнесі. Також варто зосередити увагу на важливості точного дотримання окреслених аудитором завдань на всіх етапах здійснення аудиту податків і платежів, що форсуватиме та покращуватиме результативність аудиторської перевірки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сутність податкового аудиту і процедури, що виконуються в процесі податкового аудиту. URL: <https://bessarabiainform.com/2016/02/podatkoviy-audit-z-auditorskoju-kompanyu-ppsp-audit>.
2. Малишкін О. Облік і аудит податків в Україні: теорія, методологія, практика: навчально-практичний посібник. Київ: ЦУЛ, 2013. 376 с.
3. Савін А. Методика аудиту оподаткування. URL: http://www.elitarium.ru/metodika_audita_nalogooblozhenija.
4. Ткаченко М. Розуміння аудитором системи внутрішнього контролю підприємства. Міжнародний стандарт аудиту 315. Незалежний аудитор. 2013. № 8 (19). С. 32-36.
5. Фоміна Т. Порядок оподаткування переробних підприємств та виплати компенсацій сільськогосподарським товаровиробникам. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2013. Вип. 24. С. 272-278.
6. Петрик О., Давидов Г., Редько О. та ін. Аудит оподаткування підприємств: навч. посіб. / за заг. ред. О. Петрик; передм. Т. Єфименко. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2012. 352 с.
7. Фоміна Т. Основні етапи проведення аудиту податків, зборів, обов'язкових платежів. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2010. Вип. 18 (2). С. 228-233.
8. Красота О. Економічна сутність податкового аудиту. Економіка і суспільство. 2016. № 4. С. 343-346.
9. Гуцаленко Л., Сидорук Я. Аудиторський висновок чи звіт: дискусійні аспекти. Ефективна економіка. 2017. № 7. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5680>.
10. Михалків А. Роль аудиту в забезпеченні достовірності фінансової звітності. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 6 (2). С. 105-107.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА ПІДСИСТЕМА КОНТРОЛІНГУ В ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНІЙ СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUBSYSTEM CONTROLLING IN THE INFORMATION-ANALYTICAL SYSTEM OF ENTERPRISE CORPORATE MANAGEMENT

У статті розглянуто аспекти інноваційного розвитку суб'єктів господарювання, проаналізовано інноваційний процес на промисловому підприємстві, досліджено роль обліково-аналітичної підсистеми контролінгу в інформаційно-аналітичній системі корпоративного управління, обґрунтовано ефективність використання методів контролінгу в корпоративному управлінні інноваційними процесами на промислових підприємствах.

Ключові слова: інновації, корпорація, підприємство, розвиток, система.

В статье рассмотрены аспекты инновационного развития субъектов хозяйствования, проанализирован инновационный процесс на промышленном предприятии, исследована роль учетно-аналитической подсистемы контроллинга

в информационно-аналитической системе корпоративного управления, обоснована эффективность использования методов контроллинга в корпоративном управлении инновационными процессами на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: инновации, корпорация, предприятие, развитие, система.

The article deals with aspects of innovative development of business entities, analyzes the innovation process at an industrial enterprise, investigates the role of the accounting and analytical control subsystem in the information-analytical system of corporate governance, the efficiency of using controlling methods in corporate management of innovation processes at industrial enterprises is substantiated.

Key words: innovation, corporation, enterprise, development, system.

УДК 330.341.1

Ключ Ю.І.

д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування
Східноукраїнський національний
університет ім. В. Даля

Постановка проблеми. Світова економічна криза, різкий спад промислового виробництва призвели безліч підприємств до кризового стану і банкрутства, а розробити комплексну та ефективну методологію управління такими підприємствами досі не вдалося. За цих умов багато підприємств виявилися не здатними чітко визначити основні цілі, пріоритети діяльності, сформулювати функціональні завдання. Формовані й реалізовані маркетингова, конкурентна та виробнича стратегії на багатьох підприємствах не охоплюють всіх проблем, які їм необхідно вирішити.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання інноваційного розвитку економіки, формування інноваційної системи розглядалися у наукових працях О.І. Амоцці, І.В. Алексеєва, М.Г. Білопольського, О.О. Бовіна, Н.О. Воронко, А.С. Гальчинського, М.В. Гамана, Н.П. Гончарової, О.І. Дація, О.І. Жиланської, В.І. Захарченка, С.М. Ілляшенка, О.М. Кармінського, У.І. Моторнюк, О.Б. Мосія, О.М. Мухамедьянова, М. Пашути, Б.А. Райзберга, А.І. Сухорукова, Л. Федулової, Д.В. Чеберкуса, М. Шарка, М.В. Шингура, в яких автори приділяють увагу питанням законодавчого регулювання інноваційної діяльності, функціям держави щодо стимулювання та підтримки діяльності підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність. Ці наукові пошуки стосуються здебільшого процесів формування сприятливих умов для здійснення інноваційної діяльності в національних межах та майже не торкаються вирішення питань поширення та впровадження корпоративного управління інноваціями в певних галузях національної економіки.

Постановка завдання. Мета роботи полягає в тому, щоб дослідити роль обліково-аналітичної підсистеми контролінгу в інформаційно-аналітичній системі корпоративного управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження.

За умов посилення глобально-технічної конкуренції роль і значення корпоративного управління істотно розширюються. Його слід оцінювати як діяльність, яка забезпечує розвиток підприємства. Характеристика інноваційного процесу як об'єкта управління включає три аспекти: по-перше, розкриття змісту інноваційного циклу; по-друге, чітке уявлення про інновації за їх наочним (речовинним) змістом; по-третє, виявлення особливостей інноваційної діяльності та науково-технічних розробок, спрямованих на створення новин.

Ефективне корпоративне управління інноваціями багато в чому залежить від інноваційного циклу, правильного виявлення меж його складових частин, а також пізнання закономірностей їх розвитку. В інноваційному циклі промислове підприємство як суб'єкт інноваційної діяльності задіяне на етапі виробництва. Освоєння виробництва продукції припускає повну інформаційну, технічну та організаційну підготовку до промислового виробництва продукції. На стадії виробництва за ступенем необхідності можуть проводитися виробничі дослідження, мета яких полягає в підготовці рекомендацій щодо поліпшення характеристик продукції, що випускається, вдосконалення технології та організації виробничого процесу, зниження витрат на виробництво продукції. В ході проведення виробничих досліджень можуть

з'являтися ідеї для майбутніх новин. Важливою характеристикою інноваційного циклу є розгляд його як послідовного та безперервного процесу, що здійснюється в часі і складається з логічно взаємозв'язаних стадій та етапів [4].

Найпростішою моделлю інноваційного процесу є такий інноваційний ланцюг, який є повним науково-виробничим циклом, що складається із самостійних ланок: «наука – виробництво – споживання». Ланка «наука» складається з чотирьох стадій, а саме фундаментальні, пошукові і прикладні дослідження, технічні розробки. Ланка «виробництво» включає освоєння виробництва продукції і власне виробництво продукції. Ланка «споживання» складається з двох стадій, таких як поширення новин та їх використання.

Інновації на підприємстві можна розглядати як окремі проекти, а управління проектними роботами зі створення нових продуктів і технологій зв'язане зі значними ризиками та невизначеністю. Чим більший і дорожчий проект, тим більші вимоги до термінів його реалізації, тим більші вимоги висувають до системи управління проектами. Не йдеться про більш жорсткий контроль, адже необхідна концепція корпоративного управління, що включає всі компоненти сучасного менеджменту та відповідає вимогам, що висуваються до систем управління за високої динамічності ринків. Як таку концепцію пропонується використовувати концепцію контролінгу [3].

Система контролінгу – це принципово нова концепція інформації та управління, яку можна визначити як обліково-аналітичну систему, що реалізовує синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування, забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей та результатів діяльності підприємства [1].

Контролінг ґрунтується на наукових досягненнях різних дисциплін, а саме економічної теорії, аналізу господарської діяльності, бухгалтерського обліку, планування, менеджменту, кібернетики, соціології. Для оволодіння контролінгом необхідні широкий кругозір і здатність мислити аналітично, крім того, потрібні знання за широким спектром предметів, пов'язаних з економікою, управлінням, кібернетикою. Слід мати на увазі, що не існує готових рішень для всіх проблем, з якими може зіткнутися підприємство. Реальні економічні проблеми завжди нестандартні і заплутані, а часу і початкової інформації для їх вирішення зазвичай недостатньо. Тому слід навчитися сміливо комбінувати різні підходи, застосовувати весь накопичений багаж знань для пошуку творчих рішень за умов невизначеності та неповної інформації.

Контролінг, будучи обліково-аналітичною підсистемою в інформаційно-аналітичній системі корпоративного управління підприємством, є основою для його роботи [6]. При цьому контролінг

можна представити систематичним, розвиваючим традиційні бухгалтерські, аналітичні та інші прийоми, що використовуються ним, і способи; і проблемним, що дає змогу розробити дієві управлінські рішення як оперативного, так і стратегічного характеру. Обидві ці частини тісно пов'язані між собою. Знаходячись на перетині обліку, інформаційного забезпечення, контролю та координації, контролінг посідає особливе місце в управлінні підприємством, адже він пов'язує воедино всі ці функції, інтегрує та координує їх, причому не підмінює собою управління підприємством, а лише перекладає його на якісно новий рівень. Контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, що забезпечує зворотний зв'язок в контурі управління.

Служби контролінгу в процесі виконання своїх функцій використовують велику кількість методів. Разом з окремими загальнометодологічними та загальноекономічними методами використовуються специфічні. Основні загальноекономічні та специфічні методи контролінгу зображено в табл. 1.

Таблиця 1

Основні специфічні методи контролінгу [5]

Методи контролінгу	
Загальноекономічні методи контролінгу	Специфічні методи контролінгу
Спостереження	Аналіз точки беззбитковості
Порівняння	Бенчмаркінг
Групування	Вартісний аналіз
Аналіз	Портфельний аналіз
Трендовий аналіз	SWOT-аналіз (аналіз сильних і слабких місць)
Синтез	ABC-аналіз
Систематизація	XYZ-аналіз
Прогнозування	Методи фінансового прогнозування (експертні, екстраполяції)

Розглянемо детально сутність специфічних методів, які забезпечують корпоративне управління інноваційними процесами на промисловому підприємстві.

Дійовим інструментом розрахунку ціни, планування прибутку підприємства та асортименту продукції є визначення точки беззбитковості та необхідної суми покриття. Цей метод контролінгу зводиться до визначення мінімального обсягу реалізації продукції (за стабільних умовно постійних витрат), за якого підприємство може, з одного боку, забезпечити беззбиткову операційну діяльність у плановому періоді, а з іншого боку, створити умови для самофінансування підприємства. Точка беззбитковості характеризує обсяг реалізації продукції, за якого прибуток підприємства дорівнює нулю, тобто виручка від реалізації продукції відповідає валовим затратам на її

виробництво та реалізацію. Точку беззбитковості називають також точкою «порогового» прибутку чи точкою рівноваги. Розглядуваний метод побудований на тезі, що зі збільшенням обсягів реалізації величина умовно постійних витрат на одиницю продукції зменшується [2].

Важливим інструментом аналізу конкурентоспроможності підприємства є бенчмаркінг. Бенчмаркінг (від англ. "benchmarking" – «встановлення контрольної точки») – це перманентний, безперервний процес порівняння товарів (робіт, послуг), виробничих процесів, методів та інших параметрів досліджуваного підприємства (структурного підрозділу) з аналогічними об'єктами інших підприємств чи структурних підрозділів. Поняття бенчмаркінгу для українського бізнес-простору можна означити так: функція управління, спрямована на досягнення найвищих результатів шляхом постійного впровадження елементів діяльності конкурентів, підприємств інших областей і ринків функціонування та внутрішніх підрозділів на основі попередньо обумовленого обміну інформацією.

Бенчмаркінг, як ніякий інший метод, дає змогу проаналізувати і порівняти продукти, підприємницькі процеси, послуги, методи, самі підприємства або середовище, що оточує підприємство. Цей метод після проведення відповідних змін і підвищення продуктивності дає змогу досягти вищих позицій серед провідних підприємств.

Переваги бенчмаркінгу такі: відповідність вимогам клієнтів; планомірне викорінення відмінностей від кращих представників цього класу; визначення об'єктивного рівня продуктивності; запозичення найкращих методів; досягнення провідної позиції в конкурентній боротьбі; розпізнавання технологічних «проривів».

Основний недолік, що відрізняє бенчмаркінг від інших методів, полягає винятково в тому, що бенчмаркінг як метод ще відносно молодий. Сьогодні досить мало фахівців, які мають достатній досвід для реалізації бенчмаркінг-проекту. Існують і деякі обмеження в доступі до інформації, без якої бенчмаркінг зовсім неможливий. Однак переваги бенчмаркінгу і позитивний ефект від його проведення компенсують можливі недоліки та проблеми.

Вартісний аналіз – це метод контролінгу, що полягає в дослідженні функціональних характеристик продукції, яка виробляється, щодо еквівалентності вартості та корисності. Отже, в центрі уваги вартісного аналізу перебувають функціональні та вартісні параметри продукції (робіт, послуг), саме тому цей вид аналізу позначають також як функціонально-вартісний. Всі витрати на проектування та виготовлення виробу можна умовно розділити на дві групи, такі як необхідні і зайві. Необхідні – це ті мінімальні витрати, які потрібно здійснити, щоб виріб виконував свої основні задані функції (олівець – залишати слід

на папері, автобус – перевозити людей, лампа – давати світло, свердло – формувати отвір певного діаметру). Зайві – витрати, спричинені непотрібними функціями або неекономічними технічними рішеннями (лампа – розсіювати світло і давати тепло, автобус – виділяти газ в атмосферу, при зносі грифеля олівця зрізується дерев'яна основа, свердло нагрівається). Зайві витрати повинні слугувати основним об'єктом дослідження, а їх зниження може бути досягнуте двома шляхами, а саме традиційним і функціональним. За традиційного підходу фахівець формує завдання приблизно так: як знизити витрати на цей виріб. І тоді концентрує увагу на пошуку кращих способів виготовлення цього виробу, взявши за основу наявне конструкторське рішення та технологічний процес.

У ході аналізу здійснюється класифікація функцій продукту в розрізі функціональних класів, а саме головні, додаткові та непотрібні. На основі цього розробляються пропозиції щодо мінімізації затрат на виконання кожної функції, а також щодо анулювання другорядних функцій, які потребують значних затрат [4].

Портфельний аналіз – ефективний інструмент стратегічного контролінгу. Традиційно цей інструмент використовується під час оптимізації портфеля цінних паперів інвестора. Фінансист під терміном «портфоліо» розуміє оптимальний з точки зору комбінації ризику та прибутковості набір інвестицій (концепція оптимізації портфеля інвестицій Марковіца, модель оцінки капітальних активів). В основу портфельного аналізу покладені два оцінні критерії, а саме теперішня вартість очікуваних доходів від володіння цінними паперами (проценти, дивіденди) і рівень ризиковості вкладень.

Портфельний аналіз оцінює товарно-ринкові можливості організації, взаємозв'язки між окремими видами її діяльності. Результат портфельного аналізу дає відповідь на запитання про те, якими видами організації слід займатися, якою має бути структура цих видів діяльності. Визначивши сфери діяльності, організація вирішує, як діяти у вибраній стратегічній зоні господарювання, щоб шлях досягнення мети за умов конкуренції був оптимальним. Однак відповідь на це питання дає вже не портфельний, а конкурентний аналіз у кожній стратегічній одиниці бізнесу.

Метод контролінгу ABC-аналіз використовується під час селективного відбору найцінніших для підприємства постачальників і клієнтів, найважливіших видів сировини та матеріалів, найвагоміших елементів затрат, найрентабельнішої продукції, найефективніших напрямів капіталовкладень. ABC-аналіз полягає у виявленні та оцінюванні незначного числа кількісних величин, які є найціннішими та мають найбільшу питому вагу у загальній сукупності вартісних показників. За цим методом досліджується сукупність, наприклад

запаси сировини та матеріалів, ділиться на три частини [5]:

1) група А (запаси, які є найціннішими з точки зору їх вартості, однак можуть використовуватися підприємством у незначній кількості в натуральному виразі);

2) група В (середні за величиною запаси як у кількісному, так і в грошовому виразі);

3) група С (запаси з найбільшою часткою в натуральному виразі, однак незначні з точки зору їх вартості).

Одним з важливих методів стратегічного контролінгу є так званий аналіз сильних (Strength) і слабких (Failure) місць, а також наявних шансів (Opportunity) і ризиків (Threat). В економічній літературі цей вид аналізу позначається також як SWOT-аналіз (SWOT-analysis). Цей вид аналізу може здійснюватися стосовно всього підприємства, його структурних підрозділів, а також у розрізі окремих видів продукції. На основі результатів аналізу ендogenous середовища розробляються рекомендації щодо усунення наявних слабких місць та ефективного використання наявного потенціалу (сильних сторін).

В результаті SWOT-аналізу екзогенного середовища виявляється позитивний і негативний вплив на підприємство ззовні. На основі цього виробляються пропозиції стосовно нейтралізації можливих ризиків та використання додаткових шансів.

Висновки з проведеного дослідження. Інноваційні рішення зазвичай зустрічають опір тих, хто звик працювати старими методами. Тому служба контролінгу зобов'язана активно впливати на працівників, що гальмують прогрес постійного онов-

лення всієї діяльності підприємства, а особливо у сфері менеджменту, шляхом використання методів контролінгу, які сприяють максимізації прибутку та вартості капіталу за мінімізації ризику та збереження ліквідності та платоспроможності.

Для досягнення позитивних результатів у здійсненні інноваційної стратегії розвитку підприємства необхідні організація служби контролінгу, визначення її місця в організаційній структурі підприємства, аналіз інформаційних потоків і можливих варіантів упровадження контролінгу на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. та ін. Інноваційний розвиток промисловості України / за ред. О.І. Волкова, М.П. Денисенка. Київ: КНТ, 2011. 648 с.
2. Ільяшенко З. Формування структури інвестиційних ресурсів розвитку підприємств. Бізнес Інформ. 2009. № 9-10.
3. Ільєнкова С.Д., Гохберг Л.М., Ягудин С.Ю. та ін. Інноваційний менеджмент: підручник для вузів / за ред. С.Д. Ільєнкової. Москва: Банки і біржі ЮНІТІ, 2007.
4. McKay M.D., Beckman R.J., Conover, W.J. A Comparison of three Methods for Selecting Values of Impute Variables in Analysis of Output from a Computer Code. *Technometrics*. 1979. Vol. 21. № 2. P. 239-245.
5. Neter J., Kutner M.H., Nachtsheim C.J., Wasserman W. *Applied Linear Statistical Models*. Fourth Edition. McGraw-Hill: Chicago, IL, 1996.
6. Segre E. ed. *The Collected Works of Enrico Fermi*. Chicago: The University of Chicago Press, 1965.

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

ADMINISTRATIVE ACCOUNTING AS A PART OF MANAGEMENT OF INFORMATION ENTERPRISES 'RESOURCES

Висвітлені питання формування механізму елементів організації інформаційного ресурсу підприємства через призму даних фінансової та управлінської звітності та даних бухгалтерського обліку. Розглянуто елементи послідовності формування та використання інформаційних ресурсів підприємств. Досліджено формування інформаційного ресурсу підприємства на базі управлінського обліку, що є пріоритетним аспектом сучасного забезпечення прийняття рішень, а також інших складових інструментів ведення бізнесу – фінансового менеджменту та аудиту. Розкрито напрями розвитку управління інформаційними ресурсами, заснованого на використанні інформаційних технологій, та вплив інформаційних технологій на розвиток ведення бухгалтерського обліку.

Ключові слова: управлінський облік, управлінська звітність, інформаційні системи, інформаційні технології, інформаційний ресурс.

Освещены вопросы формирования механизма элементов организации информационного ресурса предприятия сквозь призму данных финансовой и управленческой отчетности и данных бухгалтерского учета. Рассмотрены элементы последовательности формирования и использования информационных ресурсов предприятий. Исследовано формирование информационного ресурса предприятия, основанного на базе управленческого учета, что является приори-

тетным аспектом современного обеспечения принятия решений, а также других составляющих инструментов ведения бизнеса – финансового менеджмента и аудита. Раскрыты направления развития управления информационными ресурсами на основании использования информационных технологий и влияние информационных технологий на развитие ведения бухгалтерского учета.

Ключевые слова: управленческий учет, управленческая отчетность, информационные системы, информационные технологии, информационный ресурс.

Issues of forming the mechanism of elements of organization of information resources of the enterprise are presented in the light of the data of financial and managerial reporting and accounting data. The elements of the sequence of formation and use of information resources of enterprises are considered. The formation of the information resource of the enterprise, based on the basis of management accounting, is considered, which is a priority aspect of modern provision of decision-making, as well as other components of the business of doing business – financial management and audit. The directions of development of information resources management based on the use of information technologies and the influence of information technologies on the development of accounting are disclosed.

Key words: managerial accounting, management reporting, information systems, information technologies, information resource.

УДК 657

Матюха М.М.

доцент кафедри обліку і аудиту
Київський національний університет
технологій та дизайну

Постановка проблеми. Інформаційний ресурс підприємства – це заснована на базі бухгалтерського обліку система, яка запроваджена і забезпечує функції прийняття управлінських рішень. Елементи інформаційного ресурсу засновані на сучасному поділі бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський, зумовлений сучасними процесами формування та представлення інформації для потреб управління підприємством. У системі внутрішньогосподарського управління завжди залишається можливість поглиблення аналітичної роботи за рахунок використання даних управлінського обліку та звітності, тобто є можливість проведення комплексного економічного аналізу й оцінки ефективності господарської діяльності. Така можливість з'являється завдяки розвитку технологій обробки даних, появі нових організаційних та методичних підходів щодо використання інформаційного ресурсу підприємства. У зв'язку з цим актуальними питаннями ведення управлінського обліку є: орієнтація результатів інформаційного забезпечення на цілі й інтереси керівництва підприємства, використання всіх джерел інформації для прийняття рішень, від-

сутність регламентації з боку державних структур, інформаційна комплексність, вивчення всіх сторін діяльності підприємства, інтеграція обліку, аналізу, планування і прийняття рішень; максимальна закритість інформаційних результатів з метою збереження комерційної таємниці.

Користувачі потребують окремої вибіркової інформації, яка повинна мати певні характерні параметри, властиві різним методам обробки за аналітичної роботи; бути оптимізованою відповідно до критеріїв інформаційних інтересів. Так, власники аналізують інформацію для підвищення доходності капіталу, забезпечення стабільності становища фірми. Кредитори та інвестори аналізують інформацію, щоб мінімізувати свої ризики за позиками і внесками. Відповідно дослідження формування інформаційного ресурсу підприємства на базі управлінського обліку є пріоритетним елементом сучасного забезпечення прийняття рішень, а також інших складових інструментів ведення бізнесу – фінансового менеджменту, аудиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних

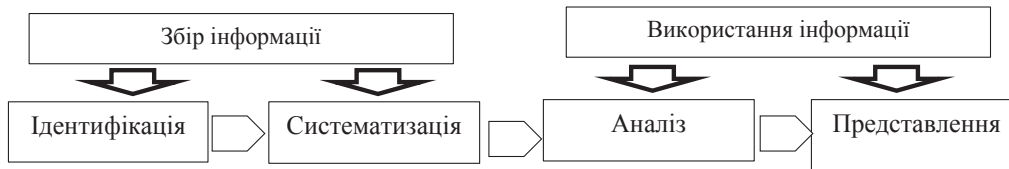


Рис. Послідовність формування та використання інформаційних ресурсів підприємства

і методологічних положень до проблем формування управлінської звітності зробили провідні вітчизняні та зарубіжні науковці: М.Т. Білуха [1], С.Ф. Голов [2], О.В. Осмятченко [3], М.С. Пушкар [4], Н.Й. Радіонова [5], М.І. Скрипник [6], В.В. Сопко [7] та інші. Отримані теоретичні та практичні розробки щодо управлінського обліку та звітності як основи формування інформаційного ресурсу підприємства мають вагомe значення для розвитку теорії обліку та впровадження її положень у практичну діяльність суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Проте, незважаючи на наявні напрацювання з питань обліку та звітності, залишаються невирішеними і потребують подальшого дослідження питання управління інформаційними ресурсами, проблеми мінімізації та оптимізації витрат під час формування та представлення інформації користувачам.

Виклад основного матеріалу дослідження. У контексті системи управління підприємством управлінський облік та звітність є частиною загальної інформаційної системи бізнесу, в якій менеджери повинні приймати рішення щодо розподілу обмежених економічних ресурсів. Основний шлях вирішення такої проблеми – це створення та проведення управління інформаційною базою для прийняття рішень, що забезпечує ефективний розподіл ресурсів підприємства та інформаційного ресурсу зокрема.

Управління інформаційним ресурсом має певні функції, які є загальними і властивими всім системам бізнесу:

- виявлення та представлення відповідної інформації;
- накопичення та систематизація інформації;
- проведення аналізу та інтерпретації зібраної інформації;
- представлення інформації у відповідність до потреб окремих менеджерів.

Послідовні етапи управління інформаційною системою облікового ресурсу можна розділити на етапи. Перші два етапи стосуються підготовки, тоді як останні два елементи пов'язані із використанням зібраної та систематизованої інформації. Управлінський облік як елемент інформаційного ресурсу може розглядатися як форма інформаційного обслуговування, клієнтами якого є менеджери. Це ставить питання про те, яка інформація необхідна для конкретних клієнтів у часовому

інтервалі та в інформаційному масштабі. Можна визначити чотири загальні сфери прийняття рішень, що визначають необхідну інформаційну базу для управлінського обліку:

1. Розроблення цілей та планів. Менеджери несуть відповідальність за встановлення місії та цілей бізнесу, розроблення стратегій та планів для досягнення цих цілей. Ефективне управління має забезпечити збір інформації, яка буде необхідна під час розроблення відповідних цілей та стратегій. Також інформаційне забезпечення має забезпечувати генерацію фінансових планів, які визначають можливі результати прийняття конкретних стратегій. Менеджери можуть використовувати фінансові плани для оцінки кожної окремої стратегії і використовувати це як основу для прийняття конкретної стратегії розвитку;

2. Оцінка продуктивності та її контроль. Управління інформаційними потоками має передбачати перегляд ділової активності підприємства за узгодженими критеріями. Актуальним питанням тут є використання нефінансових показників, які все частіше використовуються для оцінки ефективності поряд із фінансовими показниками. Управління інформаційними ресурсами має проводитися відповідно до управлінської структури управління підприємством. Керування інформаційним ресурсом має проводитися в розрізі структурних підрозділів, щоб забезпечити реальну продуктивність відповідно до планового завдання. Тому фактичні результати будуть порівнюватися з планами, щоб дізнатися, чи є продуктивність кращою або гіршою, ніж очіувалося. Якщо є суттєва різниця, слід провести певне розслідування і коригувальні дії, вжиті за необхідності.

3. Розподіл ресурсів. Ресурси, доступні для бізнесу, є обмеженими, і у відповідальність менеджерів входить забезпечення їх ефективного використання. Рішення щодо таких питань, як оптимальний рівень виробництва, оптимальне поєднання продуктів виробництва та відповідного типу інвестицій у нове обладнання, потребує додаткової управлінської інформації.

4. Визначення витрат та доходів. Управлінські рішення вимагають визначення та оцінки витрат та доходів від здійснення певного курсу дій, наприклад, забезпечення обслуговування, створення нового продукту або закриття підрозділу. Рішення буде передбачати визначення витрат та вигод. Бух-

галтер має інформаційно забезпечити прийняття рішень менеджерами, надаючи інформацію про конкретні витрати та вигоди. Деколи визначення витрат та вигод може бути надзвичайно складним, тому досить представлення наближених даних.

Інформаційний ресурс підприємства може використовуватися менеджерами для прийняття рішень за такими напрямками, як розроблення довгострокових планів і стратегій, оцінка ефективності та управління, розподіл ресурсів та визначення витрат і вигод. Відповідно інформаційні ресурси – це окремі документи та окремі масиви документів у інформаційних системах. Користувачами інформаційних ресурсів є суб'єкти, що використовують інформаційну систему для отримання необхідної інформації.

Інший напрям розвитку управління інформаційними ресурсами заснований на використанні інформаційних технологій. Вплив інформаційних технологій (ІТ) на ведення бухгалтерського обліку важко переоцінити. Можливість застосування ІТ-технологій дає можливість обробляти великі обсяги інформації, що означає регулярне формування звітів швидко і точно. Певні звіти можуть бути формуватися щоденно або навіть у режимі реального часу. Такий підхід є життєво важливим для компаній, які працюють у висококонкурентному середовищі, на якому є ризик втрати конкурентної переваги від прийняття рішень на основі неточних або застарілих даних. ІТ-технології також дали змогу більш широко розповсюджувати інформацію про бізнес у всьому світі. Завдяки розвитку запровадження ІТ-технологій все більше можливостей у працівників усіх рівнів отримати доступ до відповідної інформації та звітів, щоб приймати рішення та запроваджувати певні дії. ІТ-технології дали змогу подавати звіти для управління більш докладно та в більшій деталізації і різноманітності, ніж можна було би передбачити за використання ручної системи. Крім того, це дало змогу використовувати складні вимірвальні системи, що забезпечують інформаційні потреби за відносно низьких витрат. Менеджери можуть використовувати ІТ-технології, щоб оцінювати пропозиції, використовуючи змінні фактори (такі як ціна продукту, витрати, вартість продукту тощо), збільшити або зменшити розмір ключових факторів для створення діапазону можливих сценаріїв розвитку прийняття рішень. Інформаційна революція набирає обертів, і ІТ-технології будуть впливати на методологічні основи управління інформаційними ресурсами підприємства. Особливо важливою у цьому напрямі є можливість давати оцінку інформації, розширення масштабів здатності до суджень трактування даних за короткий проміжок часу. Все частіше в управлінському обліку ІТ-технології розглядаються не тільки як засіб поліпшення своєчасності та точності управління, а й як важливе джерело конкурентних переваг бізнесу.

Традиційна роль інформаційних ресурсів у веденні бізнесу змінюється, бухгалтер відіграє роль управлінця. ІТ-технології дали можливість бухгалтеру позбутися більшої частини рутинної роботи, пов'язаної з підготовкою управлінських звітів, та брати більш активну участь в управлінні бізнесом. Це приводить до того, що бухгалтер стає більш вагомим учасником команди управління і безпосередньо бере участь у плануванні та прийнятті рішень. Водночас вимірювання ролі бухгалтера у сфері управління інформаційними ресурсами повинно мати пріоритетні переваги щодо розвитку управлінського обліку як вагомого складника інформаційного ресурсу підприємства. При цьому бухгалтер як частина багатofункціональної команди управління повинен мати більше усвідомлення стратегічних та операційних питань, поглиблене розуміння інформаційних потреб менеджерів та більш глибоке розуміння значення прибутковості бізнесу (вартості продукту). Підхід матиме позитивний вплив на розроблення та розвиток управління системи інформаційних ресурсів, враховуючи конкретну структуру та процеси бізнесу. Відповідно на підприємстві відбувається створення системи інформаційного ресурсу, що являє собою організаційно упорядковану сукупність документів, інформаційних технологій, у тому числі з використанням засобів обчислювальної техніки та зв'язку, що реалізують інформаційні процеси.

Беручи до уваги елементи ІТ-технологій у плануванні, прийнятті рішень та контролі за бізнесом, а також наданні управлінської облікової інформації для цих цілей, управлінська звітність має забезпечити основу інформаційного ресурсу у досягненні цілей бізнесу. Ця роль повинна додати цінності бізнесу та покращити конкурентну позицію. Бухгалтерський облік через призму складників фінансового та управлінського обліку мають забезпечити інформаційний ресурс для задоволення різних інформаційних потреб, доповнюючи один одного. У цьому контексті слід виділити правомірні властивості інформаційного наповнення інформаційного ресурсу підприємства (таблиця).

Характер підготовлених звітів. Інформаційне наповнення фінансової звітності підпорядковане загальним цілям. Тобто вона містить діапазон фінансової інформації, яка має бути загальнодоступною та корисною для широкого кола користувачів і прийняття рішень, а не спеціально розроблена для потреб конкретної групи чи сукупності прийняття рішень. Управлінські звіти є спеціальними звітами, що розроблені або для вирішення конкретного рішення, або для конкретного менеджера.

Рівень деталізації. Управлінські звіти надають користувачам широкий спектр показників щодо продуктивності і позицій бізнесу за певний період. У результаті маніпуляцій інформація стає досить

Порівняння критеріїв інформаційного наповнення регламентованої (фінансової) та управлінської звітності для формування інформаційного ресурсу підприємства

Критерії інформаційного наповнення	Фінансова звітність	Управлінська звітність
Характер	Загальнодоступна, корисна для широкого кола користувачів, призначена для прийняття рішень	Спеціальна, призначена для вирішення, як правило, конкретного завдання, підготовлена для конкретного користувача.
Рівень деталізації	Агрегована інформація за певний період часу	Деталізована
Регламент	Зовнішній	Внутрішній
Періодизація	Регламентована (річна, квартальна)	За потреби, у разі необхідності
Своєчасність (Фактор часу)	Відображення минулих подій	Відображення як минулих, так і прогнозних даних
Діапазон і якість інформації	Точні дані, виражені у грошовому еквіваленті	Наближені, виражаються як у грошовому вимірнику, так і в натуральному

агрегованою, а деталізація часто втрачається. Управлінські звіти мають забезпечувати значну деталізацію, щоб допомогти користувачам за певним фактором прийняти оперативне рішення.

Регламент. Бухгалтерська звітність для підприємств є стандартизованою і складається відповідно до правил бухгалтерського обліку, які відповідають нормативам стандартного вмісту та стандартному формату. Законодавчі норми та правила бухгалтерського обліку встановлюють ці правила. Оскільки звіти з управлінського обліку призначені лише для внутрішнього використання, для них не встановлено правил із зовнішніх джерел щодо форм та змісту звітів. Вони можуть бути розроблені для задоволення потреб конкретних менеджерів.

Періодизація (відповідний проміжок (інтервал) часу). Стандартним терміном формування звітності для підприємств є щорічна (квартальна) основа. Управлінські звіти можуть бути підготовлені за інформаційними потребами управлінців. Для багатьох підприємств є потреба формування звітів на щоденній, щотижневій або щомісячній основі, що дає змогу відстежувати тенденції. І в цій категорії задоволення інформаційних потреб знаходяться тільки управлінські звіти. Крім того, можуть застосовуватися спеціальні звіти, коли потрібно, наприклад, оцінити пропозицію придбання обладнання для виконання окремого процесу виробництва.

Своєчасність (горизонт часу). Фінансові звіти відображають продуктивність та позицію бізнесу за минулий період – по суті, вони є зворотними. Менеджмент потребує прогнозованої інформації (про розмір можливих надходжень за договорами або розмір виплат кредиторам у майбутньому). Інколи підприємства надають прогнозовану інформацію іншим користувачам у спробі залучити капітал або боротися з небажаними ставками поглинання.

Діапазон і якість інформації. Фінансова звітність зосереджена на інформації, що може визначити грошове вираження об'єктів обліку. Управлінські

звіти можуть містити інформацію будь-якого змісту, що характеризує як матеріальний носій інформації, так і інформацію нефінансового характеру. Місце фінансового обліку більш акцентоване на використанні об'єктивних, перевірених доказів під час складання звітів. Управлінські звіти можуть використовувати менш об'єктивну та на навіть наближену інформацію, що необхідна управлінцям.

Відповідно інформаційні ресурси підприємства слід визначати, виходячи із параметрів формування та представлення фінансової та управлінської звітності. Управлінська звітність інформаційно менш обмежена, ніж фінансова, вона може ґрунтуватися на різних джерелах та використовувати різний інформаційний ступінь надійності. Єдиний реальний підхід, який слід застосувати під час оцінки значення інформації для керівників, полягає в тому, яким чином поліпшити якість прийняття рішення. Різниця між управлінською та фінансовою звітністю говорить про те, що існують відмінності між інформаційними потребами менеджерів та інших користувачів. Незважаючи на те, що, безсумнівно, є розбіжності, є також багато збігів цих потреб. Наприклад, менеджери іноді будуть зацікавлені в отриманні історичної інформації (огляд здійснених операцій, що надаються іншим користувачам). Аналогічно, інші користувачі будуть зацікавлені в отриманні прогнозованої інформації, наприклад, фінансової (плановий рівень прибутку) та нефінансової (стан замовлення на продаж новинок продукту). Відмінність між цими двома інформаційними сферами певною мірою відображають відмінності щодо доступу до фінансової інформації. Менеджери мають набагато більші потреби у контролі за формою та змістом інформації, яку вони отримують.

Обсяг фінансової звітності з часом змінюється, тенденція інформаційного забезпечення для запобігання втрати конкурентних переваг та невизначеність користувачів щодо надійності прогнозних даних приводить до підвищення ролі альтернатив-

них джерел інформації, таких як управлінська звітність – докладна і широкомасштабна, доступна для менеджерів.

Також є упереджене ставлення до системи інформаційного ресурсу підприємства, яка формує пріоритети на користь надання інформації для зовнішніх користувачів, що характерно для розвитку вітчизняного бухгалтерського обліку. Однак необхідне чітке неупереджене ставлення до вимог зовнішніх і внутрішніх користувачів. Сьогодні управління обліковими системами спрямовано на актуальні потреби міжнародних стандартів фінансової звітності, що відмінні від вимог внутрішньої звітності. Зовнішні вимоги до інформаційного забезпечення зберігають певний вагомий вплив на управлінську звітність, і менеджери мають усвідомлювати інформаційні очікування зовнішніх користувачів.

Досить актуальним є розвиток інформаційного ресурсу не тільки для підприємств приватного сектору, але і для установ, діяльність яких не пов'язана з отриманням прибутку, таких як благодійні фонди, асоціації, університети, національні та місцеві органи влади та профспілки. Для таких установ виникають специфічні інформаційні потреби залежно від виду їх діяльності. Зокрема, це досягнення своєї місії найбільш ефективним чином.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасною базою для формування інформаційного ресурсу підприємства є дані, що поєднані і сформовані традиційним веденням бухгалтерського обліку. З огляду на викладене, управління інформаційними ресурсами має формуватися на основі принципів доречності, достовірності, періодичності, зіставності, що характерні для сучасного обліку. Основою інформаційного ресурсу підприємства має стати управлінський облік та сфор-

мована на його основі управлінська звітність. Водночас має дотримуватися принцип доповнення показників фінансової звітності показниками управлінської звітності для повноцінного і незатратного формування інформаційного ресурсу підприємства відповідно до характеру наповнення, рівня деталізації, масштабів, періодизації, регламенту й оцінки та якості інформації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білуха М.Т. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. К.: 2000. 692 с.
2. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Монографія. К.: Центр учбової літератури, 2007. 522 с.
3. Осмятченко В.О. Бухгалтерський облік в умовах застосування інформаційних технологій: монографія / В.О. Осмятченко. К.: КНЕУ, 2010. 263 с.
4. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): Монографія. Тернопіль: Економічна думка. 1999. 422 с.
5. Радіонова Н.Й. Методика формування збалансованої системи показників як інструмента стратегічного управлінського обліку / Н.Й. Радіонова // Стратегічні вектори соціально-економічного розвитку на мікро- та макрорівні: Всеукраїнська науково-практична конференція (17-18 листопада 2016 р., м. Полтава). 2016. С. 175-178.
6. Скрипник М.І. Організація обліку витрат у розрізі центрів витрат та центрів відповідальності / М.І. Скрипник // Облік і фінанси АПК. К.: ТОВ ЮФ «Юр-Агро-Вест». 2011. № 1. С. 46-49. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/organizaciya-obliku-vitrat-urozrizi-centriv-vitrat-ta-centriv-vidpovidalnosti.html>.
7. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством / В.В. Сопко. К.: КНЕУ, 2006. 526 с.

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ МОНЕТАРНИХ (ЗМІШАНИХ) АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

FEATURES OF THE MONETARY (MIXED) ASSETS AUDIT OF AN ENTERPRISE

Стаття присвячена дослідженню особливостей аудиторської перевірки монетарних (змішаних) активів. Доведено, що монетарні активи відіграють важливу функціональну роль у фінансово-господарській діяльності підприємства. Встановлено, що першорядного значення набуває питання удосконалення підходів до організації фінансового менеджменту з акцентуванням уваги на монетарній компоненті активів суб'єктів бізнесу, практична імплементація яких забезпечить чітке ідентифікування управлінських ініціатив тактичних та стратегічних напрямів з урахуванням викликів ринкової економіки. Відповідно, конфігурація інформаційної бази фінансового менеджменту повинна базуватися на фінансовій інформації, підтвердженій незалежним аудитором. Аудиторська перевірка забезпечить менеджмент достовірним інформаційним ресурсом, який створить платформу для аналізу показників використання монетарних активів (у т. ч. змішаних), результативних показників, моделювання перспективних стратегій управління цим складником активів, розвитку суб'єкта підприємництва, закладе підґрунтя для створення, примноження та збагачення нових можливостей управлінського процесу.

Ключові слова: аудит, аудиторські докази, звіт аудитора, змішані монетарні активи, монетарні активи, планування, стратегія.

Статья посвящена исследованию особенностей аудиторской проверки монетарных (смешанных) активов. Доказано, что монетарные активы играют важную функциональную роль в финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Установлено, что первостепенное значение приобретает вопрос совершенствования подходов к организации финансового менеджмента с акцентированием внимания на монетарной компоненте активов субъектов бизнеса, практическая имплементация которых обеспечит четкую идентификацию управленческих инициатив тактических и стратегических направлений с учетом вызовов

рыночной экономики. Соответственно, конфигурация информационной базы финансового менеджмента должна основываться на финансовой информации, подтвержденной независимым аудитором. Аудиторская проверка обеспечит менеджмент достоверным информационным ресурсом, который создаст платформу для анализа показателей использования монетарных активов (в т. ч. смешанных), результативных показателей, моделирование перспективных стратегий управления данной составляющей активов, развития субъекта предпринимательства, заложит основу для создания, приумножения и обогащения новых возможностей управленческого процесса.

Ключевые слова: аудит, аудиторские доказательства, отчет аудитора, смешанные монетарные активы, монетарные активы, планирование, стратегия.

The article deals with the features of the monetary (mixed) assets audit. Monetary assets are proved to fulfill an important functional mission in the financial and business activities of an enterprise. The priority is given to the issue of improving the approaches to the organization of financial management. A monetary component of business entities' assets is emphasized. Practical implementation of the above-mentioned approaches will ensure a clear identification of tactical and strategic managerial initiatives, considering the challenges of the market economy. Thus, the configuration of the financial management information base should be grounded on the financial information verified by an independent auditor. The audit will provide the management with a reliable information resource to create a platform for analyzing the indicators of the monetary assets use (including mixed assets), indicators of the performance, modeling perspective strategies for managing the assets' component, developing the subject of entrepreneurship, laying the ground for creating, multiplying and enriching the managerial process opportunities.

Key words: audit, audit proofs, auditor's report, mixed monetary assets, monetary assets, planning, strategy.

УДК 65.012.7:658.153

Назаренко І.М.

д.е.н., доцент, професор кафедри економічного контролю та аудиту Сумський національний аграрний університет

Постановка проблеми. Діяльність підприємств в сучасних ринкових умовах характеризується певною нестабільністю, складністю, турбулентністю, активізацією інтеграційних процесів. Так, економічний вимір результатів діяльності суб'єктів бізнесу дає можливість виокремити тенденції щодо зростання кількості збиткових підприємств, зниження їх платоспроможності, ділової активності, концентрації латентних ризиків внутрішнього та зовнішнього середовища. У результаті зменшується мобільність грошових коштів підприємства, зростає розмір дебіторської заборгованості, збільшується залежність від зовнішніх фінансових ресурсів, що в загальній сукупності здійснює деструктивний вплив на рівень економічної безпеки та вартість бізнесу.

Зростання вартості підприємства – це основний критерій успішності його функціонування. Домінуючим принципом концепції, орієнтованої на вартість, є те, що прийнятним показником, який дає змогу реально оцінити діяльність суб'єкта господарювання, є потік грошових коштів, який генерується суб'єктом господарювання [3]. Відповідно, монетарні активи підприємства (в т. ч. змішані) в прикладному аспекті відіграють важливу місію в процесі оцінки, розрахунку вартісних фінансових індикаторів та визначенні пріоритетних інструментів діагностики вартості бізнесу.

Отже, першорядного значення набуває питання удосконалення підходів до організації фінансового менеджменту, з акцентуванням уваги на монетарній компоненті активів суб'єктів бізнесу, практична

імплементация яких забезпечить чітко ідентифікування управлінських ініціатив тактичних та стратегічних напрямів, які базуватимуться на врахуванні особливостей функціонування підприємств з урахуванням викликів ринкової економіки. Для того щоб результати фінансового менеджменту мали інформаційну цінність, інформаційне забезпечення повинне базуватися на достовірній інформації, що відповідає сукупності вимог, які задовольняють інформаційні потреби різних категорій внутрішніх та зовнішніх стейкхолдерів.

Акцентуючи увагу на інформаційній платформі процесу управління монетарними активами (в т. ч. змішаними), доцільно наголосити, що бухгалтерський облік та фінансова звітність створюють основу для окреслення та практичної імплементации аксіологічних завдань різних ієрархічних рівнів менеджменту підприємства.

В умовах сьогодення існує значна кількість факторів (трансформація структурної побудови форм фінансової звітності, реформування бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних вимог, неузгодженість положень НП(С)БО, П(С)БО та МСБО, МСФЗ, фальсифікація показників фінансової звітності, низький рівень професійної компетенції деяких облікових фахівців), які в загальній сукупності здійснюють негативний вплив на достовірність фінансових показників, знижують якісні характеристики визначення корисності інформації та прийняття ефективних управлінських рішень.

Відтак у контурі цієї проблеми актуалізується питання застосування достовірного інформаційного ресурсу в менеджменті. Останнє підвищує необхідність вирішення нагальної потреби, спрямованої на застосування в практичному аспекті аудиту як дієвого інструменту фінансового менеджменту.

Справедливою є думка Н.М. Проскуріної, що у більшості розвинених країн світу аудит є невід'ємним інструментом забезпечення прозорості та цивілізованості економічних відносин, оскільки аудит спирається на довіру зацікавлених осіб до професіоналізму аудиторів [7, с. 53].

Відповідно, з огляду на важливу функціональну місію монетарних активів (у т. ч. змішаних) у фінансово-господарській діяльності підприємства, вважаємо, що конфігурація інформаційної бази фінансового менеджменту повинна базуватися на фінансовій інформації, підтвердженій незалежним аудитором. Тобто аудит надасть інформаційний ресурс, який створить конститутивний базис для аналізу показників використання монетарних активів (у т. ч. змішаних), результативних показників, моделювання перспективних стратегій управління цим складником активів, розвитку суб'єкта підприємництва, закладе підґрунтя для створення, примноження та збагачення нових можливостей управлінського процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню питань теоретико-методичних та практичних аспектів аудиторської діяльності, аудиторської перевірки окремих складових компонентів монетарних та змішаних активів присвятили свої наукові праці Ф.Ф. Бутинець, Т.О. Каменська, М.Д. Корінько, Н.М. Проскуріна, О.Ю. Редько, Д.С. Сушко, О.В. Царенко та ін.

З огляду на цінність робіт зазначених авторів, доцільно наголосити, що питання аудиту монетарних активів (у т. ч. змішаних) є надзвичайно актуальним і потребує подальших наукових досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування стратегії аудиту монетарних активів (у т. ч. змішаних), яка базуватиметься на застосуванні прийомів, методів, аудиторських процедур, імплементация якої в практичному аспекті дасть змогу достовірно оцінити систему внутрішнього контролю, здійснити діагностику ефективності використання цієї компоненти майна, фінансових результатів підприємства, чітко ідентифікувати ймовірні ризики, попередити зловживання (фальсифікацію) та сформулювати достовірне інформаційно-аналітичне забезпечення для окреслення стратегічних управлінських заходів.

Виклад основного матеріалу. Для чіткого визначення контурів процесу аудиторської перевірки монетарних активів (у т. ч. змішаних) потрібно провести термінологічне упорядкування дефініцій «монетарні активи», «змішані монетарні активи» та ідентифікувати їх складники.

Відповідно до вимог П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», монетарні статті – статті балансу про грошові кошти, а також про такі активи і зобов'язання, які будуть отримані або сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей або їх еквівалентів [5].

Змішані монетарні активи – активи, які залежно від сутності господарської операції та умов договору можуть належати як до монетарних, так і до немонетарних. Основними складниками змішаних монетарних активів є: дебіторська заборгованість, довгострокові та поточні фінансові інвестиції, векселі одержані, але тільки ті, що будуть погашатися в грошовій формі [1, с. 87].

Враховуючи інтерпретацію представлених дефініцій, доцільно наголосити, що аудит повинен бути сфокусований на дослідженні значної частки активів підприємства, а стратегія передбачатиме гармонійну єдність послідовних дій аудитора, застосування сукупності різноаспектних прийомів, методів, аудиторських процедур.

Згідно МСА 300 «Планування аудиту фінансової звітності», стратегія аудиту монетарних активів (в т. ч. змішаних) має встановлювати обсяг, час і напрям аудиту, а також бути спрямована на розроблення плану аудиту.

Відповідно, визначаючи стратегію аудиту монетарних активів, аудитор повинен:

- виявити характеристики завдання, які визначатимуть його обсяг;

- встановити звітні цілі завдання для планування часу аудиту та характеру необхідного повідомлення інформації;

- розглянути чинники, які з погляду професійного судження аудитора є важливими для спрямування зусиль команди;

- розглянути результати діяльності, що передують завданню, та, якщо це застосовно, чи є належними знання суб'єкта господарювання за результатами виконання інших завдань партнером із завдання;

- уточнити характер, час та обсяг ресурсів, необхідних для виконання завдання [2, с. 278].

Виходячи з означуваного, доцільно зазначити, що важливим моментом у моделюванні стратегії аудиту монетарних активів (у т. ч. змішаних) є визначення мети та ідентифікація взаємопов'язаних пріоритетних завдань аудиторського дослідження.

Враховуючи вимоги МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» [2, с. 96], мета аудиторського дослідження монетарних активів (у т. ч. змішаних) полягає в отриманні аудитором обґрунтованої впевненості у правильному відображенні у фінансовій звітності інформації про монетарні (змішані) активи та отриманні впевненості, що фінансова звітність (зокрема, форми, які відображають статті монетарних (змішаних) активів) складена відповідно до концептуальної основи фінансування, не містить суттєвого викривлення, та у повідомленні цієї інформації, узагальненої в відповідному розділі Звіту аудитора, замовнику аудиту.

Мета аудиту повинна бути реалізована через виконання взаємопов'язаних завдань, ідентифікувати які потрібно таким чином:

- перевірка правильності розмежування активів на монетарні (в т. ч. змішані) та немонетарні;

- перевірка дотримання підприємством вимог облікової політики (в т. ч. з питань організації облікового процесу монетарних (змішаних) активів);

- перевірка дотримання положень нормативно-правових документів, які регламентують організацію обліку монетарних активів (в т. ч. змішаних);

- перевірка дотримання вимог щодо зберігання в касі підприємства монетарних активів (грошових коштів);

- перевірка правильності ведення первинного, аналітичного, синтетичного обліку монетарних активів (в т. ч. змішаних) та дотримання графіку документообігу;

- ознайомлення з матеріалами інвентаризації монетарних (у т. ч. змішаних) активів;

- перевірка реальності змішаних монетарних активів, які відображені у фінансовій звітності;

- перевірка правильності списання безнадійних монетарних активів;

- перевірка правильності відображення монетарних активів (в т. ч. змішаних) у ф. 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», ф. 3 «Звіт про рух грошових коштів», ф. 5 «Примітки до річної фінансової звітності»;

- арифметична перевірка правильності включення монетарних активів (в т. ч. змішаних) до підсумку відповідних розділів форм фінансової звітності;

- перевірка взаємоузгодженості показників монетарних активів (у т. ч. змішаних) у відповідних формах фінансової звітності підприємства.

У цьому контексті доцільно наголосити, що інформаційне забезпечення аудиту повинне бути представлено сукупністю джерел, а саме: первинні документи (прибуткові і видаткові касові ордери, виписки банку, розрахунково-платіжні відомості, договір купівлі-продажу, договір оренди, рахунки-фактури, податкові накладні, товарно-транспортні накладні та ін.); реєстри аналітичного та синтетичного обліку; фінансова звітність (ф. 1. «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»; ф. 2. «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»; ф. 3 «Звіт про рух грошових коштів»; ф. 5 «Примітки до річної фінансової звітності»); Акти інвентаризації; Акти про результати інвентаризації наявних коштів; Акти про перевірку дотримання порядку ведення операцій з готівкою; Облікова політика підприємства та ін.

Поглиблений критичний аналіз представленого інформаційного забезпечення дає змогу констатувати, що в результаті проведення трансформаційних процесів відносно структурної побудови форм фінансової звітності з'явилася значна кількість недоліків; інформація, представлена у формах фінансової звітності, стала більш завуальованою, що в сукупності здійснює негативний вплив. Так, до основних недоліків бухгалтерського обліку та форм фінансової звітності, які знижують аналітичність інформації у процесі аудиту монетарних активів (в т. ч. змішаних), доцільно віднести:

- відсутність у ф. 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» статті «Резерв сумнівних боргів»;

- ф. 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» не забезпечує управлінський персонал інформацією про фактичний розмір дебіторської заборгованості, оскільки в цьому інформаційному ресурсі відображається чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості за одночасної відсутності суми нарахованого резерву сумнівних боргів;

- відсутність розмежування дебіторської заборгованості, відображеної у ф. 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та ф. 5 «Примітки до річної фінансової звітності», на монетарну та немонетарну;

- показники фінансової звітності відображають інформацію про монетарні активи (в т. ч. змішані) за попередній період, а для об'єктивної оцінки потрібна оперативна інформація в режимі реального часу [4, с. 179].

Доцільно також врахувати, що можуть мати місце викривлення фінансової звітності, які проявляється у завищенні виручки шляхом відображення виручки без урахування знижок, податків, відображення виручки від фіктивних продаж, відображення майбутніх продаж у поточному періоді тощо; зниження витрат, і, відповідно, завищення прибутку шляхом неправомірної капіталізації витрат або відображення витрат не в тому періоді, в якому вони фактично були здійснені; некоректна оцінка активів чи зобов'язань, що може привести до викривлення фінансових результатів, шляхом маніпулювання резервами, відображення на балансі активів, які необхідно списати; маніпулювання правилами бухгалтерського обліку та неповне розкриття інформації у Примітках до фінансових звітів [8, с. 18].

Нормативно-правовими документами, положення яких повинні бути обов'язково враховані у процесі аудиторського дослідження монетарних активів (в т. ч. змішаних), є:

– нормативно-правові документи, які регламентують організацію облікового процесу монетарних активів (у т. ч. змішаних): Концептуальна основа фінансової звітності; Цивільний кодекс України; Господарський кодекс України; Податковий кодекс України; Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»; МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів»; МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів»; МСБО 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції»; НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»; П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів»; П(С)БО 22 «Вплив інфляції»; Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності; Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань; Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки; Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства та ін.;

– нормативно-правові документи, які визначають правову основу аудиторської діяльності в Україні, основні вимоги щодо планування, здійснення та документального оформлення аудиторської перевірки: Закон України «Про аудиторську діяльність»; Міжнародні стандарти аудиту (МСА 210 «Узгодження умов завдань з аудиту», МСА 220 «Контроль якості аудиту фінансової звітності», МСА 230 «Аудиторська документація», МСА 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності», МСА 260 «Повідомлення інформації тим, кого наділено найвищими повноваженнями», МСА 315 (переглянутий) «Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта господарювання і його середо-

вища», МСА 300 «Планування аудиту фінансових звітів», МСА 330 «Аудиторські процедури відповідно до оцінених ризиків», МСА 500 «Аудиторські докази», МСА 501 «Аудиторські докази – особливі положення щодо відібраних елементів», МСА 520 «Аналітичні процедури», МСА 530 «Аудиторська вибірка», МСА 550 «Пов'язані сторони», МСА 570 «Безперервність діяльності», МСА 700 «Формування думки та складання звіту щодо фінансової звітності», МСА 705 «Модифікації думки у звіті незалежного аудитора», МСА 706 «Пояснювальні параграфи та параграфи з інших питань у звіті незалежного аудитора» та ін.).

Складність і багатогранність аудиторського дослідження монетарних активів (у т. ч. змішаних) актуалізує необхідність такого моделювання стратегії, репрезентація якої забезпечить комплексну взаємодію найбільш ефективних методів, прийомів, аудиторських процедур, імплементація яких у прикладному аспекті створить платформу для ідентифікації негативних чинників, загроз, виявлення шахрайства, що в загальній сукупності забезпечить прийняття, реалізацію ефективних стратегічних ініціатив, спрямованих на розвиток підприємства, зростання його вартості та ліквідацію виявленого кола проблем.

На рис. 1 представлено етапізацію стратегії аудиту монетарних активів (у т. ч. змішаних).

Важливе місце в низці представлених етапів посідає процес планування, від якого залежить достовірність, якість та обсяг отриманих аудиторських доказів.

Враховуючи положення МСА 501 «Аудиторські докази – особливі положення, щодо відібраних елементів», цілями аудитора є отримання прийнятних аудиторських доказів у достатньому обсязі щодо: наявності та стану запасів (у т. ч. монетарних (змішаних) активів); повноти інформації по судових справах і претензіях, що стосуються суб'єкта господарювання; подання і розкриття інформації за сегментами відповідно до застосованої концептуальної основи фінансового звітування.

Аудиторські докази необхідні для обґрунтування думки та звіту аудитора. За своїм характером докази є такими, що дають результат у сукупності і отримуються в основному за допомогою аудиторських процедур, які виконуються в процесі аудиту [2, с. 430].

Визначальною умовою отримання достатніх та прийнятних аудиторських доказів є розроблення плану аудиторської перевірки, який ґрунтуватиметься на стратегії аудиту монетарних активів (у т. ч. змішаних).

Згідно з МСА 300 «Планування аудиту фінансової звітності», план аудиту має бути більш детальним, ніж загальна стратегія аудиту, оскільки він включає характер, час та обсяг аудиторських

процедур, які будуть виконувати члени команди із завдання [2, с. 283].

Виходячи з означуваного, план аудиту монетарних активів (у т. ч. змішаних) повинен бути спрямований на вирішення питань у таких напрямках дослідження, як:

- 1) ідентифікація наявних монетарних активів (у т. ч. змішаних) підприємства;
- 2) встановлення правильності організації облікового процесу монетарних активів (у т. ч. змішаних);
- 3) оцінка дотримання вимог нормативно-правових документів (у т. ч. внутрішніх);

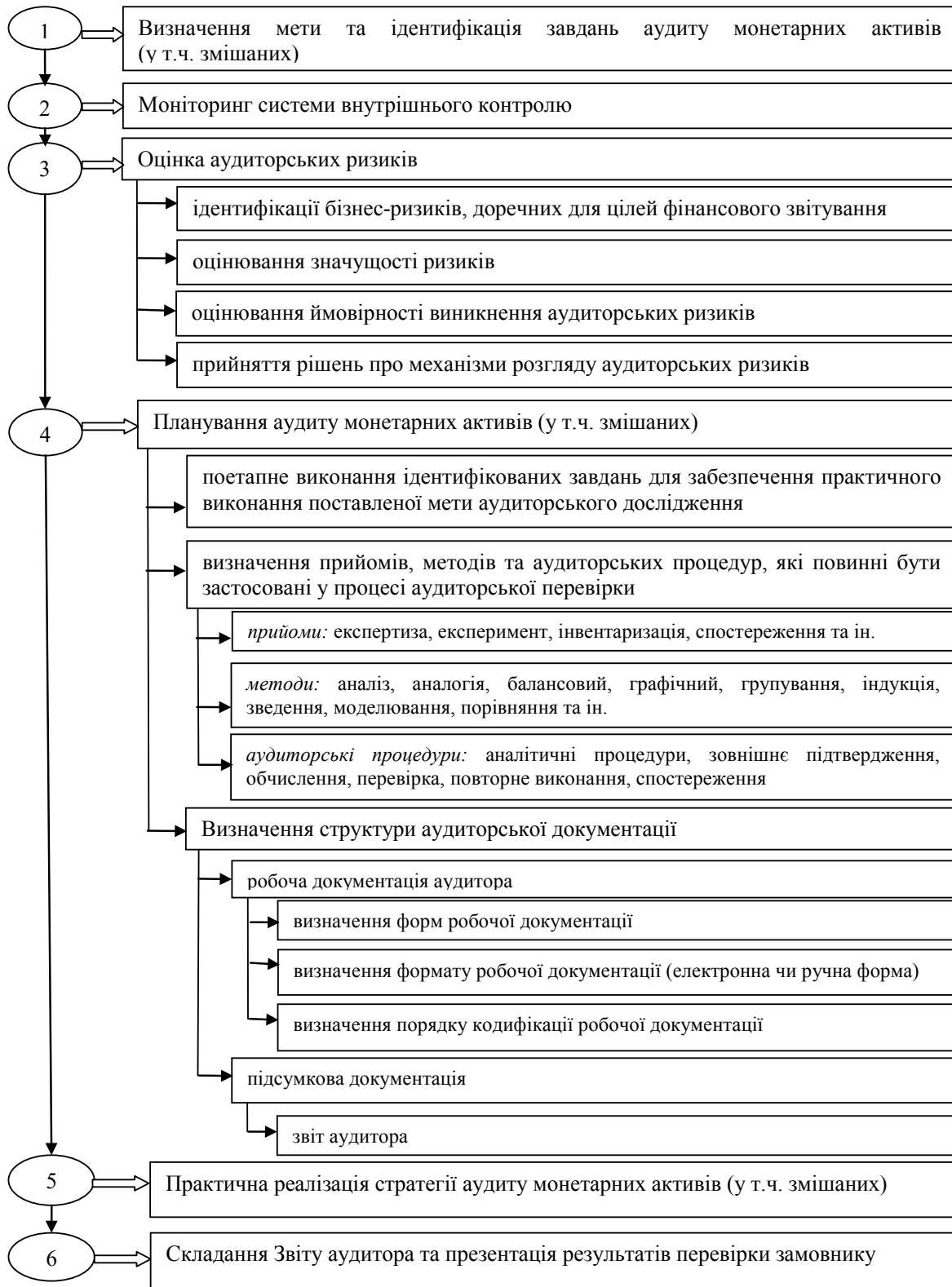


Рис. 1. Етапізація стратегії аудиту монетарних активів (у т. ч. змішаних)

*Джерело: складено автором

4) вивчення матеріалів інвентаризації монетарних активів (у т. ч. змішаних);

5) встановлення доцільності, правомірності включення (списання) змішаних монетарних активів у звітність підприємства;

6) діагностика ліквідності, ділової активності, загального грошового потоку в розрізі видів діяльності, рентабельності грошових потоків та ін.;

7) оцінка здатності суб'єкта господарювання продовжувати свою діяльність на безперервній основі. Згідно з МСА 570 «Безперервність діяльності» у разі виявлення подій або умов, що можуть поставити під значний сумнів здатність суб'єкта господарювання продовжувати свою діяльність на безперервній основі, аудитор повинен виконати додаткові аудиторські процедури. Тобто якщо суб'єкт господарювання склав прогноз руху грошових коштів та аналіз прогнозу є значущим чинником під час розгляду майбутнього результату подій або умов в оцінці планів управлінського персоналу щодо майбутніх дій, потрібно:

– оцінити надійність даних, що лежать в основі складання прогнозу;

– визначити, чи є належним підтвердження припущень, що лежать в основі прогнозу;

– розглянути, чи стали доступними будь-які додаткові факти або інформація після дати оцінки управлінського персоналу;

– надіслати запит про письмові запевнення до управлінського персоналу і, де це доречно, до тих, кого наділено найвищими повноваженнями, стосовно їхніх планів щодо майбутніх дій, здійсненості цих планів [2, с. 578-595].

8) встановлення взаємоузгодженості показників монетарних активів (у т. ч. змішаних) у формах річної фінансової звітності.

У табл. 1 представлено взаємоузгодженість показників ф. 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» з відповідними показниками ф. 3 «Звіт про рух грошових коштів», ф. 5 «Примітки до річної фінансової звітності».

Застосування чітко змодельованої стратегії аудиту монетарних активів (у т. ч. змішаних), структурованого плану і програми перевірки дасть змогу якісно провести аудит, виявити статті монетарних активів (у т. ч. змішаних), які мають підвищений ризик викривлення, шахрайства, отримати аудиторські докази в достатній кількості та відобразити достовірну інформацію про цей складник активів у підсумковій документації.

Висновки. Монетарні активи (у т. ч. змішані) мають вагомe значення в оцінці ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, вартості бізнесу. Вихідною умовою прийняття та реалізації дієвих управлінських ініціатив є достовірне інформаційне забезпечення. Відповідно, застосування аудиту як інструменту фінансового менеджменту є необхідним. У цьому контексті актуаль-

Таблиця 1

Взаємоузгодженість показників монетарних активів (у т. ч. змішаних) у формах фінансової звітності підприємства

Види монетарних активів	Показники ф. 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»	Порівнювальні показники		
		Показники	Форма звітності	
Монетарні активи	Рядок 1165, графи 3 і 4	Рядок 3415, графа 3	Ф. 3 «Звіт про рух грошових коштів» за прямим методом	
	Рядок 1165, графа 3	Рядок 3405, графа 3		
	Форма № 1, за аналогічний період попереднього року, рядок 1165, графа 3 (якщо у звітному році не встановлено помилок за минулі роки)	Рядок 3405, графа 4		
	Рядок 1165, графа 4	Рядок 3415, графа 3		
	Форма № 1, за аналогічний період попереднього року, рядок 1165, графа 4 (якщо у звітному році не встановлено помилок за минулі роки)	Рядок 3415, графа 4		
	Рядок 1165, графа 3	Рядок 3405, графа 3		Ф. 3 «Звіт про рух грошових коштів» за непрямим методом
	Рядок 1165, графа 4	Рядок 3415, графа 3		Ф. 5 «Примітки до річної фінансової звітності»
Змішані монетарні активи	Рядок 1030, графа 4	Сума рядків 350-370, графа 4	Ф. 5 «Примітки до річної фінансової звітності»	
	Рядок 1035, графа 4	Сума рядків 380-410, графа 4		
	Рядок 1160, графа 4	Рядок 420, графа 5		
	Рядок 1035, графа 4	Сума рядків 421-423		
	Рядок 1160, графа 4	Сума рядків 424-426		
	Рядок 1125, графа 4	Рядок 940, графа 3		

*Джерело: складено за матеріалами [6]

ності набуває моделювання стратегії аудиту монетарних активів (у т. ч. змішаних), конструкція якої передбачає узгоджену алгоритмізацію етапів дослідження з подальшою деталізацією завдань у плані та програмі, що в практичному аспекті забезпечує управлінський процес достовірним інформаційним ресурсом, який сприятиме підвищенню аргументованості управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасимович А.М. Економічна сутність господарських операцій як основа облікового розмежування монетарних і немонетарних активів / А.М. Герасимович // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. 2015. № 3. С. 86-91.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2015 року. Ч. 1. [Електронний ресурс] / Міжнародна федерація бухгалтерів; Аудиторська палата України. К., 2016. URL: http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf – Назва з екрану.
3. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / [Грязнова А.Г., Федотова М.А., Эскиндаров М.А., Тазихина Т.В., Иванова Е.Н., Щербакова О. Н.]. М.: НТЕР-РЕКЛАМА, 2003. 544 с.
4. Плаксієнко В.Я. Обліково-інформаційне забезпечення діагностики монетарних активів суб'єктів агробізнесу / В.Я. Плаксієнко, І.М. Назаренко // Науково-методичні основи розвитку обліково-аналітичної системи України в умовах глобалізації економіки: [колективна монографія] / За заг. ред. Т.Г. Маренич. Харків: Вид-во «Смуґаста типографія», 2017. С. 166-183.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів»: наказ Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00> – Назва з екрану.
6. Про затвердження Методичних рекомендацій з перевірки порівнянності показників фінансової звітності: Затв. Наказом Міністерства Фінансів України від 11.04.2013 № 476. URL: <https://zakon.help/law/476/edition15.04.2014/page1> – Назва з екрану.
7. Проскуріна Н.М. Якість аудиторських послуг в Україні: реалії та перспективи / Н.М. Проскуріна, В.П. Коваленко // Економічний часопис ХХІ. 2010. № 9-10. С. 53-57.
8. Рубітель О.Ю., Проскуріна Н.М. Організація і методика документального забезпечення аудиту фінансової звітності в системі корпоративного управління. Науково-практичний посібник / О.Ю. Рубітель, Н. М. Проскуріна; За ред. проф. Н.М. Проскуріної. Запоріжжя: Друкарський салон «Сім Сору», 2015. 212 с.

РОЗДІЛ 10. СТАТИСТИКА

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ УКРАЇНИ

DYNAMICS' ANALYSIS OF THE KEY MACROECONOMIC INDICATORS OF UKRAINE

Представлено комплексний підхід до аналізу динаміки основних макроекономічних показників України. Відображено динаміку зміни номінального та реального валового внутрішнього продукту та їх вплив на стан економіки України. Проведено аналіз номінального ВВП у доларовому еквіваленті. Здійснено порівняльну оцінку ВВП у розрахунку на одну особу в гривневому та доларовому еквівалентах. Представлено динаміку ВВП країни та ВВП на одну особу за паритетом купівельної спроможності. Здійснено оцінювання динаміки валового внутрішнього продукту на підставі аналізу зміни цінних індексів.

Ключові слова: економіка, економічний розвиток, макроекономічні показники, номінальний валовий внутрішній продукт, реальний валовий внутрішній продукт, система національних рахунків.

Представлен комплексный подход к анализу динамики основных макроэкономических показателей Украины. Отражено динамику изменения номинального и реального валового внутреннего продукта и их влияние на состояние экономики Украины. Проведен анализ номинального ВВП в долларом эквиваленте. Осуществлена сравнительная оценка ВВП в расчете на одного чело-

века в гривневом и долларом эквивалентах. Представлена динамика ВВП страны и ВВП на душу населения по паритету покупательной способности. Осуществлено оценивание динамики валового внутреннего продукта на основании анализа изменения ценовых индексов.

Ключевые слова: экономика, экономическое развитие, макроэкономические показатели, номинальный валовой внутренний продукт, реальный валовой внутренний продукт, система национальных счетов.

The author presents a complex approach to the dynamics' analysis of the main macroeconomic indicators of Ukraine. There were highlighted a dynamics of the nominal and real gross domestic product's changes and their influence on the Ukrainian economy. The results of the research are received based on the analysis of a nominal GDP in US dollar terms; the comparative estimation of GDP per capita in hryvnia and US dollar terms; the dynamics of GDP and GDP per capita due to purchasing power parity and the estimation of the Gross Domestic Product according to the price index changes.

Key words: economy, economic development, macroeconomic indicators, nominal gross domestic product, real gross domestic product, system of national accounts.

УДК 330.55(477)

Струк Н.І.

студент спеціальності
«Прикладна статистика»
Львівський національний університет
імені Івана Франка

Постановка проблеми. Макроекономічні показники є важливими індикаторами оцінки загального стану економіки країни, вимірювання обсягів виробництва за конкретний період, розкриття основних чинників, які максимально впливають на стан економіки як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Такі показники є основою для прийняття політичних рішень та визначення державної політики. Як відомо, система макроекономічних показників інтерпретується системою національних рахунків (СНР), яка дає змогу визначити основні тенденції зміни економіки країни та виокремити найвпливовіші чинники. Тому розвиток науково-практичного підходу до здійснення аналізу динаміки основних макроекономічних показників України, належна інтерпретація результатів такого аналізу з подальшим визначенням головних чинників впливу на стан національної економіки є актуальним напрямом дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основним проблемам формування макроекономічних показників, створення, розвитку та функціонування СНР присвячені численні праці вітчизняних учених. Зокрема, В.А. Головка [1], Р.М. Моторин,

К.Р. Приходько [2], І.М. Нікітіна [3] досліджують теоретичні засади функціонування СНР та її роль в економіці держави. У розроблення методик аналізу макроекономічних показників за СНР як системи взаємопов'язаних показників значний внесок зробили як зарубіжні вчені: М. Гільберт, К. Грюзон, Е. Денісон, Дж. Кендрік, К. Кларк, В. Крелль, Ж. Маршал, А. Медісон, Ф. Перру, Н. Раггс, Р. Стоун, Дж. Хікс, П. Хілл та інші. Розкриття методичного підґрунтя аналізу макроекономічних показників за СНР як ключової інформаційної системи дає підстави для здійснення аналізу динаміки основних макроекономічних показників України.

Формулювання цілей статті. Дослідження різноаспектних проблем методичного підходу до аналізу макроекономічних показників за СНР дає змогу стверджувати про відсутність комплексного підходу до аналізу динаміки основних макроекономічних показників України. Комплексність спроможна забезпечити досягнення таких цілей: відобразити динаміку щорічної зміни номінального та реального валового внутрішнього продукту (ВВП) та їх вплив на стан економіки України; провести аналіз номінального ВВП у доларовому екви-

валенті; здійснити порівняльну оцінку ВВП у розрахунку на одну особу в гривневому та доларовому еквівалентах; представити динаміку ВВП країни та ВВП на одну особу за паритетом купівельної спроможності, що дасть змогу найбільш точно охарактеризувати рівень економічного розвитку України; здійснити оцінювання динаміки валового внутрішнього продукту на підставі аналізу зміни цінних індексів; продемонструвати динаміку таких показників, як випуск, проміжне споживання та валова додана вартість, адже такі показники є основою зведених національних рахунків.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Система національних рахунків дає змогу визначити показники макроекономічної діяльності суб'єктів господарювання у країні, зокрема: загальний обсяг національного виробництва та виробництва середині країни, чистий внутрішній продукт, національний дохід, особистий дохід, рівень цін, рівень інфляції, безробіття тощо. Причому, наприклад, для складання державного бюджету також здійснюється прогнозування макроекономічних показників. Тобто вони є невід'ємною важливою складовою частиною економічної діяльності держави і безпосередньо впливають на рівень життя населення.

Як відомо, серед основних показників системи національних рахунків є ВВП країни, який відображає стан економіки в державі, впливає на курс національної валюти та грошово-кредитну політику, вартість компаній тощо. А показник ВВП на одну особу використовується для здійснення міжнародних порівнянь.

За даними табл. 1. спостерігаємо, що впродовж 2010-2013 рр. номінальний і реальний ВВП мали тенденцію до щорічного зростання.

Значні перепади, коли номінальний ВВП зростає, а реальний спадає, відбуваються під час інфляції через зростання цін на товари та послуги з одночасним зменшенням обсягів виробництва,

споживання товарів. У підсумку спадає купівельна спроможність населення, а також спостерігається падіння рівня життя. Така динаміка вказувала на хоча і незначне, проте зростання економіки України. У 2014 р. зростання обсягу номінального ВВП порівняно з 2013 р. сягнуло 121,717 млрд. грн., або 108,3%, водночас обсяг реального ВВП у 2014 р. впав на 35,103 млрд. грн., або до 97,5% (рис. 1).

Збільшення номінального ВВП у 2015 р. становило 401,629 млрд. грн., або 125,3%, тоді як збільшення реального ВВП у цінах 2014 р. становить лише 62,636 млрд. грн., або 104,6%. Водночас зменшення реального ВВП у цінах 2010 р. становило 104,7 млрд. грн., або 90,2%.

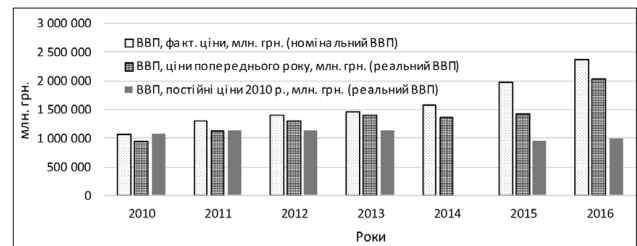


Рис. 1. Динаміка зміни номінального і реального ВВП в Україні за 2010-2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [4]

Отже, зростання реального ВВП у цінах 2014 р. зумовлено не фактичним збільшенням фізичного обсягу виробництва товарів і послуг, а значним перевищенням індексу цін (рівня інфляції) у 2015 р. порівняно з 2014 р. Водночас індекси фізичного обсягу за ці чотири роки не знижувалися (були на рівні 100% і більше), а отже, обсяг реального ВВП кожного наступного року дорівнював обсягу номінального ВВП попереднього року або перевищував його, тому реальний не був меншим за номінальний ВВП 2010 р. (рис. 2).

Попередній 2016 р. позначився зростанням номінального ВВП у сумі 394,638 млрд. грн. (що

Таблиця 1

Динаміка зміни ВВП України у 2010-2016 роках

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
1. ВВП, факт. ціни, млн. грн. (номінальний ВВП)	1 079 346	1 299 991	1 404 669	1 465 198	1 586 915	1 988 544	2 383 182
2. ВВП, ціни попереднього року, млн. грн. (реальний ВВП)	949 619	1 138 338	1 303 094	1 404 293	1 369 190	1 431 826	2 034 430
3. ВВП, постійні ціни 2010 р., млн. грн. (реальний ВВП)	1 079 346	1 138 338	1 141 055	1 140 750	1 066 394	961 698	996 236
4. Індекс фізичного обсягу ВВП, % до поперед. року	104,1	105,5	100,2	100	93,4	90,2	102,3
5. Індекс фізичного обсягу ВВП, % до 2010 р.	100	105,5	105,7	105,7	98,8	89,1	92,3
6. Індекс-дефлятор ВВП, % до поперед. року	113,7	114,2	107,8	104,3	115,9	138,9	117,1

*з червня 2014 р. – без врахування тимчасово окупованої території АПК, з 2015 р. – без врахування тимчасово окупованої території АПК та частини Донецької і Луганської областей

Джерело: складено автором за даними [4]

становить 19,8%). При цьому зростання реального ВВП у цінах 2015 р. дорівнювало понад 42%, тоді як зростання реального ВВП у цінах 2010 р. теж становило 3,6% (або 34,5 млрд. грн.).

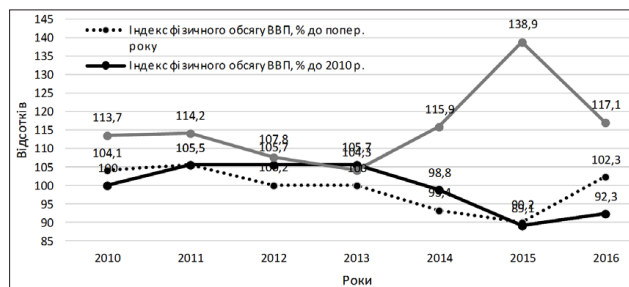


Рис. 2. Динаміка зміни індексів ВВП України у 2010-2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [4]

Таким чином, можемо стверджувати, що економіка України у 2016 р. офіційно вийшла із рецесії, що тривала впродовж останніх трьох років, хоча ще й не досягла рівня 2010 р.

Поряд зі зазначеним виникає запитання: в Україні економічний потенціал зростає чи все-таки відбувається падіння? Чітку відповідь можемо отримати, здійснивши аналіз реального ВВП, який вимірюється у постійних (незмінних, базових) цінах (рис. 3), тобто на величину цього показника впливає лише зміна обсягів виробництва та не впливають можливі інфляційні і девальваційні процеси. Тобто аналіз динаміки реального ВВП чітко демонструє рецесійні процеси української економіки, а саме падіння виробництва. Навіть ріст реального ВВП на 2,3% у 2016 році є негативним результатом, оскільки відповідний ріст вираховується у відношенні до попереднього року та, як бачимо на графіку, стрімке падіння реального ВВП протягом 2014-2015 років підтверджує лише те, що економіка країни повернулася до рівня 2000-х років.

Проведемо аналіз номінального ВВП у доларовому еквіваленті. На основі даних Державної служби статистики України та Світового банку

в Україні (The World Bank) побудуємо порівняльну таблицю номінального ВВП України у гривневому та доларовому еквівалентах за 2010-2016 рр. Проведемо відповідні розрахунки ланцюгових значень абсолютного приросту та темпів приросту (табл. 2).

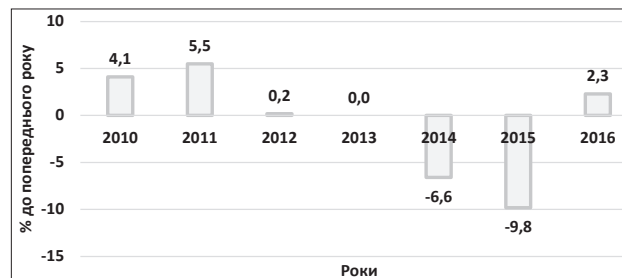


Рис. 3. Зміна обсягу ВВП України за 2010-2016 рр. (у % до попереднього року)

Джерело: побудовано автором за даними [4]

До 2013 року спостерігаємо менш-більш однакові значення абсолютного приросту та темпів приросту як в гривневому, так і в доларовому значеннях. У 2014-2015 рр. номінальні значення досліджуваного нами показника демонструють додатні значення. Водночас за рахунок девальвації національної валюти в доларовому еквіваленті абсолютний приріст і темп приросту демонструють «глибоке дно» стану національної економіки.

Варто зазначити, що разом зі збільшенням обсягів ВВП у гривневому еквіваленті зберігається чітка тенденція падіння рівня номінального ВВП у доларовому еквіваленті. Такі процеси відображає рис. 4.

За підсумками 2016 року спостерігаємо додатні значення абсолютного приросту ВВП в обсязі 2655 млн. дол. США та темпу приросту 2,9%. Також важливим показником соціально-економічного рівня країни та рівня життя громадян є показник ВВП на 1 особу, що визначається діленням показника ВВП на кількість населення країни. Так, номінальний ВВП на одну особу населення постійно зростає, тоді як реальний ВВП на одну

Таблиця 2

Результати порівняльного аналізу показників ВВП України у гривневому та доларовому еквівалентах

Рік	Номінальний ВВП, млн. грн.	Абсолютний приріст (ланцюговий), млн. грн.	Темп приросту (ланцюговий), %	Номінальний ВВП, дол. США	Абсолютний приріст (ланцюговий), дол. США	Темп приросту (ланцюговий), %
2010	1079346	x	x	136419	x	x
2011	1299991	220645	20,4	163160	26741	19,6
2012	1404669	104678	8,1	175781	12621	7,7
2013	1465198	60529	4,3	183310	7529	4,3
2014	1586915	121717	8,3	131805	-51505	-28,1
2015	1988544	401629	25,3	90615	-41190	-31,3
2016	2383182	394638	19,8	93270	2655	2,9

Джерело: складено й обчислено автором за даними [4; 5]

особу в цінах попереднього року у 2014 р. зменшився (рис. 5). Відносно цього показника можна зазначити аналогічні тенденції змін, що і до показників ВВП загалом.

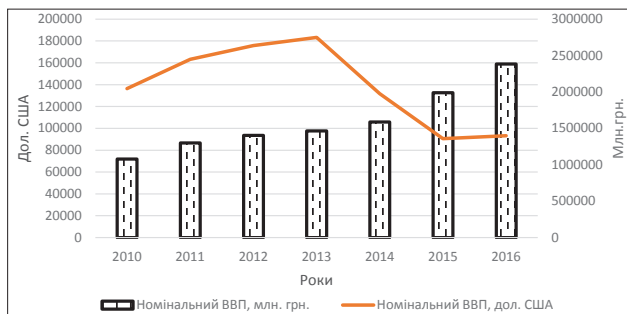


Рис. 4. Динаміка ВВП України у гривневому та доларовому еквівалентах за 2010-2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [6]

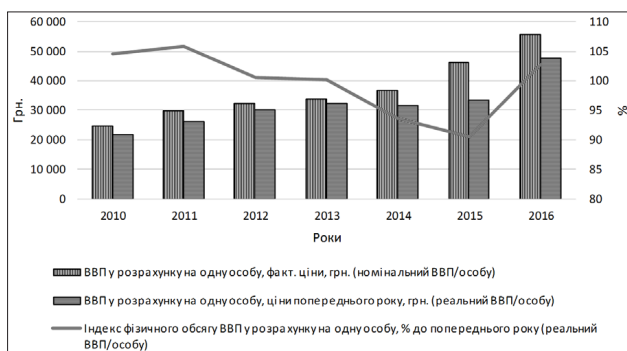


Рис. 5. Тенденції зміни ВВП України у розрахунку на одну особу за 2010-2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [4]

У 2015 р. відбулося зростання останнього, проте винятково за рахунок зменшення рівня інфляційних процесів у 2015 р. порівняно з 2014 р., тоді як індекс фізичного обсягу ВВП на одну особу у 2015 р. становив 90,6%, тобто реально зменшився на 9,4%. Офіційний вихід економіки з рецесії у 2016 р. підтверджується також зростанням реального ВВП на одну особу, що становить 2,7%.

Цікавою з погляду реального стану соціально-економічного становища населення України є порівняльна оцінка ВВП у розрахунку на одну особу в гривневому та доларовому еквівалентах (табл. 3). Аналіз наведених показників лише додатково підтверджує тенденцію падіння економіки та її вплив на населення, доходи якого є прямо пропорційними рівню економічної ситуації. Зі збільшенням обсягів ВВП на одну особу у гривневому еквіваленті протягом 2010-2016 рр. спостерігаємо різкий спад у 2014-2015 рр. ВВП на одну особу у доларовому еквіваленті. 2016 рік дав маленький приріст у розмірі 3,3% порівняно з попереднім 2015 роком (у якому зафіксовано спад майже на 30%).

Багато дослідників порівнюють економіку власної країни з економіками інших, нині успішних, а раніше бідних країн. ВВП країни та ВВП на одну особу за паритетом купівельної спроможності (ПКС) є найбільш точною характеристикою, що визначає рівень економічного розвитку, а також зростання економіки. Всі показники для порівняльності відображаються у єдиній валюті – долар США ФРС. Перерахунок із національних валют, як це прийнято у міжнародних економічних порівняннях, виконується не за ринковими обмінними курсами валют, а за паритетами купівельної спроможності. За даними статистичної бази ЄЕК ООН (Європейської економічної комісії ООН) побудуємо таблицю 4, де представлені обсяги ВВП України і ВВП у розрахунку на одну особу за ПКС. ВВП на одну особу – один із найбільш важливих економічних показників. Він відображає обсяг споживання на одну особу і дуже тісно корелює з рівнем добробуту в країні. За паритетом купівельної спроможності ВВП на одну особу у 2016 році Україна посідає 139-те місце у світі. До того ж треба зважати на те, що ВВП на одну особу населення за ПКС може зростати через зменшення чисельності населення.

Оскільки на рівень ВВП країни безпосередній вплив мають ціни вироблених та спожитих товарів і послуг, важливим аспектом під час оцінювання динаміки валового внутрішнього продукту є цінові

Таблиця 3

Результати порівняльного аналізу зміни ВВП України у розрахунку на одну особу в гривневому та доларовому еквівалентах за 2010-2016 рр.

Роки	ВВП у розрахунку на одну особу, грн.	Абсолютний приріст (ланцюговий), грн.	Темп приросту (ланцюговий), %	ВВП у розрахунку на одну особу, дол. США	Абсолютний приріст (ланцюговий), дол. США	Темп приросту (ланцюговий), %
2010	24 798	х	х	2974,0	х	х
2011	29 980	5182	20,9	3570,8	596,8	20,1
2012	32 480	2500	8,3	3856,8	286	8,0
2013	33 965	1485	4,6	4030,3	173,5	4,5
2014	36 904	2939	8,7	3014,6	-1015,7	-25,2
2015	46 413	9509	25,8	2115,4	-899,2	-29,8
2016	55 848	9435	20,3	2185,9	70,5	3,3

Джерело: складено й обчислено автором за даними [4; 5]

індекси. Як відомо, індекс споживчих цін розраховується для споживчого кошика (набір товарів і послуг, необхідних для задоволення першочергових потреб). Також обчислюють індекс цін виробників промислової продукції, індекс цін реалізації сільськогосподарської продукції тощо. Перший відображає зміну цін, які встановлюють виробники для продажу товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках. При цьому ціни виробників не враховують ПДВ та акцизний податок. Динаміка зміни індексів цін, розрахованих за окремими категоріями товарів, робіт і послуг в українській економіці, подано у табл. 5. Найменші показники індексів спостерігаємо у 2013 р., коли за деякими позиціями навіть є зниження відповідного рівня цін (індексу споживчих цін та індексу цін сільськогосподарської продукції). Найвищі показники за всіма представленими основними індексами цін спостерігалися у 2015 р. Зауважимо, що тенденції зміни індексів (їх збільшення чи зменшення) є спільними для усіх груп.

Дані щодо індексу цін – дефлятора ВВП, а також щодо відповідних рівнів ВВП України у фактичних (поточних) (номінальний ВВП) та порівняльних (постійних) (реальний ВВП) цінах, подані у таблиці 5, дають змогу стверджувати:

– індекс споживчих цін і дефлятор ВВП дають різну характеристику зміни рівня цін, адже дефлятор ВВП відображає зміну цін на всі вироблені товари, а індекс споживчих цін – лише на ті товари, які входять до споживчого кошика;

– дефлятор ВВП не відображає зміни цін на імпортні товари, а в індексі споживчих цін можуть знайти своє відображення зміни цін і на імпортні товари;

– дефлятор ВВП є поточно зваженим (за поточним роком), тоді як індекс споживчих цін – базисно зваженим (за базисним роком).

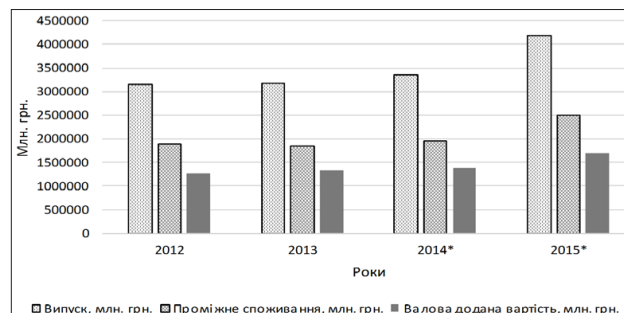


Рис. 6. Динаміка зміни випуску, проміжного споживання та валової доданої вартості в Україні у 2012-2015 рр.

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: побудовано автором за даними [4; 6]

Важливим етапом характеристики макроекономічної ситуації в країні за допомогою національних рахунків є вивчення динаміки та структури таких показників, як випуск, проміжне споживання та валова додана вартість. Ці показники є осно-

Таблиця 4

Динаміка ВВП України та ВВП у розрахунку на одну особу за паритетами купівельної спроможності у 2010-2016 рр.

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
ВВП за ПКС, у цінах поточного року, млн. дол. США	365 091	392 854	401 398	407 955	373 405	340 537	352 978
ВВП за ПКС, у цінах 2010 року, млн. дол. США	771 490	813 500	814 739	815 109	733 911	662 186	677 466
ВВП у розрахунку на одну особу за ПКС, у цінах поточного року, дол. США	7959	8595	8804	8968	8452	7948	8255
ВВП у розрахунку на одну особу за ПКС, у цінах 2010 року, дол. США	16 819	17 799	17 870	17 919	16 613	15 455	15 843

Джерело: побудовано автором за базами даних Європейської економічної комісії ООН [7]

Таблиця 5

Динаміка зміни цін в Україні у 2010-2016 рр., %

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Індекс споживчих цін	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	113,9
Індекс цін виробників промислової продукції	120,9	119	103,7	101,8	117,1	136	120,5
Індекс цін реалізації с/г продукції	130	113,6	106,8	97,1	124,3	154,4	109,3
Індекс цін на будівельно-монтажні роботи	115,8	119,4	112,6	105,6	109,5	127,1	109,2
Індекс-дефлятор ВВП	113,7	114,2	107,8	104,3	115,9	138,9	117,1

*з червня 2014 р. – без урахування тимчасово окупованої території АРК, з 2015 р. – без урахування тимчасово окупованої території АРК та частини Донецької і Луганської областей

Джерело: складено автором за даними [4]

вою зведених національних рахунків. Тому, зважаючи на дані за рахунком виробництва, візуалізуємо динаміку згаданих трьох важливих індикаторів на рисунку 6.

Як можемо простежити, за 2012-2015 роки в Україні випуск, проміжне споживання та валова додана вартість демонструють позитивну динаміку, і це без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції у 2014-2015 роках.

Висновки. Представлено комплексний підхід до аналізу динаміки основних макроекономічних показників України. Простежено значні перепади номінального та реального ВВП за 2010-2016 роки, які відбуваються під час інфляції. У підсумку спадає купівельна спроможність населення, а також спостерігається падіння рівня життя. На основі аналізу номінального ВВП у доларовому еквіваленті резюмовано, що за рахунок девальвації національної валюти в доларовому еквіваленті абсолютний приріст і темп приросту демонструють «глибоке дно» стану національної економіки. Результати аналізу динаміки основних макроекономічних показників України підтверджують, що якщо 2010-2011 рр. – період зростання економіки України, то у 2012-2013 рр. таке зростання не є навіть помірним. 2014-2015 рр. характеризуються суттєвим спадом через несприятливу цінову кон'юнктуру на зовнішніх ринках, війну на Сході України, анексію Криму. Позитивним є те,

що у 2016 р. спостерігаємо незначний вихід економіки з рецесії.

Перспективами подальших наукових досліджень є здійснення кореляційно-регресійного аналізу макроекономічних показників у системі національних рахунків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Головка В.А. Система національних рахунків України: сучасний стан та напрямки удосконалення // Статистика України. Щорічний науково-інформаційний журнал. 2001. № 1 (12). С. 4-10.
2. Моторин Р.М., Приходько К.Р. Концептуальна схема аналізу розвитку інституційних секторів економіки України // Статистика України: Науково-інформаційний журнал, 2005. № 1 (28). С. 34-41.
3. Валовий регіональний продукт за 2010-2015 роки: [стат. зб.] / (за ред. І.М. Нікітіної). К.: Державний комітет статистики України, 2012. 115 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України // Назва з екрану: Ukrstat.org – публікація документів Державної Служби Статистики України. URL: <https://ukrstat.org/uk/operativ>.
5. Офіційний сайт Світового банку в Україні. URL: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>.
6. Глобальний аналіз базових макроекономічних показників України (2013-2016 рр.). URL: <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/analiz-bazovykh-makroekonomichnykh-pokaznykiv-ukrayiny-2013-2016-rr>.
7. Бази даних Європейської економічної комісії ООН. URL: http://w3.unece.org/PXWeb2015/pxweb/ru/STAT/STAT__20-ME__1-MEOV.

РОЗДІЛ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ПРОГРАММНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ГЕНЕТИЧЕСКОГО АЛГОРИТМА РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ О РАСПИСАНИИ С ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ УСЛОВИЯМИ В СРЕДЕ MATLAB

SOFTWARE IMPLEMENTATION OF THE GENETIC ALGORITHM APPLYING FOR SCHEDULING PROBLEM WITH ADDITIONAL CONDITIONS IN MATLAB

УДК 338.24.01

Ковалева Е.А.

к.т.н., доцент кафедры высшей математики и экономико-математических методов Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця

Мисюра Е.Ю.

к.т.н., доцент кафедры высшей математики и экономико-математических методов Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця

В статье сформулирована реальная экономическая задача теории расписаний, которая решается с использованием генетического алгоритма. Для численного решения задачи использовались программная среда Matlab, встроенная функция ga-GeneticAlgorithm и пользовательский программный код, реализованный для трех основных аспектов генетического алгоритма, а именно скрещивания, селекции и мутации.

Ключевые слова: задача о расписании, матроид, генетический алгоритм, программная среда Matlab.

У статті сформульовано реальну економічну задачу теорії розкладів, яка вирішується з використанням генетичного алгоритму. Для чисельного вирішення задачі використовувалися програмне

середовище Matlab, вбудована функція ga-GeneticAlgorithm і призначений для користувача програмний код, реалізований для трьох основних аспектів генетичного алгоритму, а саме схрещування, селекції та мутації.

Ключові слова: задача про розклад, матроїд, генетичний алгоритм, програмне середовище Matlab.

The article formulates the real economic problem of scheduling theory, which is solved using the genetic algorithm. To solve the problem numerically, we used the Matlab software environment, the built-in ga-GeneticAlgorithm function and the user program code implemented for the three main aspects of the genetic algorithm: crossing, selection and mutations.

Key words: scheduling problem, matroid, genetic algorithm, Matlab software.

Постановка проблемы. Задачи о расписании входят в широкий класс задач дискретной математики и представляют собой в общем виде проблему упорядочения. В работе [1] подробно описана постановка таких задач, авторы статьи приводят лишь общую формулировку: для заданных множеств работ $J = \{J_1, J_2, \dots, J_n\}$ и машин (приборов) $M = \{M_1, M_2, \dots, M_m\}$ ставится задача дискретной оптимизации о построении расписания, которое минимизирует время выполнения работ, стоимость и т. п.

Задачи о расписании можно разделить на две группы [1; 2]:

– задачи с прерываниями (в любой момент обслуживание требования на машине может быть прервано (с возможностью завершения позже на той же или другой машине) ради обслуживания другого требования);

– задачи без прерываний (каждое требование на машине обслуживается от начала до конца без прерываний).

В работе приводится реальная экономическая задача теории расписаний, относящаяся к задачам с прерываниями и посвященная созданию расписания рабочих смен одного из предприятий холдинга «Хлебные инвестиции». Так, в работе [3] сказано, что для повышения производственной мощности по выпуску хлеба была установлена

новая батонная линия мощностью 30 тонн в сутки, запущено новое ротационное отделение мощностью 12 тонн в сутки для производства формовых сортов хлеба. Эти мероприятия позволят предприятию увеличить объем реализации свежего хлеба для обеспечения населения г. Киева и Киевской области, с одной стороны, а увеличение рабочих мест на предприятии, естественно, ставит задачу об экстренном создании расписания для новых рабочих, с другой стороны.

Для различных классов задач теории расписаний существует достаточно широкий набор алгоритмов и методов решения последних [1; 2], особый интерес среди которых представляют генетические алгоритмы (ГА). Известно, что существует ограниченная область применения данных алгоритмов, а именно задача должна быть носителем матроида. Используя теорему Радо-Эдмондса [4], в статье авторы приводят доказательство выполнения всех условий существования матроида в поставленной перед ними задаче, что делает оправданным применение ГА в данном конкретном случае.

Анализ последних исследований и публикаций. В отечественной литературе этот метод недостаточно освещается, наблюдается недостаток информации и сведений о его функционировании в контексте задач. Для написания статьи проведена работа с современной зарубежной

литературой, что позволило представить новые сведения о механизме работы данного алгоритма, рассмотреть классы задач успешного применения ГА и выявить основные проблемные зоны. Так, применение ГА в задачах теории расписаний подробно изложено в работах [5; 6], однако авторы абсолютно не приводят никаких средств компьютерной математики для численного решения последних. В работе [7] автор приводит численный эксперимент, как и в работе [8], однако их задачи отличаются от задачи статьи, являясь задачами без прерываний. В работах [9; 10] рассматриваются задачи с прерываниями, однако сами статьи носят лишь обзорный характер, авторы упоминают проблемы медленной и преждевременной сходимости к оптимальному решению, но не приводят решение этой проблемы.

Работа [11] является ярким примером использования встроенных функций ГА среды Matlab для решения технической задачи, относящейся к задачам теории расписаний. Уникальность функций скрещивания, селекции и мутации не наблюдается, проблемные зоны ГА остаются нерешенными. В то же время в работе [12] речь идет о новых подходах к мутации и скрещиванию, однако эти функции автор применяет к теории игр и не указывает никакую другую область применения его функций.

Постановка задания. После проведенного анализа литературы авторы статьи ставят перед собой следующую комплексную задачу: на примере реальной экономической задачи с дополнительными ограничениями теории расписаний одного из предприятий холдинга «Хлебные инвестиции» разработать в программной среде Matlab уникальные функции, моделирующие основные этапы ГА, а именно скрещивание, селекция и мутация; провести численный эксперимент с целью получения оптимального по количеству сотрудников временного расписания.

Изложение основного материала исследования. Задача формулируется следующим образом: на предприятии существуют три смены, а именно дневная, ночная и вечерняя смены (табл. 1). Рабочий режим предполагает производство хлеба круглосуточно (семь дней в неделю). Требуется, чтобы в каждой из рабочих смен каждый день присутствовало определенное количество работников (не меньше указанного числа) (табл. 2). В табл. 1 приведены дополнительные условия, а именно человек не может работать более одной смены в день, расписание является фиксированным, также фиксированной является смена в течение четырех дней.

Требуется для указанных в табл. 1, 2 требований для каждой из смен минимизировать затраты на работников (минимизировать общее их количество), при этом учесть дополнительные условия.

Таблица 1

Дополнительные ограничения задачи

Смены завода	Дополнительные условия
Ночная смена (00:00-08:00)	1 смена/день; фиксированное расписание; смена фиксирована в течение 4-х дней
Дневная смена (08:00-16:00)	
Вечерняя смена (16:00-00:00)	

Таблица 2

Количество работников смены (не менее указанного числа в таблице)

	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
Ночь	5	3	2	4	3	2	2
День	7	8	9	5	7	2	5
Вечер	9	10	10	7	11	2	2

Для последующего моделирования была проведена формализация данной задачи, описанная соотношениями (1-3).

Пусть вектор $X_j, (j = \overline{1, 21})$ – количество работников, заступающих в текущую смену на ближайшие 4 смены. Тогда задачу можно представить таким образом:

минимизировать функцию

$$F = \sum_j X_j \rightarrow \min \quad (1)$$

при следующих ограничениях*:

$$\begin{cases} x_1 & & +x_5 & +x_6 & +x_7 & \geq & 5 \\ x_1 & +x_2 & & & +x_6 & +x_7 & \geq & 3 \\ x_1 & +x_2 & +x_3 & & & +x_7 & \geq & 2 \\ x_1 & +x_2 & +x_3 & +x_4 & & & \geq & 4 \\ & +x_2 & +x_3 & +x_4 & +x_5 & & \geq & 3 \\ & & +x_3 & +x_4 & +x_5 & +x_6 & \geq & 2 \\ & & & +x_4 & +x_5 & +x_6 & +x_7 & \geq & 2 \end{cases} \quad (2)$$

или в матричной форме:

$$\begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 & 1 & 1 & 1 \\ 1 & 1 & 0 & 0 & 0 & 1 & 1 \\ 1 & 1 & 1 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 1 & 1 & 1 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 1 & 1 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 1 & 1 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 1 & 1 & 1 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ x_3 \\ x_4 \\ x_5 \\ x_6 \\ x_7 \end{pmatrix} \geq \begin{pmatrix} 5 \\ 3 \\ 2 \\ 4 \\ 3 \\ 2 \\ 2 \end{pmatrix} \quad (3)$$

* в работе авторы приводят математическую модель задачи для ночной смены, для остальных двух формализация задачи осуществляется аналогично

Для решения поставленной задачи целесообразно применить ГА, исходя из следующих соображений. Рассмотрим следующий матроид: пусть носителем будет множество заданий, а независимыми множествами – успешно выполненные задания. Весом каждой заявки пусть будет его стоимость. Проверим, является ли данная пара матроидом (табл. 3).

Исходя из рассуждений, приведенных в табл. 3, можем сделать вывод, что авторы статьи аргументировано применяют ГА к численному решению поставленной задачи.

Для проведения численного эксперимента авторы статьи выбрали программную среду Matlab, исходя из следующих соображений. Во-первых, Matlab как пакет прикладных программ содержит встроенные функции, использующие ГА (настройка Optimization Tool, функция `ga-GeneticAlgorithm`) с последующей визуализацией данных. Во-вторых, Matlab – это одноименный язык программирования, который используется авторами статьи для написания дополнительных программных продуктов с последующей их инсталляцией в настройку Optimization Tool. Наконец, авторы статьи работают со структурами данных, основанными на матрицах, что делает Matlab просто незаменимым программным продуктом.

Механизм работы с генетическими алгоритмами в среде Matlab реализован двумя способами:

- 1) вызов функции генетических алгоритмов;
- 2) использование комплекта Optimization Tool.

Оба способа поставляются в числе стандартного набора

функций и модулей Matlab. На взгляд авторов, намного более удобным и наглядным является второй способ работы с генетическими алгоритмами в Matlab, связанный с использованием модуля Optimization Tool. Его и рассмотрим подробнее.

Для запуска утилиты Optimization Tool следует в командной строке Matlab выполнить команду `optimtool`. После этого запустится пакет генетических алгоритмов, а на экране появится основное окно утилиты (рис. 1).

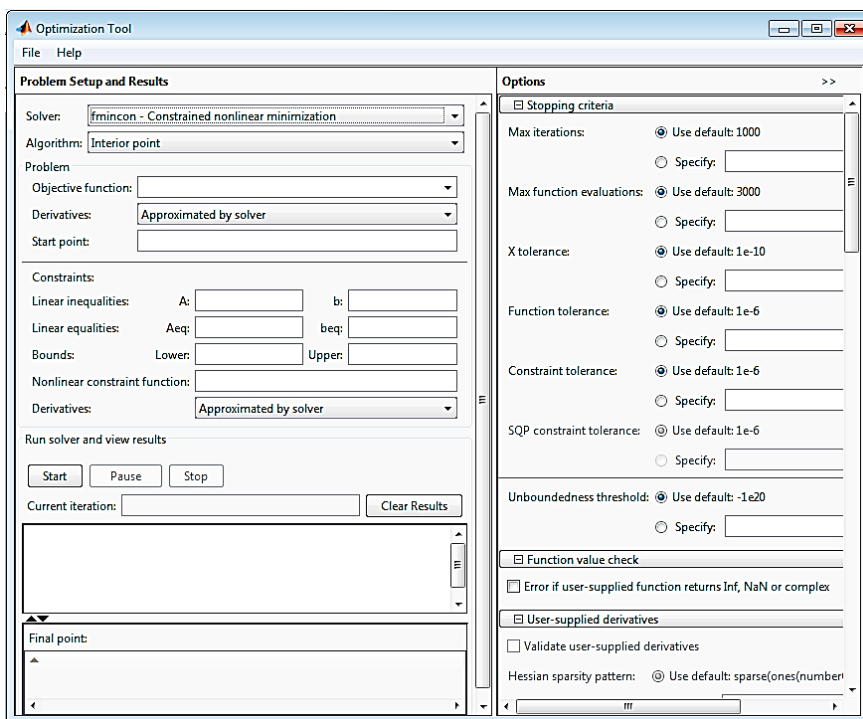


Рис. 1. Утилита Optimization Tool

Таблица 3

Применение теоремы Радо-Эдмондса к реальной задаче расписания

Постулаты теоремы Радо-Эдмондса	Применение теоремы Радо-Эдмондса к задаче, описанной соотношениями (1-3)
<p>1. $\emptyset \in I$.</p> <p>Множество I непустое. Даже если исходное множество X было пустым ($X = \emptyset$), то I будет состоять из одного элемента – множества, содержащего пустое. $I = \{\{\emptyset\}\}$.</p>	<p>Первое свойство, очевидно, выполняется: пустое множество выполненных заданий входит в наше множество.</p>
<p>2. $A \subset B, B \in I \Rightarrow A \in I$.</p> <p>Любое подмножество любого элемента множества I также будет элементом этого множества.</p>	<p>Второе множество тоже выполняется. Почему это так? Давайте отсортируем успешно выполненные задания в порядке увеличения крайних сроков. В таком порядке они все равно будут успешно выполненными, именно в таком порядке очевидно, что любое подмножество успешно выполненных заданий будет успешно выполнено.</p>
<p>3. $A < B \Rightarrow \exists x \in B \setminus A, A \cup \{x\} \in I$.</p> <p>Если множества A и B принадлежат множеству I, а также известно, что размер A меньше B, то существует какой-нибудь элемент x из B, не принадлежащий A, что объединение x и A будет принадлежать множеству I. Это свойство является не совсем тривиальным, но чаще всего наиболее важным из всех остальных.</p>	<p>Третье свойство хоть и не очевидно, но выполняется. Пусть у нас есть два множества успешно выполненных заданий A и B, причем известно, что $A < B$. Стандартно сортируем задания в порядке увеличения крайних сроков в обоих множествах. Возьмем задание из B, которого нет в A, и попробуем добавить его к множеству A. Это у нас получится, ведь если бы в A не было пробела, то данное задание должно было присутствовать.</p>

В поле Fitness function указывается оптимизируемая функция в виде @fitnessfun, где fitnessfun.m – название М-файла, в котором предварительно следует описать оптимизируемую функцию (табл. 4). В панели Constraints можно задать ограничения или ограничивающую нелинейную функцию. В поле Linear inequalities задается линейное ограничение неравенством ($Ax \leq b$), в поле Linear equalities данной панели задаются линейные ограничения равенством ($Ax = b$).

В обоих случаях A – некоторая матрица, b – вектор.

В поле Bounds в векторном виде задаются нижнее и верхнее ограничения переменных, а в поле Nonlinear constraint function можно задать произвольную нелинейную функцию ограничений.

Из рис. 1 видно, что основными настраиваемыми параметрами в Optimization Tool Options являются:

- популяция (вкладка Population);
- масштабирование (вкладка Fitness Scaling);
- оператор отбора (вкладка Selection);
- оператор репродукции (вкладка Reproduction);
- оператор мутации (вкладка Mutation);
- оператор скрещивания (вкладка Crossover);
- перенесение особей между популяциями (вкладка Migration);
- специальные параметры алгоритма (вкладка Algorithm settings);
- задание гибридной функции (вкладка Hybrid function);
- задание критерия остановки алгоритма (вкладка Stopping criteria);

Таблица 4

Работа с Optimization Tool

Название и значение параметра в среде Matlab	Программная реализация текущего параметра авторами
В поле Fitness function указывается оптимизируемая функция	<pre>c = ones(1,21); betaA = diag(ones(7,1)) + diag(ones(6,1),-1) + diag(ones(5,1),-2) + diag(ones(4,1),-3) + diag(ones(3,1),-4); A = -blkdiag(betaA, betaA, betaA); b = - [5;3;2;4;3;2;7;8;9;5;7;2;5;9;10;10;7;11;2;2]; lb = zeros(1,21); ub = 11*ones(1,21); schedule_fitness1 = @(x) c*x' + 20*sum(A*x > b).</pre>
Во вкладке Population производится настройка работы с начальной популяцией	<pre>Используется собственная функция создания популяции: function Population = schedule_create(GenomeLength, FitnessFcn, options) totalpopulation = sum(options.PopulationSize); range = options.PopInitRange; lower = range(1,:); span = range(2,:) - lower; Population = repmat(lower,totalpopulation,1) + round(repmat(span,totalpopulation,1).* rand(totalpopulation,GenomeLength)); End.</pre>
Вкладка Reproduction уточняет, каким образом происходит создание новых особей	<p>Задается элитная выборка популяции (выжившие) как 10% от общей популяции. Задается значение доли скрещивания: 50% участвуют в скрещивании, 50% – в мутации.</p>
Во вкладке оператора Mutation выбирается тип оператора мутации	<pre>Используется собственная функция мутации: function mutationChildren = schedule_mutate(parents, options, GenomeLength, FitnessFcn, state, thisScore, thisPopulation) lb = repmat(options.LinearConstr.lb', length(parents), 1); ub = repmat(options.LinearConstr.ub', length(parents), 1); RandChange = round(2.5*randn(length(parents), GenomeLength) - 0.05); mutationChildren = min(max(lb, thisPopulation(parents,:)) + RandChange, ub); End.</pre>
Вкладка Crossover позволяет выбрать тип оператора скрещивания	<pre>Используется собственная функция скрещивания: function xoverKids = schedule_xover(parents, options, nvars, FitnessFcn, unused, thisPopulation) p1 = thisPopulation(parents(1:2:end),:); p2 = thisPopulation(parents(2:2:end),:); decide = rand(size(p1)) < 0.6; xoverKids = decide.* min(p1,p2) + ~decide.* max(p1,p2); End.</pre>
Во вкладке Stopping criteria указываются ситуации, при которых алгоритм совершает остановку	<p>Указывается, что максимальное количество допустимых поколений составляет 1 000. Количество поколений, в течение которых фитнес-функция не меняется, составляет 500. Укажем Function tolerance (минимальные значения изменений оптимизируемой функции, при которой алгоритм продолжит работу) как нуль.</p>

- вывод различной дополнительной информации по ходу работы генетического алгоритма (вкладка Plot Functions);
- вывод результатов работы алгоритма в виде новой функции (вкладка Output function);
- задание набора информации для вывода в командное окно (вкладка Display to command window);
- способ вычисления значений оптимизированной и ограничивающей функций (вкладка User function evaluation).

Подробное описание настроек всех вышеперечисленных вкладок для нашей конкретной задачи, а также пользовательские m-функции, написанные авторами статьи, приведены в табл. 4.

После задания всех необходимых параметров утилита Optimization Tool выглядит так, как показано на рис. 2, из которого видно, что программа успешно завершила работу за 519 итераций.

Графическая интерпретация самого процесса оптимизации показана на рис. 3, из которого наглядно видны все основные процессы, происходящие в ГА при мутации, скрещивании и отборе нового лучшего поколения.

Результатом работы программы является матрица X, приведенная на рис. 4.

Поясним полученные результаты. Из рис. 4 видно, что три человека должны заступать в ночную смену в понедельник, два человека – в ночную смену в пятницу, один человек – в ночную смену в среду и так далее. Суммарное количество работников равно 33 (оптимальное значение фитнес-функции).

Для сравнительного анализа и более глубокого понимания различий в работе ГА встроенной функции Matlab и этой же функции с интегрированным авторским программным кодом в работе

[13] авторы приводили расчеты Matlab без учета их уникальных программных продуктов. Суммарное количество работников было равно 51 (оптимальное значение фитнес-функции), однако данное решение было получено за значительно меньшее количество итераций (200).

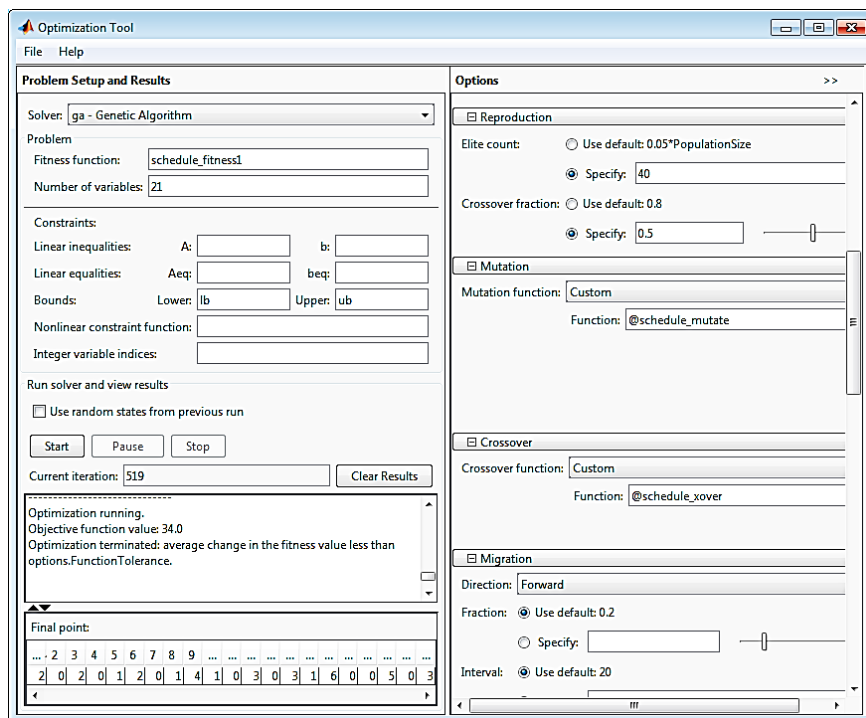


Рис. 2. Утилита Optimization Tool после того, как функция ga-GeneticAlgorithm отработала

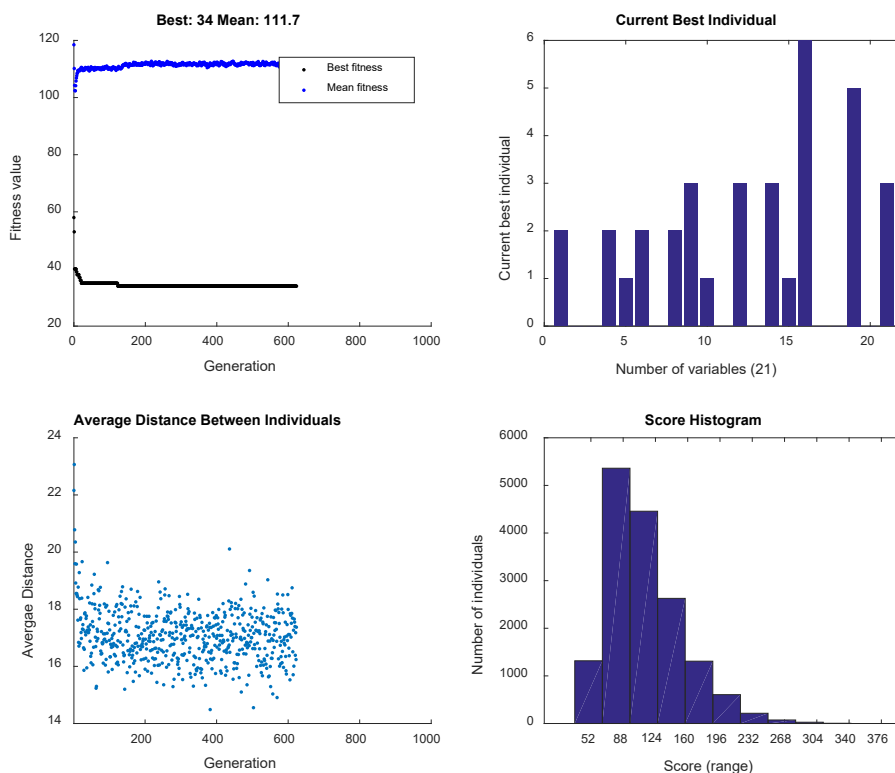


Рис. 3. Графическая интерпретация процесса оптимизации задачи о расписании с дополнительными ограничениями

	1	2	3	4	5	6	7
1	2	0	0	2	1	2	0
2	2	3	1	0	3	0	3
3	1	6	0	0	5	0	3

Рис. 4. Матрица значений фитнес-функции

Выводы из проведенного исследования.

В статье решена реальная экономическая задача теории расписаний одного из предприятий холдинга «Хлебные инвестиции». По типу искомого решения данная задача является задачей упорядочивания, по типу целевой функции – задачей с суммарным критерием оптимизации, по способу задания входной информации – задачей детерминированная. Решение представило собой временную таблицу, главной задачей ставилось не быстрое действие, а минимизация количества работников предприятия (целочисленная задача линейного программирования). Было установлено, что данная задача по своей экономической сущности принадлежит к задачам без прерываний, что существенно затрудняет ее численное решение. Авторами статьи было установлено, что исходные данные этой задачи представляют собой матроид. Таким образом, согласно теореме Радо-Эдмондса, данная задача может быть решена с использованием генетических алгоритмов.

Проведенный анализ литературных источников показал, что ГА с успехом используются при решении задач составления расписаний, а также выявлены три основных этапа ГА, а именно скрещивание, селекция (отбор) и формирование нового поколения. Для всех основных этапов авторы статьи разработали свои уникальные m-функции и привели их в статье с открытым программным кодом, что придает работе колоссальную практическую ценность.

Для написания программного кода авторы статьи выбрали программную среду Matlab – мощный математический пакет, позволяющий максимально упростить процесс подготовки задачи, ее решения и анализа результатов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Koffman E.G., Seti R., Bruno Dzh.L. *Teoriya raspisaniy i vychislitelnyye mashiny / pod red. E.G. Koffmana*. Moscow: Nauka, 1984. 334 s. URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01001195670>.
 2. Wall B.W. *A Genetic Algorithm for Resource Constrained Scheduling*. PhD Thesis, Department

of Mechanical Engineering, Massachusetts Institute of Technology, USA. 1996. P. 62. URL: <http://lancet.mit.edu/~mbwall/phd/thesis/thesis.pdf>. <https://www.coursehero.com/file/21647139/GA-Resource-Constrained-Scheduling-Thesis-Matthew-Wall>.

3. Tryindyuk Yu.G. Tsar Hlib. URL: <http://hlebinvest.com.ua/ru/about>.

4. Rado R. A theorem on independence relations. *Quart. J. Math.* 1942. Vol. 13. P. 83-89. URL: <https://doi.org/10.1093/qmath/os-13.1.83>.

5. Yang S.-J., Hsu C.-J., Yang D.-L. Unrelated parallel-machine scheduling with rate-modifying activities to minimize the total completion time. *Information Sciences: an International Journal*. 2014. Vol. 260. P. 215-217. DOI: 10.1016/j.ins.2013.10.034.

6. Hsieh P.-H., Yang S.-J., Yang D.-L. Decision support for unrelated parallel machine scheduling with discrete controllable processing times. *Applied Soft Computing*. 2015. Vol. 30. P. 475-483. DOI: 10.1016/j.asoc.2015.01.028.

7. Lazarev A.A., Musatova E.G., Tarasov I.A. Two-directional traffic scheduling problem solution for a single-track railway with siding. *Automation and Remote Control*. 2016. Vol. 77. № 12. P. 2118-2131. URL: <https://doi.org/10.1134/S0005117916120031>.

8. Sheibani K. An Incorporation of the Fuzzy Greedy Search Heuristic With Evolutionary Approaches for Combinatorial Optimization in Operations Management. *International Journal of Applied Evolutionary Computation*. Vol. 8. № 2. P. 58-72. DOI: 10.4018/IJAEC.2017040104.

9. He C., Leung J. Y.-T. Two-agent scheduling of time-dependent jobs. *Journal of Combinatorial Optimization*. 2017. Vol. 34. № 2. P. 362-377. DOI: 10.1007/s10878-016-9994-y.

10. Lim S.M., Sultan A.B. Md., Sulaiman Md. N., Mustapha A. Crossover and Mutation Operators of Genetic Algorithms. *International Journal of Machine Learning and Computing*. 2017. Vol. 7. № 1. P. 9-12. DOI: 10.18178/ijmlc.2017.7.1.611.

11. Shamma M.N.E.-D.A., Shawki K.M., Bassioni H.A. Optimization of Construction Logistics Planning Cost in Egypt Using Genetic Algorithms. *J Inform Tech Softw Eng*. 2017. Vol. 7 (4): 205. P. 1-13. DOI: 10.4172/2165-7866.1000205.

12. Alharbi S., Venkat I. A Genetic Algorithm Based Approach for Solving the Minimum Dominating Set of Queens Problem. *Journal of Optimization*. 2017. Vol. 2017. P. 1-8. DOI: 10.1155/2017/5650364.

13. Kovaleva Ye.A., Misyura E.Yu. Zhadnoye postroyeniye raspisaniya v programmnoy srede MATLAB. *Modern economic research: co-operation, banking, public administration in a decentralized environment: International Scientific Conference. Poland, Kielce, September 26th*. 2017. P. 142-145. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/18145>.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ IMPROVEMENT OF THE INCENTIVE MECHANISM

УДК 339.13

Омелаенко Н.Н.

к.э.н., доцент кафедры экономики,
управления предприятиями
та логистики
Харьковский национальный
экономический университет
им. С. Кузнецца,

В статье рассмотрены вопросы совершенствования механизма стимулирования на основе использования математических функций. Разработан механизм поощрения работников за рационализаторские предложения с использованием этих функций.

Ключевые слова: механизм стимулирования, математические функции, рационализация и изобретательство.

У статті розглянуто питання вдосконалення механізму стимулювання на основі використання математичних функцій. Розроблений механізм заохочення працівників за

раціоналізаторські пропозиції за допомогою цих функцій.

Ключові слова: механізм стимулювання, математичні функції, раціоналізація та винахідництво.

The article deals with the improvement of the incentive mechanism on the basis of the use of mathematical functions. A mechanism has been developed to reward employees for rationalization proposals based on the use of these functions.

Key words: incentive mechanism, mathematical functions, rationalization and invention.

Постановка проблемы. Системы материального стимулирования охватывают самые разнообразные стороны хозяйственной деятельности предприятий, их подразделений и отдельных трудящихся. Большое разнообразие премиальных систем, а также условий и особенностей объектов стимулирования потребовали разработки некоторых общих методических принципов и подходов при их построении. Особый интерес представляет использование при построении механизма стимулирования математических функций.

При моделировании систем стимулирования необходимо руководствоваться следующими двумя основными принципами: во-первых, поощрительные системы должны строиться таким образом, чтобы содействовать осуществлению принципа: то, что выгодно обществу в целом, должно быть выгодно каждому предприятию и отдельным работникам.

Во-вторых, методы материального и морального стимулирования должны дополнять друг друга, то есть векторы их действий должны иметь одно и то же направление.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам разработки основных методологических принципов построения систем стимулирования посвящены работы В.П. Хайкина, Н.А. Белкиной, Е.П. Ильина, Е.Н. Ястремской, Г.В. Назаровой, В.С. Пономаренко, А.М. Колот и др.

Постановка задачи. В большинстве работ основное внимание уделяется общим аспектам мотивации и стимулирования и не затрагиваются вопросы обоснования механизма поощрения. Поэтому необходимы дополнительные исследования по моделированию механизмов стимулирования и разработке рекомендаций по построению конкретных систем поощрения работников в условиях инновационного развития.

Целью исследования является экономико-математическая оценка различных механизмов стимулирования и разработка рекомендаций по построению эффективных систем поощрения

инновационных разработок. Поставленная цель обусловила решение таких задач:

- изучить действующий механизм поощрения;
- обосновать применение математических функций поощрения;
- дать практические рекомендации по построению механизма поощрения конкретных экономических задач.

Изложение основного материала исследования. В хозяйственной практике встречаются три типа механизма поощрения: альтернативный, скачкообразный и функциональный (непрерывный). При этом под механизмом поощрения понимается совокупность правил и нормативов, регулирующих количественное движение поощрения в зависимости от изменений стимулируемого показателя [1, с. 546].

Разработка систем стимулирования состоит из 4 этапов, таких как выбор стимулируемых субъектов, объекта или показателя стимулирования, средств и механизма действия системы. В качестве стимулируемых субъектов выступают те предприятия, цехи, отделы, трудящиеся, для которых вводится система поощрения. Объектами стимулирования служат экономические и технические показатели, на улучшение которых направлено действие разрабатываемой системы. Далее выбирается средства поощрения, которыми могут служить денежные премии, фонды поощрения и т. д., и, наконец, разрабатывается сам механизм поощрения.

Наиболее широкое распространение получили на практике прямоугольные или альтернативные системы. Эти системы из-за простоты расчетов нашли широкое применение на практике, когда необходимо достичь определенного уровня показателя, например, 100% выполнения плана. Поощрять же качественные показатели с помощью таких систем нежелательно, так как они не обеспечивают поощрение непрерывного роста эффективности производства.

Следующий вид систем поощрения – скачкообразные. За счет увеличения числа интервалов

стимулируемого показателя и размера поощрения при переходе от одного интервала в другой в какой-то степени уменьшается недостаток альтернативных систем.

Скачкообразные системы поощрения позволяют усилить заинтересованность в росте показателя эффективности при переходе от одного интервала в другой. Но внутри интервалов величина поощрения не изменяется. Отсюда следует, что ступенчатые системы также не в состоянии полностью обеспечить стимулирование непрерывного роста эффективности производства. Рост числа интервалов уменьшает в какой-то степени этот недостаток, но появляется другой – трудности при практическом использовании таких шкал. Дробление же интервалов в конечном счете означает переход к механизмам поощрения, основу которых составляют уже не шкалы, а математические функции [4].

Под функцией поощрения понимается аналитическое выражение, описывающее связь между размерами поощрения (Y) и величиной стимулируемого показателя (X): $Y = f(X)$, где Y – размер премий; X – стимулируемый показатель; f – форма связи между ними [2, с. 492].

Функция поощрения является важнейшей составной частью любой поощрительной системы. Под f скрывается математическая функция, определяющая механизм связи поощрения со стимулируемым показателем независимо от конкретного содержания переменных Y и X .

Применение математических функций обеспечивает поощрение непрерывного роста показателя эффективности производства. Это свойство скачкообразные системы обеспечивают лишь частично, а альтернативным системам оно вообще не присуще.

Характер возрастания функций поощрения имеет немаловажное значение при ее применении. Так, используемые функции можно разделить на прямолинейные и криволинейные (выпуклые и вогнутые). В прямолинейных функциях вида $Y = a + b \cdot X$ величина «а» определяет поощрение за выполнение плана, а $b \cdot X$ – за его перевыполнение, причем X означает величину перевыполнения плана, а b – норматив поощрения за него. При этом прирост поощрения с увеличением эффективности производства остается неизменным [3].

К классу вогнутых функций относятся функции поощрения, обеспечивающие ускоренный рост поощрения по сравнению с ростом стимулируемого показателя.

Следующий класс функций поощрения – выпуклые, которые обеспечивают ускоренный рост поощрения, но с увеличением показателя стимулирования размер поощрения на единицу его прироста будет падать, а эффективность производства – расти.

Преимущества выпуклых функций: они обладают значительной гибкостью, разнообразием форм и степенью кривизны, что открывает возможности более рационального построения поощрительных систем. Методологические разработки проблемы выпуклых функций поощрения принадлежат В.П. Хайкину [1, с. 546-555].

Выпуклая функция поощрения должна быть возрастающей, но возрастание поощрения должно происходить медленнее, чем рост стимулируемого показателя (X). Характерной особенностью возрастающих функций является наличие положительного знака у первой производной и отсутствие точек, где вторая производная обращается в нуль ($Y' > 0$ и $Y'' \neq 0$).

Теория и практика организации материального стимулирования накопили опыт использования выпуклых функций поощрения: логарифмическая функция $Y = a + b \cdot \lg X$ (или в натуральных логарифмах $Y = a + b \cdot \ln X$), степенная функция $Y = a \cdot X^b$, гипербола $Y = a - b/X$. Существуют и другие функции, которые могут найти применение в качестве функций поощрения.

Использование приведенных функций поощрения на практике дает существенно различные результаты, особенно при больших диапазонах изменения стимулируемого показателя. Это делает актуальным проведение сравнительного анализа применения этих функций на практике.

Для проведения сравнительного анализа необходимо иметь критерий, позволяющий количественно оценить величину стимулирующего воздействия системы при той или иной функции поощрения. В качестве такого критерия может выступать мера способности создавать у работников заинтересованность в увеличении стимулируемого показателя, которая может быть определена на основе расчета первой производной функции поощрения $Y'(x)$.

Такое определение меры стимулирования носит локальный характер, так как ориентирует только на скорость роста вознаграждения при малом приращении стимулируемого показателя. На практике небольшие мероприятия по повышению эффективности производства численно преобладают. Функция, у которой эта мера будет наибольшей, и будет считаться лучшей с точки зрения стимулирующего воздействия. Первая производная характеризует стимулирующее воздействие системы только в одной точке X . На практике действие же системы должно распространяться во времени и пространстве, что обеспечивает длительность нормативов. Следовательно, надо учесть и частоты, с которыми встречаются отдельные уровни эффективности или их вероятности $P(x)$.

Итак, если значение стимулируемого показателя X встречается с вероятностью $P(x)$, то в каче-

стве локальной меры стимулирования (ЛМС) функции можно принять функционал вида

$$\text{ЛМС} = \int_{X_n}^{X_b} Y'(x) \circ P(x) \circ d(x),$$

где X_n и X_b – начальное и верхнее (конечное) возможные стимулируемые значения показателя.

Были рассмотрены разные функции поощрения: линейная, логарифмическая, степенная, гипербола, а также факторы, влияющие на величину критерия, как размах показателя и его закон распределения [2, с. 492-499].

Как показали расчеты, наилучшей функцией с точки зрения критерия является степенная функция вида $Y = a \cdot X^b$. Эта функция при значениях параметра $b > 1$ вогнутая, а при $b < 1$ – выпуклая.

Полученные результаты исследования механизмов стимулирования были использованы при построении системы поощрения работников предприятия за рационализацию и изобретательство.

Как известно, мотивация – это побуждение себя и других к определенной деятельности [5]. При этом выделяют два вида мотивации: внутреннюю и внешнюю. Возможность реализовать себя, интерес к выполняемой работе, умение проявить свои знания и способности – это составляющие фрагменты внутренней мотивации. Внешняя мотивация связана с системой оплаты труда и социальных гарантий, оценкой деятельности руководством и коллективом, возможностью продвижения по службе и так далее. Факторы, как видим, разные. Но есть один, влияющий на два вида мотивации, – это система поощрения.

Рационализаторские предложения являются самым массовым объектом технического творчества и позволяют использовать таланты и способности работников с целью выпуска качественной продукции с меньшими затратами. Причем в развитых странах рационализация и изобретательство существует и неуклонно развивается не только в промышленности, но и в других отраслях (торговля, услуги населению и так далее). Рационализация на предприятиях направлена на выпуск продукции с меньшими затратами или на увеличение выпуска при тех же затратах ресурсов. Успешное решение этих задач способствует повышению качества продукции, ее надежности, долговечности, конкурентоспособности.

Из-за необходимости решения текущих задач активность руководства предприятий по использованию творческого потенциала сотрудников резко снизилась, что привело к уменьшению количества рационализаторских предложений. На некоторых предприятиях еще действуют бюро рационализации и изобретательства, но эффективность их работы низкая, хотя за содействие внедрению в производство рационализаторских предложений также полагается вознаграждение. Одна из главных

причин – низкая активность работников, слабая помощь администрации в реализации предложений работников, а также неэффективная система поощрения рационализаторов и изобретателей.

Денежное поощрение работников за проявление творческой инициативы, которая проявляется в разработке мероприятий по снижению трудовых и материальных затрат, повышению качества и надежности продукции производится на основе суммы годовой экономии, полученной в первом году использования предложения (первые двенадцать месяцев с начала использования) в размере определенного процента от суммы фактической экономии. Процент вознаграждения каждое предприятие определяет самостоятельно.

На многих предприятиях размер поощрения устанавливается в виде 50% ставки от размера эффекта. При таком подходе упрощается определение размера поощрения, но возрастает интерес к разработке мелких мероприятий, которые требуют меньших усилий. Заинтересованность же в разработке крупных мероприятий, дающий большой эффект, резко снижается. Устранить это можно путем построения механизма поощрения на основе использования математических функций.

Такой механизм позволит более тесно увязать размер эффекта с размером поощрения, сделает систему более гибкой, будет способствовать усилению заинтересованности в создании крупных разработок, дающих значительный годовой эффект. Для этого предлагается такой механизм, когда чем выше эффект, тем выше и процент отчислений в виде поощрения.

При этом функция поощрения должна быть простой, обеспечивать несложность вычислений по ней, удобной для пользования, а также соответствовать логике экономического анализа. В качестве функции поощрения предлагается использовать степенную, так как она обладает универсальным свойством – реагирует на соотношение поощрения и стимулируемого показателя:

$$Y = a \cdot X^b,$$

где Y – процент отчислений от эффекта в виде поощрения работнику;

X – размер годового экономического эффекта от внедрения рационализаторского предложения в производство.

Преимущества степенной функции поощрения: если поощрение растет быстрее стимулируемого показателя, то параметр b будет больше единицы (функция вогнутая), если, наоборот, параметр b меньше единицы, то выпуклая. Если параметр b меньше единицы, то рост поощрения происходит медленнее роста стимулируемого показателя. Математически это записывается так:

$$\frac{Y_{\max}}{Y_{\min}} < \frac{X_{\max}}{X_{\min}}.$$

Расчет размеров поощрения

X	Y _p	ΔX _{i-1}	ΔY _{i-1}	α	α _i	Y _i
10	10,00624	40	15,85583	0,396396	0,4	10
50	25,86207	50	13,06673	0,261335	0,26	26
100	38,9288	50	10,52104	0,210421	0,21	39
150	49,44983	50	9,147612	0,182952	0,18	49,5
200	58,59744	140	21,54148	0,153868	0,154	58,5
340	80,13893					80,06

Чтобы рассчитать параметры функции поощрения, необходимо изучить сложившуюся на производстве ситуацию с разработкой и стимулированием рационализаторских предложений, определить максимально достижимый (X_{mak}) и минимально поощряемый эффект (X_{min}). В качестве последнего может выступать средний уровень эффекта за год, что позволит снизить интерес к разработке мелких мероприятий и создаст дополнительные стимулы для разработок с большим эффектом. Далее необходимо обосновать максимально допустимый размер отчислений от достигнутого эффекта в виде поощрения (Y_{mak}), а также минимальный размер (Y_{min}), который должен быть достаточным для создания стартового интереса к разработке рацпредложений.

На основе этих данных вычисляются параметры функции поощрения путем решения системы уравнений:

$$\begin{cases} Y_{mak} = a \cdot X_{mak}^b \\ Y_{min} = a \cdot X_{min}^b \end{cases}$$

где a и b – параметры функции.

Параметр b и a определяем по таким формулам:

$$b = \frac{\lg \frac{Y_{mak}}{Y_{min}}}{\lg \frac{X_{mak}}{X_{min}}}, \quad a = \frac{Y_{mak}}{X_{mak}^b}$$

Рассмотрим методику определения премий на основе конкретных данных.

В нашем случае Y_{mak} примем на уровне 80% от размера эффекта, а Y_{min} – на уровне 10% от эффекта, X_{mak} = 340 тыс. грн., X_{min} = 10 тыс. грн.

Тогда параметр b = (log80/10) / (log340/10) = 0,59, параметр a = 10/10^{0,59} = 2,572. Функция поощрения имеет вид: Y_p = 2,572 · X^{0,59}.

Для упрощения расчетов на основе функции поощрения строят шкалы, где в компактной форме вычисляются размеры премий для любого значения стимулируемого показателя.

Построение шкалы поощрения состоит из таких этапов.

1. Выбор интервалов шкалы в зависимости от диапазона изменения показателя стимулирования.

Чем больше диапазон, тем более целесообразно применение неравномерных интервалов. Следует помнить, что более дробно надо давать те интервалы, куда попадает чаще всего показатель. При этом число интервалов может колебаться от 3 до 6. Большее количество интервалов можно использовать только в исключительных случаях, когда стимулируемый показатель сильно варьирует.

2. Для выполнения расчетов по функции необходимо сделать выбор интервалов шкалы в зависимости от диапазона изменения показателя стимулирования и рассчитать размер поощрения за нижнюю границу интервала и за попадание внутрь границы. Границы интервалов должны быть целыми числами. Например, вместо границ от 22,07 до 31,57 более правильно использовать границы от 20 до 35.

3. Величина поощрения определяется по формуле:

$$Y_i = Y_{i-1} + \alpha_{i-1} \Delta X_{i-1},$$

где Y_{i-1} – поощрение за нижнее значение показателя в (i-1)-ом интервале шкалы;

α_{i-1} – норматив прироста поощрения на единицу роста стимулируемого показателя в предыдущем интервале;

ΔX_{i-1} – прирост стимулируемого показателя в предыдущем интервале.

3. Построение шкалы поощрения.

Для наших расчетов взяты такие интервалы, как 10, 50, 100, 150, 200, 340.

Расчет размеров поощрения выполнен на основе функции Y_p = 2,572 · X^{0,59}.

Значения кол. 6 определяют путем округления данных кол. 5.

В каждом интервале размер отчислений от эффекта за конец интервала совпадает с размером отчислений на начало следующего интервала.

Так, размер отчислений за эффект в 50 тыс. грн. в первом интервале составит 10 + (50 – 10) · 0,4 = 26,0%. Такая же величина стоит и в колонке Y_i второго интервала.

Предположим, что разработано рационализаторское предложение, дающее годовой экономический эффект в размере 300 тыс. грн. Это значение попадает в 5-й интервал шкалы, где поощрение за достижение нижней границы интервала (200 тыс. грн.) составляет 58,5%.

Дополнительно за превышение нижней границы на 100 тыс. грн. (300 – 200) добавляется еще $100 \cdot 0,154 = 15,4\%$. Итого размер поощрения составит $58,5 + 15,4 = 73,9\%$ от 300 тыс. грн., или 221,70 тыс. грн.

зования математических функций позволят повысить эффективность систем стимулирования, создадут дополнительную мотивацию к разработке рационализаторских предложений, дающих значительный годовой эффект.

Таблица

Шкала поощрения за разработку рационализаторских предложений

Номер интервала	Размер годового экономического эффекта, тыс. грн.	Размер поощрения в процентах от величины годового экономического эффекта	
		За достижение нижней границы интервала (γ_i)	За каждую тыс. грн. превышения нижней границы интервала (α_i)
1	От 10 до 50	10,0	0,4
2	От 50 до 100	26,0	0,26
3	От 100 до 150	39,0	0,21
4	От 150 до 200	49,5	0,18
5	От 200 до 340	58,5	0,154
6	Свыше 340	80,06	-

Выводы из проведенного исследования.

Разработанные рекомендации по совершенствованию механизма поощрения на основе исполь-

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Хайкин В.П. Некоторые принципы разработки функций поощрения // Экономика и математические методы, 1972, том VIII, выпуск 4. С. 546-555.
2. Хайкин В.П. Определение стимулирующей силы функций поощрения / Хайкин В.П., Омеланко Н.Н. // Экономика и математические методы. М.: 1973. Т. 9, выпуск 3. С.492-499.
3. Управління життєдіяльністю підприємств промисловості: монографія / О.М. Ястремська, Г.В. Верещагіна, О.В. Авраменко [та ін.]; за заг. ред. О.М. Ястремської, Г.В. Верещагіної. Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 431 с.
4. Омелаенко Н.Н. Разработка механизма материального стимулирования // International Scientific-Practical Conference Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization: Conference Proceedings. January 29, 2016. Klaipeda: Baltija Publishing. P. 176-179.
5. Ястремська О.М., Бардадум О.І. Мотивація креативності новаторів: монографія / О.М. Ястремська, О.І. Бардадум. Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. 212 с.

ТРАНСФОРМАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

TRANSFORMATION OF THE FINANCIAL SUPPORT MECHANISM OF THE FORESTRY DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF MARKET ECONOMY

У статті розглянуто сутність механізму фінансового забезпечення розвитку лісового господарства, що було здійснено на основі аналізу наукових концепцій трактування змісту таких дефініцій, як «механізм», «фінансове забезпечення», «господарський механізм». Також конкретизовано особливості функціонування галузі лісового господарства, які визначають специфічні умови функціонування зазначеного механізму. Вагому увагу приділено дослідженню структури такого механізму, розглянуто його модель, що дозволило визначити базові принципи функціонування та розвитку, методи та необхідне забезпечення для його ефективної роботи.

Ключові слова: механізм, фінансове забезпечення, господарський механізм, лісова галузь, лісогосподарське підприємство.

В статті розглянуто сутність механізму фінансового забезпечення розвитку лісового господарства, було здійснено на основі аналізу наукових концепцій трактування змісту таких дефініцій, як «механізм», «фінансове забезпечення», «господарський механізм». Також конкретизовано особливості функціонування галузі лісового господарства, які визначають специфічні умови функціонування зазначеного механізму. Вагому увагу приділено дослідженню структури такого механізму, розглянуто його модель, що дозволило визначити базові принципи функціонування та розвитку, методи та необхідне забезпечення для його ефективної роботи.

цיוניрование указанного механизма. Большое внимание уделено исследованию структуры такого механизма, рассмотрены его модель, позволило определить базовые принципы функционирования и развития, методы и необходимое обеспечение для его эффективной работы.

Ключевые слова: механизм, финансовое обеспечение, хозяйственный механизм, лесная отрасль, лесохозяйственное предприятие.

Within the article, the essence of the financial support mechanism of the forestry development, which was carried out on the basis of the analysis of scientific concepts of the concept interpretation of such definitions as «mechanism», «financial support», «economic mechanism», is considered. The peculiarities of the functioning of the forestry sector are also specified, which determine the specific conditions of functioning of the specified mechanism. Important attention is paid to the study of the above mechanism structure, its model is considered, which allowed us to determine the basic principles of the functioning and development, methods and necessary support for its effective operation.

Key words: mechanism, financial support, economic mechanism, forest branch, forestry enterprise.

УДК 630.9

Зінкевич О.В.

здобувач

Чернігівський національний технологічний університет

Постановка проблеми. Розвиток національного господарства потребує відповідного фінансового забезпечення. Доступність позикових коштів, зростання обсягів залучених інвестиційних ресурсів сприяє розбудові реального сектору економіки, активізує наявний підприємницький потенціал та позитивно впливає на рівень соціально-економічного розвитку суспільства.

Галузь лісового господарства є важливою складовою національного господарства в країні й відіграє ключову роль у забезпеченні потреби держави та суспільства в лісовій сировині. Ця галузь також посідає помітне місце в розвитку інших, суміжних галузей та секторів економіки держави. Проте нині в Україні помітні деструктивні процеси в розвитку цієї галузі господарства, що свідчить про необхідність удосконалення умов її функціонування, формування більш сприятливого середовища для активізації роботи лісогосподарських підприємств. На сьогодні однією з базових перешкод у їхній роботі є недостатність необхідних та доступних фінансових ресурсів для їхнього розвитку. Відповідно забезпечити подальший розвиток лісового господарства в країні без вирішення окресленої проблеми неможливо. Отже, є потреба в проведенні досліджень системи фінансового забезпечення розвитку галузі лісового господарства, аналізу

дієвої моделі фінансування лісогосподарських підприємств для розробки теоретичних та прикладних положень зміни механізму її функціонування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості пошуку нових джерел фінансування підприємств реального сектору економіки досліджувалися в багатьох роботах вітчизняних та закордонних науковців, до яких варто віднести таких: Л. Алексеєнко, Н. Богомолова, З. Варналій, Т. Васильєва, О. Гудзь, М. Дем'яненко, І. Думанська, В. Зимовець, В. Ільчук, П. Керімов, О. Кириленко, В. Корнєєв, М. Кужелєв, С. Онишко, О. Рожко, Г. Станко та ін.

Питання розвитку лісового господарства та особливості формування його фінансового забезпечення розглядалися в роботах Я. Бойка, Л. Винятинської, В. Голяна, А. Дейнеки, О. Дзюбенка, А. Карпука, К. Кудряшової, А. Польовського, С. Шкарлета та ін.

Однак, попри наявність наукових публікацій у сфері удосконалення процесів формування фінансових ресурсів для розвитку лісогосподарських підприємств, на сьогодні вже є реальна потреба в зміні сформованої моделі фінансування цих суб'єктів господарювання, впровадженні нових базових принципів, забезпечення їх необхідними коштами для поступового інноваційного розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного механізму фінансового забезпечення розвитку лісового господарства та розробка нових концептуальних положень його трансформації з метою підвищення обсягів фінансування діяльності лісогосподарських підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансове забезпечення прийнято розглядати, з одного боку, як обсяг фінансових ресурсів, що необхідні для забезпечення поступового розвитку окремих галузей, регіонів або суб'єктів господарювання, а з іншого – для узагальнення відносин, що відбуваються в процесі формування таких ресурсів. Цілком можна констатувати, що фінансове забезпечення – це сукупність фінансових відносин, які виникають у процесі акумуляції, розпорядження та використання фінансових ресурсів для забезпечення розвитку окремих економічних систем.

Галузь лісового господарства є специфічною складовою системи національного господарства й відображає реальні процеси, що відбуваються у сфері економічної діяльності, пов'язаної з виробництвом лісової сировини. Відповідно, наявність власних специфічних ознак, що притаманні такій галузі, зумовлює і особливості фінансового забезпечення розвитку лісогосподарських підприємств. В Україні до їх числа варто віднести такі:

- превалюючи роль держави у формуванні інвестиційних ресурсів для розвитку лісогосподарських підприємств;
- переважна більшість лісогосподарських підприємств перебувають у державній власності;
- значний дефіцит фінансових ресурсів, що ускладнює процес оновлення матеріальної бази та загального розвитку всієї галузі;
- відсутність зовнішніх приватних інвестицій;
- виробництво продукції з низьким рівнем доданої вартості, що обґрунтовується неспроможністю до загального розвитку лісогосподарських підприємств, придбання нового обладнання та використання сучасних інноваційних технологій та ін.

Окреслене вимагає пошуку нових підходів до зміни такої ситуації з метою формування сприятливого інституційного середовища для роботи лісогосподарських підприємств в Україні. Насамперед це можна реалізувати лише через зміну діючого механізму фінансового забезпечення діяльності цих суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим розглянемо сутність такого механізму детальніше та визначимо окремі положення його трансформації, які необхідно впровадити для розвитку галузі лісового господарства в Україні. Спочатку проаналізуємо зміст категорії «механізм». Загалом окреслена дефініція є універсальним поняттям, яке використовується в багатьох науках та в повсякденному житті. Здебільшого механізм розглядають як сукупність елементів,

процес їх взаємодії між собою для досягнення певної мети. Поняття «механізм» та «механізми» в тих чи інших варіаціях широко застосовуються в багатьох сферах наукових досліджень. Започаткування практики з'ясування якихось соціальних явищ та процесів за допомогою механізмів завдячує науковим галузям економічного профілю [4, с. 57]. В економіці використовується велика кількість варіантів механізмів управління – господарський, економічний, ринковий, соціальний, організаційний, організаційно-економічний тощо. Найбільш узагальнюючим із них є поняття «господарський механізм», оскільки він включає в себе більшість інших вищенаведених механізмів [6, с. 147]. У таблиці 1 наведено декілька наукових підходів до розгляду цієї категорії.

Отже, механізм можна розглядати як систему окремих елементів, які пов'язані між собою, і їх сукупність визначає злагоджений процес, що здійснюється для досягнення спільної, єдиної мети. У такому розумінні механізм як наукову категорію можна використовувати в багатьох науках, оскільки забезпечення процесу реалізації мети, цілей та вирішення певних завдань у функціонуванні та розвитку окремих об'єктів нашої реальності завжди вимагає впровадження низки заходів та їх поступове впровадження, що потребує, у свою чергу, використання відповідних, притаманних для конкретної сфери механізмів. Як вже зазначалося, в економічній науці найбільше прийнято оперувати категорією «господарський механізм» та використовувати її для окреслення особливостей організації класичних економічних процесів, а саме: виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Питання дослідження сутності дефініції «господарський механізм» також активно досліджуються в науковій літературі. Важливу роль використання цієї категорії відіграє для вивчення особливостей підвищення якості державного управління та державного регулювання, удосконалення роботи окремих економічних систем через впровадження нових підходів, принципів та заходів для зміни з подальшим удосконаленням простору їх функціонування. Розглянемо, враховуючи специфічні особливості ведення лісового господарства, взаємозв'язок цієї галузі з реальним сектором національної економіки, зміст категорії «господарський процес».

О. М. Супрун зазначає, що господарський механізм виступає першоосновою раціональності економічної діяльності ринкових суб'єктів, як інституціональна система розвитку економіки, консолідує інститути, що утворюють певний господарський порядок. Господарський механізм – це система інституційних утворень, які забезпечують узгодження інтересів учасників господарського й ринкового обміну [12, с. 122–123].

Л. Л. Мельник, Ю. Є. Осацька стверджують, що господарський механізм є складовою національної економіки, який регулює її функціонування, відтворення та розвиток. Господарський механізм включає систему засобів, методів і важелів, на засадах яких здійснюється організація, управління та регулювання національної економіки з метою досягнення поставлених цілей і завдань. Іншими словами, господарський механізм – це засіб вирішення завдань господарської діяльності або вирішення її проблем [8, с. 19].

О. О. Іваницький та В. В. Косенко пропонують розглядати господарський механізм як «взаємозв'язану і взаємообумовлену систему форм, методів, законодавчих актів, а також державних органів і організацій, покликаних створювати умови для ефективного господарювання» [5]. У свою чергу, І. В. Прядко, досліджуючи питання

сутності організаційно-економічного механізму як категорії, його роль в організації інноваційної діяльності, пропонує господарський механізм розглядати як організаційно-функціональну частину економічної системи, що регулює діяльність інституту інноваційної діяльності через систему важелів економічної діяльності для досягнення певної мети [10, с. 52].

Отже, господарський механізм можна розглядати як систему методів, важелів та інструментів, які використовуються інститутами в процесі впливу на функціонування окремих економічних систем з метою активізації їхнього розвитку.

Таким чином, оперуючи окресленими вище авторськими концепціями до розгляду сутності дефініції «механізм», «господарський механізм», конкретизуємо зміст дефініції «механізм фінансового забезпечення розвитку лісового

Таблиця 1

Окремі наукові підходи до розгляду сутності категорії «механізм»

Сутність трактування	Автор, джерело
До категорії «механізм» сьогодні звертаються всі науковці, коли йдеться про складні соціально-економічні явища і треба обґрунтувати шляхи вирішення певних проблем, оскільки завжди постає логічне запитання – як це зробити і за допомогою чого? Механізм, завдяки своїй природі й об'ємності змісту, може дати відповідь на ці запитання [13, с. 162].	Шкарлет С. М., Гонта О. І., Маргасова В. Г., Дубина М. В. Механізм формування системи парабанківських посередників на фінансовому ринку в контексті забезпечення економічної безпеки України: монографія. Чернігів: ЧНТУ, 2014. 272 с.
Механізм – система, що з'ясує порядок якого-небудь виду діяльності [9].	Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. 4-е изд., доп. Москва : А ТЕМП, 2006. 944 с.
Термін «механізм» запозичений економічною наукою з техніки. Він означає спосіб взаємозв'язку між різнорідними елементами й у сучасних умовах широко використовується в дослідженнях суспільних процесів ззагалі й економічних зокрема [11, с. 44].	Рибак С. О., Лазебник Л. Л. Таксономія дефініцій фінансової сфери. <i>Економічна теорія</i> . 2007. № 2. С. 34–45.
Механізм – специфічна сукупність елементів, станів і процесів, розташованих у такій послідовності, що перебувають у певних зв'язках, відносинах і визначають порядок якого-небудь виду діяльності [1, с. 16].	Бевзюк Н. А. Поняття та складові інвестиційного механізму розвитку підприємства. <i>Міжнародний науковий журнал. Економічні науки</i> . 2015. № 2. С. 15.
Механізм – внутрішня будова, система чого-небудь, сукупність станів і процесів, з яких складається певне явище [2, с. 665].	Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. Київ; Ірпінь: Перун, 2005. 1728 с.
Термін «механізм» в економічному розумінні означає систему (сукупність) заходів, чинників, які функціонують у взаємозв'язку з метою підвищення ефективності, задоволення потреб суспільства, збільшення грошових потоків до бюджету тощо [7, с. 148].	Маєвська О. О. Економічний зміст механізму стимулювання інноваційної активності підприємств легкої промисловості. <i>Економіка і регіон</i> . 2011. № 3. С. 147-151.
Механізм – це система, простір, спосіб, що визначає порядок будь-якої діяльності, системи взаємодії певних ланок та елементів або внутрішню будову, систему, сукупність станів та процесів, з яких складається певне явище [6, с. 146-147].	Літвінов О. С., Капалан С. М. Сутність та види механізмів економіці. <i>Східна Європа: економіка, бізнес та управління</i> . 2017. Вип. 6 (11). С. 146-149.
Термін механізм запозичений із природничих наук, де його розуміють як систему частин, вузлів і деталей, яку застосовують для передавання різних форм руху [3, с. 62].	Гладченко Т. Б. Поняття податкового механізму та його елементи. <i>Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Юриспруденція</i> . 2016. № 21. С. 62–64.
Механізм – це сукупність структурованих компонентів, застосування яких приводить до досягнення певного результату [10, с. 51].	Прядко І. В. Сутнісна характеристика організаційно-економічного механізму. <i>Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент</i> . 2017. Вип. 24(1). С. 51–54.

Джерело: складено автором

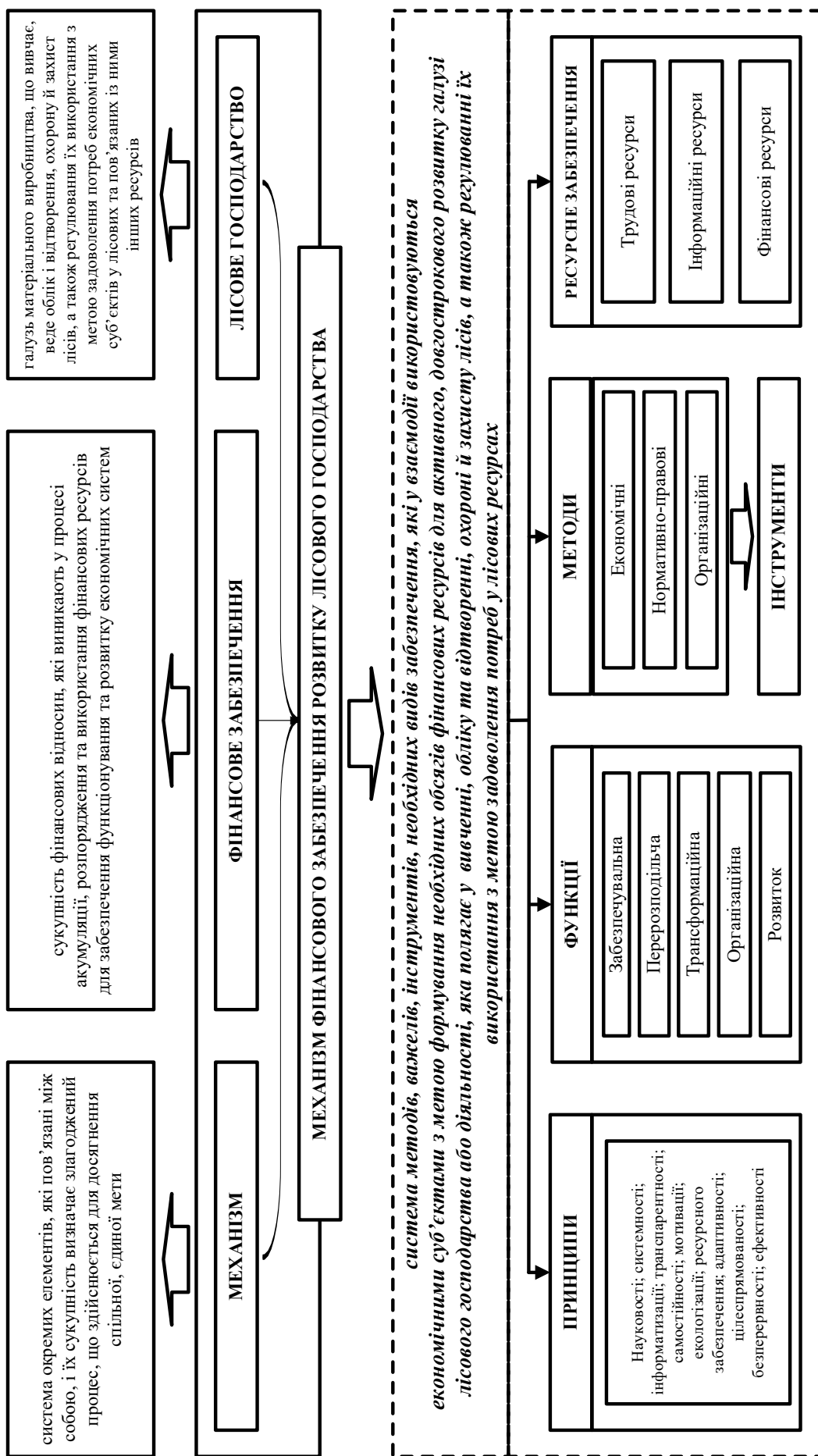


Рис. 1. Композиційна модель механізму фінансового забезпечення розвитку лісового господарства

Джерело: складено автором

господарства». Цю категорію пропонуємо розглядати як *механізм фінансового забезпечення розвитку лісового господарства – система методів, важелів, інструментів, необхідних видів забезпечення, які у взаємодії використовуються економічними суб'єктами з метою формування необхідних обсягів фінансових ресурсів для активного, довгострокового розвитку галузі лісового господарства або діяльності, яка полягає у вивченні, обліку та відтворенні, охороні й захисті лісів, а також регулюванні їх використання з метою задоволення потреб у лісових ресурсах.*

На рис. 1 представлено композиційну модель механізму фінансового забезпечення розвитку лісового господарства.

Аналіз сутності механізму фінансового забезпечення розвитку лісового господарства дає можливість виділити такі його особливості:

1) це процес впливу окремих інститутів на розвиток лісогосподарських підприємств, у ролі таких інститутів у цій галузі виступають органи державної влади;

2) існує вичерпний перелік методів та інструментів, які можуть бути застосовані для активізації роботи лісового господарства країни на основі підвищення фінансування лісогосподарських підприємств;

3) механізм формування фінансового забезпечення розвитку тісно взаємопов'язаний із механізмом управління лісогосподарською галуззю та механізмом регулювання роботи лісогосподарських підприємств, оскільки керуючу підсистему в його структурі відіграють органи державної та місцевої влади;

4) ефективність використання механізму залежить від правильно обраного комплексу методів та інструментів, які використовують органи влади для забезпечення фінансування лісогосподарських підприємств;

5) окреслений механізм повинен враховувати наявність об'єктивної обставини забезпечення саме досягнення довгострокових цілей розвитку лісогосподарської галузі, враховуючи специфічні риси вирощування лісової сировини, її обробки та відновлення.

Аналізуючи інформацію рис. 1, також зазначимо, що механізм фінансового забезпечення розвитку лісового господарства за своєю суттю є складною системою, яка постійно повинна змінюватися відповідно до тих трансформацій, які відбуваються в зовнішньому економічному середовищі. Галузь лісового господарства з позиції її регулювання, розвитку та функціонування залишається малореформованою складовою системи національної економіки, окремі господарські процеси у її межах відбуваються згідно з принципами командно-адміністративної системи й не відпові-

дає ринковим засадам створення умов для розвитку лісогосподарських підприємств. Проте ринкове середовище продукує нові вимоги до правил ведення бізнесу, забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Нині в галузі лісового господарства для підвищення ефективності її розвитку необхідно впроваджувати сучасні ринкові методи господарювання та регулювання економічної діяльності в цій сфері, передусім: забезпечити формування конкуренції між лісогосподарськими підприємствами за ринки збуту, якість продукції, залучення капіталу; сформуванню цивілізований ринок продажу лісової сировини та забезпечити його довгостроковий ефективний розвиток; створити умови для поступового впровадження моделі інтенсивного розвитку галузі лісового господарства, підвищення рівня обробки лісової сировини; стимулювання впровадження інноваційних технологій для виготовлення якісної продукції з більшою часткою додатної вартості; сформуванню умови для поступового виходу лісогосподарських підприємств у глобальний економічний простір, а саме на ринки сировини, товарів, капіталу та технологій; сприяти формуванню приватних підприємств у цій сфері, проведення приватизації лісогосподарських підприємств з метою підвищення ефективності їхньої роботи та ін. Впровадження наведених ознак ринкової економіки у функціонування галузі лісового господарства дозволить модернізувати економічний простір для розвитку лісогосподарських підприємств на нових принципах ведення бізнесу.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у статті розглянуто особливості функціонування механізму фінансового забезпечення розвитку лісового господарства в Україні. Вагома увага була приділена розгляду сутності такого механізму. Зокрема, також було виокремлено основні особливості роботи окресленого механізму саме в галузі лісового господарства та обґрунтовано, що діючий механізм фінансового забезпечення розвитку лісогосподарських підприємств не відповідає базовим принципам ринкової економіки. Відповідно було визначено основні заходи трансформації такого механізму з метою адаптації його до сучасних, ринкових умов ведення господарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бевзюк Н. А. Поняття та складові інвестиційного механізму розвитку підприємства. *Міжнародний науковий журнал. Економічні науки*. 2015. № 2. С. 15.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. Київ ; Ірпінь : Перун, 2005. 1728 с.
3. Гладченко Т. Б. Поняття податкового механізму та його елементи. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Сер.: Юриспруденція. 2016. № 21. С. 62–64.

4. Древаль Ю. Д. До питання про сутність та зміст механізмів державного управління. *Вестник НУГЗ України. Серія: Государственное управление*. 2014. № 1. С. 57–63.

5. Іваницький О. О., Косенко В. В. Господарський механізм у системі державного регулювання економіки. *Актуальні проблеми державного управління*. 2008. № 2. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2008-2/doc/2/03.pdf> (дата звернення: 20.05.2018).

6. Літвінов О. С., Капталан С. М. Сутність та види механізмів економіки. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 6 (11). С. 146–149.

7. Маєвська О. О. Економічний зміст механізму стимулювання інноваційної активності підприємств легкої промисловості. *Економіка і регіон*. 2011. № 3. С. 147–151.

8. Мельник Л. Л., Осацька Ю. Є. Господарський механізм у системі ринкової економіки. *Економіка та держава*. 2012. № 6. С. 19–21.

9. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. 4-е изд., доп. Москва : А ТЕМП, 2006. 944 с.

10. Прядко І. В. Сутнісна характеристика організаційно-економічного механізму. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 24(1). С. 51–54.

11. Рибак С. О., Лазебник Л. Л. Таксономія дефініцій фінансової сфери. *Економічна теорія*. 2007. № 2. С. 34–45.

12. Супрун О. М. Господарський механізм у розвитку та регулюванні економіки. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2011. № 1. С. 122-124.

13. Шкарлет С. М., Гонта О. І., Маргасова В. Г., Дубина М. В. Механізм формування системи парабанківських посередників на фінансовому ринку в контексті забезпечення економічної безпеки України : монографія. Чернівці : ЧНТУ, 2014. 272 с.

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський
науково-дослідний інститут
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються

однаковими джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

- Ви укладаєте угоду про надання послуг;
- Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
- Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;
- Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки *українською, але і російською та англійською мовами*;
- Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;
- Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що *убезпечить Вас від перевірок третіми особами*;
- Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
- Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5000 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3000 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

Шумилова Тетяна – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

НОТАТКИ

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 26

Частина 2

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *С. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 19,97. Ум. друк. арк. 21,16.

Підписано до друку 30.03.2018. Наклад 100 прим.

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса: вул. Сегедська 18, каб. 422, м. Одеса, Україна, 65009

E-mail: info@iei.od.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 5218 від 22.09.2016 р.