

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:  
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Випуск 16

Частина 2

Херсон  
2016

## **РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:**

### **Головний редактор (виконуючий обов'язки):**

*Шашкова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).*

### **Заступник головного редактора:**

*Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (ректор Херсонського державного університету).*

### **Відповідальний секретар:**

*Станкевич Юлія Юріївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

### **Члени редакційної колегії:**

*Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

*Князева Олена Альбертівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова).*

*Лозова Тамара Іллівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).*

*Мармуль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).*

*Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).*

*Сарапіна Ольга Андріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).*

*Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).*

*Ушкаренко Юлія Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

*Хрущ Ніла Анатоліївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).*

*Грегорі Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.*

*Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.*

*Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.*

### **Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»**

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки  
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

**Рекомендовано до друку та поширенням через мережу Internet  
рішенням Вченої ради Херсонського державного університету  
на підставі Протоколу № 6 від 29.02.2016 р.**

Свідоцтво про державну реєстрацію  
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,  
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1

#### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Куденчук В.Г.

МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ПРОЕКТІВ  
ЗА ДОПОМОГОЮ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА..... 9

Маслов Д.С.

ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В ИСТОРИЧЕСКОЙ РЕТРОСПЕКТИВЕ:  
АЛЬФРЕД МАРШАЛЛ..... 13

Носик О.М.

СОЦІОГУМАНІТАРНИЙ ВЕКТОР ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ  
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ..... 17

### СЕКЦІЯ 2

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Косарева І.П., Юкса Т.М.

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ  
ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ..... 21

Новікова К.І.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ..... 26

Однорог М.А.

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В ПОДОЛАННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ КРИЗИ..... 31

Паршин Ю.І.

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ  
НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА..... 35

### СЕКЦІЯ 3

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Костіна К.В.

АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОБІЗНЕСІ УКРАЇНИ..... 39

Кузьмак О.І.

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ВЗАЄМВІДНОСИН ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ  
ТА КОМУНАЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ..... 42

Кузьміна О.В.

АНАЛІЗ ДИСБАЛАНСІВ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ  
ЗБАЛАНСОВАНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ..... 46

Кулик Н.М., Зуєв Г.І.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ  
СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КУЛЬТУРОЮ ОРГАНІЗАЦІЇ..... 49

Кушлик О.Ю., Слоньовський О.Р.

КОНЦЕПЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 52

Малярець Л.М., Мочона Л.Г.

ОЦІНКА ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА  
ЯК ОСНОВА ЇЇ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ..... 56

Мелень О.В., Абрамова О.В.

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВІСТЬ  
ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ..... 61

Михайловина С.О.

МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ  
РОЗВИТКУ РОСЛИННИЦТВА І ТВАРИННИЦТВА В ОСГ..... 64

М'ячин В.Г.

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ  
ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДУ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ..... 68

Нижник О.В.

ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА  
НА ОСНОВІ ІНТЕГРАЛЬНИХ ПОКАЗНИКІВ..... 71

<b>Нияз Аднан Мохамед Али</b> ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ.....	75
<b>Новіков А.О.</b> ІЄРАРХІЧНА СХЕМА ЗАГРОЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ .....	77
<b>Олешко А.А.</b> СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	81
<b>Орлова А.Ю.</b> ОБҐРУНТОВАНЕ ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ОКРЕМИХ ВИДІВ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	85
<b>Пужай-Черета А.М.</b> МЕТОДИ ДІАГНОСТИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ ТА ГАЛУЗІ.....	89
<b>СЕКЦІЯ 4</b> <b>РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА.....</b>	95
<b>Павлюк Л.І.</b> НЕДОЛІКИ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТА НАПРЯМИ ЇХ УСУНЕННЯ (НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ).....	95
<b>Пандас А.В.</b> ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ, ПОТЕНЦІАЛ І ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ВЕЛИКИХ МІСТ У ТЕРИТОРІАЛЬНО-ГОСПОДАРСЬКІЙ СИСТЕМІ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ.....	98
<b>СЕКЦІЯ 5</b> <b>ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ</b> <b>ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....</b>	102
<b>Кубатко О.В.</b> ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ФЛУКТУАЦІЙ .....	102
<b>СЕКЦІЯ 6</b> <b>ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,</b> <b>СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА.....</b>	106
<b>Кулик В.А.</b> ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА.....	106
<b>СЕКЦІЯ 7</b> <b>ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ.....</b>	110
<b>Корчева В.І.</b> БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ У КРИЗОВИЙ ТА ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОДИ.....	110
<b>Костогриз В.Г.</b> ІННОВАЦІЇ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ.....	114
<b>Лещенко П.А.</b> ІНФОРМАЦІЙНІ АСИМЕТРІЇ ЯК ФАКТОР ЦІНОВИХ КОЛИВАНЬ.....	118
<b>Мацедонська Н.В., Клівіденко Л. М.</b> ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	121
<b>Нагайчук В.В.</b> ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА .....	124
<b>Найденко О.С., Логошенко В.О.</b> ВПЛИВ РЕГУЛЯТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ НА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ .....	127
<b>Онуфрічук К.І.</b> ТРАНСФОРМАЦІЯ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У ПРОЦЕСІ СТВОРЕННЯ ВАЛЮТНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ ОБ'ЄДНАНЬ.....	131



<b>Павленко В.В.</b> ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ .....	136
<b>Петричко М.М.</b> СУЧАСНИЙ СТАН АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ В УКРАЇНІ.....	139
<b>Петрушка О.В.</b> ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАКТИКИ МОБІЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ.....	142
<b>СЕКЦІЯ 8</b> <b>БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ.....</b>	<b>145</b>
<b>Лалакулич М.Ю.</b> УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	145
<b>Ляхович Г.І., Заяць М.Я.</b> КОНЦЕПЦІЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ: ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ВИНИКНЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ.....	147
<b>Момот Л.В.</b> ФАКТОРИНГОВІ ПОСЛУГИ В УКРАЇНІ.....	153
<b>Морщ Я.І.</b> АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТІВ.....	156

## CONTENTS

### SECTION 1

#### ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

<b>Kudenchuk V.G.</b> METHODS AND TOOLS OF FINANCING ENERGY SAVING PROJECTS THROUGH PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP MECHANISM.....	9
<b>Maslov D.S.</b> THE THEORY OF NATIONAL DEBT IN HISTORICAL RETROSPECTIVE: A. MARSHALL.....	13
<b>Nosyk O.M.</b> SOCIAL AND HUMANITARIAN VECTOR OF REPRODUCTION OF HUMAN CAPITAL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT.....	17

### SECTION 2

#### ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

<b>Kosareva I.P., Yuksa T.N.</b> FEATURES OF ESTABLISHING AND DEVELOPMENT OF REGIONAL FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE.....	21
<b>Novikova K.I.</b> INNOVATIVE AND INVESTMENT SECURITY: MODERN CHALLENGES AND THREATS.....	26
<b>Odnorog M.A.</b> APPROACHES TO EVALUATING THE EFFECTIVENESS REGULATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION OVERCOME THE INVESTMENT CRISIS .....	31
<b>Parshyn Iu.I.</b> CONCEPTUAL MODEL OF THE STEADY DEVELOPMENT PROVIDING SYSTEM OF NATIONAL ECONOMY.....	35

### SECTION 3

#### ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

<b>Kostina K.V.</b> THE ANALYSIS OF THE ORGANIZATION OF LOGISTIC ACTIVITY IN AGRIBUSINESS OF UKRAINE.....	39
<b>Kuzmak O.I.</b> STRATEGY OF INDUSTRIAL RELATIONS AND COMMUNAL SERVICES.....	42
<b>Kuzmina O.V.</b> ANALYSIS IMBALANCE IN SYSTEM STRATEGIC MANAGEMENT BALANCED DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES OF UKRAINE.....	46
<b>Kulyk N.M., Zuyev H.I.</b> METHODOLOGICAL ASPECTS OF EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF CULTURE OF AN ORGANIZATION.....	49
<b>Kushlyk O.U., Slonovskyy O.R.</b> CONCEPTION OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF DOMESTIC ENTERPRISES.....	52
<b>Malyarets L.M., Mochona L.G.</b> THE EVALUATION INDUSTRIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES AS A BASIS FOR STRATEGIC CONTROLLING.....	56
<b>Melen O.V., Abramova O.V.</b> SMALL BUSINESS IN UKRAINE: PROBLEMS AND OPPORTUNITY OF EFFICIENT FUNCTIONING.....	61
<b>Mykhailovyna S.O.</b> METHODS OF EVALUATING ECONOMIC EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS TO DEVELOP CROP AND LIVESTOCK PRODUCTION IN IPF.....	64
<b>Myachin V.G.</b> ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL INNOVATION PRODUCT BY FUZZY LOGIC.....	68
<b>Nyzhnyk O.V.</b> ENTERPRISES COMPETITIVE POTENTIAL ASSESMENT, BASED ON THE INTEGRAL INDEXES.....	71



<b>Niyaz Adnan Mohamed Ali</b> FINANCING OF THE HEALTH CARE SYSTEM: COMPARABLE ANALYSIS.....	75
<b>Novikov A.O.</b> HIERARCHICAL SCHEME OF DANGERS TO FINANCIAL AND ECONOMIC ENTERPRISES SECURITY.....	77
<b>Oleshko A.A.</b> STRATEGIC PRIORITIES OF TAX POLICY OF UKRAINE.....	81
<b>Orlova A.Y.</b> AS REASONABLY DETERMINED BY COST OF CERTAIN TYPES PRODUCTION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AS AN IMPORTANT FACTOR TO IMPROVE THEIR COMPETITIVENESS.....	85
<b>Puzhay-Chereda A.M.</b> METHODS OF DIAGNOSIS OF THE COUNTRY'S COMPETITIVENESS AND INDUSTRY.....	89
<b>SECTION 4</b> <b>DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY</b>	
<b>Pavlyuck L.I.</b> LACKS OF INTERNAL MARKET REGULATOR POLICY ADJUSTING AND DIRECTIONS OF THEIR REMOVAL (ON THE EXAMPLE OF ZAKARPATTYA AREA).....	95
<b>Pandas A.V.</b> ECONOMIC FACTORS AND POTENTIAL PRIORITIES DEVELOPMENT OF LARGE CITIES IN THE TERRITORIAL-ECONOMIC SYSTEM OF THE BLACK SEA REGION.....	98
<b>SECTION 5</b> <b>ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION</b>	
<b>Kubatko O.V.</b> FORMING THE PRODUCTION FACTORS OPTIMAL STRUCTURE IN CONDITIONS OF ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC FLUCTUATIONS.....	102
<b>SECTION 6</b> <b>DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS</b>	
<b>Kulyk V.A.</b> THE PROFESSIONAL SKILLS TRANSFORMATION CCONNECTED WITH THE INFORMATION SOCIETY REQUIREMENTS .....	106
<b>SECTION 7</b> <b>MONEY, FINANCES AND CREDIT</b>	
<b>Korcheva V.I.</b> FISCAL POLICY OF UKRAINE DURING CRISIS AND POSTCRISIS PERIOD.....	110
<b>Kostogryz V.G.</b> INNOVATIONS OF BANKS WITH FOREIGN CAPITAL IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE.....	114
<b>Leshchenko P.A.</b> INFORMATION ASYMMETRIES AS A FACTOR OF PRICE FLUCTUATIONS.....	118
<b>Matsedonska N.V., Klividenko L.M.</b> FINANCIAL PLANNING AT THE ENTERPRISES OF OIL AND FAT INDUSTRY OF UKRAINE.....	121
<b>Nagaychuk V.V.</b> POLICY OF MANAGEMENT OF LIQUIDITY AND SOLVENCY OF ENTERPRISE .....	124
<b>Naydenko A.E., Logoshenko V.A.</b> INFLUENCE REGULATORY CAPACITY TO TAXES ON INCOME INDIVIDUALS ON SOCIAL PROTECTION OF POPULATION.....	127
<b>Onufrichuk K.I.</b> CURRENCY REGULATION TRANSFORMATION IN THE PROCESS OF THE CREATION OF THE CURRENCY REGIONAL UNIONS.....	131

<b>Pavlenko V.V.</b> IDENTIFICATION FEATURES ECONOMIC SECURITY BANKS UNDER FINANCIAL INSTABILITY.....	136
<b>Petrychko M.M.</b> CURRENT STATE ADMINISTRATION TAX AND CHARGES OF UKRAINE.....	139
<b>Petrushka O.V.</b> WAYS OF IMPROVING REVENUE MOBILIZATION PRACTICES OF PENSION FUND OF UKRAINE.....	142
<b>SECTION 8</b> <b>ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT</b>	
<b>Lalakulych M.Y.</b> PERFECTION OF SYSTEM NORMATIVELY LEGAL PROVIDING OF AUDIT ACTIVITY OF ENTERPRISES ON THE MODERN STAGE.....	145
<b>Lyakhovych H.I., Zaiats M.I.</b> THE CONCEPT OF INTEGRATED REPORTING: HISTORICAL ASPECT OF APPEARANCE AND IMPLEMENTATION PROBLEMS.....	148
<b>Momot L.V.</b> FACTORING SERVICES IN UKRAINE.....	153
<b>Morshch Ya.I.</b> ANALYSIS OF THE MODERN STATUS OF BUDGETS INCOME FORMATION.....	156





## СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.3

Куденчук В.Г.

аспірант відділу теорії економіки та фінансів  
Науково-дослідного фінансового інституту  
«Академія фінансового управління»

### МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ПРОЄКТІВ ЗА ДОПОМОГОЮ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

У статті проаналізовано методи та інструменти фінансування енергоефективних проєктів. Визначено роль механізмів ДПП у фінансуванні енергоефективності енергозбереження. Розглянуто основні практично перевірені світовим досвідом типи ДПП та приклади їх успішної реалізації світовими організаціями. Виявлено специфічні характеристики ДПП-відносин.

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство (ДПП), цільові кредитні лінії, особливості розподілу ризиків, контракти ефективного енергозбереження, енергоефективне (ЕЕ) фінансування.

#### Куденчук В.Г. МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ПРОЕКТОВ С ПОМОЩЬЮ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В статье проанализированы методы и инструменты финансирования энергоэффективных проектов. Определена роль механизмов ГЧП в финансировании энергоэффективности энергосбережения. Рассмотрены основные практически проверенные мировым опытом типы ГЧП и примеры их успешной реализации мировыми организациями. Выявлены специфические характеристики ГЧП-отношений.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство (ГЧП), целевые кредитные линии, контракты эффективного энергосбережения (ЕСРС), энергоэффективное (ЭЭ) финансирование.

#### Kudenchuk V.G. METHODS AND TOOLS OF FINANCING ENERGY SAVING PROJECTS THROUGH PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP MECHANISM

There was analyzing the different methods and tools financing energy efficient projects. Features key role of PPP mechanisms in energy efficiency and saving financing. There was considering the common type of PPP that was been checking by international experiences. There has revealed the specific characteristics of PPP relations.

**Keywords:** public-private partnership (PPP), dedicated credit lines, risk-sharing facilities, energy saving performance contracts (ESPC), energy efficient (EE) financing.

**Постановка проблеми.** Питання енергозбереження в сучасних реаліях дуже важливе для кожного суспільства, оскільки його вирішення допомагає покращити якість життя та зменшити вплив на навколишнє середовище. У той самий час держава відчуває гострий дефіцит грошових ресурсів для побудови нових високоефективних об'єктів або реконструкції вже існуючих. Державний та приватний сектори можуть вирішити дану проблему, працюючи разом з метою підвищення ефективності виробництва та використання енергоресурсів.

Модель державно-приватного партнерства (ДПП), незважаючи на економічні умови, сприяє енергоефективному будівництву. Кожен з учасників вмотивований для реалізації таких проєктів. Державні органи перекладають частину ризиків проєктування, будівництва, фінансування та управління на приватний сектор в обмін на гарантовані періодичні доходи та вищий рівень обслуговування населення. Використовуючи модель ДПП, енергоефективні та енергозберігаючі рішення будь-яких розмірів та ваги стають досяжними та відкривають перспективу впровадження великої кількості енергоефективних інноваційних проєктів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В останнє десятиліття в наукових колах та державних структурах дуже гостро обговорюється питання зниження енергоемності економіки за допомогою механізмів державно-приватного партнерства. Важ-

ливий внесок у розробку цієї проблеми внесли численні зарубіжні (Діліп Р. [1], Ліімайє Д. [5; 6; 11], Сінгх Дж. [10], Хендерсон Б. [10], Ші [10]) та українські дослідники (Геєць В., Запатріна І., Іголкін І., Чухно А., Пильтяй О. та ін.). Проте методи та інструменти механізму державно-приватного партнерства для фінансування енергозберігаючих проєктів досліджені поки що недостатньо.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Для вирішення проблеми нестачі коштів для фінансування енергозберігаючої політики держави варто розглянути інструменти та методи, що надає нам державно-приватне партнерство.

**Мета статті** полягає у визначенні методів та інструментів фінансування енергозберігаючих проєктів за допомогою механізму державно-приватного партнерства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні держава опинилася у стані гострого дефіциту енергоресурсів, і постало питання максимально знизити енергозалежність економіки та диверсифікувати постачальників енергоресурсів. Уряд поставив амбітні та життєво необхідні цілі та розробляє і впроваджує багато програм та проєктів, націлених на енергоефективність та енергозбереження. На жаль, для досягнення озвучених цілей потребуються значні фінансові ресурси та специфічний та ефективний технічний та організаційний досвід, якого недостатньо в державному секторі і який можна

залучити, співпрацюючи з приватними партнерами. Доступ до фінансових ресурсів традиційно розглядається як один з основних бар'єрів для впровадження ЕЕ-проектів.

Фінансування ЕЕ-проектів має небагато відмінностей від інших видів інвестицій, таких як розширення бізнесу, модернізація виробництва чи розробка нових продуктів. Звісно, деякі характеристики ЕЕ-проектів є унікальними і негативно впливають на їх привабливість для кредитування фінансовими установами. Як правило, ці характеристики можуть бути згруповані у п'ять основних типів перепон для фінансування (рис. 1).

Міжнародні ресурси фінансування останніми роками стали більш активно брати участь у фінансуванні енергоефективних проектів. Так, Міжнародна енергетична агенція в 2011 р. оцінювала фонди енергоефективності для країн, що розвиваються, лише від банків розвитку розміром близько \$19 млрд. [12]. Ще одним засобом для фінансування ЕЕ-проектів від міжнародних донорів є Кіотський протокол, що використовується з 2006 р. для фінансування проектів, більшість з яких у країнах, що розвиваються. У цілому за такою схемою в країнах, що розвиваються, \$31 млрд. було інвестовано у енергоефективність до 2014 р. (більшість у електроенергетичному секторі), відображуючи майже 10% загальних екологічних інвестицій [12]. Однак використання механізму розвитку екології для енергоефективності стикається з багатьма складнощами, серед яких набір сертифікаційних процедур (потрібні для демонстрації екологічно корисної ролі проектів), високі операційні витрати і специфічність процедур щодо продовження такого механізму протягом першого та післяпроектного періодів [12].

Розглядаючи основні моделі фінансування енергозбереження, слід розуміти, що кожна з них має як переваги, так і недоліки, використовує приватні, державні чи донорські можливості фінансового забезпечення. Однак саме поєднання різних секторів і залучення передового світового досвіду дозволяє досягнути найкращих результатів. Механізми ДПП найкраще вирішують одну з найбільших перешкод для реалізації ЕЕ: відсутність комерційно життєздатного фінансування. Проблема полягає не у відсутності наявних коштів, а в доступності цих коштів для проектів з енергоефективності через приватні фінансові установи. Фінансування, отримане через схеми

ДПП, являється ринковим і на відміну від програми субсидіювання не спотворює поведінку ринку.

У ДПП існує багато підходів, таких як співпраця через органи місцевого самоврядування чи інвестування через комунальні підприємства, у той же час відбувається постійний пошук нових цікавих підходів до вирішення цієї проблеми. Слід відзначити три підходи, які широко використовуються і перевірені часом на практиці (табл. 1).

Цільова кредитна лінія. Кредитна лінія виділена державним органом (наприклад, державна агенція чи/або донорська організація) для фінансування ЕЕ-проектів, що організовані приватним сектором (банками чи фінансовими інститутами). Як правило, фінансові інститути та банки надають додаткове фінансування (співфінансування) для ЕЕ-проектів. При виділенні цільової кредитної лінії держава пропонує кредитну лінію під низьку відсоткову ставку для приватного сектора.

Договір між державним та приватним партнерами встановлює типи проектів, які мають право фінансуватися з кредитної лінії. Договір також встановлює вимоги до обов'язкового рівня співфінансування місцевими фінансовими установами таких проектів, збільшуючи таким чином розмір доступних кредитних ресурсів. Банки зазвичай стягують плату за оформлення кредиту і можуть устанавлювати ринкові ставки для своїх коштів, однак загальний рівень ставки по кредиту для фінансування ЕЕ-проектів нижчий за ринкову за рахунок наявності дешевих коштів від державного партнера. У деяких випадках кредитні лінії видаються за ринковою вартістю для уникнення спотворення ринку.

Ще одним гарним прикладом використання кредитної лінії є Таїландський відновлювальний фонд енергоефективності. Таїландський королівський уряд заснував дану програму для стимулювання та залучення комерційного фінансування ЕЕ-проектів та допомоги банкам розвивати цілеспрямовані процедури оцінки проектів та їх кредитування. Фонд надає фінансові ресурси 11 таїландським банкам для фінансування ЕЕ-проектів, а банки, зі свого боку, надають дешеві кредити для ЕЕ-проектів у промисловості та будівництві. Перша фаза даного фонду розпочалася в 2003 р. як трьохрічна програма і була неодноразово пролонгована. У квітні 2010 р. через таку програму фінансувалося 335 ЕЕ-проектів та 112 проектів, пов'язаних з відновлювальними дже-



Рис. 1. Класифікація фінансових бар'єрів

Джерело: складено автором на основі [1]

релами енергії. Загальні інвестиції в дані проекти склали \$453 млн., а оціночна вартість річної економії енергії становить \$154 млн., надаючи середній рівень повернення інвестицій за три роки [11].

Німецька кредитна корпорація групи банків запропонувала цільову кредитну лінію в розмірі \$50 млн. Індійському банку розвитку малого бізнесу (ІБРМБ) для фінансування ЕЕ-проектів на дрібних, малих та середніх підприємствах Індії [7]. Кредитна лінія надає ІБРМБ здатність стимулювати залучення енергозберігаючих інвестицій в агросектор, машинну індустрію та промисловість. Німецькі банки також надають технічну підтримку для визначення ключових цілей малого та середнього бізнесу, розвитку ефективного виробництва та формування енергоощадливої свідомості серед малого та середнього бізнесу по всій Індії.

**Розподіл ризиків.** Розподіл ризиків, або встановлена програма часткового гарантування кредитів державними органами (наприклад, державна агенція чи/або донорська організація), зменшує ризиковість фінансування ЕЕ-проектів для приватного сектора (розподіл ризиків через гарантійний механізм), тим самим дозволяє підвищити фінансування приватним сектором таких проектів.

У базовому вигляді програми розподілу ризиків державний агент/донор підписують Договір особливого гарантування (ДОГ) з фінансовою установою, що бере участь у програмі, компенсувати частину їх потенційних утрат (рис. 4). Під договором особливого гарантування держава/донор пропонує часткову гарантію на покриття кредитних утрат, а також реальну суму або відсоток покриття втрат. Як правило, розподіл становить 50 на 50 між місцевими банками та державою чи донором, однак деякі договори покривають 100% утрат.

Один з прикладів успішного впровадження можливості розподілу ризиків була

Програма комерціалізації ЕЕ-фінансування (СЕЕФ) створена як спільна програма Міжнародної фінансової корпорації (ІFC) та Глобального екологічного фонду (GEF) [8]. Програма створена для популяризації та заохочення комерційного фінансування ЕЕ-проектів та призводить до скорочення викидів парникових газів і створення стійкого ринку розробки та фінансування ЕЕ-проектів. Дана програма покриває шість країн у Східній та Центральній Європі – Угорщину, Чехію, Словаччину, Латвію, Литву та Естонію. Цією програмою представлено інструменти розподілу ризиків та управління ризиками через часткове надання гарантій фінансовим установам для кредитування ЕЕ-проектів та технічне супроводження банків, енергоуправляючих компаній, розробників та замовників проектів.

Міжнародна фінансова корпорація використовує 50% механізм розподілу ризиків для цієї програми, а Міжнародний екологічний фонд передав \$17,25 млн. програмі, з яких \$15 млн. виділено для надання гарантій, а \$2,25 млн. – для використання на операційні витрати програми і технічної підтримки. Технічна підтримка програми націлена на допомогу у виокремленні та підготовці проектів для інвестування та будівництва енергоефективних заходів і оцінки банківських можливостей у кожній країні. Програма залучає банки для допомоги впровадження

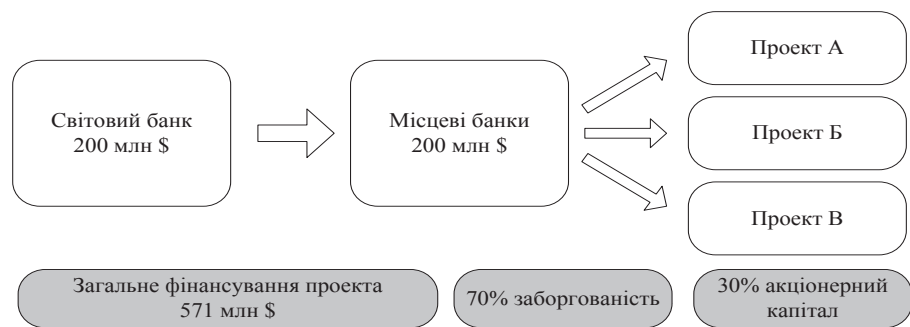


Рис. 2. Програми фінансування енергоефективності Китаю (СНЕЕФ)

Джерело: складено автором на основі [6]

Таблиця 1

Практичні механізми реалізації державно-приватного партнерства

Тип ДПП	Опис	Особливості ДПП			
		Договір між державними та приватними учасниками	Розподіл ризиків між партнерами	Залучення фінансів приватного сектора	Винагорода приватного сектора за запропоновані послуги
Цільова кредитна лінія	Механізм, під який держава або донори пропонують дешеві позики для фінансових інститутів для цільового субкредитування впровадження енергоефективності	Договір позики між партнерами	Фінансові ризики проекту розподіляються між партнерами	У цілому приватний партнер проводить співфінансування	Фінансові установи отримують плату за кредитні кошти за вищим відсотком
Можливість розподілу ризиків	Механізм, якими держава або банки створюють цільовий гарантійний інструмент для зменшення ризиковості і заохочення участі місцевих фінансових установ у фінансуванні ЕЕ.	Договір особливого гарантування	Державний партнер забирає деякі фінансові ризики	Зменшені ризики мобілізують додаткове фінансування від приватного сектору	Фінансові інститути отримують відсоток за додаткові кредитні кошти
Контракти впровадження енергоефективності (ESPC)	ESCO укладає довгостроковий контракт з державним органом для надання послуг, демонструючи вхідну продуктивність оплатами користувачів	Договір енергетичних послуг	Існуючі ризики зазвичай покриваються ESCO	ESCO залучає фінансування з приватного сектору	Існуючий рівень оплат до ESCO

Джерело: складено автором на основі [4]

Таблиця 2  
Три цільових кредитних ліній  
для енергоефективних проектів

Особливість	Китайська ЕЕ програма	Тайландський ЕЕ відновлювальний фонд	Індійсько-німецька програма
Державний партнер	Світовий банк	Цільовий фонд уряду	Консорціум німецьких банків
Локальні фінансові інститути	2 китайські банки	11 тайландських банків	Індійський банк розвитку малого бізнесу
Сума кредитної лінії	200 млн \$	192 млн \$	50 млн EUR
Співфінансування від банків	200 млн \$	В залежності від банку	Не обов'язково
Цільові сектори	Середній та великий бізнес	Промислові та комерційні енергокористувачі	Малий та середній бізнес
% позичкового фінансування	70%	Максимум 70%	70%
Максимальний розмір кредиту	17,5 млн \$	1,4 млн \$	Визначений лише індійським законодавством

Джерело: складено автором на основі [4]

послуг енергоефективного фінансування, підготовки проектів до інвестування, розробки нових фінансових продуктів для впровадження енергоефективності та побудови можливостей особливого фінансування таких проектів. Це також включає підтримку енергоефективних та енергоуправляючих підприємств для розбудови їх корпоративних можливостей і розробки ЕЕ-проектів, ведення цілеспрямованої популяризації ЕЕ-ринку, здійснюючи в цілому кооперацію з іншими організаціями [4]. Під проводом Програми комерціалізації ЕЕ-фінансування 14 банків, що беруть у ній участь, фінансують 829 проектів на загальну гарантовану суму \$49,5 млн. Ці проекти відображають загальні інвестиції приблизно в \$208 млн. [9].



Рис. 3. Модель розподілу енергозаощаджень

Джерело: складено автором на основі [11]

Контракти на впровадження енергозбереження (ЕСPC). Державна ініціатива у формі законодавчих або урядових актів встановлює одну або декілька організацій, які повинні сприяти реалізації ЕСКО для покращання енергоефективності в державному секторі, використовуючи приватне фінансування. Концепції ЕСПС та ЕСКО були розроблені у Північній Америці та все більше розповсюджуються по всьому світі у різних варіантах та специфічних підходах до ЕСПС; у цілому їх можна привести до базових типів договорів: розподіл створеної економії енергії, гарантована економія чи контракування енергопостачання [10]. У цих типах договорів надається широкий ряд послуг упровадження, вироблення енергії та розрахунку вартості економії. Різниця полягає в способі фінансування проекту. Платежі здійснюються від господарюючого об'єкта на користь ЕСКО, а енерго- та грошові заощадження розділяються між ЕСКО та господарюючим об'єктом.

У загальній моделі заощаджень (рис. 3), ЕСКО забезпечує та/або організовує більшість або все фінансування, необхідне для реалізації проекту, і прогнозує кредитні ризики. У випадку гарантованої економії клієнт бере кредит під його балансову звітність, а ЕСКО гарантує певний рівень зменшення енергоспоживання. У випадку контракту енергопостачання ЕСКО бере на себе операційне і технічне обслуговування енергетичного обладнання з використанням об'єкта замовника і продає вихідну енергію (наприклад, пара, нагрівання/охолодження, освітлення) для клієнта за погодженою ціною. Ця модель являє собою форму аутсорсингу, де витрати на модернізацію обладнання, ремонт та його обслуговування несе постачальник енергетичних послуг (ESP), але володіння, як правило, залишається у клієнта. Таким чином, відповідно до угоди енергопостачання, клієнту гарантується покращений рівень сервісу за зниженою енергозатратністю. Договори для такого типу, як правило, становлять від 10 до 30 років.

За останні 20 років механізм ЕСПС був визнаний одним з найбільш перспективних підходів для державно-приватного партнерства в здійсненні заходів щодо ЕЕ, особливо в державному секторі. У табл. 3 наведено результати, яких було досягнуто у деяких країнах світу.

**Висновки.** Механізми ДПП в енергоефективних проектах грають одну з найважливіших ролей, а науковці та практики розробили та розробляють різноманітні моделі, які коригуються на конкретний проект/об'єкт. ДПП є відмінним інструментом для енергетичного сектора, де фінансування може бути обмеженим через обмеження ринку та різноманітні бар'єри. У більшості випадків приватний сектор забезпечує ЕЕ-послуги з вищою якістю і більш ефективно, ніж держава чи комунальний сектор. Зростання співпраці між державним та приватним секторами в проектах ДПП мають ряд переваг, у тому числі:

Таблиця 3

ЕСPC-результати у вибраних країнах

Країна	Розмір ринку	Проекти	Результати
США	3,8 млрд. USD	500+	Енергозаощадження ~ 30 трлн. BTU, що становить 11,7 млрд. USD економії
Канада	320 млн. CAD	85	20% зменшення енергоспоживання, що становить 40 млн. CAD економії
Німеччина	200 млн. EUR	2 000 контрактів	20-30% зменшення енергоспоживання, що становить 30-45 млн. EUR економії
Японія	10 млрд. JPY	50	12% зменшення енергоспоживання
Південна Корея	223 млрд. KRW	1400	-

Джерело: складено на основі [10]

- швидші темпи зниження енергоємності економіки;
- економічно ефективний та своєчасний доступ на ринки фінансових ресурсів;
- своєчасне будівництво необхідних об'єктів;
- проектування інноваційних об'єктів та оперативні стратегії;
- постійне покращання безпеки життєдіяльності, будівельних операцій та енергоефективності;
- створення робочих місць для громад;
- збільшена комерційна цінність для державних активів.

Слід відзначити, що структури ДПП передають вигоди залучення державного сектору в ринок, без ефектів спотворення ринку, а гнучкість ДПП може дозволити урядам цілеспрямовано та точно використовувати державні кошти або пряме приватне фінансування в областях, які в іншому випадку були б не цікаві для приватного сектора.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Dilip R. Limaye Overcoming Energy Efficiency Financing Barrier in the ASEAN Region, 2011 / IPEEC/WEACT and MEMR Workshop Електронний ресурс. – Режим доступу : <https://www.iaea.org/media/workshops/2011/ipeecweact/Limaye.pdf>.
2. EEFIG (Energy Efficiency Financial Institutions group) (2014), Energy Efficiency – The first Fuel for the EU Economy, EEFIG, Brussels.
3. IEA. World energy investment outlook. Special report. 2014 Електронний ресурс. – Режим доступу : <https://www.iaea.org/publications/freepublications/publication/WEIO2014.pdf>.
4. IEA Policy Pathway, Joint Public-Private approaches for energy efficiency finance.
5. Limaye D.R. (2011) lessons learned from innovative financing of energy efficiency Programs, Presentation to the Asia Clean Energy Forum, Regulatory and Policy Dialog, Manila.
6. Limaye, D.R. and E. Limaye (2011), Scaling Up Energy Efficiency: The Case for a Super ESCO, energy efficiency Journal.
7. KfWand SIDBI (2010), operating guide lines for KfW energy efficiency line of credit – assistance for energy efficiency Projects.
8. Danish Management Group (2010), final Process and impact evaluation, commercial is in energy efficiency finance (ceef) and Hungarian energy efficiency co-financing Program (heecP), Report submitted to IFC.
9. EERE (Energy Efficiency and Renewable Energy) (2011), US Department of Energy, Energy Efficiency and Renewable Energy website, [www1.eere.energy.gov/femp/financing/uesc\\_case\\_studies.html](http://www1.eere.energy.gov/femp/financing/uesc_case_studies.html).
10. Singh J., Limaye D. R., Henderson B. and Shi X. (2010), Public Procurement of energy efficiency services, Washington DC: the World Bank.
11. Limaye D. (2009), DsM financing annex: financing DsM and energy efficiency Programs in China, us iD eco-asia clean Development and climate Program, July.
12. BNEF (Bloomberg New Energy Finance) (2014), Global Trends in Clean Energy Investment 2014, BNEF, London.

УДК 330.1

**Маслов Д.С.**

*аспірант кафедри общей економічної теорії  
Одеського національного економічного університету*

### ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В ИСТОРИЧЕСКОЙ РЕТРОСПЕКТИВЕ: АЛЬФРЕД МАРШАЛЛ

В статье рассмотрены взгляды А. Маршалла на проблему государственного долга. Проанализированы категории богатства и капитала в неоклассической экономической теории и взаимосвязь долга и национального богатства. Критически оценено положение о том, что государственный долг является вычетом из капитала и богатства государства. Сделан акцент на важности рассмотрения государственного долга как воспроизводящегося явления.

**Ключевые слова:** государственный долг, национальное богатство, капитал, капитал-собственность, кредитные отношения.

#### **Маслов Д.С. ТЕОРИЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В ІСТОРИЧНІЙ РЕТРОСПЕКТИВІ: АЛЬФРЕД МАРШАЛЛ**

У статті розглянуто погляди А. Маршалла на проблему державного боргу. Проаналізовано категорії багатства та капіталу у неокласичній економічній теорії та взаємозв'язок боргу та національного багатства. Критично оцінено положення про те, що державний борг є вирахуванням із капіталу та багатства держави. Зроблено акцент на важливості розгляду державного боргу як процесу, що відтворюється.

**Ключові слова:** державний борг, національне багатство, капітал, капітал-власність, кредитні відносини.

#### **Maslov D.S. THE THEORY OF NATIONAL DEBT IN HISTORICAL RETROSPECTIVE: A. MARSHALL**

The article deals with the views of A. Marshall on the issue of national debt. Categories of wealth and capital in the neoclassical economic theory and the relation between debt and national wealth are analyzed. The conclusion that national debt is a deduction from capital and wealth of the state is criticized. The focus on the importance of consideration national debt as revolving process is made.

**Keywords:** national debt, national wealth, capital, capital as ownership, credit relations.

**Постановка проблеми.** Вопросы государственного долга на протяжении многих десятилетий вызывают споры в научных кругах. Взгляды экономистов на вопрос воздействия долга на экономику страны носят самый противоречивый характер. Представители классической политической экономии считали, что долг несёт только негативные последствия, кейнсианцы полагали, что государственные займы могут быть использованы для

стимулирования совокупного спроса. В неоклассическом направлении экономической теории взгляд на созданное при помощи заёмных средств богатство как на отрицательное богатство является довольно распространённым. Такой подход предполагает вычет государственных долгов из совокупного объёма богатства страны-заёмщика. В современных условиях, когда огромные государственные долги имеют практически все развитые и развивающиеся

страны, критический анализ данного вопроса является особенно актуальным.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Классический взгляд на проблему государственного долга формировался в трудах А. Смита, Д. Рикардо, Т. Мальтуса, Ж.-Б. Сэя и др. Характерным для их исследований являлось понимание государственных расходов как непроизводительных, ведущих к уничтожению капитала, ввиду того, что эти расходы направлялись, как правило, на ведение войн. Точку зрения Дж.М. Кейнса по данному вопросу разделяли А. Лернер, С. Харрис, Э. Хансен. Кейнсианцы разделяли внутренний и внешний долг, соглашаясь, что внутренний долг и проценты по нему должны будут выплачиваться будущим поколением посредством налогов, но в то же время отмечали, что это не приведёт к потерям капитала, так как выплаты по внутреннему долгу – это только трансферты внутри национальной экономики. А. Маршалл в своих исследованиях соглашается с позицией классиков, в соответствии с которой займы внутри государства не уменьшают и не увеличивают величину богатства страны, но в то же время считает, что сумму внешних долгов следует вычитать из богатства страны-заёмщика. Критика кейнсианских идей и возврат к классической теории долга даны в работах Р. Масгрейва, Дж.М. Бьюкенена, Ф. Модильяни, Р. Барро. Альтернативный взгляд на проблему долга присутствует сегодня в работах П. Кругмана, который согласуется с взглядами кейнсианцев. Исследованием долга в отечественной экономической науке занимались Н.В. Зражевская, В.В. Козюк, В.В. Лисовенко, Т.Г. Бондарук, Я.В. Онищук, Т.П. Вахненко и др.

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** В неоклассическом направлении экономической теории, основоположником которого является А. Маршалл, государственный долг рассматривается как вычет из богатства государства [1, с. 118]. Такая трактовка роли долга для богатства государства неоднозначна и нуждается в более глубоком критическом рассмотрении.

**Цель статьи** заключается в критическом анализе положения неоклассического направления экономической теории, в соответствии с которым государственный долг следует считать вычетом из богатства страны.

**Изложение основного материала исследования.** А. Маршалл придерживался мнения, что при оценке совокупного объема индивидуального богатства стран необходимо вычесть все долги и иные обязательства одних жителей данной страны другим. Следует вычесть из общей суммы те облигации, которые выпущены одним правительством или частными гражданами этой страны и находятся в руках иностранцев, и присовокупить к ней иностранные облигации, которыми владеет данное государство. Более того, формы богатства (например, дороги и каналы, предприятия газоснабжения и водопроводные сооружения), которые были созданы не на основе государственных сбережений, а с помощью государственных займов, представляют собой «громоздкое отрицательное богатство» [1, с. 118]. Очевидно, что речь идёт именно о внешних государственных заимствованиях. В вопросе внутреннего долга Маршалл остаётся сторонником классической экономической теории, отмечая, что внутренние займы не уменьшают величину национального богатства: «Например, поскольку британские государственные облигации и облигации какой-либо английской железной дороги находятся во владении внутри страны, можно попросту считать саму железную дорогу частью национального богатства, вовсе не принимая в расчет государственные

облигации и облигации железной дороги» [1, с. 118]. Эту точку зрения разделяют и современные исследователи, в частности К.А. Хубиев [2, с. 29].

Для критической оценки данных суждений следует сначала выяснить, что подразумевает А. Маршалл под понятием «богатство». Он разделяет индивидуальное богатство каждого человека, национальное и космополитическое богатство. Что касается национального богатства, то сюда относится как индивидуальная, так и коллективная собственность жителей страны. Коллективная собственность может включать, к примеру, дороги, каналы, предприятия газоснабжения и водопроводные сооружения и т. п., которые созданы за счёт национальных сбережений. Также частью богатства Англии Маршалл предлагает считать Темзу, которая «обеспечила гораздо больший прирост богатства Англии, чем все каналы и даже, быть может, чем все железные дороги страны. Хотя Темза представляет собою безвозмездный дар природы (если не считать издержки на совершенствование условий судоходства по ней)». К коллективной собственности также относятся произведения литературы, которые обедняет перевод, и организация свободного, строго упорядоченного государства [1, с. 117–118]. Автор полагает, что богатство должно обязательно подчиняться денежной оценке [1, с. 115], но в то же время некоторые из перечисленных элементов, составляющих богатство, выразить в определённом количестве денег довольно сложно. Таким образом, под национальным богатством А. Маршалл понимал совокупность потребительных стоимостей, как произведённых трудом, так и полученных в дар от природы, за вычетом тех объектов богатства, которые были созданы за счёт средств, полученных в долг за пределами данного государства. Именно богатство является центральной категорией в его исследовании, поскольку экономическая наука – это «наука о богатстве» [1, с. 107].

Понятие «капитал» у Маршалла выделяется в отдельную категорию и подразумевает ту часть богатства человека, которую он направляет на получение дохода в форме денег, или, ещё более широко, на приобретение посредством торгово-промышленной деятельности. К наиболее важным элементам этого капитала относятся, например, принадлежащие промышленнику фабрика и другие хозяйственные объекты – машины, сырьё, а также продовольствие, одежда, жилые помещения, которыми он может располагать для предоставления в пользование своим работникам и для престижа своего предприятия. Но в то же время с понятием «богатство» у понятия «капитал» общее – в него следует включить ссуды, предоставленные под закладные или в иной форме, и вычесть его собственные долги [1, с. 132–133].

В марксистской политической экономии считалось, что капитал, даваемый в долг государству, потребляется, уничтожается и больше не существует, а государственные облигации, которые были выданы в обмен на этот капитал, представляют лишь фиктивный капитал, долговые обязательства. Но облигации представляют капитал для своего покупателя в том смысле, что приносят доход [3, с. 510]. Согласно современной мировой статистике, государства располагают как обязательствами, так и активами, которые могут включать и иностранные государственные облигации [4]. Таким образом, привлечённый в качестве государственных займов капитал не обязательно уничтожается, а может быть использован с целью извлечения дохода. Безусловно, не все государственные активы – действительный капитал [3, с. 377], но

часть из них является действительным капиталом, а часть – капиталом, поскольку приносит государству доход – это выданные ссуды, купленные государственные облигации и другие ценные бумаги. К примеру, государственные активы Великобритании позволили ей получить 42,6 млрд. ф. ст. дохода в 2013–2014 бюджетном году, или 6,8% от всех доходов бюджета. При этом 36,1 млрд. ф. ст. было выплачено по обязательствам Великобритании, что составляет 5% от общих расходов государства [5].

Известно, что в государствах с более развитой экономикой существует более низкая, чем в развивающихся странах, норма прибыли [3, с. 395]. Нормой прибыли определяется верхняя граница процентной ставки по кредитам, её нижняя граница может быть равна нулю [3, с. 393]. Это обуславливает более низкие процентные ставки в развитых странах, что отражается и на купонах государственных облигаций (рис. 1).

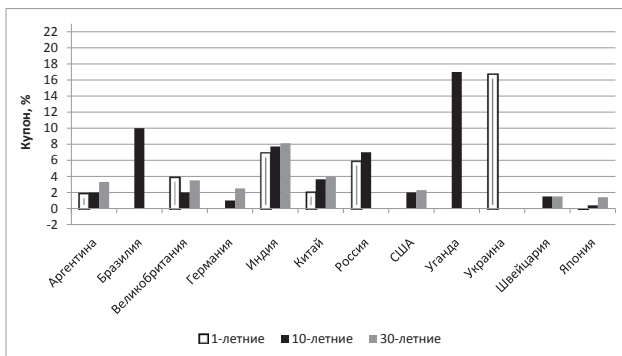


Рис. 1. Купон государственных облигаций некоторых стран [6]

Высокая надёжность облигаций и возможность беспрепятственно продавать их на фондовой бирже имеет своим следствием высокий спрос на ценные бумаги развитых стран, что также является значительным фактором снижения ставок по данным гособлигациям. Результатом этого становится крайне низкая плата за заёмные средства для правительств развитых стран. В то же время развитые страны, такие как США, Великобритания, Германия, Швейцария и др., могут инвестировать как в развитые экономики, под низкую ставку процента, так и в развивающиеся, где ставка по облигациям довольно высока. Это позволяет из процентов, поступающих по выданным кредитам, погашать проценты по полученным, причём сумма заемных средств, которой таким образом можно будет пользоваться «бесплатно», в разы превышает ту, которая отдана в ссуду. Например, если США продало 10-летние казначейские билеты на 10 млрд. дол. под 2% (мы абстрагируемся от изменений в цене облигаций), из них на 2 млрд. дол. были куплены 10-летние облигации Бразилии под 10% годовых, то, таким образом, получаемые по выданной ссуде проценты покрывают проценты по полученной ссуде полностью, и правительство США располагает 8 млрд. дол. дополнительных средств фактически бесплатно. С другой стороны, ясно, что для развивающихся стран подобная практика ограничена и инвестирование в экономику более развитых стран под столь низкие проценты нецелесообразно. Гораздо логичнее использовать временно свободные средства для выведения собственного государства в ранг развитых, стимулируя экономику, к примеру, снижением налоговых ставок.

Сложившаяся ситуация на фондовых рынках с высоким спросом на ценные бумаги некоторых стран

приводит к тому, что их государственные облигации торгуются по цене выше номинала, обеспечивая отрицательную доходность к погашению (рис. 2).

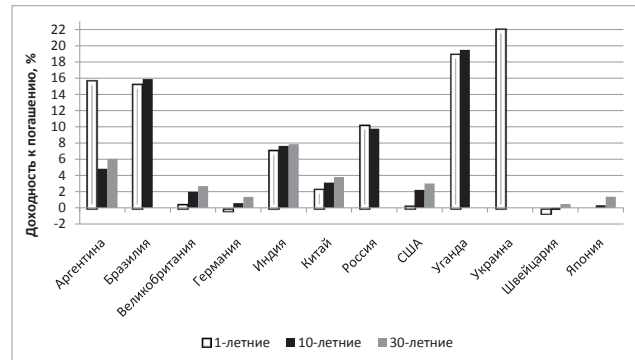


Рис. 2. Доходность к погашению (УТМ) государственных облигаций некоторых стран [6]

Такое положение вещей позволяет государствам – эмитентам данных облигаций выпускать их на рынок изначально с отрицательной доходностью [7; 8]. В целом отрицательную доходность имеют уже 16% облигаций, которые входят в JPMorgan Global Government Bond Index, общая сумма которых составляет 3,6 трлн. дол. [9]. Отрицательная доходность по долговым обязательствам обусловлена высоким спросом на облигации правительств данных стран, а этот спрос, в свою очередь, обусловлен необходимостью сохранения капитала его собственниками, избыточностью капитала, противоречием между общественным характером производства и частнокапиталистическим характером присвоения его результатов. Таким образом, принцип платности для данных долгов не выполняется. Принципы срочности и возвратности не выполняются для государственного долга, если рассматривать госдолг не как застывшую во времени совокупность суд, а как воспроизводящееся явление, как процесс, в котором одна ссуда покрывается последующей, подтверждением чему является продолжительный рост долгов практически всех стран. Но если принципы срочности и возвратности не выполняются для всего долга, то принцип платности нарушается и для отдельных ссуд, и в таком случае для кредитора его капитал-собственность перестаёт быть капиталом в любом смысле. Следует отметить, что возможность торговать такими облигациями на фондовых рынках позволяет извлекать спекулятивный доход, но это не имеет отношения к приросту стоимости капитала, а лишь к перераспределению стоимости от «менее удачливых» биржевых игроков к «более удачливым».

Таким образом, отношения, связанные с государственными долгами, являются особой формой кредитных отношений. Безусловно, отношения государственного долга имеют общий родовый признак с кредитными отношениями – это отношения, связанные с движением стоимости. Но отношения госдолга отличает то, что эти они отражают не единичный акт ссуды, а возобновляемый процесс и устанавливаются, как правило, между одним заемщиком (государством) и многими кредиторами.

Возникает вопрос: как развивающимся странам, таким как Украина, пользоваться такими же привилегиями, как бесплатный заёмный капитал? Высокий спрос на государственные облигации обеспечивается высоким кредитом, доверием к государству. Эмпирические данные свидетельствуют о наиболее низкой доходности по облигациям европейских

стран. Там она ниже, чем в наибольших экономиках мира – США или Китае [6]. Таким образом, экономическая стабильность и защита прав собственности лучше способствуют инвестиционной привлекательности, чем сверхвысокий ВВП.

Важным для рассмотрения также представляется движение капитала, взятого в долг не только в денежной форме, но и в натурально-вещественной. Ссуда, как правило, рассматривается в качестве суммы денег, которая передаётся от одного субъекта кредитных отношений другому, а по истечении срока погашения возвращается назад с процентами. Но деньги, взятые в долг, часто превращаются в натурально-вещественные элементы капитала, например, если на эти деньги строится предприятие. При наступлении срока погашения ссуды заемщик должен выплатить необходимую сумму, и он будет обязан к этому, даже если у него не будет в наличии денежных средств. В таком случае он может потерять своё предприятие, и обратное движение средств от заемщика к кредитору произойдёт. Более того, может произойти отчуждение от заемщика и других элементов его капитала или богатства, если одного предприятия будет недостаточно для полного погашения долга. Это справедливо для индивидуального богатства. Но совсем по-другому дела обстоят с национальными долгами одних государств по отношению к другим. При невозможности государства погасить свои обязательства по внешним займам оно будет объявлено банкротом, и последствием этого в сегодняшней мировой практике будет закрытие на определённый отрезок времени доступа к новым ссудам на мировых рынках капитала для данного государства. Речь не идёт об отчуждении части капитала или богатства страны. Кредиторы стремятся не допускать банкротства своих заемщиков и идут для этого на различные уступки, например, изменения условий погашения обязательств. Таким образом, если на заемные средства строятся каналы, предприятия газоснабжения и водопроводные сооружения, они будут функционировать и увеличивать богатства страны, даже в случае банкротства данного государства. С другой стороны, закрытие доступа на рынок кредитных ресурсов для государства означает, что оно не сможет рефинансировать старые ссуды посредством новых, в этом случае долг становится действительным бременем для бюджета, государству приходится повышать налоги, сокращать расходы, прибегать к инфляционному обложению либо использовать сразу все методы балансирования бюджета, в зависимости от сложности ситуации [10]. При таком положении в экономике страны выглядит целесообразным реализовать ликвидные активы, которыми располагает государство, к примеру, иностранные государственные облигации с низкой доходностью, и, напротив, нецелесообразно увеличивать объём вложений в такие ценные бумаги [11].

При наиболее конкретном рассмотрении вопроса необходимо отметить, что средства, поступающие в казну посредством государственных заимствований, не обязательно будут расходоваться эффективно. Особенно это касается стран с высоким уровнем коррупции в органах власти, например, Украины [12]. Нет гарантии, что они не будут способствовать увеличению богатства отдельных лиц, связанных с властью, что привело бы к усугублению экономических и социальных противоречий внутри государства-заемщика. Но это справедливо для любых средств, а не только для заемных. Бюджет государства необходимо расходовать эффективно независимо от источников его наполнения. При эффективном рас-

ходовании бюджетных средств, если часть их заимствуется, богатство страны будет расти быстрее, чем при отсутствии внешних займов. При неэффективном – будет в застое или сокращаться.

**Выводы.** Проведённое исследование позволяет сделать вывод о неоднозначности трактовки государственного долга как вычета из богатства страны. При рассмотрении долга как воспроизводящегося явления, как процесса, в котором одна ссуда покрывается последующей, принципы возвратности и платности не выполняются, и, таким образом, пропадают основания для вычета госдолга из богатства страны. Сложившаяся ситуация с нарушением принципа платности для гособлигаций некоторых развитых стран приводит к тому, что капитал, обмененный на эти облигации, перестаёт быть капиталом, поскольку применяется не с целью извлечения дохода. Напротив, такие «ссуды» имеют следствием уменьшение богатства страны-кредитора. Для развивающихся стран, таких как Украина, путь к бесплатному заемному капиталу лежит через установление стабильности, открытости в экономике и защищённости прав собственности экономических субъектов по европейскому образцу.

Отношения государственного долга являются отношениями, связанными с движением стоимости, но принципы кредита для них размываются или не выполняются. Более глубокое рассмотрение отношения государственного долга как особой формы кредитных отношений может быть задачей дальнейших исследований в данной сфере.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Маршалл А. Принципы политической экономии : в 3-х т. Т. 1. / А. Маршалл ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1984. – 416 с.
2. Хубиев К.А. Долговая проблема в экономической теории / К.А. Хубиев // Долговая проблема как феномен XXI века : [монография] / Под ред. А.А. Пороховского ; Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова. – М. : МАКС Пресс, 2014. – С. 20-33.
3. Маркс К. Капитал. Т. 3. / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения ; 2-е изд. – М. : Политиздат, 1961. – Ч. 1. – 505 с.
4. OECD (2015). Size of general government financial assets and liabilities. Available: [http://www.oecd-ilibrary.org/governance/government-at-a-glance-2011/size-of-general-government-financial-assets-and-liabilities\\_gov\\_glance-2011-17-en](http://www.oecd-ilibrary.org/governance/government-at-a-glance-2011/size-of-general-government-financial-assets-and-liabilities_gov_glance-2011-17-en). Last accessed 21th Nov 2015.
5. HM Treasury (2015). Whole of Government accounts 2013-14. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/419973/PU1786\\_WGA\\_\\_Accounts.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/419973/PU1786_WGA__Accounts.pdf). Last accessed 21th Nov 2015.
6. Государственные облигации // Investing.com. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.investing.com/rates-bonds/world-government-bonds>.
7. Reuters (2015). Switzerland sells 10-year bonds at negative yield as deflation fears deepen [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.reuters.com/article/2015/04/08/swiss-treasury-idUSL5N0X52TR20150408>. Last accessed 17th Nov 2015.
8. Германия выпустила облигации с отрицательной доходностью // Newsland. – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://newsland.com/news/detail/id/861834>.
9. Что-то странное происходит в Европе // Тихая гавань. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://tg-journal.com/economic/186-strannoe\\_v\\_europe](http://tg-journal.com/economic/186-strannoe_v_europe).
10. Россия готовится сократить расходы в 2016 году // Иносми.ру. – 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://inosmi.ru/russia/20151104/231181093.html>.
11. ЦБ вложил в гособлигации США половину бюджета России // Finanz.ru. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.finanz.ru/novosti/obligatsii/cb-vlozil-v-gosobligacii-ssha-polovinu-byudzheta-rossii-1000864730>.
12. Transparency International (2014). Corruption perceptions index 2014: results [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.transparency.org/cpi2014/results>. Last accessed 20th Sep 2015.





УДК 330.331.101

**Носик О.М.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту та адміністрування  
Національного фармацевтичного університету*

## СОЦІОГУМАНІТАРНИЙ ВЕКТОР ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті розкрито зміст відтворення людського капіталу інноваційного розвитку як соціальної діяльності. Охарактеризовано соціальну поведінку суб'єктів відтворення людського капіталу та її головні види. Обґрунтовано соціальний капітал та критерії його якості, соціогуманітарний простір відтворення людського капіталу.

**Ключові слова:** людський капітал, відтворення людського капіталу, соціальна поведінка, соціальний капітал, соціогуманітарний простір.

### **Носик Е.Н. СОЦИОГУМАНИТАРНЫЙ ВЕКТОР ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

В статье раскрыто содержание воспроизводства человеческого капитала инновационного развития как социальной деятельности. Охарактеризованы социальное поведение субъектов воспроизводства человеческого капитала и его основные виды. Обоснованы социальный капитал и критерии его качества, социогуманитарное пространство воспроизводства человеческого капитала.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, воспроизводство человеческого капитала, социальное поведение, социальный капитал, социогуманитарное пространство.

### **Nosyk O.M. SOCIAL AND HUMANITARIAN VECTOR OF REPRODUCTION OF HUMAN CAPITAL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT**

In the article content playback innovative human capital development as a social activity. The characteristic behavior of social reproduction of human capital and its main species. Grounded social capital and criteria of quality, space humanities reproduction of human capital.

**Keywords:** human capital, human capital reproduction, social behavior, social capital, social and humanitarian space.

**Постановка проблеми.** В економіці знань соціогуманітарна сфера суспільства як сукупність видів діяльності, спрямованих на забезпечення відтворення людини, її знань і здібностей (освіта, охорона здоров'я, культура, соціальне страхування, соціальний захист та ін.), набуває ролі самостійного джерела та фактора інноваційного розвитку. Цим визначається актуальність і теоретичне значення досліджень соціогуманітарної складової відтворення людського капіталу інноваційного розвитку

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам соціогуманітарної визначеності та спрямованості економічного розвитку присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів. Соціогуманітарний зміст інноваційного розвитку досліджено у наукових роботах Ю. Дорофеевої, І. Топуха, О. Фаїзової, Л. Чернюк, І. Яцишеної. Але у сучасний період, як справедливо вважає І. Яцишина, проблема соціалізації інноваційного розвитку є маловивченою, переважна більшість сучасних досліджень сконцентрована на аналізі процесів соціалізації економіки у цілому [1].

**Мета статті** полягає у розкритті змісту відтворення людського капіталу інноваційного розвитку як соціальної діяльності та її головних характеристик.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Категорія соціогуманітарного розвитку відображає взаємозв'язок та взаємозалежність соціального і гуманітарного аспектів суспільного прогресу. В її змісті інтегруються сутнісні ознаки:

– соціального розвитку. Соціальне (від лат. – загальний, суспільний) – це назва всього міжлюдського, тобто всього того, що пов'язано із сумісним життям людей, із різними формами їхнього спілкування, насамперед того, що має відношення до суспільства та спільності, що має суспільний і спільносний характер [2, с. 429–430]. Соціальні відносини,

зв'язки, мережі, утворення є середовищем економічного розвитку та його фактором. Своєю чергою, економіка безпосередньо впливає на соціальний розвиток, який характеризується змінами у соціальній сфері, наслідком яких є трансформації у суспільних відносинах, структурах, процесах, суспільстві у цілому;

– гуманітарного розвитку (від лат. *humanus* – людський) як гармонічного розвитку притаманних людині ціннісних здатностей, почуттів і розуму [2, с. 120]. Гуманітарний розвиток науковці розглядають як розвиток галузей, що сприяють задоволенню гуманітарних інтересів людини, спрямованих на піднесення культурного і освітнього рівнів населення, формування людського капіталу. Гуманітарний розвиток – це розвиток людини як особистості, а в економічній сфері – це розвиток людини як мети та головного ресурсу соціально-економічного прогресу суспільства.

Змістом категорії соціогуманітарного розвитку є зміни у соціальному статусі людини, в її інтересах, ціннісних орієнтирах та здібностях, у міжлюдських відносинах, що безпосередньо впливають на суспільний прогрес та добробут. Соціогуманітарний розвиток є безпосередньо пов'язаним:

– по-перше, з економічним прогресом, виступає як його чинником, так і виміром його результатів. Соціогуманітарні аспекти та чинники економічного розвитку постійно знаходяться у сфері уваги вчених, які представляють такі науки, як економіка, соціологія, політологія, право та ін.;

– по-друге, з інноваційним розвитком у соціальній сфері. І. Топух основою економічного розвитку у сучасний період вважає соціально орієнтовані інновації – результат творчої діяльності, що отримав широке застосування і послужив підставою для значущих соціальних змін, процес перетворення нововведень у соціокультурні норми і зразки, що забезпечує їхнє інституційне оформлення і закріплення у

сфері духовної і матеріальної культури суспільства. На думку вченого, специфіка соціально орієнтованих інновацій полягає в тому, що у центрі уваги знаходяться людина, її відношення до світу, пізнавальні здібності, духовні потреби та її дії [3].

У сучасний період набуває теоретичного обґрунтування категорія «соціально-інноваційна діяльність», зміст якої визначається, на думку О. Набатової, як «дії економічних суб'єктів, що мають явно інноваційний характер, відхиляються від інституційних традицій. Її результатами стають нові типи робочих місць, статусів, зміни умов життєдіяльності (зайнятості, споживання, освіти) масових груп» [4].

Одна з продуктивних спроб запровадження у науковий обіг поняття соціально-інноваційної моделі розвитку та характеристики її змісту була здійснена Ю.С. Дорофеевою, яка визначає соціально-інноваційну модель як таку, що базується на активному використанні нематеріальних форм капіталу (людського, інтелектуального та соціального) та забезпеченні безперервного потоку технологічних і соціальних інновацій в усіх сферах суспільного життя [5]. Але, на нашу думку, теоретичні засади соціально-інноваційної моделі ще не отримали системного обґрунтування. По-перше, зміст моделі не можна обмежувати тільки характеристикою ролі соціальних чинників в інноваційному процесі. Змістом цієї моделі є також соціалізація інноваційного розвитку, яка має різні напрями, форми та наслідки. По-друге, дана модель не урахує впливу інноваційної діяльності на соціальний розвиток. Уважаємо, що соціально-інноваційна модель повинна відображати не лінійний зв'язок соціальних факторів та інноваційного розвитку, а взаємопов'язані й взаємозалежні процеси соціалізації інноваційного розвитку національної економіки та інноватизації соціальної сфери.

Соціогуманітарний розвиток є безпосередньо пов'язаним із відтворенням людського капіталу. Саме соціально-гуманітарні процеси є основним чинником формування головної продуктивної сили – людини як виробника і споживача матеріальних і духовних благ [6].

Розкриття соціогуманітарного вектору відтворення людського капіталу потребує обґрунтування змісту таких категорій, як:

1) соціальна діяльність з відтворення людського капіталу;

2) соціогуманітарний простір відтворення національного людського капіталу.

Соціальною є діяльність, яка спрямована на досягнення певних соціальних цілей осіб та груп, що визначається суспільними відносинами, нормами та цінностями, які складають соціогуманітарне середовище суспільної співпраці та єдності або суспільного роз'єднання та відторгнення.

Відтворення людського капіталу є соціальною діяльністю, оскільки, по-перше, його здійснення базується на взаємозв'язках і взаємодії індивіда, родини, організацій бізнесу, неприбуткових та громадських організацій, держави з реалізації їхніх соціальних функцій, спрямованих на досягнення певних соціальних результатів. По-друге, відтворення людського капіталу як вид соціальної діяльності здійснюється під впливом різноманітних соціальних та гуманітарних факторів, соціальних норм та відносин та має соціогуманітарні зовнішні ефекти. Розширене відтворення людського капіталу забезпечує суспільство провідним ресурсом його добробуту, є фактором соціогуманітарного розвитку. Соціальна діяльність з відтворення людського капіталу харак-

теризується складною системою соціальних відносин між власниками і користувачами людського капіталу з приводу його відтворення та використання, що здійснюються у соціогуманітарному середовищі під впливом соціальних норм та цінностей. Зміст відтворення людського капіталу як соціальної діяльності розкривають категорії:

1) соціальної поведінки власників і користувачів людського капіталу, основу якої складають інтереси, мотиви, стимули, соціальні норми та цінності;

2) соціального капіталу відтворення людського капіталу як сукупність соціальних відносин, норм і цінностей власників і користувачів людського капіталу;

3) соціогуманітарного простору відтворення людського капіталу.

Соціальна поведінка власників і користувачів людського капіталу – це їхній вибір щодо його формування, накопичення та використання, який здійснюється у процесі соціальної взаємодії між індивідами, групами, державою під впливом економічних (раціональних), неекономічних (ірраціональних) чинників, соціальних мотивів, стимулів, цінностей та норм. Е. Клишова справедливо вважає, що у контексті теорії економічної раціональності поведінку господарюючих суб'єктів правомірно розглядати як соціальну, бо їхні дії передбачають складні та багатоаспектні взаємодії з іншими індивідами – суб'єктами безлічі ринків (споживчого ринку, ринку ресурсів, політичного ринку, ринку організаційно-правових форм виробництва, родинно-шлюбного ринку тощо) [7, с. 152]. На нашу думку, соціальною є поведінка не тільки індивідів, а й інших суб'єктів відтворення національного людського капіталу, зокрема корпорацій і держави. Діяльність усіх цих суб'єктів здійснюється у процесі формування, розвитку, використання певних соціальних відносин як основи їхньої взаємодії, що регулюються соціальними нормами та цінностями.

Відповідно до типології відомого німецького соціолога та економіста М. Вебера [8, с. 628], соціальна поведінка суб'єктів відтворення людського капіталу може бути ціле- та цінніснораціональною, традиційною і афективною. Крім того, за своєю спрямованістю вона може бути максимізуючою, тобто орієнтованою на досягнення максимального результату, і оптимізуючою, яка характеризується намаганням зробити витрати і результати оптимальними. Аналізуючи типи соціальної поведінки, слід зауважити, що певною альтернативою традиційній поведінці є, на нашу думку, інноваційна поведінка суб'єктів відтворення людського капіталу, яка спирається на соціальні, економічні, організаційні, технологічні та інші інновації як фактор досягнення їх цілей.

За М. Вебером, у змісті моделей соціальної поведінки власників і користувачів людського капіталу, спрямованої на його відтворення, сполучаються характеристики різних типів соціальних дій та їх максимізуюча чи оптимізуюча спрямованість. Слід підтримати точку зору Е. Клишової, що правомірно розглядати соціальну поведінку індивіда як унікальний, притаманний тільки конкретному суб'єкту «сплав» елементів ідеальних типів поведінки. Різні «сплави» елементів ідеальних типів поведінки, взятих у певній пропорції, дають незліченну кількість комбінацій, що характеризують поведінку кожного індивіда, у структурі якого можуть тільки переважати елементи певного типу [8, с. 152]. Індивід, фірма, держава, здійснюючи вибір на користь чи проти дій, спрямованих на відтворення людського капіталу, спираються на певні раціональні очікування та соціальні й моральні орієнтири та норми.

Їхня соціальна поведінка може бути традиційною та інноваційною, а її спрямованість – максимізуючою або оптимізуючою. Стосовно афективної соціальної поведінки, слід підкреслити, що такий тип є притаманним не тільки вибору індивіда як інвестора у власний людський капітал. Соціальна поведінка фірм і держави у цій сфері також може бути афективною, оскільки рішення приймають підприємці й урядовці, яким притаманний певний емоційний стан.

Для індивіда як власника і користувача людського капіталу типовими моделями («сплавами» елементів ідеальних типів) його соціальної поведінки, спрямованої на його відтворення, є такі:

– споживча поведінка як вибір на користь поточного споживання, а не інвестицій у запас знань, здібностей, навичок, умінь, необхідних для продуктивної діяльності. Така модель соціальної поведінки обмежує можливості інноваційного відтворення людського капіталу, оскільки орієнтація на задоволення поточних потреб є демотивуючим фактором інвестицій у його накопичення;

– рентоорієнтована поведінка – вибір на користь таких джерел доходів, які пов'язані із соціальним статусом людини, а не її продуктивною діяльністю на основі використання її людського капіталу. Прикладом такою поведінки є: а) різні форми хабарництва та отримання неправомірної вигоди, коли місце роботи розглядається як монополія особи, яка його займає, що потребує її економічної реалізації у доходах, не пов'язаних із професією та ретельним виконанням посадових функцій; б) модель утриманської поведінки, коли людина орієнтована не на власну ділову чи професійну активність, а на отримання різноманітних форм державної та недержавної допомоги, пільг, субсидій, виплат тощо.

Слід підкреслити, що рентоорієнтованою може бути соціальна поведінка власників унікальних знань, здібностей, умінь, доходом яких від використання людського капіталу є інтелектуальна рента. У даному випадку орієнтація на отримання інтелектуальної ренти є чинником інвестицій у людський капітал на етапі набуття ним унікальних характеристик, але після досягнення такого рівня отримання інтелектуальної ренти перестає бути мотивуючим чинником подальшого накопичення людського капіталу, унікальність якого і без додаткових інвестицій забезпечує його високу віддачу для власника. На відміну від поведінки власників унікального людського капіталу орієнтація на одержання неправомірних вигод і утриманство – це соціальна поведінка, для якої накопичення та суспільнопродуктивна реалізація людського капіталу взагалі не є джерелом доходу;

– інвестиційно-орієнтована поведінка, коли вибір робиться на користь інвестицій у людський капітал. Для її мотивації є необхідним формування сприйнятливої інвестиційного клімату;

– асоціальна поведінка як орієнтація на тіньове та кримінальне використання людського капіталу, що призводить до його перетворення у негативний (асоціальний) людський капітал.

Для фірми як користувача специфічного людського капіталу її працівників та інвестора у нього базовими моделями соціальної поведінки є такі, як:

– соціально-відповідальна поведінка, серед орієнтирів якої є сприяння людському розвитку шляхом створення умов для підвищення професійного рівня робітників, їх соціального захисту тощо;

– утилітарна поведінка, яка свідчить про редукцію людського капіталу у товар «робоча сила» та спрямована на надмірну інтенсифікацію викорис-

тання знань, здібностей, навичок та умінь працівників без інвестування в їхнє відновлення та розвиток.

Моделями соціальної поведінки держави як інвестора у національний людський капітал є державна активна і пасивна політика у сфері людського розвитку. Активна політика спрямована на створення необхідних умов та стимулів інноваційного відтворення людського капіталу, а пасивна – відображає реакцію держави на негативні явища у даній сфері. Наприклад, активна політика зайнятості спрямована на створення робочих місць, а пасивна – на компенсацію втрат від їхньої відсутності.

Суб'єктом відтворення людського капіталу є також недержавні некомерційні організації, яким, як і індивіду, фірмі, державі, притаманна певна модель соціальної поведінки. Її домінуючим типом є ціннісноорієнтована спрямованість їхньої діяльності зі сприяння накопиченню людського капіталу.

Спираючись на аналіз типів та моделей соціальної поведінки власників і користувачів людського капіталу, можна стверджувати, що його інноваційне відтворення забезпечується інвестиційно орієнтованою поведінкою людини, соціально відповідальною поведінкою фірми, активною політикою держави у сфері людського розвитку, ціннісно-орієнтованою поведінкою недержавних некомерційних організацій.

Відтворення людського капіталу як соціальна діяльність спирається на соціальний капітал його власників і користувачів та визначається ними. Як справедливо підкреслює О. Длугопольський, головною проблемою країн, що розвиваються, у контексті формування інституційного середовища, яке б сприяло розвитку економіки у довгостроковому періоді, є неякісний соціальний капітал [9, с. 19].

На нашу думку, якісним є соціальний капітал, який забезпечує суспільний добробут та розвиток. У сучасний період зміст, характеристики та показники якості соціального капіталу ще не отримали належного рівня теоретичного обґрунтування. Відносно соціальної поведінки з відтворення людського капіталу, головними взаємопов'язаними характеристиками якості соціального капіталу його власників і користувачів є, на нашу думку, такі:

- 1) рівень довіри у суспільстві, як міжособистісної, так і інституційної;
- 2) розвиненість соціальних мереж;
- 3) рівень та форми соціального партнерства у сфері людського розвитку;
- 4) масштаб соціального залучення (включення)/відторгнення;
- 5) наявність та зміст соціальних норм, рівень і спрямованість їхнього регулюючого впливу на соціальну поведінку

Для визначення якості соціального капіталу широко застосовується показник довіри, яка складає його ядро та є основою суспільної співпраці, критерієм і фактором соціальних зв'язків та відносин. Якісний соціальний капітал характеризується високим рівнем довіри між учасниками суспільної взаємодії на горизонтальному рівні «людина – людина чи група – міжособистісна довіра» і вертикальному рівні «людина – організації – держава – інституційна довіра».

Відтворення людського капіталу базується на співпраці його власників і користувачів, що дає підстави для визначення розвитку соціальних мереж в якості одного із його провідних факторів. Одним із найважливіших критеріїв якості соціального капіталу є масштаб соціального залучення/відторгнення населення країни. Як визначає Е. Лібанова, маш-

табне соціальне відторгнення є ознакою низького рівня людського розвитку в країні [10, с. 8].

Довіра, соціальні мережі, соціальне залучення є факторами розвитку соціального партнерства. Діяльність суб'єктів відтворення людського капіталу як його власників і користувачів – індивідів, фірм, держави, недержавних некомерційних організацій тощо, незважаючи на їх виокремленість, має сумісно-розділену природу, що дає підстави для висновку про їхнє соціальне партнерство у даній сфері. Якість соціального капіталу також вимірюється наявністю, сформованістю, системністю та дієвістю соціальних норм, що регулюють соціальну поведінку суб'єктів відтворення людського капіталу. Як справедливо вважає О. Длугопольський, саме через соціальний капітал у суспільстві підтримується порядок на основі довіри, взаємоповаги, урахування індивідами не тільки приватних, але й суспільних інтересів. Окрім того, від запасів соціального капіталу залежать ефективність функціонування формальних інститутів та якість державного управління [9].

Низька якість обумовлює дисфункцію соціального капіталу як такого стан соціальних відносин у суспільстві, що деструктивно впливає на суспільний розвиток та породжує соціальну нестабільність і конфлікти.

Відтворення людського капіталу інноваційного розвитку здійснюється у певному соціогуманітарному просторі. У теперішній час в економічній науці ще не склалося єдиного підходу до розкриття змісту цієї категорії. У різних наукових джерелах соціогуманітарний простір визначається:

– у широкому розумінні – як середовище життєдіяльності суспільства. На нашу думку, таке визначення не дозволяє з'ясувати специфічні риси і складові соціогуманітарного простору та виокремити його від економічного середовища чи політичного, чи екологічного та ін., які, як і соціогуманітарний простір, є елементами суспільного середовища. Як підкреслює Д. Клиновий, на разі науковці приділяють особливу увагу соціально-гуманітарним аспектам формування і розвитку продуктивних сил у просторовому вимірі. Багато дослідників із цього приводу оперують поняттям «соціогуманітарний простір», в яке вкладають у найзагальнішому і найбільш широкому розумінні просторову організацію системи буттєвих соціальних (тобто соціо-орієнтованих) і гуманітарних (індивідуо-орієнтованих) відносин і відповідних структур, що ці відносини забезпечують [11].

Поширеним підходом до визначення соціогуманітарного простору у широкому розумінні є його трактування як сукупності соціальних і гуманітарних засад, цілей і чинників функціонування та розвитку продуктивних сил. Соціогуманітарний простір, з одного боку, є сукупністю соціальних та гуманітарних умов та чинників формування, розвитку, використання продуктивних сил суспільства. З іншого боку, саме у соціогуманітарному просторі здійснюється розвиток людини, яка в умовах економіки знань стає одночасно і провідним ресурсом, і метою суспільного прогресу;

– у вузькому розумінні соціогуманітарний простір різними авторами визначається як соціальні дії певних суб'єктів. Відмінностями таких підходів є перелік суб'єктів, рівнів, визначення сфер та напрямів їхніх соціальних дій.

Складовою соціогуманітарного простору у широкому розумінні є соціогуманітарний простір відтворення людського капіталу – сукупність соціальних і гуманітарних чинників та умов суспільної співпраці власників і користувачів людського капіталу різного рівня (індивідуального, корпоративного, національного, регіонального, міжнародного тощо) з його формування та накопичення як єдності суспільних процесів відтворення людини і запасу її знань, здібностей, навичок та умінь, що базуються на інвестиціях та складають основу суспільного розвитку і добробуту.

**Висновки.** Таким чином, соціогуманітарний вектор відтворення людського капіталу формують: соціальна поведінка його власників і користувачів – індивіда, родини, домогосподарства, фірми, держави, недержавних організацій та ін.; соціальний капітал, якість якого характеризується рівнем міжособистісної та інституційної довіри у суспільстві, соціальними мережами і зв'язками, соціальним партнерством у сфері людського розвитку, масштабом соціального залучення (включення)/відторгнення, соціальними нормами, що регулюють соціальну поведінку; соціогуманітарний простір, складовими якого є соціогуманітарна сфера, соціальний капітал, соціогуманітарна політика держави.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ящишина І.В. Соціальна складова інноваційної політики країн ЄС / І.В. Ящишина // Економіка, менеджмент, бізнес. – 2012. – № 5. – С. 69–75.
2. Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 576 с.
3. Топух І.П. Розвиток підприємства на основі соціально орієнтованих інновацій / І.П. Топух [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/7\\_NITSB\\_2013/Economics/10\\_129996.doc.htmh](http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2013/Economics/10_129996.doc.htmh).
4. Набатова О.О. Напрямки та особливості соціально-інноваційної діяльності економічних суб'єктів в Україні / О.О. Набатова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/30\\_NNM\\_2012/Economics/14\\_119060.doc.htm](http://www.rusnauka.com/30_NNM_2012/Economics/14_119060.doc.htm).
5. Дорощева Ю.С. Активізація соціальних чинників інноваційного розвитку України : автореф. дис. ... к. е. н. / Ю.С. Дорощева. – Донецьк, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iep.donetsk.ua/news/contents/Doroshcheva.PDF>.
6. Чернюк Л. Системна трансформація соціогуманітарного простору та її прояв як регулятора структури продуктивних сил / Л. Чернюк, Т. Пепа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/2158.pdf>.
7. Клишова Е.В. Социальное поведение: функциональный анализ экономической рациональности / Е.В. Клишова // Наукові праці ДонНТУ. Серія «Економічна». – 2008. – Вип. 34-1. – С. 150–157.
8. Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер ; пер. с нем. ; сост., общ. ред. и послесл. док. филос. наук Ю.Н. Давыдова ; предисл. док. филос. наук П.П. Гайденко. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.
9. Длугопольський О.В. Інституційний вимір розвитку соціального капіталу: теоретико-методичні та прикладні аспекти / О.В. Длугопольський // Економіка України. – 2012. – № 12. – С. 17–29.
10. Лібанова Е.М. Гуманізм, суспільна інтеграція та соціальний розвиток / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2010. – № 2. – С. 3–15.
11. Клиновий Д.В. Еколого-економічні чинники формування соціогуманітарного простору України / Д.В. Клиновий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics-of-nature.net/uploads/arihiv/2010/Klynovy.pdf>.



## СЕКЦІЯ 2 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338

**Косарева І.П.***кандидат економічних наук, доцент,  
Харківський інститут фінансів**Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі***Юкса Т.М.***студентка**Харківського інституту фінансів**Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

### ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті досліджено напрямки розвитку фінансової системи на рівні регіону, простежено основні етапи формування регіональної фінансової системи. Визначено основні показники, за допомогою яких простежується кількісна зміна основних характеристик регіонів України. Виконано аналіз основних показників розвитку регіонів та надано їхні прогностичні значення. На основі виконаного аналізу надано пропозиції щодо розвитку регіональних фінансових систем України.

**Ключові слова:** фінансова система, регіон, рівень економічного розвитку регіонів.

#### **Kosareva I.P., Yuxsa T.N. ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ**

В статье исследованы направления развития финансовой системы на уровне региона, прослежены основные этапы формирования региональной финансовой системы. Определены основные показатели, с помощью которых прослеживается их количественное изменение. Выполнен анализ динамики основных показателей развития регионов и предоставлены прогнозные характеристики развития регионов Украины. На основе выполненного анализа даны рекомендации по развитию региональных финансовых систем Украины.

**Ключевые слова:** финансовая система, регион, уровень экономического развития регионов.

#### **Kosareva I.P., Yuxsa T.N. FEATURES OF ESTABLISHING AND DEVELOPMENT OF REGIONAL FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE**

In the article the directions of the financial system at the regional level, traced the main stages of the regional financial system. The basic indicators by which traced quantitative change in the basic characteristics of regions of Ukraine. It was been performed analysis of key indicators of regional development and provided their predicted values. Were given suggestions for the development of regional financial systems Ukraine on the basis of the analysis.

**Keywords:** financial system, the region, the level of economic development of regions.

**Постановка проблеми.** У демократичній країні з розвинутою ринковою економікою фінансова система сприяє побудові ефективної фінансової політики, націленої на економічне зростання в країні. У процесі реформування економіки, децентралізації управління в Україні підвищується роль територій у формуванні ринкової інфраструктури.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Фінансово-економічна ситуація в Україні залишається складною і неоднозначною, проблема пошуку шляхів її стабілізації є актуальною. Чимало науковців присвятили свою увагу такій проблематиці. Серед них варто виділити З.В. Герасимчука, І.С. Музику, Г.В. Возняка, О.Б. Слісаренко та ін. Дані автори зосереджували свою увагу на основах збалансованості фінансової системи держави і визначенні особливостей функціонування фінансових систем регіонів.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** На сучасному етапі невирішеними питаннями є нерівномірність розвитку регіонів, зниження темпів зростання валового внутрішнього продукту, на що вплинули політична нестабільність, розбалансування банківської сфери, зокрема стрімке зменшення вкладів населення, ліквідація банків,

погіршення валютної структури активів і пасивів українських банків.

**Мета статті** полягає у визначенні особливостей функціонування фінансових систем регіонів, їх взаємозв'язків, а також визначенні шляхів їхньої оптимізації та забезпечення збалансованості.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основна господарська діяльність здійснюється в регіонах. Кожен регіон займає певне місце в господарському комплексі країни, складаючи в той же час єдине економічне ціле з іншими регіонами. Потенційні можливості економічного розвитку кожного регіону здебільшого залежать від його ресурсного потенціалу: природних багатств, виробничих потужностей, кваліфікованого персоналу тощо. Важливою складовою цього потенціалу є забезпеченість фінансовими ресурсами.

Фінансова система регіону – це сукупність суб'єктів діяльності та їх фінансових операцій, які проводяться з використанням певного фінансово-кредитного механізму; це комплекс упорядкованих у територіально-адміністративному контексті фінансових інститутів державного, регіонального рівнів, суб'єктів господарювання та домогосподарств, що

взаємодіють між собою в процесі формування оптимальних грошових фондів та їх розподілу, чим справляють вплив на темпи і спрямованість економічного і соціального розвитку регіону.

В Україні становлення регіональної фінансової системи відбувалось разом зі становленням власної національної фінансової системи. Цей процес слід виокремити в три етапи (табл. 1).

Таблиця 1  
Етапи становлення регіональної фінансової системи

Етап	Період	Характеристика етапу
1	1991–1996 [3]	Запровадження власної фінансової та регіональної системи
2	1997–2009 [3]	Розвиток створених та реорганізованих ланок фінансової системи, запровадження нових законодавчих та нормативних актів
3	2010 і до сьогодні [3]	Удосконалення фінансової системи за новими принципами розвитку ринкової економіки та інтеграційних процесів
4	2020–2025	Розвиток основних інститутів – банків, інших кредитних організацій, страхових компаній, пенсійних фондів, їх укрупнення. Активний розвиток інфраструктури регіональних фінансових ринків
5	2025–2030	Домінування інвестиційної функції фінансової регіональної системи

На першому етапі після набуття Україною статусу незалежної держави відбулось ухвалення Конституції України, нового законодавства про місцеві органи влади, перереєстрація та реорганізація кредитно-фінансових установ, підприємств, виникнення банків «нової хвилі», бурхливе зростання кількості страхових компаній в умовах непорядкованого законодавства. У Конституції України було прописано принципи розмежування доходів між рівнями бюджетної системи, видатків між державним і місцевими бюджетами, самостійність місцевих бюджетів на основі власних і закріплених доходів за всіма рівнями місцевих бюджетів [3]. Визначено джерела доходів державного і місцевих бюджетів.

Другий етап почався з того, що з 1997 р. податок на додану вартість повністю зараховується до державного бюджету. У Законі України «Про державний бюджет» було визначено обсяги видатків місцевих бюджетів Автономної Республіки Крим, областей та бюджету м. Севастополь, що не забезпечені доходами та фінансуються за рахунок державного бюджету. На другому етапі відбулось закладення розподілу податків між бюджетами регіонів, ухвалення у 2001 р. Бюджетного кодексу України. Цей документ вніс значні зміни в організацію міжбюджетних відносин та бюджетної системи України в цілому [3]. Також відбулось упровадження системи фінансового вирівнювання для подолання диспропорцій у розвитку регіонів, набуття чинності Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 01 січня 2006 р., який визначає засади реалізації державної регіональної політики щодо стимулювання розвитку регіонів та подолання депресивності територій.

З прийняттям нового Бюджетного кодексу України розпочався третій етап формування регіональної фінансової системи, адже новий Кодекс передбачає ряд норм, спрямованих на сприяння регіональному економічному зростанню з урахуванням збалансу-

вання загальнодержавних і регіональних інтересів, запровадженню нових інструментів стимулювання регіонального розвитку та вдосконаленню міжбюджетних відносин [3]. Сформована на сьогодні фінансова система може розглядатися як підґрунтя для впровадження більш ефективної фінансової системи.

Четвертий та п'ятий етапи формування фінансової системи регіонів України на сучасному етапі залишаються в перспективі.

На п'ятому етапі фінансова система регіонів повинна бути представлена всім набором інститутів, включаючи інвестиційні компанії, приватні пенсійні, взаємні, венчурні та інші фонди, які б здійснювали інвестиційну діяльність.

Таблиця 2  
Показники щодо оцінки фінансової системи регіону

Показник	Формула розрахунку
Бюджетна система	
Дефіцит/профіцит регіонального бюджету (млн. грн.)	$D/P = \text{Надходження РБ} - \text{Видатки РБ}$
Валовий регіональний продукт (млн. грн.)	$ВРП = ВВП / \text{Кількість населення} * \text{Кількість населення регіону}$
Валовий регіональний продукт на душу населення (дол. США)	$ВРП_{\text{на 1 д.н}} = ВРП / \text{Кількість населення регіону}$
Фінанси підприємств	
Фінансовий результат підприємств у розрізі регіонів (млн. грн.)	$ФР (\text{прибуток} / \text{збиток}) = \text{Доходи} - \text{Видатки}$
Рентабельність операційної діяльності підприємств за регіонами, %	$K_p = \text{Прибуток п.р} / \text{Поточні видатки п.р. на операційну діяльність}$
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	$K_n = \text{Експорт регіону} / \text{Імпорт регіону}$
Коефіцієнт ліквідності або достатності оборотного капіталу	$K_l = \text{Оборотні активи п.р} / \text{Поточні пасиви п.р.} * 100$
Фінанси державних позабюджетних фондів	
Рівень податкового навантаження %	$R_p = \text{Податкові надходження регіону} / \text{ВРП} * 100$
Рівень податкового навантаження на фонд з/п	$K_{п.н.} = \text{Податкові надходження регіону} / \text{Фонд з/п регіону}$
Кредитна система	
Концентрація банківської системи	$K_b = \text{Кількість населення} / \text{Кількість банків}$
Рівень вилучення ресурсів через банківську систему	$K_{\text{вил.}} = \text{Залучені депозити банками регіону} / \text{Видані кредити банками регіону}$
Страхова система	
Показник збитковості – Нетто (Net Loss Ratio), крім страхування життя	$У_n = \text{Внп} / \text{Пнп}$ , де Внп – виплати за договорами страхування-нетто перестраховування; Пнп – зароблена премія-нетто перестраховування.

Фінансову систему регіону можна оцінювати з огляду кожної її складової. У табл. 2 відображено основні показники оцінки фінансової системи регіону. Валовий регіональний продукт – це валова додана вартість, що розраховується на рівні регіону. Разом з тим для виявлення тенденцій розвитку регіону та з метою порівняння показників певного регіону з іншими регіонами на базі ВВП на душу населення потрібно розрахувати показник, що утворюється шляхом множення його на загальну кількість населення в регіоні.

Розрахований валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення дозволяє оцінити продуктивність економіки регіону, а також її обсяг у перерахуванні на одного мешканця [2, с. 244]. Фінанси підприємств як складова фінансової системи посідають визначне місце у структурі фінансових відносин суспільства. Для характеристики діяльності підприємств важливою є їхня рентабельність. Коефіцієнт покриття імпорту експортом показує, наскільки регіон більше орієнтований на експорт чи на імпорт у системі міжнародної торгівлі і якою мірою доходи від експорту покривають витрати на імпорт.

З метою характеристики фактичного рівня податків у регіоні використовують так званий податковий коефіцієнт. Такий показник розраховується у відсотках. Також використовується показник податкового навантаження на фонд заробітної плати регіонів, адже необхідно враховувати, яку кількість податків сплачує регіон з 1 грн. заробітної плати.

Регіони України характеризуються суттєвими диспропорціями в розвитку банківської інфраструктури, тому необхідно оцінити територіальну концентрацію банківської системи України. Основний показник, який визначає її, є рівень забезпечення населення банківськими установами.

Сукупність усіх бюджетів країни утворює її бюджетну систему. Характерною ознакою сучасної побудови бюджетної системи України є самостійність усіх бюджетів. Важливою є проблема формування дохідної бази місцевих бюджетів. Виходячи з обсягів доходів та витратків регіональних бюджетів наведено розміри бюджетних дефіцитів або профіцитів. Найбільший обсяг дефіциту регіонального бюджету має Донецька (у 2011 та 2013 рр.) та м. Київ (у 2012 р.).

Це пов'язано із зосередженням у Донецькій області найбільшої кількості промислових підприємств, великим фондом оплати праці, великою кількістю закладів соціальної сфери (освітніх, медичних). Найменший обсяг дефіциту регіонального бюджету має Сумська область. Вона отримує більше доходів, здійснює менші видатки.

На регіональному рівні узагальнюючим показником, який характеризує рівень розвитку економіки регіону, є валовий регіональний продукт (табл. 3).

В аналізованому періоді найбільший обсяг валового регіонального продукту створює м. Київ та Донецька область, а найменший – Чернівецька область. На 2013 р. сума ВРП Донецької, Дніпропетровської, Запорізької, Луганської, Полтавської, Харківської областей складає 525 651 млн. грн. Питома вага їхнього ВРП у загальному обсязі складає 39,23%. Найменшу частку ВРП мають Волинська, Тернопільська, Херсонська, та Чернівецька області – 1% від загального розміру ВРП.

За своїм економічним змістом валовий регіональний продукт є близьким регіональним аналогом показника валового внутрішнього продукту. Низка компонентів ВВП України визначається лише централізовано і не розподіляється по окремих регіонах України. ВВП більше від сумарного ВРП України, оскільки включає додану вартість, що стосується країни в цілому і розподіляє не за окремими регіонами. Збільшення ВВП на душу населення – основна характеристика розвитку країни. Як відомо, український уряд прийняв програму реформ «Стратегія-2020», в якій зазначено збільшення обсягів ВВП майже у два рази – з 8,5 до 16 тис. дол.

У 2013 році ВВП на душу населення при курсі долара 8 грн. становив:  $V_{\text{ВВП}} / \text{Кількість населення} =$

Таблиця 3

Валовий регіональний продукт, млн. грн. [7]

Регіон / Період	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Україна	879497	1042358	1254500	1404669	1401865,3
Вінницька	20104	23589	29099	33024	31946
Волинська	12225	14429	17637	20005	19910
Дніпропетровська	93331	116136	140020	147970	139527
Донецька	103739	128986	161021	170775	148853
Житомирська	14731	18743	21928	24849	26470
Закарпатська	12542	15299	18054	21404	21056
Запорізька	37446	42736	49525	54828	52111
Івано-Франківська	17241	20446	26752	32286	31316
Київська	37548	44953	59154	69663	63551
Кіровоградська	13389	15749	20041	22056	20339
Луганська	38451	45541	57202	58767	53380
Львівська	35955	41655	52103	61962	58143
Миколаївська	20336	24055	27633	29205	27328
Одеська	48647	53878	61499	64743	61382
Полтавська	33629	44291	52252	56580	54357
Рівненська	13469	15882	19302	21795	21524
Сумська	16060	18333	22907	24933	23522
Тернопільська	11173	12726	16294	17957	17586
Харківська	58923	65293	76866	82223	77423
Херсонська	13436	15649	18448	19357	18686
Хмельницька	15758	18096	22843	26237	26480
Черкаська	18707	22354	27012	31265	29649
Чернівецька	8484 min	9892 min	11969 min	13166 min	13432 min
Чернігівська	14636	17008	21165	23934	23090
м. Київ	169537 max	196639 max	223774 max	275685 max	278970 max
Середній показник	35180	41694	50180	56187	53601

Таблиця 4

## Вихідні дані для розрахунків показників

Показник	ВВП <sub>заг.</sub> 2013 р., млрд. грн.	Кількість населення 2013 р., тис. осіб	ВВП на душу населення 2013 р., тис. грн.	ВВП на душу населення 2013 р., дол.	ВРП м. Севастополь АР Крим Луганської та Донецької обл. 2014 р.	Курс гривні до долара США на жовтень 2014 р., грн.	Темп зниження ВВП у 2014 р. порівняно з 2013 р., %
Значення показника	1522	45440	33,509	4189	34,45 млрд. дол. або 275,64 млрд. грн.	12,95	7

Таблиця 5

## Вихідні дані для розрахунків показників

Назва показника	ВВП <sub>заг.</sub> 2014 р., млрд. грн.	Темп зниження ВВП у 2015 р. порівняно з 2014 р., %	ВВП 2015 р., тис. грн.	ВВП 2015 р., тис. дол.	ВРП Луганської та Донецької обл. 2014 р., млрд. грн.	Питома вага внеску областей до ВВП <sub>заг.</sub> %	ВРП зазначених областей 2015 р., млн. грн. (Луганська, Донецька області та АР Крим)
Значення показника	1566,7	7,5	1449223	65874	143,11	5,6	81157

= 1 522 млрд. грн./45 440 = 33,509 тис. грн. (в іноземній валюті = 33509/8\*100 = 4 189 дол.).

Валовий регіональний продукт м. Севастополь, АР Крим, Луганської та Донецької областей складає 34,45 млрд. дол., або 275,64 млрд. грн. З урахуванням зниження ВВП України в 2014 р. на 7% був розрахований розмір ВВП України в дол. США на 2014 р. без перелічених регіонів. Він дорівнював:

$$(1522 - 275,64) - 7\% / 12,95 = (1246 - 1246 \times 0,07) / 12,95 = (1246 - 87,25) / 12,95 = 1158,75 / 12,95 = 90 \text{ млрд. дол.}$$

Економіка України в 2015 р. продовжить падіння, яке пов'язане із знеціненням економіки Луганській, Донецькій областях і загальної перебудовою економіки України у зв'язку з втратою Криму та окупованих територій Донбасу (табл. 5).

ВРП Донецької та Луганської областей у 2014 р. складав 143,11 млрд. грн. У зв'язку з тим, що Національний банк України оцінює внесок Донецької та Луганської областей у валовий регіональний продукт України в другому кварталі 2015 р. у 5,6% (тоді як у 2012 р. він був майже втричі вище – 16,4%, у 2013 р. – 14,45%, у 2014 р. – 10%), ВРП зазначених областей у 2015 р. становитиме 81 157 млн. грн. (табл. 5).

На кінець II кварталу 2014 р. чисельність населення складала 42 807,7 тис. осіб. Але урахувавши втрату Донецької та Луганської областей та кількість людей, що виїхали за кордон, за прогнозом, становить 36 275,9 тис. осіб (42807,7 – 4307,9 – 2223,9).

Ураховуючи розраховані показники, можливо спрогнозувати розмір ВВП на душу населення в 2015 р.: 65874 / 36,276 = 1,83 тис. дол. Отже, реальний розмір ВВП становитиме 1,83, а не 8,5 тис. дол.

Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2016–2019 рр. був схвалений Постановою Кабінету Міністрів України від 05.08.2015 р. № 558 «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2016 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2017–2019 роки».

Прогноз на 2016–2019 рр. розроблено за двома сценаріями. Макропараметри сценарію 1 узгоджені з МВФ і передбачають успішну реалізацію економічної програми, яку запроваджуватиме уряд України за підтримки МВФ та інших міжнародних партнерів [1].

Сценарій 2, відповідно до рекомендацій МВФ, передбачає більш песимістичний розвиток порівняно із сценарієм 1. З огляду на те, що економічні реформи реалізуються на тлі ряду суттєвих викли-

ків та ризиків, відновлення зростання може зайняти більше часу та виявитися менш вираженим.

Так, сценарій 1 передбачає зростання ВВП у 2016 р. на рівні 2%, сценарій 2 – падіння ВВП на 0,3%.

Основними факторами росту за сценарієм 1 будуть інвестиційний попит та експорт. Рухієм відновлення інвестиційного попиту буде збереження макроекономічної стабільності, отримання міжнародної допомоги для реалізації інфраструктурних проектів та відбудови постраждалих територій. Активізація експорту відбудеться за рахунок використання девальваційних переваг, відкриття для України європейських ринків наближення вітчизняного законодавства до норм ЄС.

За сценарієм 2 вплив експорту та інвестиційного попиту прогнозується позитивним у зв'язку із необхідністю вирішення питань відбудови постраждалих територій, у тому числі за рахунок донорської допомоги, але суттєво меншим. Разом з тим не очікується зростання кінцевих споживчих витрат населення та сектору загальнодержавного управління.

Також у проекті Постанови представлено прогноз основних макропоказників на 2017–2019 рр. Розрахунок ВВП за першим і другим сценаріями наведено в табл. 6.

Таблиця 6

## Динаміка ВВП у 2016–2019 рр.

Рік	Динаміка ВВП, % [1]		Розрахунок ВВП, тис. грн.	
	1 сценарій	2 сценарій	1 сценарій	2 сценарій
2016	+2	-0,3	1478207	1405746
2017	+3,8	+2,3	1534379	1438078
2018	+3,8	+2,3	1592686	1471154
2019	+3,8	+2,3	1653208	1504991

З метою мінімізації бюджетних ризиків прогноз на середньострокову перспективу представляє не максимально досяжні орієнтири за умов успішної реалізації політики реформування, а консервативні орієнтири, відповідно до яких за сценарієм 1 ВВП зростатиме в середньому протягом 2017–2019 рр. на 3,8% щороку, за сценарієм 2 – на 2,3%. ВВП України за сценарієм 1 зможе досягнути рівня 16 053,5 дол. у 2052 р. – через 37 років (табл. 7).

Як відомо, до кризи 2008 р. Україна мала темпи зростання ВВП 7%. Якщо кожен три роки Україна буде збільшувати відсоток зростання на 1%, то в 2029 р. країна зможе досягнути рівня зростання ВВП



Таблиця 7

## Динаміка ВВП в 2020–2052 рр.

Рік	Відсоток	Коефіцієнт	ВВП, тис. грн.	ВВП, тис. дол.	Чисельність населення, тис. осіб	ВВП на душу населення, дол.
2020	3,8	1,038	1539606	69982,09	35676	1961,6
2021	3,8	1,038	1598111	72641,41	35576	2041,9
2022	3,8	1,038	1658839	75401,78	35476	2125,4
2023	4,8	1,048	1738464	79021,07	35376	2233,7
2024	4,8	1,048	1821910	82814,08	35276	2347,6
2025	4,8	1,048	1909361	86789,16	35176	2467,3
2026	5,8	1,058	2020104	91822,93	35076	2617,8
2027	5,8	1,058	2137270	97148,66	34976	2777,6
2028	5,8	1,058	2261232	102783,3	34876	2947,1
2029	7	1,07	2419518	109978,1	34776	3162,5
...	...	...	...	...	...	...
2052	7	1,07	11469799	521354,5	32476	16053,5

Таблиця 8

## Динаміка ВВП в 2020–2053 рр.

Рік	Відсоток	Коефіцієнт	ВВП, тис. грн.	ВВП, тис. дол.	Чисельність населення, тис. осіб	ВВП на душу населення, тис. дол.
2020	3,3	1,033	1539606	69982,09	35676	1961,6
2021	3,3	1,033	1590413	72291,5	35576	2032,0
2022	3,3	1,033	1642897	74677,12	35476	2105,0
2023	4,3	1,043	1713541	77888,24	35376	2201,7
2024	4,3	1,043	1787223	81237,43	35276	2302,9
2025	4,3	1,043	1864074	84730,64	35176	2408,8
2026	5,3	1,053	1962870	89221,36	35076	2543,7
2027	5,3	1,053	2066902	93950,1	34976	2686,1
2028	5,3	1,053	2176448	98929,45	34876	2836,6
2029	6,3	1,063	2313564	105162	34776	3024,0
2030	6,3	1,063	2459319	111787,2	34676	3223,8
2031	6,3	1,063	2614256	118829,8	34576	3436,8
2032	7	1,07	2797254	127147,9	34476	3688,0
...	...	...	...	...	...	...
2053	7	1,07	11582203	526463,8	32376	16260,9

7%. З 2029 р., якщо Україна буде мати темпи зростання ВВП і надалі 7%, то зможе в 2052 р. досягнути рівня ВВП на душу населення у розмірі 16 053,5 дол.

ВВП України за сценарієм 2 зможе досягнути рівня 16 053,5 дол. у 2052 р. через 38 років (табл. 8). На протязі 2017–2031 рр., як і в сценарії 1, країна буде збільшувати темп зростання ВВП на 1%. З 2032 р., якщо Україна буде мати темпи зростання ВВП і надалі 7%, то зможе в 2053 р. досягнути рівня ВВП на душу населення у розмірі 16 053,5 дол.

За прогнозом, до 2020 р. Україна не зможе збільшити ВВП у вісім разів. За двома сценаріями при незмінних темпах інфляції Україна зможе досягти рівня ВВП на душу населення у розмірі 16 тис. дол. на душу населення на протязі 38 років.

Висновки. Отже, на сучасному етапі одним із головних напрямів діяльності уряду щодо економічного зростання країни повинно стати стимулювання середнього бізнесу України, адже на сьогодні в країні 98% усіх суб'єктів господарської діяльності – це малий і середній бізнес, і їхня частка у ВВП становить не більше 15%. Це можливо досягти шляхом зменшення податкового навантаження на компанії, упровадження «податкових канікул», зменшення податкових перевірок. Частку середнього бізнесу потрібно збільшити до 40–45%, тому що саме малі та середні підприємства визначають темпи економічного зростання, структуру і якість ВВП, забезпеченість робочими місцями. Розра-

хунки, проведені ГО «Експерт-група», показали: якщо на створення робочого місця в Україні у великому бізнесі потрібно витратити 300–500 тис. грн., у середньому – приблизно 200–300 тис. грн., то у малому бізнесі мінімальна межа може починатись від 20 тис. грн. [4].

Підприємства будуть мати можливість збільшувати свої прибутки та будуть зацікавлені здійснювати інвестування. Також в Україні необхідне впровадження іноземного досвіду щодо подолання кризи.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2016 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2017–2019 роки» від 15.08.2015 № 558.
2. Герасимчук З.В. Фінансова система регіонів: методологія, аналіз, практика / З.В. Герасимчук, Л.А. Федулова, Л.А. Пашко; під заг. ред. В.К. Присяжнюка, Л.Б. Кондрашихіна. – Київ; Севастополь; Донецьк: АМУ, 2012. – 398 с.
3. Козенко А.О. Етапи розвитку системи вертикального фінансового вирівнювання в Україні / А.О. Козенко, П.В. Дроца, Т.А. Данюк // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2013. – № 149. – С. 78–81.
4. Малий та середній бізнес. Невеличкий лікбез для можновладців / Дискусійно-експертний клуб «Наш час» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://vgolos.com.ua/blogs/malyy\\_ta\\_seredniy\\_biznes\\_nevelichkyy\\_likbez\\_dlya\\_mozhnovladtsiv\\_112967.html](http://vgolos.com.ua/blogs/malyy_ta_seredniy_biznes_nevelichkyy_likbez_dlya_mozhnovladtsiv_112967.html)?print.

5. Музика І.С. Проблеми розвитку фінансово-кредитної системи в сучасних умовах / І.С. Музика, Г.В. Возняк // Вісник Університету банківської справи національного банку України. – 2013. – № 2(17). – С. 139–143.
6. Слісаренко О.Б. Оцінка фінансової стійкості місцевих бюджетів / О.Б. Слісаренко, А.О. Гавриленко, О.В. Гребеннікова // Економіка та управління підприємствами. – 2011. – № 1(9). – С. 18–26.
7. Соціально-економічне становище регіонів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 330.322

**Новікова К.І.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
Університету митної справи та фінансів*

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ

У статті проаналізовано основні показники інвестиційно-інноваційної безпеки України як складової економічної безпеки. Проведено SWOT-аналіз сучасного стану інноваційно-інвестиційної діяльності, визначено порівняльні переваги, виклики та загрози. Досліджено основні проблеми побудови інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки та сформульовано заходи щодо покращання стану інноваційно-інвестиційної безпеки.

**Ключові слова:** інвестиційно-інноваційна діяльність, економічна безпека, інвестиційна привабливість, інноваційна активність, конкурентоспроможність.

### **Новикова К.И. ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И УГРОЗЫ**

В статье проанализированы основные показатели инвестиционно-инновационной безопасности Украины как составляющей экономической безопасности. Проведен SWOT-анализ современного состояния инновационно-инвестиционной деятельности, определены сравнительные преимущества, вызовы и угрозы. Исследованы основные проблемы построения инновационно-инвестиционной модели развития экономики и сформулированы меры по улучшению состояния инновационно-инвестиционной безопасности.

**Ключевые слова:** инвестиционно-инновационная деятельность, экономическая безопасность, инвестиционная привлекательность, инновационная активность, конкурентоспособность.

### **Novikova K.I. INNOVATIVE AND INVESTMENT SECURITY: MODERN CHALLENGES AND THREATS**

The article analyzes the main indicators of investment and innovation security of Ukraine as a component of economic security. A SWOT-analysis of the current state of innovation and investment activity is made, comparative advantages, challenges and threats are defined. The main problems of building innovative and investment model of economic development are investigated and measures to improve the innovation and investment security are formulated.

**Keywords:** investment and innovation activity, economic security, investment attractiveness, innovation activity, competitiveness.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі дестабілізація економіки внаслідок триваючого військового конфлікту та деструктивних наслідків фінансової кризи викликає необхідність вжиття термінових дієвих заходів для оздоровлення економічної системи та підвищення рівня життя населення. Реалізація економічних реформ потребує значних фінансових ресурсів та має бути спрямована на побудову сучасної конкурентоспроможної економіки, що неможливо без активізації інноваційно-інвестиційної діяльності. Залучення потенційних інвесторів та підвищення інноваційної активності підприємств повинно поєднуватись із забезпеченням інноваційно-інвестиційної безпеки держави та передусім захищати її національні інтереси. Специфічні сучасні умови розвитку економіки України не сприяють захисту від внутрішніх та зовнішніх загроз інноваційно-інвестиційній діяльності, що відбивається на погіршенні позицій держави на світовому ринку товарів, послуг та технологій. Тому визначення слабких місць інноваційно-інвестиційної безпеки та шляхів їхнього подолання є важливим завданням наукових досліджень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У числі вчених, які зробили істотний внесок у розвиток ідей інвестиційної та інноваційної безпеки, можна назвати Барановського О.І., Бланка І.О., Гайдучього А.П., Гордуновського О.М., Кириленка В.І. та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на постійний дослідницький інтерес протягом останніх десятиліть до проблем безпекостанства та велику кількість робіт, присвячених аналізу складових економічної безпеки країни, існує потреба визначення сучасного стану інвестиційно-інноваційної безпеки, а також існуючих і потенційних загроз та способів їх мінімізації.

**Мета статті** полягає в оцінці сучасних тенденцій інноваційно-інвестиційної безпеки держави, аналізі показників її стану та виявленні загроз як необхідної передумови формування заходів щодо нівеляції існуючих недоліків, поліпшення можливості залучення інвестиційних ресурсів та розбудови економіки інноваційного типу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для країн пострадянського простору необхідною умовою забезпечення сталого економічного зростання та посилення національної конкурентоспроможності є перехід від економіки, заснованої на використанні природних ресурсів, до економіки, що базується на знаннях та інноваціях, оскільки у розвинутих країнах до 80% приросту ВВП забезпечується саме технологічними інноваціями. Україною обрано інноваційно-інвестиційну модель економіки, у рамках якої посилена увага приділяється здійсненню фундаментальних наукових досліджень та пошуку інвестиційних ресурсів для фінансування найбільш перспек-

тивних проєктів і впровадження їхніх результатів у виробництво, але побудова такої системи можлива лише після низки амбітних структурних реформ та створення інституційного підґрунтя (уніфікації законодавства до світових стандартів, створення інфраструктури інноваційно-інвестиційної діяльності, забезпечення макроекономічної стабільності та прогнозованості економічної політики) на основі забезпечення усіх складових економічної безпеки.

Інвестиційну складову економічної безпеки зазвичай пов'язують з інноваційною, але довгий час ці дві категорії досліджувались окремо. Відповідно до оновлених Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки (2013 р.), інноваційно-інвестиційна безпека є одним з видів економічної безпеки держави та трактується як «стан економічного середовища у державі, що стимулює вітчизняних та іноземних інвесторів укладати кошти у розширення виробництва в країні, сприяє розвитку високотехнологічного виробництва, інтеграції науково-дослідної та виробничої сфер із метою зростання ефективності, поглиблення спеціалізації національної економіки та створення продукції з високою часткою доданої вартості» [1].

На основі Методичних рекомендацій проаналізовано сучасні тенденції інвестиційно-інноваційної безпеки України за допомогою відповідних індикаторів (табл. 1).

Валове нагромадження основного капіталу характеризується поступовим збільшенням у 2010–2012 рр., але у відсотках до ВВП значення показника вище критичного рівня (18%) лише у 2012 р. Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій у 2010–2014 рр. коливається у межах 56–66%, що відповідає небезпечному рівню та супроводжується високим ступенем зносу основних засобів.

Частка продукції, яка реалізується на конкурентних ринках країни протягом останніх п'яти років, перебуває приблизно на однаковому рівні, який можна назвати критичним, тобто менш ніж половина продукції реалізується на ринках, які мають

ознаки конкурентного середовища, що свідчить про високий рівень монопольних процесів у національній економіці.

Розрахункові значення наступного індикатора – відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП – протягом 2010–2012 рр. знаходяться на критичному рівні – 4%, а у 2013–2014 рр. ще погіршується, що зумовлено їхнім поступовим відпливом через сильне падіння гривні та інші деструктивні чинники. У регіональному розрізі найбільше інвестицій (93,7%) надійшло до 10 регіонів та м. Київ, що не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву в їхньому розвитку.

Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП протягом 2010–2014 рр. становить менше 1%, що свідчить про критичне значення даного індикатора. Частка підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств у середньому за 2010–2014 рр. становила 16%, тобто знаходиться у межах незадовільного.

Питома вага реалізованої інноваційної продукції за 2010–2014 рр. становила у середньому 3%, що свідчить про критичне значення даного індикатора. Відношення витрат на наукові та науково-технічні роботи за рахунок держбюджету у 2010–2014 рр. також знаходиться на небезпечному рівні.

Важливим показником інноваційно-інвестиційної безпеки є відношення кількості спеціалістів, що виконують науково-технічні роботи, до загальної кількості зайнятого населення. Протягом 2010–2013 рр. цей показник скоротився з 5,7 до 4,9 осіб на 1 000 економічно активного населення, а отже, знаходиться на критичному рівні. Вочевидь, це пов'язано з недостатнім престижем праці науковців у суспільстві та невисоким рівнем оплати їхньої праці.

Стан інноваційної безпеки також характеризує ступінь охоплення населення новітніми технологіями. Підсумки опитування домогосподарств, проведеного у січні 2015 р., засвідчили, що сучасні інформаційно-комунікаційні технології, зокрема Інтернет,

Таблиця 1

Показники інноваційно-інвестиційної безпеки України у 2010–2014 рр.

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Критичне значення	Оптимальне значення
Валове нагромадження основного капіталу, % ВВП	16,98	17,42	19,54	17,63	14,00	18	30
Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій, %	64,83	56,91	65,02	66,87	68,64	55	85
Частка продукції, реалізованої на конкурентних ринках країни, %	48,3	49,8	49,2	45,7	47,5	50	80
Відношення чистого приросту ПІІ до ВВП, %	4,22	4,30	4,09	2,23	0,23	4	7
Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %	0,83	0,73	0,75	0,77	0,66	0,5	3
Відношення витрат на наукові та науково-технічні роботи за рахунок держбюджету, % ВВП	0,34	0,29	0,33	0,33	0,26	0,2	1
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	13,9	16,2	17,4	16,8	16,1	5	35
Питома вага реалізованої інноваційної продукції, %	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5	3	25
Чисельність спеціалістів, що виконують науково-технічні роботи, до чисельності зайнятого населення (на 1 тис. осіб)	5,7	5,4	5,2	4,9	н/д	5	22
Частка осіб, що користуються послугами Інтернету, %	22	28,7	35,3	40,8	46,2	20	80

Джерело: складено за даними [2; 3]

стають більш доступними та набувають усе більшого поширення серед населення. Так, частка осіб, які повідомили, що за останні 12 місяців користувалися Інтернетом, становила 46%, що на 13% більше, ніж у 2013 р., серед мешканців великих міст таких осіб було 63% (у 2013 р. – 56%), малих – 48% (41%) [2]. Хоча даний показник усе ще перебуває на незадовільному рівні, слід відзначити позитивну динаміку його зміни.

Із 1 609 підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність, 1 208, або 75,1%, були успішними інноваторами, тобто впровадили у виробництво інноваційну продукцію та інноваційні процеси. Найбільша кількість інноваційно активних підприємств зосереджена у низькотехнологічному секторі – 780 одиниць [4]. Отже, іноземні інвестиції концентруються на рівні інвестицій без зміни технологій і не сприяють прискореному інноваційному розвитку економіки. Тому найактуальнішою проблемою є підвищення інтенсивності інноваційно-інвестиційних процесів у високотехнологічному секторі економіки.

Загалом, аналіз показників інноваційно-інвестиційної безпеки на сучасному етапі свідчить про те, що різні сфери інноваційної та інвестиційної діяльності знаходяться у кризовому стані та відрізняються один від одного лише ступенем кризовості. Попри великий інвестиційний потенціал готовність іноземних партнерів вкладати кошти в українську економіку залишається низькою.

Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств у 2014 р. становив 7 695,9 млн. грн., або 0,5% ВВП (у 2013 р. – 9 562,63 млн. грн.), при тому, що законодавчо встановлено необхідний рівень фінансування НДДКР у 1,7%. Видатки державного бюджету України на інноваційну діяльність у 2014 р. становили 346 млн. грн. (29,12 млн. дол. США). Для порівняння, у 2014 р. обсяг інвестицій у науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи найбільших компаній світу склав понад 600 млрд. дол. Зокрема, лідерами серед компаній, що фінансують інновації, є Volkswagen (витрати на інновації у 2014 р. – 13,5 млрд. дол.), Samsung (13,4 млрд. дол.), Intel (10,6 млрд. дол.), Microsoft (10,4 млрд. дол.) [5]. Водночас слід відзначити, що рейтингове агентство Bloomberg визначило рейтинг найбільш інноваційних економік світу у 2016 р., у якому Україна посіла 41-е місце з майже двох сотень країн, а першість дісталась Південній Кореї. Дане дослідження підтверджує той факт, що, незважаючи на обмеженість фінансування, вітчизняна економіка має значний потенціал щодо створення інноваційних продуктів.

Інвестиційна сприятливість бізнес-середовища також оцінюється за допомогою низки індексів. Так, за даними Європейської бізнес-асоціації, індекс інвестиційної привабливості у 2015 р. становив 2,51 бали за п'ятибальною шкалою, що майже не відрізняється від результату 2014 р. [6]. Вірогідно, відсутність видимих змін пов'язана з браком реформ та певною мірою невиправданими сподіваннями бізнесу стосовно оновлення складу парламенту та уряду. Крім того, значні коливання курсу гривні негативно вплинули на експортно-імпорتنі операції та підірвали фінансову стабільність держави у цілому. Разом з тим відсутність стрімкого зниження індексу свідчить про певні успіхи та напрацювання у дерегуляції бізнес-процесів.

Індекс легкості ведення бізнесу Doing Business, розроблений експертами Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації, указує на позитивну

динаміку рейтингу України у 2013–2015 рр. Так, попри війну з Росією та суттєве погіршення економічної ситуації з початку року Україна увійшла у першу сотню рейтингу, піднявшись на 16 позицій і посівши 96-е місце зі 189 країн світу [7]. Місце України у цьому рейтингу не сигналізує про суттєві якісні зміни в економіці, швидше говорить про деякі формальні зміни. Так, незважаючи на суттєве покращання позицій, найближчі сусіди все одно випереджають Україну (Польща – 32-е місце, Болгарія – 38-е, Румунія – 48-е, Білорусь – 57-е місце). За умови відсутності реального реформування економіки та продовження військового конфлікту з Росією можна прогнозувати погіршення рейтингу.

Показовим щодо стану інноваційно-інвестиційної діяльності країни є також її місце у Глобальному рейтингу конкурентоспроможності, який щорічно складає Світовий економічний форум із метою порівняння розвитку країн у глобальному масштабі. Відповідно до цього звіту, у 2015–2016 рр. Україна посіла 79-е місце серед 140 країн світу, опустившись на три сходинки нижче порівняно з попереднім роком.

Найнижчу оцінку отримав показник надійності банків, які визнані найменш надійними у світі. Проблемними сферами залишаються прямі іноземні інвестиції та технологічні трансфери (117-е місце), проникнення технологій на рівні компаній (100-е), наявність венчурного капіталу (102-е) та доступність останніх технологій (96-е місце). Найгіршу динаміку мають показники інфляції (падіння на 59 місць), що пов'язане з девальвацією гривні, високим рівнем доларизації економіки, підвищенням тарифів, а також показники державного боргу (мінус 44 позиції). За складовою ефективності ринку товарів Україна значно відстає за показником ефективності антимонопольної політики (136-е місце зі 140) та впливом оподаткування на бажання інвестувати (129-е місце). Також низькі оцінки за показниками частки іноземної власності (126-е місце) та впливу регулювання на ПП (122-е місце).

При цьому позитивно оцінюється інноваційний потенціал (52-е місце), система вищої освіти та тренінгів (34-е місце), що є конкурентними перевагами України. Країна посіла 29-е місце у рейтингу за наявністю наукових та інженерних кадрів, 43-ге – за якістю науково-дослідних закладів та 50-е – за кількістю патентів на винаходи [8]. Очевидно, що інновації є потенціалом для зростання економіки, але для цього необхідні спільні зусилля держави і бізнесу.

Згідно з іншим рейтингом, що формується компанією BDO International Business Compass спільно з Гамбурзьким інститутом світової економіки і характеризує економічну і фінансову привабливість різних країн світу на підставі економічних, політичних і соціокультурних умов, інвестиційна привабливість України у 2015 р. покращилась: наша країна за рік перемістилася з 109-го на 89-е місце і входить до переліку країн, що показали найкраще зростання за рік, нарівні з Білоруссю та Латвією.

На заключному етапі дослідження проведемо SWOT-аналіз сучасного стану інноваційно-інвестиційної безпеки України (табл. 2). Мета аналізу – визначення сильних сторін, можливостей розвитку, слабких сторін та загроз інноваційно-інвестиційному розвитку держави. У результаті проведення аналізу інноваційно-інвестиційної безпеки визначено ряд порівняльних переваг.

1) Можливості розвитку наукоємних галузей за рахунок наявного висококваліфікованого кадрового потенціалу, дешевої робочої сили та природних

ресурсів і здійснення на основі цього структурної перебудови економіки сировинного типу.

2) Асоціація з ЄС дасть можливість збільшити обсяги експортно-імпортних операцій з європейськими країнами, отримати доступ до конкурентоспроможних технологій, інвестиції до країн ЄС отримають додатковий захист, а також зросте інвестиційна привабливість України для іноземних інвесторів. Гармонізація технічних стандартів сторін мінімізує нетарифні бар'єри, підвищить якість продукції на внутрішньому ринку України, а також сприятиме формуванню позитивного іміджу України на світових ринках як виробника якісних товарів. Вітчизняні компанії отримуватимуть доступ до ринку ЄС, зможуть перейти зі статусу місцевих до міжнародних, що у результаті збільшить притік іноземних інвестицій до України.

3) Ухвалення закону щодо захисту прав інвесторів забезпечить адаптацію законодавства України до європейського, створить сприятливе підґрунтя для подальшого реформування корпоративного права в частині захисту прав інвесторів, дозволить удосконалити регулювання діяльності акціонерних товариств в Україні та сприятиме залученню інвестицій вітчизняними компаніями шляхом публічного розміщення акцій як в Україні, так і за її межами.

Виклики (визначені у результаті аналізу слабких сторін і можливостей):

1) Нестача внутрішніх фінансових ресурсів для розвитку певних стратегічно важливих для господарства країни галузей може спричинити їхню монополізацію іноземними інвесторами та втрату контролю. Це, зокрема, стосується галузей сфери АПК, видобутку природних ресурсів, електро-, газо- та водопостачання.

2) Необхідно подолати переважання тактичної спрямованості інноваційно-інвестиційного процесу над стратегічною, адже найбільш привабливими для

інвесторів залишаються проекти з коротким періодом окупності та мінімальними ризиками на противагу високотехнологічним галузям зі значним ступенем ризикованості вкладень.

Ризики (визначені у результаті аналізу слабких сторін і загроз):

1) Нестабільність фінансової та страхової систем уповільнює розвиток венчурного підприємництва та інноваційної інфраструктури.

2) Через нерівномірність економічного розвитку та інвестиційної привабливості можуть виникнути регіональні та галузеві диспропорції у процесі надходження інвестицій.

Таким чином, Україна, незважаючи на наявність великого внутрішнього ринку, значного ресурсного та кадрового потенціалу, є непривабливою для інвесторів через незадовільний стан правової, судової та податкової систем. Існуюча модель української економіки заохочує корупцію та непрозорість, перешкоджає формуванню конкурентного середовища, чим ускладнює процес залучення іноземних інвестицій. Проте варто підкреслити, що Україна приваблює інвесторів деякими позитивними фактами і змінами та у майбутньому, за умов побудови прозорої та відкритої економіки, може стати одним із провідних реципієнтів інвестицій.

**Висновки.** Міжнародне визнання вищенаведених індексів та формування на їхній основі іміджу країн світу свідчить про те, що державна політика у сфері інноваційно-інвестиційної безпеки має спрямовуватись насамперед на вирішення тих питань, за якими Україна має найгірші оцінки, та на сприяння позиціонуванню країни як надійного ділового партнера та інвестиційно привабливої держави. При цьому слід дотримуватись збалансування інтересів підприємств – інноваторів, інвесторів, держави та споживачів.

Таблиця 2

**SWOT-аналіз інвестиційно-інноваційної безпеки України**

<p><b>Сильні сторони:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- вдале географічне розташування, значний ресурсний та інтелектуальний потенціал;</li> <li>- покращання індексу легкості ведення бізнесу в Україні за рахунок деякого спрощення процесу сплати податків (уведення електронної системи подання декларацій), реєстрації власності (запровадження нової системи державної реєстрації майнових прав на нерухоме майно);</li> <li>- спрощення регуляторної бази, що спрямоване на усунення надмірного адміністративного регулювання господарської діяльності, створення сприятливих умов для ведення бізнесу</li> <li>- спрощення митних процедур;</li> <li>- визначення гарантій діяльності для інвесторів та захисту їхніх прав, формування економічних та організаційних засад реалізації державно-приватного партнерства (до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, іноземні інвестиції не підлягають націоналізації);</li> <li>- імплементація деяких актів законодавства ЄС у сфері інтелектуальної власності</li> </ul>	<p><b>Слабкі сторони:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- загальна політична та економічна нестабільність;</li> <li>- високий рівень корупції, адміністративного контролю та бюрократизму;</li> <li>- непрозорість ринку, високий рівень тінізації економіки та монополізації ринку, що створює бар'єри для доступу іноземним інвесторам;</li> <li>- негативні очікування підприємств, пов'язані з погіршенням їх фінансово-економічного стану, нестачею оборотних коштів і низьким платоспроможним попитом з боку населення,</li> <li>- недостатній рівень валового нагромадження основного капіталу та високий ступень зносу основних засобів;</li> <li>- недостатні обсяги інноваційної діяльності підприємств, низький рівень фінансування інноваційних проектів із держбюджету;</li> <li>- нестача власних коштів для фінансування інноваційного процесу та проблематичність залучення інвестицій через високі ризики інноваційних проектів;</li> <li>- складне адміністрування податків, недосконале правове середовище та непрозорість судової системи;</li> <li>- значна волатильність курсу національної валюти, що спричиняє валютні ризики;</li> <li>- недостатній розвиток інноваційної інфраструктури, недосконалість механізмів страхування інвестиційних ризиків та нестабільність банківської системи</li> </ul>
<p><b>Можливості:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- економічна глобалізація призводить до пошуку нових об'єктів інвестування та співпраці з новими іноземними партнерами;</li> <li>- створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, відкриття європейських ринків товарів та послуг для вітчизняних експортерів та можливість відкривати філії в країнах ЄС</li> </ul>	<p><b>Загрози:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- погіршення індексу інвестиційної привабливості;</li> <li>- геополітичний конфлікт із Росією;</li> <li>- недостатні обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну;</li> <li>- низький рівень доходів населення, що спричиняє відтік кваліфікованих кадрів за межі країни;</li> <li>- важка прогнозована рівня інфляції через нестабільність української економіки;</li> <li>- невідповідність мотивів іноземних інвесторів потребам структурної перебудови економіки</li> </ul>

Для покращання основних індикаторів інноваційно-інвестиційної безпеки доцільним є реальне, а не декларативне здійснення наступних заходів:

1) Підтримка розвитку фундаментальної науки, мовної та бізнес-освіти для забезпечення високого рівня кваліфікації кадрових ресурсів.

2) Фінансування та розвиток необхідної інфраструктури для підтримки стартапів на національному та регіональному рівнях.

3) Формування замкнених технологічних циклів на базі виробничих систем типу інноваційних кластерів, індустріальних та технологічних парків, що діють на стику науки та техніки та є успішними за рахунок синергетичного ефекту. Доцільно встановити ряд податкових преференцій для учасників індустріальних парків зі спрямуванням вивільнених від оподаткування коштів на спеціальні рахунки, що дозволить учасникам індустріальних парків акумулювати та спрямовувати додатковий фінансовий ресурс виключно на потреби реалізації проекту. До переліку основних преференцій слід включити зниження ставки податку на прибуток, звільнення від сплати податків на нерухомість та землю впродовж кількох років або всього терміну функціонування індустріального парку. Набір преференцій та терміни їхньої дії доцільно варіювати залежно від статусу індустріального парку, вартості інвестиційного проекту.

4) Продовження розпочатої реформи корпоративного управління у частині захисту прав іноземних інвесторів та спрощення умов ведення бізнесу загалом.

5) Створення спеціального Інтернет-порталу, який буде містити повну інформацію про інвестиційний потенціал України, а також установи, діяльність якої буде спрямована на інституційну підтримку інвесторів та інвестиційної діяльності в Україні.

6) Надання спеціальних податкових пільг для реалізації важливих інвестиційних проектів державного значення, забезпечення прозорості процесу державної фінансової підтримки інвестиційних проектів, спрямованих на виконання пріоритетних завдань соціально-економічної політики держави, а також запровадження механізму оцінки результатів державного інвестування.

7) Розробка та впровадження Концепції розвитку національної венчурної індустрії; створення регіональної мережі центрів венчурного підприємництва з метою надання консультативної та методичної підтримки у сфері венчурного бізнесу; удосконалення національного законодавства з венчурного фінансування; розробка фінансових та податкових інструментів заохочення венчурного інвестування.

При цьому обмеженість бюджетних ресурсів у жодному разі не може сприйматись як привід для відмови від державного фінансування науково-технічної

та інноваційної діяльності. Ключове місце у бюджетному стимулюванні інноваційних процесів має посідати розробка «бюджету розвитку» як програми акумулювання та витрачання інвестиційних ресурсів із централізованих і децентралізованих джерел.

Підсумовуючи, можна сказати, що забезпечення сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності на глобальному рівні не можливе без активізації інноваційно-інвестиційної діяльності та реалізації ряду системних реформ, спрямованих на створення сприятливого середовища для бізнесу та інвестицій, полегшення доступу до новітніх технологій, наближення законодавства та адміністративних процедур до стандартів та норм ЄС. При цьому лібералізація доступу іноземних інвесторів до національного ринкового середовища повинна супроводжуватись заходами інвестиційного протекціонізму стосовно стратегічно важливих галузей, що забезпечують економічну безпеку держави. Розбудова інноваційно-інвестиційної моделі економіки на ринкових засадах є об'єктивною необхідністю, альтернативою якій є занепад національної економіки та подальше погіршення життєвого рівня населення.

*Перспективами подальших наукових розробок* є дослідження інвестиційно-інноваційної безпеки як економічної категорії, вивчення динаміки зміни індикаторів інвестиційно-інноваційної безпеки України, їх факторний аналіз та розробка ефективних рекомендацій для протидії існуючим та потенційним загрозам.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.uazakon.com/documents/date\\_6s/pg\\_gewqwi/index.htm](http://www.uazakon.com/documents/date_6s/pg_gewqwi/index.htm).
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Звіт Антимонопольного комітету України за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=95114&schema=main>.
4. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2014 рік : аналітична довідка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.old.mon.gov.ua/img/zstored/files>.
5. The statistics Portal «Statista» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.statista.com/statistics>.
6. Індекс інвестиційної привабливості України / Європейська бізнес-асоціація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.com.ua/ua/news/2012/>.
7. Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015>.
8. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2015–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>.

УДК 338.24/43:330.322-044.372

Однорог М.А.

кандидат економічних наук,  
Технологіко-економічний коледж

Білоцерківського національного аграрного університету

## ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В ПОДОЛАННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ КРИЗИ

У статті розглянуто завдання та основні напрями подолання інвестиційної кризи, проаналізовано зміст державного регулювання сільськогосподарського виробництва у сільськогосподарських підприємствах агропромислового комплексу. Сформульовано пріоритетні підходи до оцінки ефективності державного регулювання.

**Ключові слова:** оцінка, державне регулювання, сільськогосподарське виробництво, інвестиційна криза, ефективність.

### Однорог М.А. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ПРЕОДОЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРИЗИСА

В статье рассмотрены задачи и основные направления преодоления инвестиционного кризиса, проанализировано содержание государственного регулирования сельскохозяйственного производства в сельскохозяйственных предприятиях агропромышленного комплекса. Сформулированы приоритетные подходы к оценке эффективности государственного регулирования.

**Ключевые слова:** оценка, государственное регулирование, сельскохозяйственное производство, инвестиционный кризис, эффективность.

### Odnorog M.A. APPROACHES TO EVALUATING THE EFFECTIVENESS REGULATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION OVERCOME THE INVESTMENT CRISIS

In the paper the problem and the main directions of overcoming the investment crisis, analyzes the content of state regulation of agricultural production in farms agriculture. Formulated priority approaches to evaluating the effectiveness of state regulation.

**Keywords:** assessment, regulation, agricultural production, investment crisis, efficiency

**Постановка проблеми.** Створення умов для залучення стратегічних інвесторів у реальний сектор економіки пов'язано зі значним зниженням прибутковості короткострокових фінансових операцій, розвитком регіонального інвестиційного законодавства з метою суттєвого зниження інвестиційних ризиків, пошуків ринку корпоративних цінних паперів та стимулювання інтеграції промислового, банківського і торгового капіталу. Крім наведених вище заходів щодо державного регулювання, підвищення інвестиційної привабливості підприємств – потенційних емітентів корпоративних акцій і облігацій, для розвитку даного сегменту сільськогосподарського ринку необхідно забезпечити:

– формування єдиного майнового комплексу підприємств на основі вдосконалення умов викупу земельних ділянок;

– поетапний перехід від переважно фіскальних до інвестиційних цілей приватизації;

– реалізацію системи заходів, спрямованих на захист інтересів сільськогосподарського підприємства, дрібних акціонерів;

– розвиток інфраструктури фондового ринку [3, с. 126–130].

Підвищенню капіталізації українського продовольства сприятиме й вихід найбільших емітентів на світові фінансові ринки шляхом залучення більш широкого кола інвесторів. Перспективи майбутнього економічного підйому нерозривно пов'язані з інтеграцією банківського, промислового і торгового капіталу. Відзначимо, що процес такої інтеграції зумовлений об'єктивними потребами створення замкнутих диверсифікованих циклів, що включають усі основні стадії виробництва, користується платоспроможним попитом продукції сільського господарства та її доведення до споживача. Саме формування таких циклів лежить в основі даного процесу. В умовах незадовільного фінансового стану підприємств, що працюють у сфері матеріального

виробництва, роль життєздатних банків у підвищенні ефективності такої інтеграції значно збільшується. Вона далеко не вичерпується фінансовим підживленням циклу «ресурсне забезпечення – виробництво – збут – сервісне обслуговування після продажу», а передбачає допомогу підприємствам у поліпшенні менеджменту (насамперед фінансову), у розробці маркетингової стратегії, а також бізнес-плануванні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання особливостей пошуку підходів до оцінки ефективного державного регулювання сільськогосподарського виробництва досліджено у працях відомих вчених-економістів, зокрема, В.Г. Андрійчука, М.Я. Дем'яненка, П.І. Гайдуцького, О.В. Захарчука, М.І. Кісіля, М.Ю. Коденської, В.Я. Месель-Веселяка, Б.С. Пасхавера, П.Т. Саблука, А.А. Пересади та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом із тим недостатньо вивченими залишаються окремі питання застосування даних підходів для подолання інвестиційної кризи і потребують подальшого дослідження, незважаючи на величину та значимість наукових досліджень, присвячених даній проблемі.

**Мета статті** полягає у дослідженні сутності та особливостей підходів до оцінки державного регулювання сільськогосподарського виробництва, визначенні шляхів подолання інвестиційної кризи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Пошуків інвестиційної активності банків у реальному секторі економіки нерозривно пов'язано зі збільшенням обсягу «довгих» пасивів, джерелом яких у міру формування більш сприятливого інвестиційного клімату та зниження інвестиційних ризиків повинні стати заощадження населення. Для того щоб ці ресурси не лежали мертвим вантажем, а працювали на розвиток вітчизняної економіки, держава може застосувати такі інструменти інвестиційної політики в АПК:

– прийняття законодавчого акту про державні гарантії за банківськими вкладами;

– ув'язка норм обов'язкового резервування з тривалістю вкладів (чим більше термін вкладу, тим менше норма обов'язкових резервів);

– подальший розвиток інфраструктури інвестиційного ринку і зниження ризиків розміщення коштів населення у працюючих на ньому інвестиційних інститутах [5, с. 22–28].

Найважливішим напрямком інвестиційної політики є розвиток лізингу. Оскільки застосування лізингу дозволяє лізингоотримувачу оновити свій виробничий апарат і підвищити конкурентоспроможність продукції без стартового капіталу, а також у зв'язку з тим, що через передбачені законом податкові пільги, як правило, обходиться дешевше залучення банківського кредиту, то у даного виду інвестиційного підприємництва великі перспективи. Удосконалення існуючого правового забезпечення розвитку лізингу у напрямку спрощення процедур ліцензування і податкового обліку лізингових угод, пільгового оподаткування доходів лізингових компаній, поліпшення якості надаваних їм гарантій повернення інвестицій на тлі загального поліпшення інвестиційного клімату є запорукою реалізації прогнозу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Розвитку лізингу буде також сприяти і поява на українському ринку стратегічного іноземного інвестора, для чого необхідне вдосконалення системи страхування від комерційних і некомерційних ризиків, розвиток правової бази інвестиційного співробітництва, поява стійких ознак подолання глибокої соціально-економічної кризи. З точки зору необхідності забезпечення структурної перебудови вітчизняної економіки на інноваційній основі, адаптації до українських умов передового управлінського досвіду особливої актуальності набувають науково обґрунтовані рішення питання про режим оподаткування іноземних інвесторів та оптимізація умов укладення угод про розподіл продукції.

Для розробки ефективних форм і методів державного регулювання сільськогосподарського виробництва в умовах ринкової економіки необхідно правильно визначати його результативність. З цією метою необхідно розробити комплексну систему моніторингу та оцінки впливу держави на аграрне виробництво. Слід зазначити, що розрив між внутрішніми і світовими цінами може мати як позитивне, так і негативне значення. Узагальнення економічної літератури дозволило умовно розбити застосовувані за кордоном показники оцінки рівня державного регулювання сільського господарства на три групи:

1) показники оцінки цінової аграрної політики;

2) показники оцінки прямої підтримки сільськогосподарського виробництва;

3) узагальнюючі показники оцінки рівня державного регулювання сільськогосподарського виробництва [7, с. 102–105].

До показників оцінки цінової аграрної політики належать:

– коефіцієнт номінального захисту (nominal protection coefficient – NPC) – співвідношення внутрішньої і світової ціни на той чи інший продукт;

– ступінь номінального захисту (nominal protection rate – NPR) – різниця внутрішньої і світової ціни на той чи інший продукт.

Дані показники враховують співвідношення цін на сільськогосподарський продукт, але не на засоби виробництва, використовувані для його випуску. Таким чином, вони вимірюють тільки ту дію вну-

трішньої політики держави, яку відчуває сільськогосподарський виробник на ринку збуту своєї продукції, але не вловлюють ті дії державної політики, які він відчуває на ринку засобів виробництва цього продукту. Указаного недоліку позбавлені коефіцієнт ефективного захисту і показник ступеня ефективного захисту, що відображають співвідношення не реалізаційних цін внутрішнього та світового ринків, а доданих вартостей продуктів, які дорівнюють різниці між ціною кінцевого продукту та укладеною в ній вартістю коштів, використаних для його виробництва. Розглянуті групи показників вимірюють вплив внутрішньої політики держави на становище виробника тільки через ринкові ціни, не враховуючи нецінових форм аграрної політики, а саме прямий перерозподіл доходів через бюджетну підтримку. Більш повну і точну характеристику рівня державного регулювання сільського господарства дають узагальнюючі показники.

На разі в Україні не існує комплексних методів оцінки впливу державного регулювання, як на окрему галузь економіки країни, так і на народне господарство у цілому. Відсутня й система моніторингу процесів впливу держави на аграрне виробництво.

Головним завданням моніторингу та оцінки рівня державного регулювання є зіставлення цілей і завдань держави з його намірами та їх фактичною реалізацією, іншими словами, виявлення, наскільки наміри та цілі держави збігаються (або не збігаються), з його фактичним впливом на сільське господарство. Виходячи з цього оцінку рівня державного регулювання аграрної сфери необхідно здійснювати у двох напрямках. Перший – оцінка якості державних рішень – передбачає аналіз їх реалістичності, політичних та економічних причин допущених відхилень, соціальних та економічних наслідків розбіжності між намірами та їх здійсненням. У рамках даного напрямку необхідне проведення економіко-соціологічних досліджень, які можуть показати, як рішення вищих органів державної влади спотворюються у ході виконання на місцях, яким чином підприємства реагують на ті чи інші заходи впливу держави. Другим напрямком є кількісний аналіз рівня державного регулювання.

Кількісні показники дозволяють обґрунтувати роль і значення різних інструментів державного регулювання в реалізації основної мети будь-якої держави – забезпеченні правової бази та суспільного клімату, сприятливого ефективного функціонуванню ринкової економіки через захист конкуренції, перерозподіл доходів, стабілізацію економіки і стимулювання економічного зростання. При цьому необхідно зіставити кількісні показники застосування цих інструментів, виражені у грошовій оцінці, з обсягом валової продукції сільського господарства і доходами виробників сільськогосподарської продукції [4, с. 67–72]. Показники, отримані у результаті такого зіставлення, будуть мати приватний характер, так як вони відображають масштаби використання лише окремих інструментів державного регулювання і дозволять конкретно, у чітко визначеному кількісному вираженні судити про масштаби використання різних інструментів регулювання, зрушеннях у розподілі доходів між галузями і різними типами сільськогосподарських підприємств, про вплив здійснюваних заходів на ініціативу сільськогосподарських товаровиробників, про вплив цих заходів на розміщення ресурсів по регіонах, галузях і підгалузях, на зміни у збуті продукції, у забезпеченості засобами



виробництва. Показники оцінки рівня державного регулювання можна розділити на приватні та узагальнюючі.

Першочергово слід виділити абсолютні приватні показники державного регулювання:

- загальний розмір бюджетних коштів на цілі розвитку сільського господарства;

- обсяг субсидій і дотацій, зафіксованих у бюджеті та постановвах уряду, в інших нормативних актах, у тому числі за видами субсидування й отримання дотацій галузями, продуктами і категоріями господарств;

- обсяг субсидій і дотацій, фактично виділених сільському господарству, у тому числі по галузях, продуктах і категоріях господарств;

- різниця між передбачуваними і фактично виділеними субсидіями і дотаціями, у тому числі по галузях і категоріях господарств;

- розрахункова сума субсидій і дотацій, виділених сільському господарству, з урахуванням інфляції та затримок у наданні;

- обсяг пільгових кредитів, у тому числі за категоріями господарств;

- розрахункова сума реального отримання дотацій унаслідок пільгового кредитування (обсяг кредитів, помножений на реальну комерційну ставку відсотка, встановлену для кредитів на даний термін, мінус обсяг кредитів, помножений на пільгову ставку відсотка);

- розрахункова сума бюджетного отримання дотацій унаслідок пільгового кредитування (обсяг передбачуваних кредитів, помножений на облікову ставку НБУ, мінус обсяг кредитів, помножений на пільгову ставку відсотка);

- фактична сума бюджетного отримання дотацій унаслідок пільгового кредитування (обсяг фактично виділених кредитів, помножений на облікову ставку НБУ, мінус обсяг кредитів, помножений на пільгову ставку відсотка);

- різниця між розрахунковою і фактичною сумами бюджетного отримання дотацій унаслідок пільгового кредитування;

- обсяг бюджетних коштів, передбачених для відшкодування різниці між обліковою ставкою НБУ і пільговою ставкою відсотка;

- обсяг бюджетних коштів, фактично виділених для відшкодування різниці між обліковою ставкою НБУ і пільговою ставкою відсотка;

- реальна ставка відсотка централізованих кредитів, тобто кредитів за обліковою ставкою НБУ (різниця між обліковою ставкою НБУ і зростанням цін на продукцію сільського господарства, у тому числі окремо на продукцію рослинництва і тваринництва);

- сума податкових відрахувань, у тому числі за видами податків, за категоріями господарств;

- розрахункова сума податкових пільг, наданих сільськогосподарським підприємствам, у тому числі по галузях і по категоріях господарств;

- сальдо податків і усіх видів субсидій і дотацій сільськогосподарським товаровиробникам;

- обсяг централізованих інвестицій [6, с. 204–206].

До відносних приватних показників можна віднести питоми вагу:

- бюджетних коштів, виділених на цілі розвитку сільського господарства, у валовому внутрішньому продукті та національному доході;

- регіональних і місцевих бюджетних коштів, виділених на цілі розвитку сільського господарства у загальному обсязі видаткової частини регіонального бюджету, у загальному обсязі видаткової частини

консолідованого бюджету виділених на цілі розвитку сільського господарства, у валовому внутрішньому продукті та національному доході.

Перераховані індикатори характеризують загальну зміну масштабів державного регулювання сільського господарства, дозволяють порівняти обсяги витрат держави на підтримку і регулювання аграрного сектора з найважливішими макроекономічними показниками і загальними видатками державного бюджету. Суттєвим моментом у дослідженні тенденцій розвитку державного регулювання сільського господарства є вивчення динаміки застосування окремих інструментів підтримки аграрного сектора. Серед останніх важливе місце займають субсидії та субвенції, які найбільшою мірою здатні пом'якшити неминучі диспропорції в умовах сільськогосподарського виробництва. Крім наведених показників, інтерес можуть представляти показники субсидій і дотацій з розрахунку на одне господарство. Серед критеріїв, що характеризують ефективність податкових методів регулювання, можна виділити відношення суми податків, сплачених сільськогосподарськими товаровиробниками до загальної суми доходів бюджету, загальної суми доходів консолідованого бюджету, валової продукції сільського господарства, валового доходу, чистого доходу, отриманих субсидій і дотацій.

З метою виявлення відмінностей у тяжкості податкового тягаря для різних категорій господарств доцільно визначити наведені вище показники в розрахунку на одне господарство або на одиницю земельної площі за категоріями господарств.

При аналізі кредитних інструментів регулювання сільського господарства можна використовувати такі відносні показники:

- частка бюджетних коштів, виділених на забезпечення пільгового кредитування, у загальному обсязі видатків бюджету на цілі розвитку сільського господарства;

- співвідношення суми пільгових кредитів і загальної суми кредитів, отриманих сільськогосподарськими виробниками, у тому числі за категоріями господарств;

- співвідношення кредитів та інших джерел фінансування сільськогосподарського виробництва;

- співвідношення бюджетних дотацій за рахунок пільгового кредитування і прямих субсидій і дотацій на підтримку сільського господарства (кошти на відшкодування різниці між обліковою ставкою НБУ та пільгової ставки відсотка по відношенню до обсягу субсидій і дотацій);

- співвідношення отриманих кредитів та кредиторської заборгованості в аграрному секторі в цілому, а також по окремих категоріях господарств;

- співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості підприємств аграрного сектора [2, с. 235–239].

Однак умови, в яких функціонує сільське господарство, мінливі, тому не можна виключати можливість застосування, наприклад, адміністративних цін, в якості яких можна розглядати і ціни, за якими держава запропонувала закуповувати продукцію у регіональні фонди. Аналогічні висновки можна зробити і щодо експортних субсидій: не можна виключити того, що вони за певних обставин знадобляться для відновлення вже дуже давно залишених позицій на світовому ринку сільськогосподарської продукції. В якості узагальнюючого показника оцінки рівня державного регулювання сільськогосподарського виробництва доцільно використовувати різні показники рентабель-

ності: рентабельність сільського господарства у цілому та його підгалузей, рентабельність окремих видів продукції як без урахування дотацій, так і з їхнім урахуванням. Використання коефіцієнтів рентабельності в якості оцінки рівня державного регулювання ґрунтується на тому, що забезпечення мінімального рівня рентабельності сільськогосподарського виробництва є необхідною умовою його поступального та ефективного розвитку. Про рівень державного цінового регулювання сільськогосподарського виробництва свідчить також стан еквівалентності обміну між сільським господарством і галузями промисловості, що виробляють і поставляють селу засоби виробництва, паритетності цін між ними:

– індекси зростання цін на продукцію сільського господарства і цін на продукцію промисловості для села;

– кількість основних видів сільськогосподарської продукції, необхідних для придбання основних видів матеріально-технічних ресурсів, споживаних сільським господарством [1, с. 29–34].

Завершальним етапом комплексного дослідження впливу державного регулювання на розвиток сільськогосподарського виробництва та подоланні інвестиційної кризи є визначення тенденцій його розвитку і на цій основі прогнозування потреби аграрного сектора економіки в бюджетній підтримці. За величиною тимчасового інтервалу розрізняють кілька видів прогнозування.

**Висновки.** У сучасних умовах, коли сільське господарство знаходиться у складних умовах і відрізняється значною нестабільністю, доцільно розробляти прогнози не більш ніж на два-три роки. Результати прогнозів створюють основу для вироблення організаційно-економічних та інших заходів державними органами управління. Показники, розроблені на базі цього підходу, будуть носити узагальнюючий характер. Їхнє застосування розширить можливості і підвищить обґрунтованість кількісної оцінки позитивного і негативного впливу державних заходів на аграрний сектор. У даному аспекті важливе значення має аналіз по галузях сільського господарства (рослинництво й окремі культури, тваринництво та його підгалузі), що дозволяє виявити,

наскільки підтримується державою виробництво того чи іншого сільськогосподарського продукту. Крім того, узагальнюючі показники дають можливість оцінити ступінь спотворення дії ринкових важелів і сил у результаті здійснення державного регулювання. Це додатковий спосіб оцінки обґрунтованості методів і масштабів втручання держави у хід економічних процесів. При цьому рішення даних питань має базуватися на повній та достовірній оцінці процесів, що відбуваються в аграрному секторі регіону, що є вихідною передумовою для розробки організаційно-економічних засад державного регулювання сільськогосподарського виробництва. Це й визначило доцільність проведення системного аналізу його сучасного стану.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Булеєв І.П. Передумови виникнення та форми протікання кризових процесів бюджетів місцевого рівня / І.П. Булеєв, Т.Ю. Коритько // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2010. – № 1. – С. 29–34.
2. Вадвуд В.В. Антикризове управління підприємством як засіб стабілізації його фінансового стану / В.В. Вадвуд, Ю.О. Шевченко-Котенко // Інноваційна економіка. – 2010. – № 2. – С. 236–239.
3. Грешко Р.І. Внутрішні та зовнішні чинники впливу на фінансово-господарську діяльність промислових підприємств / Р.І. Грешко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 126–130.
4. Дем'яненко М.Я. Проблемні питання державної політики фінансової підтримки сільського господарства / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 67–72.
5. Кириченко О.А. Удосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах фінансової кризи / О.А. Кириченко // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2009. – № 16. – С. 22–28.
6. Лащик І.І. Діагностика кризового стану підприємств: сутність, об'єкти, суб'єкти, цілі проведення / І.І. Лащик, І.Ю. Кондрат // Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції «Управління у сферах фінансів, оподаткування, страхування та кредиту», (Львів, 18–21 листопада 2009 р.). – Львів : НУ «Львівська політехніка», 2009. – С. 204–206.
7. Надьон Г.О. Передумови зміни парадигми антикризового управління підприємством / Г.О. Надьон // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 102–105.

УДК 330.342.001.36

Паршин Ю.І.

кандидат технічних наук, доцент,  
докторант

Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Розглянуто значення системного підходу для вивчення складних явищ дійсності. Проведено аналіз наукових підходів до визначення поняття «система», а також властивостей і принципів щодо формування системної моделі національного господарства. Виокремлено спектр методів, які використовуються при дослідженні та побудові складних систем. Запропоновано концептуальну модель системи забезпечення сталого розвитку національного господарства.

**Ключові слова:** система, системний підхід, системний аналіз, концептуальна модель, методи, національне господарство.

### Паршин Ю.И. КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Рассмотрено значение системного подхода для изучения сложных явлений действительности. Проведен анализ научных подходов к определению понятий «система», а также свойств и принципов по формированию системной модели национального хозяйства. Выделены методы, которые используются при исследовании и построении сложных систем. Предложена концептуальная модель системы обеспечения устойчивого развития национального хозяйства.

**Ключевые слова:** система, системный подход, системный анализ, концептуальная модель, методы, национальное хозяйство.

### Parshyn Yu.I. CONCEPTUAL MODEL OF THE STEADY DEVELOPMENT PROVIDING SYSTEM OF NATIONAL ECONOMY

The value of system approach for the study of the difficult phenomena of reality has been considered. The analysis of the scientific approaches for determination of system, properties and principles of the system model forming of national economy have been conducted. The spectrum of methods which are used in research and construction of the difficult systems has been selected. The conceptual model of the steady development providing system of national economy has been offered.

**Keywords:** system, system approach, system analysis, conceptual model, methods, national economy.

**Постановка проблеми.** У сучасних економічних умовах для ефективного управління національним господарством необхідно постійно враховувати й аналізувати значну кількість економічної інформації. Особливого значення набуває визначення внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на результати економічної діяльності та взаємозв'язки між ними в загальній структурі національного господарства. У зв'язку з цим виникає проблема формування наукового підходу, який би дав змогу цілісно і комплексно охопити всі економічні процеси, які здійснюються у межах національного господарства з урахуванням зовнішнього середовища. Одним із таких підходів є системний підхід, який дає змогу розглянути національне господарство як складну соціально-економічну систему.

Необхідно зазначити, що при використанні системного підходу виникає низка труднощів, а саме – формалізація понять та конкретизація формальних визначень понять «система», «середовище системи», «системний підхід» при проведенні досліджень складної соціально-економічної системи національного господарства з визначенням умов забезпечення сталого розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Системний підхід є одним із напрямів теорії та практики управління, в якому управлінські рішення приймаються на основі аналізу наявних зв'язків і процесів як всередині системи, так і з урахуванням зовнішнього середовища. Використання системного підходу у процесі наукового дослідження дає змогу всебічно розглянути та проаналізувати різноманітні організаційні структури, врахувати вплив багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на стан і функціонування системи, що досліджується.

Дослідженню систем у різні часи приділяли увагу такі видатні вчені, як Карл Людвіг фон Бергаланфі, В. Вернадський, Р. Гібсон, Е. Дистефано, Уіл'ям Рос

Ешбі, В. Садовський, К. Черрі, А. Урсул, та багато інших. Усіх авторів об'єднує те, що вони єдині у розумінні того, що системність є загальною властивістю матерії та взагалі – формою її існування. Будь-яка діяльність є більш або менш системною, при цьому поява проблеми є ознакою недостатньої системності та, відповідно, вирішення проблеми – це результат підвищення системності. Тому аналіз системи національного господарства та формування концептуальних основ підвищення ефективності функціонування та забезпечення сталого розвитку залишаються актуальними.

**Постановка завдання** полягає у розробці концептуальної моделі системи забезпечення сталого розвитку національного господарства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Системний підхід являє собою сукупність методів і засобів, які дають змогу досліджувати властивості, структуру і функції об'єктів і процесів у цілому. Він полягає у розгляді взаємопов'язаних елементів системи, які взаємодіють для досягнення глобальної мети функціонування системи. Таким чином, мають підлягати оптимізації не окремі її елементи, а вся система у цілому. Визначення «системний підхід» також має різні тлумачення. Так, автор [1, с. 21] зазначає, що системний підхід – це методологія дослідження об'єктів як систем, при цьому система розглядається як сукупність, що складається із внутрішньої структури та зовнішнього оточення.

Однак необхідно зазначити, що труднощі у практичному застосуванні системного підходу, на наш погляд, пов'язані з тим, що натеper не існує загальноприйнятого визначення категорії «система», при цьому спостерігається існування великої кількості визначень цього поняття. Зокрема, В.Н. Садовський зазначає [2, с. 93], що існує більш ніж 40 різних визначень поняття «система», які отримали найбільше використання у науковій літературі.

У таблиці 1 надано результати систематизації декількох поглядів на систему взагалі.

На особливу увагу заслуговують визначення англійського вченого і дослідника складних систем, відомого спеціаліста з кібернетики Уіл'яма Рос Ешбі, австро-угорського вченого Карла Людвіга фон Берталанфі та визначення В.І. Вернадського, в якому системі визначено як сукупність взаємодіючих різних функціональних одиниць, зокрема біологічних, людських, машинних, інформаційних, природних тощо.

З точки зору загальної теорії систем можна зазначити, що натеper усі концепції у трактуванні поняття «система» можна розподілити на чотири групи (табл. 2).

Таким чином, варто зазначити, що система – це упорядковане складне ціле, яке складається з множини елементів, що залежать один від одного, взаємодіють між собою за допомогою відносин і зв'язків, а також розташовуються у певному порядку та діють спільно у досягненні поставленої мети. Необхідно зазначити, що всі системи штучного походження створюються з метою досягнення певної цілі, тобто

вони є цілеспрямованими. У зв'язку з цим, ґрунтуючись на дослідженнях [1; 2; 16 та ін.], можна виділити базові ознаки будь-якої системи (табл. 3).

З об'єктивної точки зору, поняття «система» зумовлює деякий визначений порядок, якому протистойть поняття «хаос» – відсутність порядку. Система може складатися як з підсистем – відносно самостійних частин, які самі мають внутрішню структуру і свої цілі, так і з окремої сукупності елементів і зв'язків між ними. Під елементом розуміють [1, с. 27] «найпростішу частину системи, яка не має внутрішньої будови та яка при розподіленні на частини не диференціюється».

При проведенні досліджень систем використовуються широкий спектр методів. Під методами дослідження розуміють сукупність цілеспрямованих дій і способів здобуття нових знань щодо певного предмету відповідного об'єкту дослідження та пізнання [1]. На основі літературних джерел [1; 12; 13] усі методи дослідження можна класифікувати на три основні групи: теоретичні методи, емпіричні методи та теоретико-емпіричні або комплексно-комбіновані методи.

Таблиця 1

## Аналіз визначень системи

№	Автори	Визначення
1	Уіл'ям Рос Ешбі [4, с. 40]	Система – це будь-яка сукупність змінних, які спостерігач обирає з множини змінних та які властиві реальній «машині».
2	Карл Людвіг фон Берталанфі [5, с. 4]	Система – це комплекс взаємодіючих елементів.
3	К. Черрі [6, с. 351]	Система є цілим, яке складене з багатьох частин.
4	Е. Дистефано [7, с. 10]	Система – це розміщення множини речей, які пов'язані або відносяться між собою таким чином, що разом вони утворюють деяку єдність.
5	Г. Фріман [8]	Система – це математична абстракція, яка служить моделлю динамічного явища.
6	Р. Гібсон	Система – це інтегрована сукупність взаємодіючих елементів, яка призначена для кооперативного виконання заздалегідь певної функції.
7	Дж. Міллер [9]	Система – це обмежена у просторі й у часі область, у якій частини-компоненти з'єднані функціональними відносинами.
8	А.Д. Урсул [10]	Система – це організована множина, яка утворює цілісну єдність.
9	В.М. Садовський [2, 11]	Система – це впорядкована певним чином множина елементів, які взаємопов'язані між собою і утворюють деяку цілісну єдність.
10	В.І. Вернадський [1, с. 21]	Система – це сукупність взаємодіючих різних функціональних одиниць (біологічних, людських, машинних, інформаційних, природних), які пов'язані з середовищем і слугують досягненню деякої загальної мети шляхом дії над матеріалами, енергією, біологічними явищами та управління ними.
11	М. Гібсон [1, с. 22]	Система – це інтегрована сукупність взаємодіючих елементів, які призначені для спільного виконання заздалегідь визначеної функції.
12	І.М. Рапопорт [11]	Система – це певна частина світу, яку в будь-який час можна описати, надавши конкретні значення деякій множині змінних. Дані множини повинні бути пов'язаними деяким рівнянням з виразом системоутворюючих відносин.
13	Словник Вебстера [3]	Система – це складна єдність, яка сформована багатьма та як правило різними факторами і має загальний план або служить для досягнення спільної мети; система – це зібрання або з'єднання об'єктів, які об'єднані регулярними взаємодіями або взаємозамінністю; система – упорядковано діюча цілісність, тотальність.

Таблиця 2

## Систематизація концептуальних поглядів у трактуванні поняття «система»

Групи дослідників	Сутність концептуального погляду
Дослідники першої групи – Л. фон Берталанфі, К. Черрі, С. Дістофано, М. Вілсон та ін.	розглядають систему як матеріальний об'єкт, який являє собою єдність, цілісність, де окремі частини взаємодіють одна з однією
Дослідники другої групи – Дж. Клір, В.І. Вернадський та ін.	надають визначення системи як матеріального об'єкту, що представляє цілісність і складається з частин, взаємодія яких оцінюється за допомогою деяких входів інформації, речовин, енергії та виходів – перетвореної інформації, речовини, енергії тощо, але сам процес перетворення не розглядається
Дослідники третьої групи – М. Месаревич, Л. Заде, Н. Фріман, А. Рапопорт, Ю.А. Урманцев, А.Д. Урсула, В.М. Садовський та ін.	представляють систему як математичну модель
Дослідники четвертої групи – Р. Акофф, Ф. Емері, С. Сенгупта та ін.	розглядають систему як сукупність дій, а не як сукупність матеріальних об'єктів

Визначаючи властивості систем, автор роботи [14] пропонує перелік властивостей будь-якої системи, які характеризують її об'єктивну сутність, її зв'язки із зовнішнім середовищем, орієнтованість на мету, межі та умови існування. При розгляді поняття «середовища» або «умов середовища» системи прийнято його розподілення на внутрішнє та зовнішнє [12, с. 9].

Необхідно зазначити, що, враховуючи наявність значної кількості визначень «системи», також виникають певні труднощі з представленням системи, що має бути створеною. Зокрема, автори роботи [15, с. 5] виділяють п'ять типів системних представлень: мікроскопічне, функціональне, макроскопічне, ієрархічне та процесуальне.

Автори роботи [15, с. 6] зазначають, що до систем необхідно пред'явити вимоги, за допомогою яких можна судити про ступінь їхньої організованості, та саме до таких вимог вони відносять: детермінованість елементів системи, динамічність системи, наявність керуючих параметрів, наявність контрольного параметру та наявність каналів зворотного зв'язку.

Чітке функціонування системи значною мірою залежить від прийому і передачі інформації, що безпосередньо забезпечується наявністю та організацією прямих і зворотних зв'язків у самій системі. Автори роботи [16, с. 38] пропонують алгоритм його проведення у відповідній послідовності.

Таким чином можна зазначити, що використання системного підходу дасть змогу дослідити поведінку складного об'єкта, яким є система національного господарства, та елементами якої, або підсистемами, є області України. На наш погляд, під системою національного господарства необхідно розуміти сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних складових підсистем, наявних у такому порядку, який дає змогу відтворити ціле.

З метою забезпечення сталого розвитку системи відкритого типу, до якої варто віднести систему національного господарства, мають бути сформованими механізми саморегуляції, що досягається завдяки відповідних рішень на основі визначених алгоритмів зворотного зв'язку.

Забезпечення сталого розвитку національного господарства повинно означати створення єдиної, раціональної, чітко та безперервно функціонуючої системи з певними цільовими установками та взаємопов'язаними елементами. Використовуючи системний підхід та теорію систем, представимо

формалізований опис функціонування системи національного господарства  $S$  як динамічної системи:

$$S = \langle T, F, X, \Omega, U, Y, G, R \rangle, \quad (1)$$

де  $T$  – множина періодів часу;  $F$  – макрофункція системи національного господарства;  $X$  – множина факторів входу системи;  $\Omega$  – множина збурень зовнішнього та внутрішнього середовищ;  $U$  – множина станів системи національного господарства;  $Y$  – множина вихідних значень;  $G$  – структура системи,  $R$  – відношення емерджентності системи.

У якості множини періодів часу  $T$  обираються часові періоди статистичної та фінансової звітності. Макрофункцію системи національного господарства  $F$  визначимо за допомогою двох функцій: функції  $S$ , яка є функціональною моделлю об'єкта дослідження, та функції якості системи  $V$ . Таким чином, макрофункцію системи національного господарства визначимо такою парою двох функцій  $(S, V)$ :

$$S: X \rightarrow Y, \text{ та } V: X \cdot Y \rightarrow C, \quad (2)$$

де  $C$  – множина оцінок стану та рівня розвитку системи національного господарства за економічними, соціальними та екологічними показниками.

В якості множини факторів входу  $X$  системи доцільно розглядати ресурси. Множина збурень  $\Omega$  – це множина невизначеностей, що являє собою множину будь-яких збурень, які впливають на поведінку системи національного господарства. Унаслідок

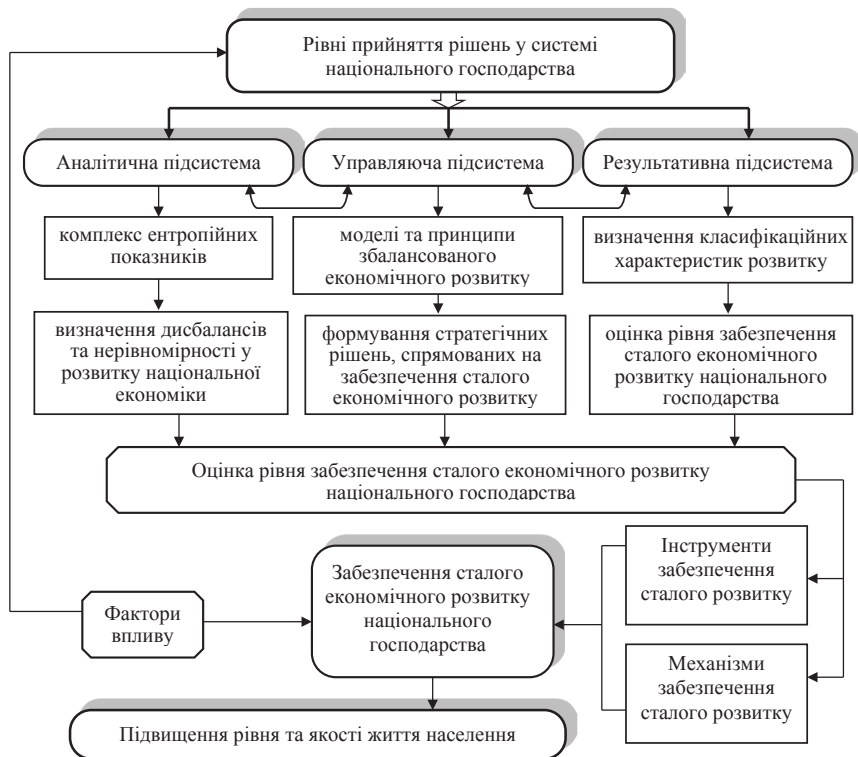


Рис. 1. Концептуальна модель системи забезпечення сталого розвитку національного господарства

Таблиця 3

Визначення базових ознак системи

Базові ознаки системи			
Структура	Мета	Порядок	Переваги
має існувати певний порядок розташування та взаємодії матеріалів, енергії та інформації (конструкція, структура системи)	має існувати мета, для досягнення якої створена система	має існувати встановлений порядок, відповідно до якого розташовані виходи матеріалів, енергії та інформації	має існувати сукупність переваг (пріоритети, критерії, оцінки), які забезпечують оптимальне (раціональне, переважне) поєднання і взаємодію елементів системи

док зміни цієї множини, система може переходити до іншого стану  $U$ . В якості множини вихідних значень пропонується розглядати запропоновані індикатори упорядкованості системи та індекси забезпечення сталого розвитку національного господарства. Структуру системи національного господарства  $G$  визначимо у термінах теорії графів:

$$G = \left\langle \{S_i\}, (S_i, S_j) \right\rangle, \quad i, j = 1, n; \quad i \neq j, \quad (3)$$

де  $S_i$  – вершини (стани відповідного рівня розвитку підсистем національного господарства);  $(S_i, S_j)$  – дуги графа, які відображають взаємозв'язки між вершинами, тобто між областями України.

Відношення емерджентності системи  $R$  задає співвідношення між макрофункцією системи національного господарства та структурою, яка її реалізує та змінюється кожний раз, коли це співвідношення  $R:F \rightarrow G$  порушується.

На основі формалізованого опису функціонування системи національного господарства надамо концептуалізацію побудови системи забезпечення сталого розвитку національного господарства та сформуємо єдиний науковий підхід до розробки стратегічних рішень. На рисунку 1 надано концептуальну модель системи забезпечення сталого розвитку національного господарства, яка ґрунтується на трьох складових підсистемах: аналітичній підсистемі, управляючій підсистемі та результативній підсистемі. В основу цієї системи покладено концепцію гомеостазу – сукупність складних пристосувань, які спрямовані на підтримку рівноваги складної системи.

Аналітична підсистема дає змогу визначити дисбаланси та нерівномірності розвитку національної економіки на підставі запропонованого комплексу ентропійних показників. Управляюча підсистема ґрунтується на моделі та принципах збалансованого економічного розвитку, що дає змогу сформувати стратегічні рішення, спрямовані на забезпечення сталого економічного розвитку за рахунок адаптації до змін зовнішнього середовища, зменшення диспропорцій та нерівномірностей, а також зміни характеристик процесів економічного розвитку. Результативна підсистема дає змогу оцінити ефективність прийняття стратегічних рішень, спрямованих на забезпечення сталого економічного розвитку за рахунок запропонованих показників економічного розвитку національного господарства.

**Висновки.** Системний підхід являє собою сукупність методів і засобів, які дають змогу досліджувати структуру, властивості та функції об'єктів і процесів у цілому.

Запропонована модель системи забезпечення сталого розвитку національного господарства за рахунок аналітичної обробки економічної інформації дає змогу сформувати стратегічні рішення, спрямовані на визначення умов забезпечення сталого розвитку національного господарства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Попов В.Н. Системный анализ в менеджменте : учеб. пособие / В.Н. Попов, В.С. Касьянов, И.П. Савченко. – М. : КНОРУС, 2007. – 304 с.
2. Садовский В.Н. Основания общей теории систем. Логико-методологический анализ / В.Н. Садовский. – М. : «Наука», 1974. – 282 с.
3. Английский толковый словарь Merriam-Webster Collegiate [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://getintopc.com/software/productivity/merriam-webster-dictionary>.
4. Эшби У. Росс. Конструкция мозга. Происхождение адаптивного поведения / Эшби У. Росс. Перевод с английского. – М. : Изд-во «Иностранная литература», 1962. – 397 с.
5. Ludwig von Bertalanffy. An Outline of General System Theory [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.isnature.org/Events/2009/Summer/r/Bertalanffy1950-GST\\_Outline\\_SELECT.pdf](http://www.isnature.org/Events/2009/Summer/r/Bertalanffy1950-GST_Outline_SELECT.pdf).
6. Черри К. Человек и информация / К. Черри. – М. : Связь, 1972. – 368 с.
7. Distefano J. Feedback and Control Systems / Distefano J., Stubberud A., Williams I. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://murdercube.com/files/Miscellaneous/Feedback%20&%20Control%20System.PDF>.
8. Freeman H. Discrete-Time Systems: An Introduction to the Theory [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.abebooks.co.uk/servlet/BookDetailsPL?bi>.
9. Miller J. Toward a General Theory for the Behavioral Sciences / J. Miller. – «American Psychologist», vol. 10, 1955, p. 513-531.
10. Урсул А.Д. Природа информации: философский очерк / А.Д. Урсул. – Челябинск, Челяб. гос. акад. культуры и искусств, 2010. – 231 с.
11. Садовский В.Н. Исследования по общей теории систем. Сборник переводов / В.Н. Садовский, Э.Г. Юдин. – М. : Прогресс, 1969. – 287 с.
12. Глухенькая Н.М. Исследование систем управления персоналом организации : монография / Н.М. Глухенькая. – Прага : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2014. – 96 с.
13. Асташкина И. Методы исследования систем управления / И. Асташкина, В. Мишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.inventech.ru/lib/analiz>.
14. Фатхутдинов Р.А. Организация производства / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 672 с.
15. Игнатъева А.В. Исследование систем управления / А.В. Игнатъева, М.М. Максимцов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 157 с.
16. Лаврушина Е.Г. Теория систем и системный анализ / Е.Г. Лаврушина, Н.Л. Слугина. – Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2007. – 168 с.

## СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 005.51.52:338.436(477)

Костіна К.В.

*аспірант кафедри економіки агропромислових формувань  
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

### АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОБІЗНЕСІ УКРАЇНИ

У статті проведено оцінку рівня організації логістики в агробізнесі України, здійснено класифікацію логістичних компаній та підприємств, які діють на засадах логістики. Розкрито рівень розвитку агрологістики й фактори впливу на її розвиток. Запропоновано критеріальну базу для оцінки організації логістики в агробізнесі в розрізі окремих її функціональних сфер.

**Ключові слова:** логістика, агробізнес, організація логістичної діяльності, логістична компанія, логістичні послуги, ринок логістичних послуг.

#### **Костина Е.В. АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРОБИЗНЕСЕ УКРАИНЫ**

В статье проведена оценка уровня организации логистики в агробизнесе Украины, осуществлена классификация логистических компаний и предприятий, действующих на принципах логистики. Раскрыты уровень развития агрологистики и факторы влияния на ее развитие. Предложена критериальная база для оценки организации логистики в агробизнесе в разрезе отдельных ее функциональных сфер.

**Ключевые слова:** логистика, агробизнес, организация логистической деятельности, логистическая компания, логистические услуги, рынок логистических услуг.

#### **Kostina K.V. THE ANALYSIS OF THE ORGANIZATION OF LOGISTIC ACTIVITY IN AGRIBUSINESS OF UKRAINE**

This article provides an assessment of logistics in agribusiness Ukraine, the classification of logistics companies and companies that operate on the basis of principles and logistics. Reveals the level of agrilogistics and factors influencing its development. A basis for criteria for evaluation of logistics in agribusiness in terms of its individual functional areas.

**Keywords:** logistics, agribusiness, organizing logistics activities, logistics company, logistics services, logistics services market.

**Постановка проблеми.** Розвиток економіки України в умовах політичної та економічної кризи, проведення військових дій на сході нашої держави спричинює негативний вплив на галузь логістики, роль якої вже оцінив український бізнес. Тому для досягнення високого рівня розвитку логістики в Україні, а отже, підвищення ефективності логістичної діяльності підприємств АПК потрібні глибокі теоретичні дослідження організації логістики в агробізнесі, що зумовлює актуальність проблеми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розкриття загальних проблем організації логістики внесли такі вчені, як А.М. Гаджинський, Б.А. Анікін, С.В. Криківський, М.А. Окландер, А.Ю. Голіков, В.М. Кислий та ін. Проблеми логістики в агробізнесі України досліджувала Н.І. Чухрай, а виокремленням етапів еволюції логістики займалася Н.В. Чернописька. Проте залишаються недослідженими проблеми організації логістики в агробізнесі України та на аграрних підприємствах, а також виділення основних типів логістичних компаній.

**Мета статті** полягає в аналізі організації логістики в контексті розвитку ринкових умов в АПК, класифікації логістичних компаній та підприємств агробізнесу, для яких логістика є важливою складовою їхньої діяльності, а також у виокремленні факторів впливу на успішність функціонування логістичних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У науковій літературі ми можемо спостерігати велику варіативність визначення дефініції «організація». Підсумовуючи різноманітні варіанти, можемо виокремити три основні підходи до визначення цього терміну:

- *організація як система* – це внутрішня впорядкованість, узгодженість та взаємодія частин цілого, що обумовлена його побудовою та цілями;

- *організація як процес* – це сукупність цілеспрямованих дій, що зумовлюють утворення необхідних зв'язків. Установлення кількісних і якісних просторово-часових зв'язків є сутністю організації як процесу [1, с. 57];

- *організація як стан* – це група людей, діяльність яких свідомо координується для досягнення загальної цілі чи цілей [2, с. 151].

У даній статті ми візьмемо за основу другий підхід і трактуватимемо поняття «організація» як цілеспрямовані дії людини, що базуються на розроблених наперед робочих планах, з метою встановлення певних необхідних зв'язків для результативної та ефективної роботи системи.

З моменту отримання нашою державою незалежності пройшло чимало часу, і логістична діяльність уже пройшла етапи свого становлення, а зараз активно розвивається. У цілому ринок логістичних послуг показує позитивну динаміку, але порівняно з аналогічними ринками розвинутих країн прослідковується відставання (у рівні розвитку логістичних компаній, асортименті та якості пропонованих послуг, фінансуванні галузі та ін.), а отже, й нижча конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на світовому ринку логістичних послуг.

На разі в Україні створені та успішно функціонують багато логістичних компаній зі своїми історією і специфікою діяльності, але, на нашу думку, не спостерігається зрозуміла їх класифікація, що не дозволяє розробляти чіткі критерії щодо визначення перспектив їх подальшого розвитку. Також дана

класифікація необхідна для виявлення спільних рис, переваг і недоліків, володіння інформацією про специфіку логістичних компаній певного типу для роботи з ними і на ринках. Отже, спробуємо відобразити таку їх класифікацію на ринку логістики України (табл. 1).

Отже, можна виокремити чотири типи підприємств, для яких логістика або є їхнім основним видом діяльності, або ж необхідною складовою. Якщо розглядати історію, то ринок логістичних послуг в Україні виник після здобуття нею незалежності, і першими сюди прийшли західні логістичні компанії, а саме такі відомі фірми термінової доставки вантажів, як UPS (United Parcel Service, США), TNT (Thomas Nationwide Transport, Голландія), Schenker-BTL, (Billspedition Transport&Logistics, Німеччина та Швеція). З 1992 р. у Києві відкрито представництво Schenker-BTL, точніше одна з її складових під назвою Scansped-Україна. Ще один міжнародний лідер у галузі експрес-доставки документів, посилок і вантажів – компанія TNT, яка активно працює і в Україні. Вона надає широкий спектр послуг, у тому числі експрес-доставку, міжнародну пошту і логістичні послуги. Компанія UPS теж в Україні з 1992 р. На сьогоднішній день UPS є експрес-перевізником, який гарантує своїм клієнтам успішне проходження митних формальностей та доставку експрес-вантажів уже наступного дня після прибуття вантажу на територію України завдяки спеціальному відділу митного контролю, який проводиться на її митному складі з виходом у глобальну комп'ютерну мережу UPS. Ця та інші інновації дозволяють компанії працювати на українському ринку на рівні світових стандартів [3].

На прикладі зарубіжних компаній свою роботу згодом почали і перші українські логістичні оператори. Що стосується агробізнесу, то ми виділяємо три групи підприємств, що займаються логістикою:

- ті, які перейшли до логістики від торговельно-посередницьких операцій;
- підприємства, які створювалися й розвивалися на засадах і концепціях логістики;
- підприємства, для яких логістика є необхідністю для утримання своїх конкурентних позицій на ринку.

Також слід зазначити, що виділяють наступні рівні логістики (способи побудови логістики):

- логістика першого рівня (1PL) – внутрішня логістика, усі логістичні операції виконує замовник;
- логістика другого рівня (2PL) – зовнішня логістика, виконання послуг транспортування та складування;
- логістика третього рівня (3PL) – зовнішня логістика, надається комплексний логістичний сервіс, а також додаткові послуги.
- логістика четвертого рівня (4PL) – це компанії, що контролюють весь ланцюг постачання, зовнішню та внутрішню логістику;
- логістика п'ятого рівня (5PL) – Інтернет-логістика, контроль усього ланцюга постачання завдяки електронним засобам інформації [4, с. 5; 5, с. 202].

Що стосується України, то на її логістичному ринку присутні лише перші три рівні організації логістики. До найкрупніших національних 3PL логістичних центрів належать «УВК», «ТНБ Україна», ZAMMLER, «ЛОГІСТИК-ПЛЮС» та ін.

Отже, згідно з присутніми на ринку способами побудови логістики, серед основних послуг, що надаються вітчизняними логістичними компаніями, є наступні:

- зберігання і повний спектр складських послуг;
- доставка вантажів «двері-двері», доставка 24 години;
- автоперевезення вантажів по Україні;
- міжнародні вантажні перевезення;

Таблиця 1

Класифікація логістичних компаній в Україні та в агробізнесі

№	Тип підприємств	Опис підприємств	Приклади
1	Універсальні логістичні компанії на логістичному ринку України: - глобальні - українські	Компанії, які надають комплексні логістичні послуги на ринку України, наприклад, повний спектр складських послуг; автоперевезення вантажів по Україні; міжнародні вантажні перевезення; митно-брокерське обслуговування; аутсорсинг логістики (аутсорсинг логістичних послуг); логістичний консалтинг. Окремо слід виділити послуги доставки «двері-двері» чи вантажів за 24 години	Глобальні: UPS (United Parcel Service), TNT (Thomas Nationwide Transport), Schenker-BTL, (BillspeditionTransport &Logistics), Deutsche Post DHL Group, «Asstra Associated Traffic AG та ін. Українські: ПАТКІП «РАШД», ПАТ «Компанія «Райз», «Орлан-Транс», ТОВ «Камаз-Транс-Сервіс», «Українські логістичні системи», «УВК», «Автолюкс», «Нова Пошта», «Ночної Експрес» та ін.
2	Спеціалізовані компанії в окремих сегментах ринку	Спеціалізовані аграрні компанії на чітко визначеному сегменті ринку (зерноторгівля, експорт, імпорт певного виду товарів)	«Нібулон», Т.В. Fruit (Galicia) та ін.
3	Агрохолдинги, афілійовані структури, де логістика – важлива складова агробізнесу	Потужні виробничі організаційно оформлені агропромислові структури з великим приватним капіталом, які у своєму складі мають логістичні компанії, логістичні центри, дистрибуторські центри, складські бази, митно-ліцензійні склади. Для зростання прибутку такі компанії розвивають власну річкову логістику, будують під'їзні залізничні шляхи до своїх об'єктів тощо	Ukrlandfarming, Kernel Holding S.A, «Мрія Агрохолдинг», «Миронівський хлібопродукт», Cargill, Louis Dreyfus Україна, Ovostar Union та ін.
4	Підприємства АПК України, для яких логістика є необхідністю та їх складовою маркетингової діяльності (збутова логістика)	Підприємства АПК різних типів, які для підвищення ефективності своєї діяльності створюють логістичні компанії у своїй структурі, служби, підрозділи або вводять окремі посади. Необхідність ведення бізнесу на логістичних засадах їм диктує ринок	Регіональні лідери: ТОВ «УССП «Київський обласний хлібопекарський комплекс», «Бердичівський пивзавод», ВАТ «Лубенський молочний завод» та ін. Національні лідери: «Украгроінвест», «Галичина», «ОЛКОМ», «Ілліч-Агро», «Чиста криниця» та ін.

Джерело: розроблено автором



- митно-брокерське обслуговування;
- аутсорсинг;
- логістичний консалтинг (консультації з організації логістики).

Розвиток будь-якої галузі безпосередньо пов'язаний з рівнем розвитку її компаній, що існують в певному макро- та мікросередовищі діють в умовах ризику й невизначеності і на ефективність функціонування яких впливає певна сукупність факторів. Виділяють внутрішні та зовнішні фактори впливу на конкурентоспроможність логістичних компаній.

До внутрішніх факторів впливу можна віднести: його виробничий потенціал, кадрово-управлінський потенціал, організацію маркетингу та збуту, фінансовий стан, організаційну структуру і культуру, імідж підприємства та ін. [6, с. 35].

Одним з головних зовнішніх факторів впливу на конкурентоспроможність логістичних компаній є державне регулювання. Інші зовнішні фактори впливу зображено на рис. 1.

Логістика вже є не просто модним чи незвичним напрямком діяльності, а стала природною необхідністю в будь-якій галузі, а отже, і в агробізнесі, проте досі лишаються питання щодо ефективної її організації на підприємстві, тобто розробки і впровадження наступних проблемних питань:

- органічне поєднання логістичного відділу чи окремих посад з іншими відділами в організаційній структурі підприємства;

- при наявному логістичному центрі або окремій логістичній компанії в структурі підприємства необхідно створити підрозділи по кожній функціональній сфері логістики, які будуть відповідати за удосконалення роботи підприємства в цілому;

- закріплення за працівниками контрольованих функцій на кожному рівні організаційної структури, недопущення їх дублювання між працівниками.

- розробка наперед заданих критеріїв для організації логістичної системи з метою вчасного виявлення та усунення недоліків роботи системи;

- упровадження сучасних методів управління, зокрема, налаштування системи управління підприємством на ключові показники ефективності (KPI – Key Performance Indicator) або ж виділення центрів відповідальності тощо.

Як відомо, критерій (з грецької *kriterion* – засіб для судження) – мірило, ознака, на основі якої виконується оцінка досліджуваного явища. Критерій виступає засобом, інструментом оцінки, а не самою оцінкою [6]. З метою вдалої організації логістики на підприємстві АПК окремі керівники мають самостійно розробити критерії такої організації

та оцінки. Ми пропонуємо визначити універсальну критеріальну базу для такої організації, яка базується на оцінюванні окремо кожної функціональної сфери логістики, які тісно між собою пов'язані (рис. 2).

У кожній компанії діяльність розділяють на окремі функції, такі як маркетинг, менеджмент, фінанси тощо. У сукупності всі ці функції мають давати ефективну роботу підприємства, але вони можуть мати і протиріччя, дублюватися тощо. Логістика ж покликана організувати роботу всіх діяльностей так, щоб вони взаємодіяли узгоджено, як єдине ціле, з метою досягнення ефекту синергії.

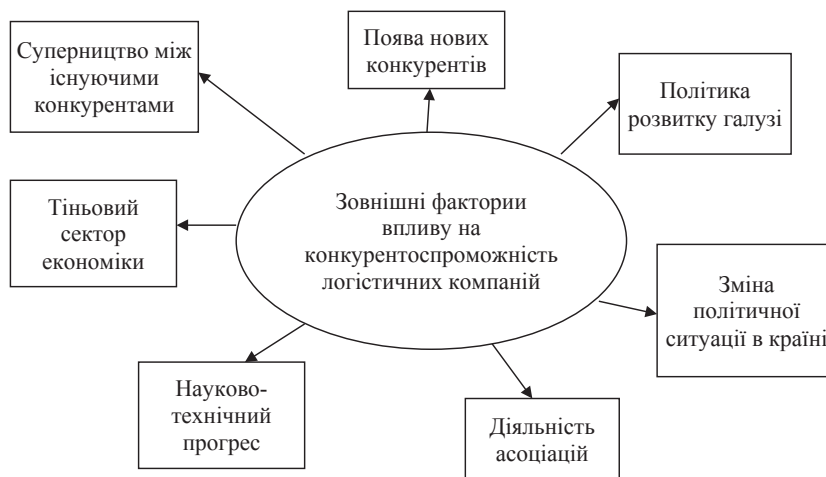


Рис. 1. Зовнішні фактори впливу на конкурентоспроможність логістичних компаній

Джерело: розроблено автором

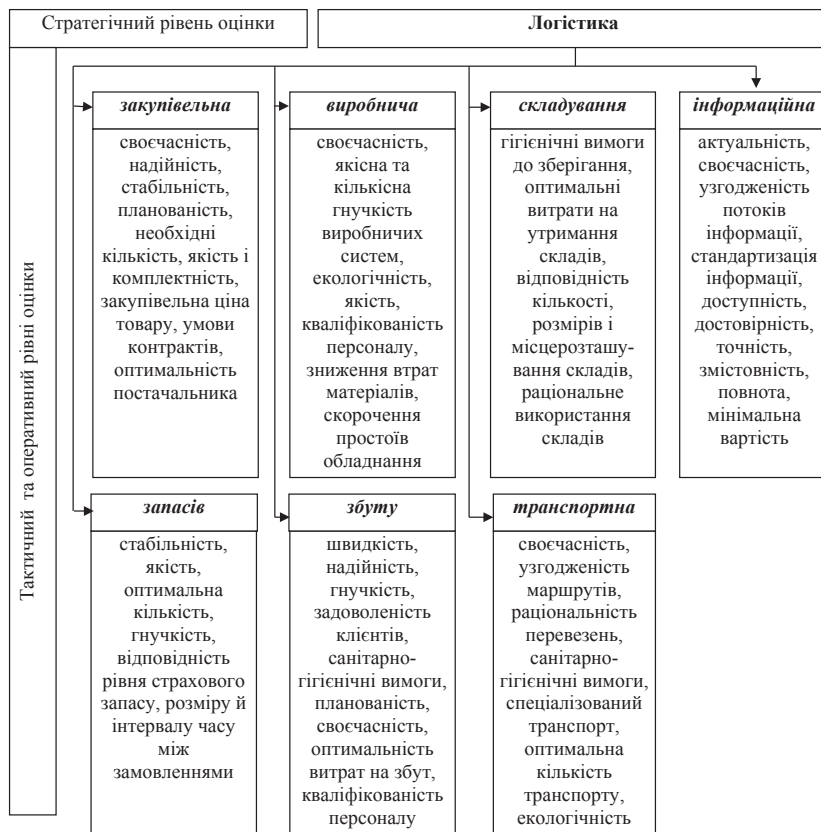


Рис. 2. Критеріальність оцінки функціональних сфер логістики

Джерело: розроблено автором

Отже, виділяють наступні функціональні сфери: закупівельна логістика, логістика запасів, виробнича, збутова, складська, транспортна та інформаційна. Для кожної області вивчення логістики було запропоновано власні критерії її організації на підприємствах.

Ураховуючи, що логістику можна оцінювати на підприємстві в цілому, а також за її окремими елементами, на рис. 2 враховано три рівні оцінки логістики: стратегічний, оперативний і тактичний. Оцінку збутової логістики охоплюють два нижчі рівні.

**Висновки.** У результаті дослідження логістичних компаній та підприємств АПК ми пропонуємо виокремити універсальні та спеціалізовані логістичні компанії, агрохолдинги, де логістика є важливою складовою, та підприємства, для яких логістика є необхідністю. Організуючи та здійснюючи оцінку логістики на підприємстві, слід спиратися на запропоновану критеріальну базу, що є якісною складовою оцінки. На жаль, серед науковців відсутня єдина точка зору щодо кількісного вимірювання ефективності логістики, також дискусійним є питання з приводу визначення єдиної універсальної методики оцінки ефективності логістичної діяльності підприємства. Ускладнюється

пошук ще й відсутністю джерел інформації, відкритих даних. Отже, існує проблема в розробці та удосконаленні методики визначення цих показників, що є перспективою для подальших досліджень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Монастирський Г.Л. Теорія організації : [навч. посіб.] / Г.Л. Монастирський. – К. : Знання, 2008. – 319 с.
2. Осовська Г.В. Основи менеджменту : [підручник] / Г.В. Осовська, О.А. Осовський ; вид. 3-тє, перероб. і доп. – К. : Кондор, 2006. – 664 с.
3. Ключко Р. Логістика в Україні / Р. Ключко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.uvk.ua/rus/press\\_center/release/detail.php?ID=363](http://www.uvk.ua/rus/press_center/release/detail.php?ID=363).
4. Решетнікова І. Логістична послуга як об'єкт маркетингової діяльності / І. Решетнікова // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 3. – С. 68–69.
5. Анікін Б.А. Аутсорсинг і аутстафінг: високі технології менеджменту : [навч. посіб.] / Б.А. Анікін, І.Л. Рудая ; 2-е вид., перероб. і доп. – М. : ІНФРА-М, 2009. – 320 с.
6. Сасенко М.Г. Стратегія підприємства : [підручник] / М.Г. Сасенко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с.
7. Философский энциклопедический словарь / Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Королев, В.Г. Панов. – М. : Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.

УДК 338.46

**Кузьмак О.І.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Рівненської філії  
ПВНЗ «Європейський університет»

## СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ВЗАЄМОВІДНОСИН ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА КОМУНАЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

У статті досліджено особливості розвитку та функціонування підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування виходячи із специфіки галузі. Обґрунтовано необхідність реалізації виваженої стратегії розвитку взаємовідносин підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування та промислових підприємств. Виокремлено та згруповано принципи реалізації стратегії взаємовідносин.

**Ключові слова:** комунальне обслуговування, стратегія, стратегічний розвиток, стратегічне бачення, концепція, підприємство.

### Кузьмак О.И. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И КОММУНАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

В статье исследованы особенности развития и функционирования предприятий коммунального сервисно-производственного обслуживания исходя из специфики отрасли. Обоснована необходимость реализации взвешенной стратегии развития взаимоотношений предприятий коммунального сервисно-производственного обслуживания и промышленных предприятий. Выделены и сгруппированы принципы реализации стратегии взаимоотношений.

**Ключевые слова:** коммунальное обслуживание, стратегия, стратегическое развитие, стратегическое видение, концепция, предприятие.

### Kuzmak O.I. STRATEGY OF INDUSTRIAL RELATIONS AND COMMUNAL SERVICES

The article examines the features and operation of utility service and manufacturing service based on specific industry. The necessity and implementation of a balanced development strategy for relations utilities service and manufacturing services and industrial enterprises. Identified and grouped principles of the strategy of relations.

**Keywords:** municipal service, strategy, strategic development, strategic vision, concept, company.

**Постановка проблеми.** Глобалізація та євроінтеграція відкривають нові можливості як для України, так і для всіх підприємницьких структур. Водночас інтеграція в міжнародний економічний простір формує нові ризики та невизначеності, може завдати суттєвих негативних наслідків для тих підприємств, які не обґрунтували ефективну стратегію формування та розвитку взаємовідносин з учасниками

ринку [1, с. 49]. Розвиток виробничо-господарських зв'язків на сучасному етапі в умовах жорсткої конкуренції між економічними агентами вимагає нових, більш ефективних підходів до організації взаємовідносин учасників галузевих ланцюгів постачань при виготовленні продукції та споживанні послуг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми у сфері формування євроінтеграційних

напрямів сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств досліджено у працях Б.І. Адамова, В.Н. Амітана, О.І. Амоші, Б.М. Андрушківа, С.В. Богачова, Б.В. Буркинського, П.В. Гудзя, О.І. Васильєвої, В.Н. Василенка, Л.А. Веліхова, З.В. Герасимчука, В.І. Куценко, А.С. Лукіна, О.О. Лук'янченко, В.К. Мамутова, Г.І. Онищука, Л.М. Письмаченка, Ю.Л. Петрушевського, В.В. Фінагіна, Дж. Форестера.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Без сумніву, праці згаданих науковців мають досить велику теоретичну та практичну цінність. В їхніх роботах досліджено теоретико-методологічні засади управління комунальним господарством, позитиви і негативи функціонування та перспективи збалансованої модернізації організаційно-економічного механізму розвитку комунального сектору, пріоритети реформування підприємств комунального господарства держави з перехідною економікою з урахуванням світового досвіду. Огляд наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних авторів указує на дискусійні положення і певні розбіжності розуміння та трактування сутності підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування, систематизації чинників, які впливають на їх функціонування та розвиток, а також формування стратегії розвитку взаємовідносин промислових підприємств зі сферою комунального обслуговування, що складає певні труднощі в умовах практичного формування та реалізації ефективної системи управління розвитком підприємства.

**Мета статті** полягає у розробці теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо розробки та реалізації стратегії розвитку взаємовідносин промислових підприємств зі сферою комунального обслуговування та розкритті принципового підходу до удосконалення процедур вибору управлінських рішень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ураховуючи те, що на сучасному етапі України знаходиться на постіндустріальній стадії розвитку, важливого значення в її економіці набувають постіндустріальні міста. Головним сектором, що визначає добробут таких міст, є рівень розвитку міської інфраструктури, яку формують промисловість і галузі комунального господарства.

Комунальне господарство – найважливіша галузь економіки міста, яка забезпечує життєдіяльність і визначає рівень життя його мешканців, а також ефективне та безперебійне функціонування промислових підприємств. Тобто комунальне господарство тісно пов'язане з промисловими підприємствами. При цьому промисловість виступає основним містоутворюючим фактором, впливає на рівень розвитку сфери обслуговування, забезпечує комунальне господарство матеріальними ресурсами, створює для нього матеріально-технічну базу. Це, своєю чергою, у контексті взаємовідносин промисловості і комунальної сфери, передбачає реалізацію взаємозв'язку «забезпечення промислових підприємств комунальними послугами потрібної кількості й якості – ефективне функціонування підприємств комунального господарства – забезпечення сталого розвитку міста». Тобто від успішності функціонування підприємств комунальної сфери безпосередньо залежить рівень надаваних послуг і, як наслідок, ефективність функціонування підприємств регіону і якість життя населення.

Розвиток підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування в значній мірі визначається специфікою галузі. По-перше, продукція підприємств комунальної сфери використовується

як у виробничих секторах економіки, так і у невиробничій сфері. По-друге, підприємства цієї галузі представлені як природними монополіями (транспортування енергії і рідин), так і галузями, в яких можлива і необхідна конкуренція (виробництво товарів і послуг). По-третє, підприємства галузі в силу своєї специфіки не мають можливості розширення асортименту, модифікації, підвищення якісних характеристик та збільшення обсягів реалізації продукції. По-четверте, в Україні у більшості підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування наявні основні фонди з високим, а подекуди критичним рівнем зносу. По-п'яте переважна більшість підприємств є хронічно збитковими і, як наслідок, непривабливими для інвестицій. По-шосте, на відміну від багатьох галузей, продукція яких може переміщатися в просторі і, відповідно, реалізовуватися в різних регіонах, підприємства комунального сервісно-виробничого обслуговування виділяються своєю чіткою приналежністю до конкретної території і відповідних споживачів. У силу цього управління розвитком даної галузі має чітко виражені територіальні аспекти. По-сьоме, необхідність гарантованого забезпечення мінімуму послуг незалежно від платоспроможності споживачів. По-восьме, різноманіття споживачів (громадяни, їх асоціації, підприємства, бюджетні організації).

Виходячи з того, що як промислові підприємства, так і підприємства комунального сервісно-виробничого обслуговування відіграють важливу роль у розвитку національної економіки, то роль місцевих органів самоврядування в забезпеченні їх ефективних взаємовідносин є незаперечною. У зв'язку з цим ефективне функціонування зазначених підприємств можливе лише за рахунок виваженої стратегії розвитку взаємовідносин промислових підприємств та комунального обслуговування з урахуванням євроінтеграційних умов розвитку економічних відносин, причому як на самих підприємствах, так і на рівні органів місцевої влади.

Реалізація виваженої стратегії розвитку взаємовідносин підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування та промислових підприємств багато в чому залежить від стабільності економічного середовища та фінансового забезпечення підприємств. Фінансове забезпечення, своєю чергою, включає реалізацію заходів інвестиційної політики, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості за рахунок підвищення конкурентного потенціалу [2, с. 140].

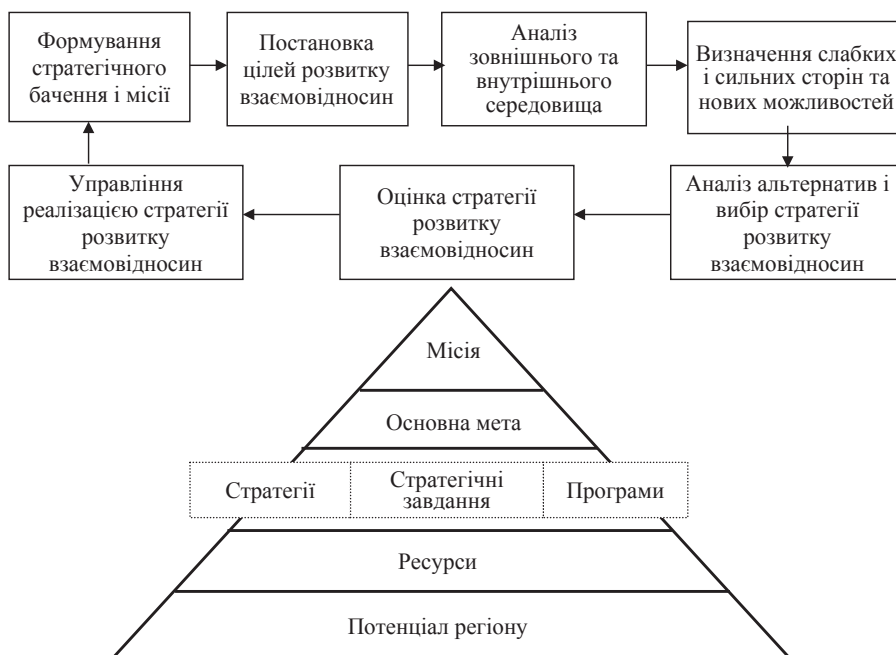
У цілому, за твердженням А. Томпсона і А. Стрікланда [3, с. 168], стратегія націлена вирішувати наступні взаємозв'язані завдання: рішення про те, який вид діяльності обирає підприємство, постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення, розробка стратегії досягнення цілей, реалізація стратегічного плану, оцінка результатів діяльності і зміни стратегічного плану або методів його реалізації.

І. Ансофф стверджує, що стратегія є набором правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності. Стратегія – це системний підхід, який забезпечує складній організації збалансованість і загальний напрямок росту. Стратегія – складна і потенційно потужна зброя, за допомогою якої сучасна фірма може протистояти мінливим умовам [4, с. 46–49].

М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури зазначають, що стратегія – це детальний всеохоплюючий план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її цілей [5, с. 257].

Узагальнюючи різні підходи до змісту стратегії, слід зазначити, що єдиного способу розробки стратегії, як і єдиної форми організації, не існує [6], та загалом у процесі стратегічного управління необхідно відповісти на найважливіші питання розвитку системи: що? як? для кого? Тобто в першу чергу необхідно визначити сферу застосування своїх зусиль і оцінити доцільність того чи іншого виду діяльності у відповідному сегменті ринку. Далі необхідно обґрунтувати спосіб організації діяльності, включаючи джерела і механізми залучення ресурсів, застосовувані технології, технічні засоби і т. п., продумати механізм розподілу результатів діяльності між усіма учасниками управлінського процесу і, зокрема, обґрунтувати розподіл доходів між сферами нагромадження і споживання. Відзначимо, що в умовах вільного або відносно вільного ринку стратегічні питання визначення курсу організації вирішуються в залежності від складних ринкових параметрів. На централізованому регульованому ринку пріоритетні сфери діяльності визначають органи управління місцевого самоврядування, проте спосіб виділення пріоритетних сфер має бути переважно економічним, а не адміністративним, тобто заснованим на стимулах, а не на примусі.

У процесі розвитку взаємовідносин необхідно розуміти, що стратегія повинна бути як реактивною, тобто допомагати керівникам адаптувати розвиток підприємств до зовнішніх змін, так і проактивною, тобто спрямовувати дії у потрібному напрямку. Тобто процес формування та розвитку взаємовідносин промислових підприємств та комунального обслуговування, має бути чітко виваженим та ґрунтуватись на професійних управлінських рішеннях. У самому процесі управління у спрощеному вигляді можна виділити два основних напрями – оперативний і стратегічний. При цьому сучасним інструментом управління розвитком взаємовідносин в умовах швидких змін у зовнішньому середовищі і пов'язаної з цим невизначеності є стратегічне управління.



**Рис. 1. Процес стратегічного планування і взаємозв'язок елементів вибору стратегії взаємовідносин між промисловими підприємствами та підприємствами комунального обслуговування**

Джерело: розроблено автором

Система стратегічного управління дозволяє створити системний потенціал для досягнення цілей. Цей потенціал полягає у фінансових, сировинних і людських ресурсах, сформованому позитивному іміджі; другим результатом є структура організації та її внутрішні зміни, які забезпечують чутливість до змін зовнішнього середовища та відповідну адаптацію.

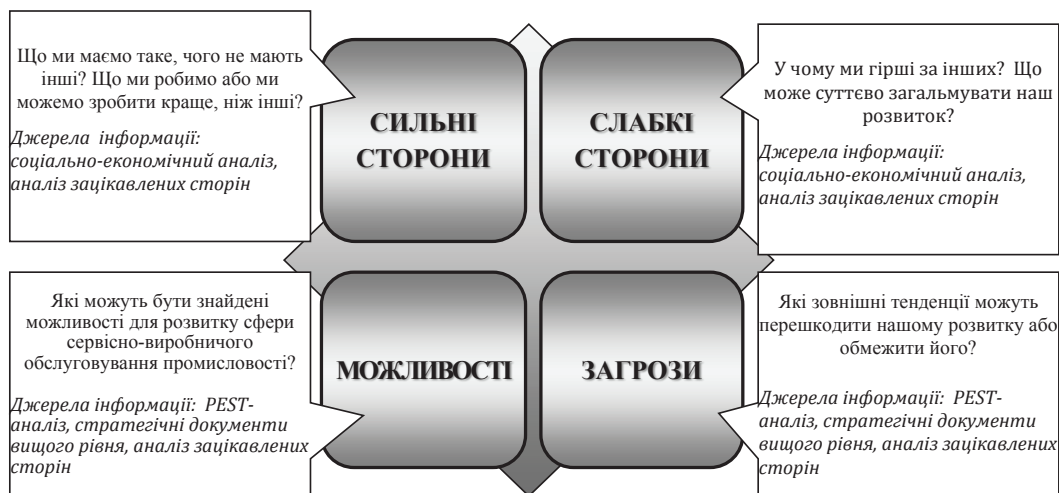
Як бачимо, стратегічне управління спрямоване на створення конкурентних переваг і затвердження ефективної стратегічної позиції, які забезпечать майбутню життєздатність організації, галузі чи регіону у змінних умовах.

Важливо зауважити, що основу стратегічного напряму становить стратегічне планування. Маючи хороший стратегічний план, можна гарантувати, що як промислові, так і підприємства комунального обслуговування вирішать успішно всі проблеми, викликані нераціональним використанням ресурсів, недосконалою оперативною організацією виробництва. Важливо, що стратегічне планування охоплює широкий спектр питань і, ґрунтуючись на положеннях стратегічного маркетингу, дає можливість представити картину майбутнього розвитку надання послуг, перспективних проектів, кадрової і фінансової складових діяльності підприємства на плановій основі (рис. 1).

Процес формування стратегічного бачення та системи цілей розвитку взаємовідносин промислових підприємств та підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування є одним із важливих етапів стратегічного управління, який необхідний для досягнення успіху і створення конкурентних переваг. При цьому слід пам'ятати, що найважливішою метою управління комунальним господарством служить максимально повне задоволення потреб споживачів (підприємства, населення) у відповідних послугах і ремонтних роботах шляхом раціонального використання наявних ресурсів. Для досягнення цієї мети виникає необхідність вирішення наступних завдань: максимально повне

забезпечення врахування інтересів споживачів у вирішенні найважливіших питань розвитку комунального господарства; розробка економічно раціональної системи взаємовідносин між усіма учасниками господарського процесу на правовій основі; упровадження економічних стимулів підвищення якості робіт та послуг у комунальному господарстві; забезпечення надійності і стійкості інженерних систем (водо-, газо-, електро- і теплостачання, каналізаційної системи та ін.); забезпечення сталого ресурсозабезпечення комунального господарства за рахунок залучення централізованих і децентралізованих джерел фінансування, розвитку матеріально-технічної бази та поліпшення системи підготовки кадрів.

Місія не повинна повністю залежати від поточного стану комунального господарства, а бути орієнтованою в майбутнє,



**Рис. 2.** Ключові питання для SWOT-аналізу стану взаємовідносин промислових підприємств та комунального обслуговування за джерелами інформації

*Джерело: розроблено автором*

визначаючи загальний курс розвитку даної сфери. Вона забезпечує основу для розробки стратегії розвитку та визначення ключових цілей для всіх функціональних підсистем, галузей і сфер муніципального господарства.

Не менш важливим етапом розробки стратегічного плану взаємовідносин промислових підприємств із комунальною сферою є оцінка та аналіз зовнішнього середовища, що згодом дозволяє контролювати зовнішні чинники та умови для визначення можливих позитивних і негативних для підприємств результатів їх впливу. Аналіз зовнішнього середовища дозволяє виявити такі важливі моменти: зміни у зовнішньому середовищі, які впливають на різні аспекти діяльності підприємств; загрози для майбутнього розвитку (негативні чинники); можливості (позитивні чинники).

Для розробки та здійснення стратегії велике значення має аналіз ринкових чинників, які через свою постійну й високу мінливість можуть безпосередньо вплинути на успіх або на крах підприємства. Мова йде про мікроекономічний аналіз попиту, пропозиції та рівня конкуренції.

Аналіз зовнішнього середовища доповнюється докладним аналізом сфери взаємовідносин, її сильних і слабких сторін, вивченням потенціалу і постановкою проблем розвитку. У зарубіжній практиці розроблено інструмент такого аналізу – SWOT-аналіз (strengths, weaknesses, opportunities, and threats – сильні і слабкі місця, можливості, небезпеки). Ключові питання для SWOT-аналізу та джерела інформації наведено на рис 2.

Результатом SWOT-аналізу є матриця аналізу умов життєдіяльності системи. У результаті нада-

ється комплексна оцінка поточному стану розвитку взаємовідносин промислових підприємств та комунального сервісно-виробничого обслуговування на території міста та поза його межами.

**Висновки.** Отже, дослідження показує, що виважена стратегія розвитку дасть змогу промисловим підприємствам та підприємствам комунального сервісно-виробничого обслуговування налаштувати чіткий безперервний взаємозв'язок та стати на ноги після кризи. Головне – упроваджувати її послідовно, узгодивши свою діяльність як із зовнішніми обставинами, так і з внутрішнім середовищем та особливостями галузі. Але при цьому не можна забувати, що підприємства не існують поза економікою, а навпаки, значною мірою визначають її стан. Своєю чергою, й економіка висуває підприємствам більш нові вимоги, націлені на євроінтеграцію.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончар О.І. Розробка стратегії розвитку потенціалу підприємства за умов глобалізації та євроінтеграції / О.І. Гончар // Економіст. – 2015. – № 1. – С. 49–50.
2. Амитан В.Н. Городское развитие – приоритет региональной политики / В.Н. Амитан, А.А. Лукьянченко, Ю.Д. Денисов // Экономика и право. – 2002. – № 1. – С. 31–37.
3. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; пер. с англ. А.Р. Ганцевой [и др]. – М. : Вильямс, 2006. – 928 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 520 с.
5. Мескон М.Х. Основы менеджмента : [учебник] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. з англ. – М. : Дело, 2006. – 720 с.
6. Минцберг Г. Стратегический процесс: концепции, проблемы, решения / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mgt-edu.ru/14.php>.

УДК 330.4

Кузьміна О.В.

аспірант кафедри обліку і аудиту  
Приазовського державного технічного університету

## АНАЛІЗ ДИСБАЛАНСІВ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗБАЛАНСОВАНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню причин дисбалансів у системі стратегічного управління збалансованим розвитком підприємства. Проаналізовано структуру балансу підприємств України та оборотних коштів окремого підприємства. Сформовано шляхи ефективного управління структурою балансу підприємств з метою відновлення рівноваги і подальшого розвитку.

**Ключові слова:** стратегічне управління збалансованим розвитком, дисбаланс, аналіз, баланс, активи, оборотні кошти, підприємство.

### Кузьміна О.В. АНАЛИЗ ДИСБАЛАНСОВ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию причин дисбалансов в системе стратегического управления сбалансированным развитием предприятия. Проанализирована структура баланса предприятий Украины и оборотных средств отдельного предприятия. Сформированы пути эффективного управления структурой баланса предприятий с целью восстановления равновесия и дальнейшего развития.

**Ключевые слова:** стратегическое управление сбалансированным развитием, дисбаланс, анализ, баланс, активы, оборотные средства, предприятие.

### Kuzmina O.V. ANALYSIS IMBALANCE IN SYSTEM STRATEGIC MANAGEMENT BALANCED DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES OF UKRAINE

The article investigates the causes of the imbalances in the system of strategic management of a balanced development of the enterprise. The structure of the balance of the enterprises of Ukraine and current assets of individual enterprises. Formed the effective management of balance sheet structure of enterprises in order to restore balance and further development.

**Keywords:** strategic management of balanced development, imbalance, analysis, balance sheet, assets, working capital, company.

**Постановка проблеми.** Останніми роками збалансований розвиток економіки України відрізняється частою та різкою зміною тенденцій, відсутністю систематичності, переважанням кризових явищ, які визначаються порушеннями, або дисбалансами. Причини дисбалансів викликають перехід економічної системи з попереднього стану (в якому цього дисбалансу не спостерігалось) у її наступний стан (в якому цей дисбаланс уже спостерігається). До основних причин, які провокують виникнення дисбалансів на рівні підприємств у ході створення і реалізації продукції, відносять порушення в управлінні активами підприємства, його джерелами та самої праці. Незважаючи на ґрунтовне опрацювання дисбалансів у розвитку країни, тематика дисбалансів та їх оцінки в системі стратегічного управління збалансованим розвитком окремого підприємства залишається недостатньо опрацьованою та є актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам збалансованого розвитку підприємств приділялась увага ряду зарубіжних та вітчизняних учених, таких як Д. Майнер, М. Кептейн, Й. Вемпе, Ф. Брейфогл, Н.В. Афанасьєв, В.О. Василенко, В.І. Ляшенко, М.Г. Білопольський, А.І. Гармаш, О.В. Раєвнева та ін. Питанням аналізу і управління оборотними та основними фондами підприємства займалися такі вчені, як: М.Д. Білик, В.П. Савчук, О.О. Терещенко, Н.М. Ушакова, В.В. Бочаров, В.В. Ковальов, М.Н. Крейніна, В.Е. Леонтьєв, С.І. Шохін, С.Ф. Брігхем, Р. Брейлі, Ван Хорн. Однак теоретичні положення, викладені в роботах вищезазначених учених, і практичні висновки, зроблені в них, показують, що ряд питань аналізу активів та пасивів підприємств окремих галузей національної економіки та дисбалансів, які вони викликають, ще недостатньо досліджені і потребують додаткового вивчення.

**Мета статті** полягає в характеристиці причин дисбалансів у системі стратегічного управління зба-

лансованим розвитком підприємства, аналізі ресурсів підприємств країни та джерел їх фінансування, формуванні шляхів ефективного управління ними з метою відновлення рівноваги.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вивчення причин дисбалансів та проведення їх аналізу необхідно починати з розгляду сутнісної характеристики збалансованого розвитку в системі стратегічного управління. Більшість підходів до управління збалансованим розвитком промислових підприємств не відповідають потребам вітчизняних підприємств. Це пов'язано з наявністю в них ряду недоліків, які ускладнюють їх застосування на практиці як дієвого інструменту обґрунтування управлінських рішень. Окрім того, багато авторів розглядають збалансованість як самоціль. За авторським визначенням, збалансований розвиток підприємства – це безперервний процес закономірних змін, у ході яких людський капітал формує оптимальне співвідношення між окремими складовими розвитку через соціально-економічну систему взаємопов'язаних показників та корпоративної цілісності у довгостроковій перспективі. За таким визначенням «збалансованість» можна трактувати як ступінь відповідності між характеристиками одних елементів системи і потребами інших, а також між елементами системи та об'єктами зовнішнього середовища. У таких умовах на підприємствах буде забезпечуватися оптимальне співвідношення між окремими складовими розвитку [1].

У процесі дослідження було виявлено, що основна проблема управління збалансованим розвитком соціально-економічних систем полягає у забезпеченні: стійкості процесу їх функціонування та утриманні досягнутих результатів; нарощенні відповідного потенціалу; залученні всіх об'єктів управління підприємства до розробки стратегії довгострокового зростання даної системи; нарощування якісних і

кількісних параметрів збалансованої системи до її загального розвитку.

З позиції системного аналізу пропонуємо власне розуміння поняття стратегічного управління збалансованим розвитком. На нашу думку, стратегічне управління збалансованим розвитком – це комплексний постійний процес впливу керуючої системи на керовану з метою забезпечення оптимального співвідношення між окремими складовими розвитку підприємства через соціально-економічну систему взаємопов'язаних показників та корпоративної цілісності у довгостроковій перспективі для виходу на нову якість управління.

Зазвичай серед основних макроекономічних чинників дестабілізації прийнято виділяти: недосконалість інвестиційно-кредитної системи, що спричиняє вплив власного капіталу, зменшення фінансових ресурсів та зниження рівня інноваційно-інвестиційної активності суб'єктів господарювання; низький рівень задоволення потреб внутрішнього ринку у продукції вітчизняного виробництва; високу енергоємність виробництва та споживання енергоресурсів, значна частка яких імпортується в Україну; відсутність зв'язку між наукою та виробництвом; істотне відставання України у сфері використання інформаційних технологій; залежність економіки України від зовнішньої кон'юнктури.

На відміну від макроекономічних, галузевих і регіональних чинників дестабілізації внутрішньогосподарські процеси залежать від умов господарю-

вання всередині підприємства, а отже, здебільшого керовані з боку менеджменту.

Дисбаланс – це порушення економічної рівноваги, збалансування процесів, потоків в компанії, регіоні, державі [2]. Такий підхід дає можливість трактувати дисбаланс як незбалансованість доходів та витрат, активів та пасивів у компанії, регіоні, державі. Оскільки судження про дисбаланс завжди є суб'єктивним, його можна розглядати тільки у взаємозв'язку з цілями, для досягнення яких існує система.

У процесі досягнення цілей підприємству потрібні матеріально-речові і грошові ресурси, які становлять фонди підприємства. Добре налагоджений механізм управління необоротними та оборотними активами додасть підприємству конкурентних переваг. За останні роки відбулися суттєві зміни ресурсної складової підприємств України. Розглянемо структуру балансу підприємств України за видами економічної діяльності 2007–2014 рр., яку наведено в табл. 1 [3–6].

За результатами аналізу даних, наведених у табл. 1, з'ясувалося, що частка необоротних активів скоротилась із 50,3% у 2007 р. до 45,3% у 2014 р, тоді як частка оборотних активів поступово збільшується – від 49,7% у 2007 р. до 54,7% у 2014 р. Майже для всіх років у період 2007–2014 рр. характерним є те, що темпи зростання оборотних активів перевищують темпи зростання необоротних. Дану ситуацію можна пояснити, з одного боку, недостатністю коштів у підприємств на оновлення технічної бази і,

Таблиця 1  
Структура балансу підприємств України за видами економічної діяльності 2007–2014 рр.  
(на кінець року, %)

Роки	Актив		Пасив		
	Необоротні активи	Оборотні активи	Власний капітал	Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Поточні зобов'язання і забезпечення
2007	50,3	49,7	42,1	16,3	41,6
2008	47,8	52,2	34,9	19,9	45,2
2009	47,6	52,4	34,5	18,6	46,9
2010	44,8	55,2	34,8	18,5	46,7
2011	43,8	56,1	33,9	18,8	47,3
2012	45,3	54,7	35,2	18,6	46,2
2013	46,2	53,8	34,2	18,7	47,1
2014	45,3	54,7	24,7	22,7	52,6

Таблиця 2

Факторний аналіз оборотних коштів підприємства  
ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча» за 2012–2014 рр.

II. Оборотні активи	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2013/2012, %	Відхилення 2014/2013, %
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.		
Виробничі запаси	1 355 440,00	1 473 785,00	1 943 983,00	108,73	131,90
Незавершене виробництво	812 523,00	778 002,00	571 708,00	95,75	73,48
Готова продукція	373 341,00	717 926,00	963 493,00	192,30	134,21
Витрати майбутніх періодів	60 152,00	157 681,00	190 481,00	262,14	120,80
Сфера обігу, всього, у т. ч.:	4 421 003,00	3 917 126,00	7 809 883,00	88,60	199,38
Товари	12 640,00	277,00	21,00	2,19	7,58
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2 875 820,00	2 588 676,00	5 662 510,00	90,02	218,74
Дебіторська заборгованість за розрахунками	826 561,00	955 742,00	1 973 680,00	115,63	206,51
Інша дебіторська заборгованість	378 066,00	13 674,00	18 228,00	3,62	133,30
Поточні фінансові інвестиції					
Кошти та їхні еквіваленти	250 269,00	357 341,00	154 285,00	142,78	43,18
Інші оборотні активи	77 647,00	1 416,00	1 159,00	1,82	81,85
Усього за розділом II	7 022 459,00	7 044 520,00	11 479 548,00	100,31	162,96
Прибуток від реалізації продукції	-2 782 306,00	-2 929 911,00	453 615,00	105,31	-15,48

як наслідок, мінімальними вкладеннями в основні засоби, а з іншого – формуванням надмірних залишків виробничих запасів з метою мінімізації інфляційних впливів, надмірних залишків готової продукції через непостійність обсягів попиту, необґрунтованих розмірів дебіторської заборгованості, яка виникає в результаті вчасного невиконання зобов'язань покупцями [7]. Це підтверджується поступовим скороченням частки власного капіталу підприємств на 17,4% за період 2007–2014 рр. та зростанням довгострокових (на 6,4%) та поточних (на 11%) зобов'язань за аналогічний період.

Однак не можна забувати про те, що оборотні кошти поряд з основними забезпечують діяльність підприємства, тому управління збалансованим розвитком підприємства, зокрема його оборотними активами, у першу чергу має передбачати визначення оптимальної величини, розробку варіантів фінансування та забезпечення ефективності їх використання. Розрахунок оптимальної величини оборотних активів може забезпечити: безперербійне ефективне функціонування підприємства; мінімізацію недіючих поточних активів.

Проведемо аналіз факторів, які впливають на оборотні активи ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча» (табл. 2) [8].

З табл. 2 видно, що запаси у 2012–2014 рр. на підприємстві мають нестабільну динаміку, але на кінець 2014 р. скоротились, що, скоріш за все, впливає на оборотність активів. Найбільшу частину оборотних коштів у сфері обігу підприємства займає дебіторська заборгованість. У 2013–2014 рр. дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги збільшилась на 5 662 510 тис. грн.

Отже, першочерговими проблемами в управлінні оборотними активами є: управління запасами, дебіторською заборгованістю та грошовими коштами. Для характеристики економічної ефективності використання оборотних коштів може бути використаний показник віддачі (рентабельності) оборотних коштів, котрий являє собою відношення прибутку від реалізації продукції до середніх залишків оборотних коштів:

$$ROK = (PP/OA) * 100\%, \quad (1)$$

де ROK – рентабельність оборотних коштів, %; PP – прибуток від реалізації продукції, тис. грн.; OA – оборотні активи, тис. грн.

Розрахуємо рентабельність оборотних коштів ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча» за 2012–2014 рр. (рис. 1).

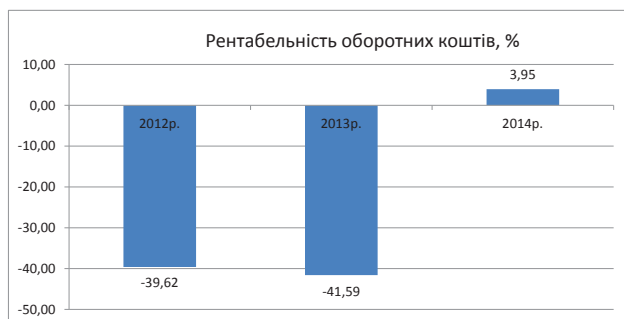


Рис. 1. Діаграма рентабельності оборотних коштів ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча» за 2012–2014 рр.

Рентабельність оборотних активів ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча» за 2012–2014 рр. має позитивну динаміку та зростає,

але це невеликі прибутки відносно суттєвих збитків. Поряд зі зростанням показників рентабельності оборотних активів потрібно нарощувати свою прибутковість. Збільшення у 2014 р. прибутковості виробництва ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча» можна пояснити іммобілізацією власного капіталу внаслідок зростання дебіторської заборгованості та зменшення показників ліквідності. Проте такі умови у майбутньому можуть привести до зупинки виробництва чи зростання долі запозиченого капіталу.

Оскільки основну долю обігових коштів ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча» за період 2012–2014 рр. складає дебіторська заборгованість за товари, яка щороку зростає, її скорочення можна досягти через запровадження ефективної політики управління дебіторською заборгованістю. Перевищення певного рівня дебіторської заборгованості може призвести до втрати ліквідності і навіть зупинки виробництва. Така ситуація досить характерна для національної економіки з її хронічними неплатежами.

Для удосконалення сучасного стану оборотних активів підприємств України потрібно прослідкувати тенденції їх формування, а також встановити фактори, що на них впливають. До першої групи факторів можна віднести необґрунтоване зростання кількості підприємств в економіці України, яке пов'язано з переходом України до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку – до нових методів оцінки необоротних та оборотних активів. До другої групи факторів можна віднести неадаптованість України до міжнародних стандартів і, як наслідок, наявність необґрунтованих розмірів запасів через неефективне управління ними. До третьої групи можна віднести інфляційний вплив на економіку країни, який призводить до переоцінки основних засобів та матеріальних оборотних активів, зниження платоспроможності вітчизняних підприємств, що супроводжується зростанням такої складової оборотних активів, як дебіторська заборгованість.

**Висновки.** Економіка України позбавлена інвестиційних та інноваційних можливостей для ефективного оновлення основних фондів і зростання оборотності оборотних активів. Тому необхідною і доцільною є реалізація заходів щодо державної підтримки інвестиційного забезпечення відтворення основного капіталу промислових підприємств, яка має на меті широку модернізацію реального сектора економіки на інноваційній основі. Наслідками впровадження ефективної політики управління оборотними активами мають стати: забезпечення безперербійної роботи підприємства; зниження обсягів вільних поточних активів і, як наслідок, зниження витрат на їх фінансування; прискорення обороту оборотних активів; максимізація прибутку підприємства при збереженні ліквідності.

Проте розв'язання проблем, які спричинили виникнення дисбалансів в економіці, потребують комплексного підходу, а саме формування загальнодержавної цільової економічної програми розвитку як галузі, так і окремого промислового підприємства. Дана програма повинна вирішувати проблемні питання шляхом розроблення організаційно-економічного механізму та залучення ресурсів для реалізації завдань структурно-технологічної модернізації вітчизняної промисловості у напрямі збільшення частки високотехнологічних видів діяльності в обсягах виробництва та експорту, задоволення потреби внутрішнього ринку у продукції власного виробни-



цтва, зростання зайнятості та підвищення завдяки цьому добробуту населення.

Таким чином, стратегічне управління збалансованим розвитком підприємства потребує у поточному періоді своєчасної організації бухгалтерського обліку наявних активів, планування структури та обсягу відповідної групи оборотних активів, здійснення контролю ефективності та доцільності їх використання, тоді як у довгостроковому – наявності відповідних ключових орієнтирів, що дозволять оцінити ефективність прийнятих управлінських рішень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білопольський М.Г., Кузьміна О.В. Збалансований розвиток економічних систем: сутність та значення / М.Г. Білопольський, О.В. Кузьміна // Креативне управління соціально-економічним розвитком підприємств України: теорія і практика : [колективна монографія] / За ред. Т.М. Берднікової, Н.О. Євтушенко, М.В. Пахомовської. – Запоріжжя : ЗНУ, 2015. – С. 17–26.
2. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева ; 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
3. Статистичний щорічник України за 2007 рік / За ред. О.Г. Осауленка ; відп. за вип. П.П. Забродський ; Держкомстат України. – К. : Консультант, 2008. – 571 с.
4. Статистичний щорічник України за 2008 рік / За ред. О.Г. Осауленка ; відп. за вип. Н.П. Павленко ; Держкомстат України. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2009. – 566 с.
5. Статистичний щорічник України за 2009 рік / За ред. О.Г. Осауленка ; відп. за вип. Н.П. Павленко ; Державний комітет статистики України. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2010. – 566 с.
6. Статистичний щорічник України за 2011–2014 рр. / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Дудка Т.В. Удосконалення структури основних виробничих фондів підприємств / Т.В. Дудка, Т.Г. Барабанова // Вісник Донецького університету. – 2007. – № 2.
8. Маріупольський МК ім. Ілліча. Інформація для акціонерів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ilyichsteel.metinvestholding.com/ua/about/info/page/1>.

УДК 005.73

**Кулик Н.М.**

*кандидат технічних наук,  
доцент кафедри менеджменту*

*ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет»*

**Зуєв Г.І.**

*студент*

*ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет»*

## МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КУЛЬТУРОЮ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті розглянуто актуальну проблему ефективності системи управління культурою організації як цілісної соціально-економічної системи в умовах постіндустріальної економіки. Ефективність розглядається як багаторівневе інтегральне утворення, найбільш важливими характеристиками якого виступають синергізм, оптимізаційний характер, адекватність інформації, інновації. Визначено підходи до методології оцінювання ефективності системи управління культурою організації.

**Ключові слова:** ефективність, система управління культурою організації, моделі організацій, моделі ефективності системи управління.

### **Кулик Н.М., Зуєв Г.І. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КУЛЬТУРОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

В статье рассмотрена актуальная проблема эффективности системы управления культурой организации как целостной социально-экономической системы в условиях постиндустриальной экономики. Эффективность рассматривается как многоуровневое интегральное образование, наиболее важными чертами которого выступают синергизм, оптимизационный характер, адекватность информации, инновации. Определены подходы к методологии оценивания эффективности системы управления культурой организации.

**Ключевые слова:** эффективность, система управления культурой организации, модели организации, модели эффективности системы управления.

### **Kulyk N.M., Zuyev H.I. METHODOLOGICAL ASPECTS OF EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF CULTURE OF AN ORGANIZATION**

This article examines the actual problem of the effectiveness of the system of the cultural organization management as an entire social and economic system under the conditions of the post-industrial economics. The effectiveness is examined as a multileveled integral formation the most important characteristics of which are synergism, optimization character, adequacy of information, innovations. The approaches to methodology of the effectiveness evaluation of the cultural organization management system are defined.

**Keywords:** effectiveness, the system of cultural organization management, models of organization, models of effectiveness of the system of management.

**Постановка проблеми.** Проблема ефективності – це вічна, глобальна проблема людства. Виникнення поняття «ефективність» обумовлено усвідомленням соціумом факту обмеженості ресурсів і необхідності їх більш раціонального та економічного викорис-

тання. З моменту введення поняття ефективності до наукової термінології здебільшого її розуміли як індикатор порівняння результатів і витрат. У той же час характер самих результатів і витрат, їхні якості, у широкому сенсі, і соціально-економічне значення

при переході до постіндустріального етапу розвитку набуває суттєвих змін [1, с. 34].

Перед вітчизняними підприємствами стоїть завдання підвищувати ефективність не лише виробництва, а й усіх інших сторін діяльності, зокрема, вивчення ринків і задоволення потреб клієнтів, інновацій, управління персоналом і фінансами, захист навколишнього середовища тощо.

Іншими словами, мова йде про ефективну роботу всіх підсистем підприємства загалом за допомогою управлінської системи. Тому під ефективністю системи управління організаційною культурою підприємства слід розуміти перш за все таке управління, яке забезпечує ефективність функціонування й розвитку підприємства як цілісної соціально-технічної системи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання ефективності спільної праці привертало увагу відомих, різних за фахом учених, зокрема: економіста А. Сміта, математика Ч. Беббіджа, представника наукового менеджменту Г. Емерсона та ін. Ф. Тейлор створив теорію наукової праці саме на основі проблеми ефективності функціонування великих промислових підприємств.

Виходячи з тенденцій змін стану сучасної національної економіки дослідники вносять уточнення до категорії «ефективність». Так, А. Золотарьов, Е. Кузькин, І. Волик під ефективністю інвестицій розуміють норму прибутку на вкладений капітал [3, с. 32]. Л. Мельник, В. Кас'яненко, Ю. Конопліна становлять ефективність у безпосередню залежність від своєчасного забезпечення необхідною інформацією [7, с. 88]. І. Бобух пропонує розглядати ефективність як результат моно- або полікритеріальної оптимізації, або інтегральної (рейтингової) оцінки [2, с. 42].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Зміст ефективності управління у вітчизняній літературі, як правило, розглядається в двох аспектах: економічному і соціальному. Економічна ефективність характеризується співвідношенням результатів і витрат, необхідних для їх досягнення. Соціальна ефективність відображає ступінь досягнення соціальних параметрів управління. Проблема ж ефективності управління культурою організації як комплексом не є розробленою.

**Мета статті** полягає у з'ясуванні особливостей сутності ефективності управління культурою організації як цілісної соціально-економічної системи в умовах постіндустріальної економіки та визначенні підходів до методології її оцінювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як і будь-яке поняття, дана категорія має атрибутивні ознаки, необхідні для однозначної ідентифікації об'єктів. Якщо брати за основу типологічний фактор, то, як правило, виділяють три взаємопов'язаних та взаємообумовлених типа ефективності: економічний, соціальний, екологічний. При цьому економічну ефективність за аналогією з основними напрямками економічного аналізу можна умовно розподілити на техніко-економічну й фінансову. Також необхідно врахувати дихотомію ефективності на інтегральну і диференціальну (факторну) [8, с. 87].

Головною рисою сучасного постіндустріалізму є процес соціоінформатизації. Виходячи з цього можна виокремити наступні сучасні риси категорії «ефективність»:

- передумовою синтетичної складності складних систем є синергізм;
- ефективність забезпечується наявністю інформації, яка адекватна потребам кожного конкретного моменту;

- ефективність носить оптимізаційний характер;
- в основі ефективності лежать інновації;
- ефективність необхідно розглядати як багаторівневе інтегральне утворення.

В іноземній літературі поняття «ефективність системи управління організаційною культурою підприємства» виражається двома ключовими термінами – *efficiency* і *effectiveness*.

Першим терміном виражається співвідношення між обсягом випуску продукції й необхідними для її виробництва ресурсами. Це, так би мовити, внутрішній параметр функціонування, який використовується для оцінювання економічності роботи підрозділів та організації в цілому.

Термін *effectiveness* використовується для визначення міри досягнення організацією її мети. Ефективність у цьому розумінні означає, що робота має високий рівень ефекту або результату та характеризується такими параметрами, як виконання зобов'язань, адаптивність і розвиток.

Отже, термін *effectiveness* більш повно характеризує успішність роботи, відображаючи не лише економічність виробництва продукції та послуг, а й характеристики взаємовідносин із зовнішнім середовищем, яке суттєво впливає на розвиток організації.

Перший термін стосується агентів виробництва, їхніх дій або засобів і означає здатність діставати бажаний результат (ефект) відповідно до поставленого завдання. Другий термін характеризує вже виконану роботу або самого її виконавця й означає наявність високого рівня результатів (ефекту).

Ефективність діяльності всіх первинних ланок економіки складає ті підвалини, на основі яких будується ефективність національних економік у цілому. В основу методології виміру й оцінки ефективності покладено теоретичні концепції й моделі функціонування організацій у системі ринкових відносин.

У теорії управління організаційною культурою підприємства виділяють чотири типи моделей організації підприємства.

Перший тип представлений механістичною моделлю конструкції підприємства, згідно з якою найбільш ефективною формою людської організації є раціональна бюрократія [4, с. 90–91]. Відповідно, оцінювання ефективності функціонування організації відбувається за економічним показником, який визначається як відношення виготовленої продукції до витрачених ресурсів.

Другий тип моделі – соціальна модель – ґрунтується на теорії людських відносин, згідно з якою найважливішим фактором продуктивності на підприємстві є людина, яка самореалізується, а не економічна, тобто соціальний діяч.

Третій тип моделі подає підприємство у вигляді складної ієрархічної ринкової системи, яка тісно взаємодіє із зовнішнім середовищем. Основу при цьому складає загальна теорія систем. Згідно з таким підходом, організації розглядаються як складові частини ринку, який впливає на їхню структуру й систему управління організаційною культурою підприємства. Основним напрямом діяльності менеджерів за цією моделлю є стратегічне управління [5, с. 231].

У четвертому типі моделі підприємство розглядається як суспільна організація, у діяльності якої зацікавлені різні групи людей, які є їхніми складовими, а також ті, що перебувають за її межами. Основу цієї моделі (вона формується з 80-х років ХХ ст.) складає теоретична концепція зацікавлених груп, згідно з якою організації мають брати до уваги різні інтереси партнерів, коло яких може бути досить широким.

При врахуванні їхніх інтересів використовується критерій вартісної оцінки послуг, які одержує організація, порівняно з її ресурсними витратами. Такий підхід практично означає прийняття за основу стратегії обмеженої оптимізації, за якої досягнення будь-якої однієї мети організації лімітується вимогами реалізації іншої мети на допустимому рівні.

Суспільне значення підприємства виявляється в посиленні ролі та впливу на його роботу соціальних норм і цінностей, культурних і моральних настанов як усередині системи, так і щодо зовнішнього середовища. У зв'язку з цим головні функції системи управління організаційною культурою підприємства такі: досягнення високої продуктивності та ефективності через зміцнення духу співробітництва й залученості працівників до справ організації для посилення позиції підприємства в суспільстві, постійне балансування інтересів головних груп, залучених до справ організації.

У реальній дійсності важко знайти організації, які б планували свою діяльність лише за однією моделлю. Спостерігається процес еволюційного переходу від одних пріоритетів до інших або поєднання їх залежно від ситуаційних умов впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

Доцільність оцінки ефективності системи управління організаційною культурою підприємства з позиції менеджменту полягає в тому, що її показники є передумовою відповідних рішень, які дають змогу активно впливати на поточний стан і тенденції розвитку. Вони є індикатором добробуту організації.

Організація, котра прагне до успішного функціонування та розвитку, розробляє методологію й систему вимірювання, які відображають пріоритети власної діяльності. У теорії управління виділяють взаємопов'язані категорії ефективності виробництва та ефективності управління, які ґрунтуються на зіставленні результату й витрат. В останній береться до уваги особливості управлінської праці.

У системах закритого типу методологія вимірювання й оцінювання ефективності діяльності підприємства ґрунтується на аналізі й розрахунку показників, які відображають використання внутрішніх ресурсів, залучених або спожитих у процесі виробництва продукції чи послуг.

Такий підхід вважається найбільш зручним для виявлення та вивчення динаміки ефективності. Організації визнаються ефективно діючими, якщо ними реалізовано цільові установки з виробництва продукції й послуг. Шляхом зіставлення обсягу продажів й витрат використовуваних ресурсів (сукупного капіталу) визначають такі показники: продуктивність, рентабельність, обіг, ресурсовіддача тощо. Ступінь використання спожитих ресурсів, тобто поточних витрат, визначається шляхом зіставлення їх з обсягом продажів. При цьому слід зазначити, що існують різні варіанти розрахунку зазначених показників ефективності, а конкретний зміст їх залежить від мети вимірювання та контролю [4, с. 363].

Перша модель ефективності системи управління організаційною культурою підприємства орієнтована на одержання максимальних виходів системи, тому організації детально аналізують саме виробничу діяльність, зіставляючи її економічні результати з використаними виробничими ресурсами. Важливість розрахунків для кожного підприємства визначається тим, що за ними аналізується його конкурентоспроможність.

Недоліком цієї моделі є те, що з її допомогою часто не враховуються такі фактори, як задоволе-

ність працівників, постійна готовність організації адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

Друга модель ефективності системи управління організаційною культурою підприємства акцентує увагу на внутрішніх процесах, що дає змогу досягти поставленої мети на основі продуктивності праці. Головне – використання трудових ресурсів організації, тому тут важливі такі категорії, як інтеграція діяльності, задоволеність членів колективу, мораль, соціальний клімат тощо.

У системах відкритого типу ефективність системи управління організаційною культурою підприємства вимірюється з урахуванням факторів зовнішнього середовища, які прямо або опосередковано впливають на її функціонування і розвиток [6, с. 203–204].

Системний підхід до вимірювання ефективності системи управління організаційною культурою підприємства характеризується тим, що головна увага приділяється здатності фірми одержувати всі необхідні для виробництва продукції й послуг ресурси з навколишнього середовища. Нездатність до такої діяльності асоціюється з низькою ефективністю, тому що будь-яка організація перш ніж розпочати свою діяльність, має придбати всі необхідні для цього ресурси. Тому оцінювання ефективності системи управління організаційною культурою підприємства вимагає, по-перше, вимірювання кількості придбаних ресурсів у зовнішньому середовищі й, по-друге, оцінювання вигідності торгових угод із фірмами – постачальниками ресурсів.

Оцінювання ефективності системи управління організаційною культурою підприємства з урахуванням складу всіх зацікавлених груп (а він може змінюватися), динаміки їхніх пріоритетів та суспільних цінностей вимірюється ступенем задоволення очікувань і потреб усіх груп інтересів, у складі яких виділяють зовнішні щодо організації й внутрішні, тобто притаманні їй самій.

Висновки. Основною рисою сучасної постіндустріальної економіки є процес соціоінформатизації, який вносить суттєві зміни у категорію «ефективність». Ефективність є багаторівневе інтегральне утворення, найбільш важливими рисами якого виступають синергізм, оптимізаційний характер, адекватність інформації, інновації.

В основу методології виміру й оцінки ефективності управління культурою організації як соціально-технічної системи покладено теоретичні концепції і моделі функціонування організацій у системі ринкових відносин, що дозволяє підприємствам обрати шляхи і засоби досягнення більш високих показників ефективності системи управління організаційною культурою підприємства залежно від мети і ситуаційних особливостей її функціонування та розвитку.

Подальшого дослідження потребують методологічні підходи до виміру ефективності системою управління культурою організацій різних організаційно-правових форм.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Business and Work in the Information Society: New Technologies and Applications. IOS Press, Van Dimenstraat 94, 1013 CN Amsterdam, Netherlands, 1999. – 942 p.
2. Бобух І. Оцінка ефективності функціонування спеціальних економічних зон в контексті регіонального розвитку / І. Бобух // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 42–47.
3. Фактори роста эффективности инвестиций в промышленности / А. Золотарев, Е. Кузькин, И. Волик // Экономика Украины. – 2000. – №12. – С. 31–36.

4. Иванцевич Дж.М., Лобанов А.А. Человеческие ресурсы управления: основы управления персоналом / Дж.М. Иванцевич, А.А. Лобанов. – М.: Дело, 2005.
5. Ивановская Л.В., Суслова Н.В. Основные направления управления формированием конкурентоспособного потенциала управленческого персонала / Л.В. Ивановская, Н.В. Суслова // Организационно-экономические проблемы управления персоналом : тем. сб. – М.: ГУУ, 2004.
6. Кузьмин А.М. Психотехнологии и эффективный менеджмент / А.М. Кузьмин. – М.: Технологическая школа бизнеса, 2005.
7. К экономической эффективности – через информационные технологии / Л. Мельник, В. Касьяненко, Ю. Коноплина // Экономика Украины. – 2001. – № 2. – С. 88–90.
8. Онищук И. Эффективность энергосберегающих мер на муниципальном уровне / И. Онищук // Экономика Украины. – 2003. – № 11. – С. 84–86.

УДК 338

**Кушлик О.Ю.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри менеджменту і адміністрування**Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу***Слоньовський О.Р.***студент**Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

## КОНЦЕПЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено соціальну відповідальність необхідною умовою ведення фінансово прибуткового бізнесу, сталого розвитку громади, регіону. Досліджено концепцію соціальної відповідальності вітчизняних підприємств на прикладі ПАТ «Прикарпаттяобленерго». Обґрунтовано вигоди впровадження міжнародного стандарту звітності з питань соціальної відповідальності для вітчизняних підприємств.

**Ключові слова:** соціальна відповідальність, політика, концепція, міжнародні стандарти, підприємство.

### **Кушлик О.Ю. Слоньовський О.Р. КОНЦЕПЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ**

В статье определена социальная ответственность как необходимое условие ведения финансово прибыльного бизнеса, устойчивого развития общества, региона. Исследована концепция социальной ответственности отечественных компаний на примере ОАО «Прикарпатьеобленерго». Обоснованы выгоды внедрения международного стандарта отчетности по вопросам социальной ответственности для отечественных предприятий.

**Ключевые слова:** социальная ответственность, политика, концепция, международные стандарты, предприятие.

### **Kushlyk O.U., Slonovskyy O.R. CONCEPTION OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF DOMESTIC ENTERPRISES**

The article defines social responsibility necessary condition for doing financially profitable business, sustainable community development in the region. Studied the concept of social responsibility in case of national enterprises of PJSC «Prykarpattyaooblenergo». Grounded benefit the implementation of international accounting standards on social responsibility for domestic enterprises.

**Keywords:** social responsibility, politics, concept, international standards, company.

**Постановка проблеми.** У нинішніх високодинамічних умовах розвитку суспільних відносин підприємництво покликане враховувати соціальні аспекти впливу бізнесу на працівників, споживачів, контрагентів, а також сприяти вирішенню проблем суспільства в цілому. Суспільство очікує від бізнесу не тільки високих економічних результатів, а й істотних досягнень у врахуванні змін соціальних інтересів.

Соціальна відповідальність є добровільною діяльністю компаній, спрямованою на дотримання високих стандартів операційної діяльності, соціальних стандартів та якості роботи з персоналом, мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє середовище тощо з метою вирівнювання наявних економічних і соціальних диспропорцій; створення довірливих взаємовідносин між бізнесом, суспільством і державою; покращання результативності бізнесу та показників прибутковості у довгостроковому періоді.

Сьогодні соціальна відповідальність є необхідною умовою для ведення фінансово прибуткового бізнесу, що призводить до сталого розвитку як підприємства, громади, так і регіону в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню соціальної відповідальності присвячено

багато наукових досліджень, в яких розглядаються підходи до визначення суті поняття соціальної відповідальності, а саме бізнесовий [1; 2] та етичний [3; 4], через концепцію стейкхолдерів, концепцію соціально відповідальних інвестицій та корпоративного громадянства [5], загальні методи оцінки соціальної відповідальності [6].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Упровадження концепції соціальної відповідальності бізнесу в Україні на сьогоднішній день супроводжується низкою проблем, серед яких варто зазначити й відсутність національного стандарту регулювання соціальної відповідальності або ж загальноприйнятого єдиного міжнародного стандарту з упровадження та звітності з питань соціальної відповідальності. Отже, найбільш адекватним на даний момент рішенням для українського бізнесу є вивчення практичного досвіду іноземних компаній та використання стандартів, які оптимально відповідають особливостям конкретної структури.

**Мета статті** полягає у дослідженні концепції соціальної відповідальності вітчизняних підприємств на прикладі ПАТ «Прикарпаттяобленерго» та вигоди з упровадження міжнародного стандарту звітності з питань соціальної відповідальності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під концепцією соціальної відповідальності розуміємо систему принципів, що визначають мету соціальної відповідальності підприємства, механізми взаємодії стейкхолдерів, характер відносин між окремими ланками внутрішньої структури організації, а також ступінь урахування взаємного впливу зовнішнього середовища та підприємства. Для ПАТ «Прикарпаттяобленерго» [7] соціальна відповідальність – це щоденна добровільна робота компанії, спрямована на взаємодію з усіма заінтересованими сторонами Прикарпаття задля розвитку довірливих відносин.

У компанії формалізована та затверджена Політика з соціальної відповідальності. Вона тісно пов'язана зі стратегією розвитку ПАТ «Прикарпаттяобленерго», що свідчить про стратегічний підхід до соціальної відповідальності та її впровадження. Відповідно, компанією розроблена Стратегія соціальної відповідальності на 2015–2017 рр., де враховано досвід попередніх років діяльності та визначено основні пріоритети і прагнення підприємства, комунікації з соціальною відповідальністю та прописано систему оцінювання ефективності програм.

У соціальній відповідальності ПАТ «Прикарпаттяобленерго» дотримується наступних принципів:

- прозорість – відкритість по відношенню до власної діяльності, надання достовірної інформації про компанію в доступній і повній мірі;

- підзвітність – готовність компанії звітувати щодо впливу своєї діяльності на суспільство і довкілля;

- діалог (взаємодія) із заінтересованими сторонами з метою надання інформації та роз'яснення рішень компанії. Діалог зі стейкхолдерами відбувається на засадах інформаційної відкритості та структурованого інноваційного підходу;

- етична поведінка – поведінка, яка відповідає прийнятним принципам корпоративної культури і узгоджена з міжнародними нормами поведінки;

- дотримання міжнародних норм, що є загальноприйнятими і засновані на визначених міжнародного права.

Компанія поважає і приймає до уваги інтереси стейкхолдерів. Для компанії стейкхолдер – це особа або група людей, заінтересованих у будь-яких рішеннях компанії або її діяльності взагалі. «Прикарпаттяобленерго» взаємодіє з акціонерами, органами державної влади і місцевого самоврядування, працівниками, медіаорганізаціями, громадськими і благодійними організаціями, споживачами.

Акціонери – заінтересовані в стабільному розвитку компанії, її позитивному іміджі, прибутковій діяльності, покращанні технічних та економічних показників роботи підприємства.

Органи державної влади і місцевого самоврядування – заінтересовані в надійному та безперебійному енергозабезпеченні населення та народного господарства, у стабільному розвитку підприємства (забезпечення робочих місць, реалізація соціальних програм, сплата податків), задоволеності мешканців роботою компанії, дотриманні норм законодавства.

Працівники – заінтересовані в стабільному розвитку підприємства, стабільних

доходах, розвитку соціальних програм для персоналу, своєму особистому розвитку, покращанні умов праці, збільшенні безпеки та здоров'я.

Медіаорганізації – заінтересовані в доступності та відкритості інформації про компанію, швидкому реагуванні на інформаційні запити, надійному партнерстві.

Громадські і благодійні організації – заінтересовані у партнерстві для реалізації спільних проектів.

Споживачі/клієнти – заінтересовані у безперебійному та якісному енергозабезпеченні, підвищенні культури, якості та оперативності обслуговування, прозорості сервісу, швидкому реагуванні на звернення громадян.

ПАТ «Прикарпаттяобленерго» будує свою політику соціальної відповідальності з метою створення можливості для діалогу між компанією та стейкхолдерами. Діалог з ними відбувається на засадах повної інформаційної відкритості та структурованого підходу, інноваційним прикладом якого можна вважати діяльність громадської приймальні компанії.

Громадська приймальня – це форма структурованого діалогу компанії, у рамках якої пересічні споживачі можуть поспілкуватися з керівниками компанії як на місці розташування центрального офісу, так і під час щомісячних виїздів у райони. Під час спілкування компанія інформує споживачів, працівників, державні органи влади і партнерів про рішення компанії, роз'яснює тарифи, збирає інформацію щодо покращання її діяльності.

Структура управління соціальною відповідальністю (рис. 1) в компанії розділена на три рівні: управлінський, стратегічний і практичний.

До групи із соціальною відповідальністю входять представники компанії, відповідальні за юридичні питання, діяльність профспілки та громадської приймальні, перспективний розвиток компанії, роботу з клієнтами, інформаційну політику, соціальне забезпечення працівників, розвиток та навчання персоналу, охорону праці, екологічний напрямок, популяризацію спорту, популяризацію дитячої електроніки тощо.

Пріоритети і програми із соціальною відповідальністю підлягають розповсюдженню як усередині компанії, так і ззовні.

Інструментами внутрішньої комунікації щодо пріоритетів політики та програм компанії із соціальною відповідальністю є: включення інформації про соціальну відповідальність до Кодексу корпоративної культури компанії; розміщення інформації про політику із соціальною відповідальністю та колективний договір на внутрішній сайт компанії (внутріш-

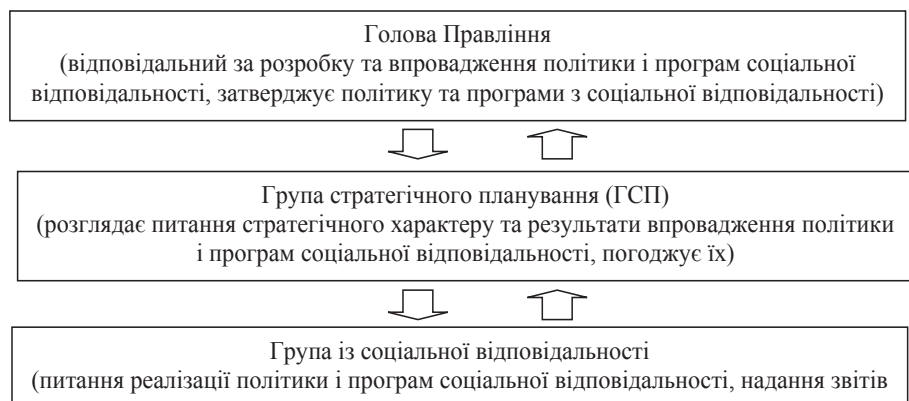


Рис. 1. Структура управління соціальною відповідальністю на ПАТ «Прикарпаттяобленерго»

ній навігатор ресурсів); запровадження у внутрішній корпоративній газеті окремої колонки із соціальної відповідальності; презентація політики для членів ГСП та директорів філій, постійне інформування працівників; включення інформації про політику із соціальної відповідальності в інструктаж нових працівників компанії; розробка і створення ініціативного центру для персоналу, що допоможе запроваджувати нові ідеї працівників із соціальної відповідальності; запровадження тематики із соціальної відповідальності в корпоративні заходи компанії.

Інструментами зовнішньої комунікації щодо пріоритетів політики та програм компанії із соціальної відповідальності є: підготовка звіту з корпоративної соціальної відповідальності починаючи з 2012 р.; створення та постійне оновлення розділу «Соціальна відповідальність» на сайті компанії; включення інформації про соціальну відповідальність у бюлетень «Справи енергетичні», який розповсюджується серед партнерів компанії; висвітлення результатів проектів із соціальної відповідальності у ЗМІ; включення окремих слайдів щодо політики компанії із соціальної відповідальності до зовнішніх презентацій.

Основні досягнення із соціальної відповідальності:

1. ПАТ «Прикарпаттяобленерго» посіло друге місце у «Рейтингу корпоративної соціальної відповідальності-2011: сектор товарного виробництва» та шосте – у головному «Рейтингу рівня відкритості та системності компаній у сфері соціальної відповідальності-2011».

2. ПАТ «Прикарпаттяобленерго» двічі ставало переможцем у конкурсі «Корпоративне волонтерство» Фонду «Східна Європа»: у 2011 р. – за діяльність експертів з дитячої електробезпеки, у 2012 р. – за роботу ековолонтерів, які залучають школярів до спостереження за птахами в рамках освітньої програми «Лелека».

3. ПАТ «Прикарпаттяобленерго» – єдина українська компанія, дані про діяльність якої в 2012 р. увійшли до онлайн-бібліотеки Всесвітньої ради підприємців зі сталого розвитку «Бізнес-рішення щодо проблем екосистеми»

4. У 2012 р. ПАТ «Прикарпаттяобленерго» стало переможцем IV Національного конкурсу бізнес-кейсів із соціальної відповідальності з проектом «Стабільне електропостачання та охорона біорізноманіття – конфлікт інтересів. Чи можливе вирішення?». У 2013 р. – переможцем V Конкурсу у номінації «Корпоративне управління» з проектом «Ініціативний центр – шлях удосконалення бізнес-процесів».

5. ПАТ «Прикарпаттяобленерго» у 2012 р. представило свої проекти на III Національній виставці соціальних та екологічних проектів України CSR

Marketplace: програму корпоративного волонтерства у сфері дитячої електробезпеки «Наш суперагент» та комплексну природоохоронну програму зі збереження біорізноманіття «Лелека». У лютому 2014 р. про «Ініціативний центр» енергетики розповідали на IVCSR Marketplace.

6. ПАТ «Прикарпаттяобленерго» приймало участь у II щорічному незалежному конкурсі ділових та соціальних «зелених» проектів Green Awards Ukraine 2012 у категорії «Кращий зелений соціальний проект», представивши проект на тему: «Комплексна довгострокова програма зі збереження біорізноманіття «Лелека».

7. ПАТ «Прикарпаттяобленерго» представило свій проект «Цивілізоване вирішення конфлікту в питаннях охорони білого лелеки» на Міжнародній виставці соціальних та екологічних проектів CSR Marketplace Turkey (Стамбул, грудень 2012 р.).

8. У церемонії вшанування лідерів економічного розвитку м. Івано-Франківськ «Тріумф десятиліття» ПАТ «Прикарпаттяобленерго» отримало нагороди як «Найбільший платник податків десятиліття до місцевого бюджету» та «Краще соціально-відповідальне підприємство десятиліття».

9. У 2014 р. ПАТ «Прикарпаттяобленерго» увійшло до «Сімки стійких в Україні» проекту видавництва «Економіка» MMR, присвяченому засадам стійкого розвитку.

Упродовж трьох наступних років (2015–2017) ПАТ «Прикарпаттяобленерго» з урахуванням «Стратегії розвитку компанії на 2014–2016 роки» та планів щодо досягнення лідируючої позиції в галузі визначила п'ять ключових прагнень із соціальної відповідальності (рис. 2).

Для складання звітності із соціальної відповідальності ПАТ «Прикарпаттяобленерго» використовує довільну форму, яку підприємство самостійно визначило. Звіт складається наприкінці кожного року на основі даних про виконання чи невиконання стратегії із соціальної відповідальності.

Використання даної форми звітності не дозволяє компанії пройти аудит із соціальної відповідальності та відповідати міжнародним стандартам, що, своєю чергою, не дозволяє фігурувати компанії у міжнародних рейтингах, як наслідок, компанія не може додатково залучити закордонних інвесторів.

Доцільність звіту із соціальної відповідальності відповідати міжнародним вимогам обумовлено рядом можливостей:

- щоб співставити та оцінити результативність у сфері сталого розвитку відносно вимог законодавства, кодексів, стандартів діяльності та добровільних ініціатив, механізмів саморегуляції ринку – потреба взнати і пересвідчитись;

- щоб розуміти вплив компанії на можливість досягнення сталого розвитку і сформувати власні очікування щодо зусиль компанії у напрямку досягнення сталого розвитку – потреба взнати й оцінити;

- щоб порівняти результати діяльності різних структурних підрозділів організації, а також результати діяльності в різні моменти часу – потреба взнати і проаналізувати.

Звіт за стандартом AA1000 (Account Ability) – це звіт за оцінкою успіху організації в економічному, екологіч-

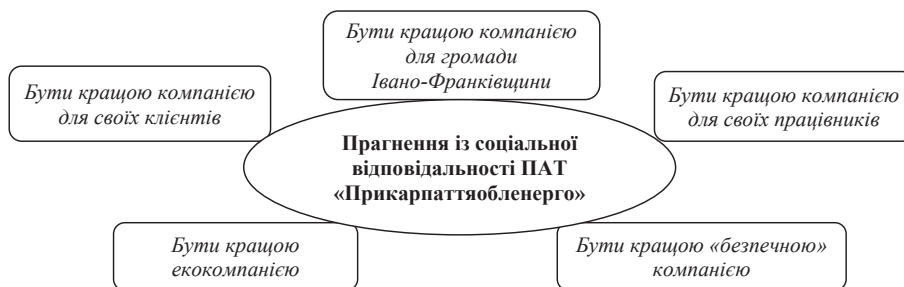


Рис. 2. Прагнення ПАТ «Прикарпаттяобленерго» із соціальної відповідальності

ному та соціальному середовищі, заснований на діалозі зі стейкхолдерами, який може проходити аудит [8]. Відповідно, виділено наступні сфери впливу як підстави складання звіту: екологічно-економічна, соціально-економічна, соціально-екологічна. Перша сфера впливу передбачає ефективне використання ресурсів, енергоефективність, глобальні енергетичні питання. Друга передбачає навчання та розвиток персоналу, підтримка місцевої економіки та підприємництва, спонсорство. Третя охоплює кліматичні зміни, здоров'я та безпеку, законодавче регулювання. Даний звіт розроблений Інститутом соціальної та етичної звітності (Institute of Social and Ethical Account Ability) у 1999 р. Важливою ідеєю стандарту є підвищення соціальної звітності бізнесу суспільству за рахунок максимального залучення груп зацікавлених сторін, урахування їхньої думки при аналізі діяльності компанії. Згідно з вимогами стандарту, основними етапами процесу соціальної звітності є планування (ідентифікація заінтересованих сторін, визначення цінностей і завдань компанії), звітність (виявлення найбільш актуальних питань, збір і аналіз інформації), підготовка звіту та проведення аудиту зовнішньою організацією.

Стандарт перевірки звітності AA1000 націлений на сприяння організаційної звітності для сталого розвитку шляхом забезпечення якості нефінансового обліку, аудиту і звітності. Стандарт перевірки звітності AA1000 розроблений таким чином, щоб забезпечувати інформацію, яка буде своєчасною, надійною та матеріальною по відношенню до економічної діяльності компанії і має бути адресованою інвесторам і стейкхолдерам.

Вигоди для ПАТ «Прикарпаттяобленерго» від звітування за міжнародним стандартом AA1000:

- допомога компанії у розбудові процесу управління соціальною відповідальністю. Під час підготовки звіту компанія отримує можливість проаналізувати власну стратегію, провести об'єктивну оцінку нефінансових ризиків, залучити менеджерів, відповідальних за функціональні напрямки, до визначення ролі та оцінки впливу компанії на суспільство. За вмілого використання звітування здатне стати інструментом стратегічного планування діяльності компанії;

- збільшення довіри до компанії з боку різних груп впливу. Для працівників компанії соціальна звітність є значним стимулом і доказом статусності роботи. Звітність також допомагає компанії у розбудові іміджу відповідального роботодавця, зокрема серед молодих спеціалістів. Неурядові організації, бізнес-партнери, державні органи, споживачі певною мірою також формують своє ставлення до компанії з урахуванням відповідності звітності міжнародним стандартам. Міжнародна сертифікація може опосередковано сприяти створенню партнерств, зокрема міжсекторних, а також підвищує шанси компанії стати партнером значущих інституцій, зокрема міжнародних;

- відповідність звітності міжнародним стандартам підвищує прозорість компанії. Відповідність звітності міжнародним стандартам нефінансової звітності за певних умов може дозволити збільшити капіталізацію компанії, зменшити вартість фінансового ресурсу або продовжити термін залучення фінансових ресурсів;

- відповідність звітності міжнародним стандартам зміцнює ділові відносини та сприяє розширенню меж залучення інвесторів. Ефективна комунікація з бізнес-партнерами дозволяє компанії отримати репутаційні вигоди як прозорої і відкритої до співпраці шляхом установлення чітких вимог до контрагентів та відкритості щодо принципів своєї роботи. Міжнародні інвестори все активніше виставляють вимоги до соціальних та екологічних аспектів компанії.

**Висновки.** Упровадження звіту з діяльності підприємства в питанні соціальної відповідальності за міжнародним стандартом AA1000 дозволить вітчизняним організаціям покращити репутаційний менеджмент, мотивацію співробітників, лояльність інвесторів, фінансові показники діяльності, стосунки із державним сектором та суспільством. Таким чином, окреслена у дослідженні проблема ставить як перед науковцями відповідних галузей науки, так і перед відповідними спеціалістами-практиками актуальне завдання – визначити головні напрямки теоретичної і практичної роботи щодо переходу вітчизняних підприємств на міжнародні стандарти звітності щодо діяльності підприємства в питанні соціальної відповідальності. Уміла організація цієї роботи дасть змогу прискорити вирішення цілої низки взаємопов'язаних завдань і в кінцевому підсумку забезпечити належний рівень використання даного інструменту в управлінні підприємствами.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Катихін Є.О. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу та її основні принципи / Є.О. Катихін // Статистика України. – 2011. – № 3. – С. 83–86.
2. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / О. Лазоренко, Р. Колишко [та ін.]. – К.: Енергія, 2008. – 96 с.
3. Яковлев П.О., Приходченко Я.В. Корпоративна соціальна відповідальність як інструмент менеджменту / П.О. Яковлев, Я.В. Приходченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/1\\_NIO\\_2011/Economics/77310.doc.htm](http://www.rusnauka.com/1_NIO_2011/Economics/77310.doc.htm).
4. Лебедев І. Корпоративна соціальна відповідальність: концепція і модель для України / І. Лебедев // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 5. – С. 13–19.
5. Крикун В.А. Сутність та еволюція концепції соціальної відповідальності бізнесу / В.А. Крикун // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 6. – Ч. 1. – С. 91–94.
6. Костюк І.В. Поняття стратегії економічного розвитку країни: соціальний вимір / І.В. Костюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.10. – С. 212–218.
7. Офіційний сайт ПАТ «Прикарпаттяобленерго» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.oe.if.ua](http://www.oe.if.ua).
8. Стандарт верификации отчетов AA1000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ksovok.com/doc/aa1000s.doc](http://www.ksovok.com/doc/aa1000s.doc).

УДК 005.21:005.9

**Малярець Л.М.***доктор економічних наук, професор,  
Харківський національний університет  
імені Семена Кузнеця***Мочона Л.Г.***аспірант кафедри економіки  
та оцінки майна підприємств  
Харківського національного університету  
імені Семена Кузнеця*

## ОЦІНКА ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ЇЇ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ

У статті розроблено методичний підхід до оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства для подальшого її стратегічного контролінгу. За допомогою факторного аналізу на основі попередньо сформованої системи показників установлено рейтинг їх впливу на виробничо-господарську діяльність. Відповідно, користуючись методом побудови таксономічного показника, визначено рівень розвитку кожної підсистеми виробничо-господарської діяльності. Сформовано схему причинно-наслідкових взаємозв'язків для розроблення заходів щодо підвищення ефективності діяльності. Запропоновано прогностичні значення показників використати для обґрунтування бажаних значень показників функціональних стратегій на підприємстві.

**Ключові слова:** виробничо-господарська діяльність, підсистема виробничо-господарської діяльності, стратегічний контролінг, система показників, економіко-математичне моделювання, прогностичне значення показника, методичний підхід.

### **Малыарец Л.М., Мочона Л.Г. ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ЕЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА**

В статье разработан методический подход к оценке производственно-хозяйственной деятельности предприятия для дальнейшего ее стратегического контроллинга. С помощью факторного анализа и на основе предварительно сформированной системы показателей установлен рейтинг их влияния на производственно-хозяйственную деятельность. Соответственно, пользуясь методом построения таксономического показателя, определен уровень развития каждой подсистемы производственно-хозяйственной деятельности. Сформирована схема причинно-следственных взаимосвязей для разработки мер по повышению эффективности деятельности. Предложены прогнозные значения показателей использовать для обоснования желаемых значений показателей функциональных стратегий на предприятии.

**Ключевые слова:** производственно-хозяйственная деятельность, подсистема производственно-хозяйственной деятельности, стратегический контроллинг, система показателей, экономико-математическое моделирование, прогнозное значение показателя, методический подход.

### **Malyarets L.M., Mochona L.G. THE EVALUATION INDUSTRIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES AS A BASIS FOR STRATEGIC CONTROLLING**

In the article the methodical approach to the evaluation of production and economic activities to further its strategic controlling. Using factor analysis, based on pre-established system parameters set to their rating impact on production and economic activity. Accordingly, using the method of constructing taxonomic index, determined the level of each subsystem industrial and economic activities. The scheme of causal relationships to develop measures to improve efficiency. A predictive values of used to justify the desired values of functional strategies in the enterprise.

**Keywords:** production and business activities, subsystem production and business activities, strategic controlling, scorecard, economic modeling, predictive value of the index, methodical approach.

**Постановка проблеми.** Ризикованість виробничо-господарської діяльності в умовах нестабільності та динамічності зовнішнього середовища вимагає швидкої реакції підприємства на виклики сьогодення. Складність забезпечення стійкого розвитку підприємства не лише на даний момент часу, а й на майбутні періоди потребує активних дій, нестандартних підходів, дієвих рішень від управлінців. Проте досить часто спостерігаємо не лише погіршення наявних позицій, але й втрату потенційних можливостей, що спричинено рівнем оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства.

Ефективність управління виробничо-господарською діяльністю промислових підприємств залежить від організації та методичного забезпечення її контролінгу, особливо стратегічного.

Оскільки стратегічний контролінг є підсистемою стратегічного управління, яка координує, інтегрує функції стратегічного аналізу, цілеполагання, планування та корегування стратегії, оцінка стану та прогнозу розвитку виробничо-господарської діяльності підприємства є його початковою проце-

дурую. Важливість проведення оцінки полягає в об'єктивному визначенні реального стану функціонування виробничо-господарської діяльності підприємства, його фінансових, виробничих, маркетингових, кадрових можливостей для здійснення діючої стратегії, визначення резервів розвитку та проблемних ситуацій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням теоретичних і практичних аспектів оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства займалися багато зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема, Каплан Р. [2], Білик М.Д. [1], Білошкурський М.В. [5], Малярець Л.М. [6], Ларка М.І. [10], Матющенко, М.І. [12], Рета М.В. [16], Руда Р.В. [17], Отенко В.І. [15], Сіменко І.В. [3].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на актуальність даної проблеми, на разі відсутній загальноприйнятий методичний підхід до оцінки виробничо-господарської діяльності, який би комплексно, повною мірою забезпечив підприємство вчасною, багатоаспектною, об'єктивною інформацією на основі здійсненого



попередньо аналізу для прийняття обґрунтованих, економічно виправданих управлінських рішень.

**Мета статті** полягає у формуванні методичного підходу щодо оцінки виробничо-господарської діяльності для подальшого стратегічного контролінгу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відповідно до теоретичних основ оцінки та аналізу в управлінні діяльністю підприємства, для проведення стратегічного контролінгу виробничо-господарської діяльності доцільно теоретично та аналітично обґрунтувати систему показників.

На основі сформованої системи показників виробничо-господарської діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу необхідно аналітично довести доцільність присутності кожного показника [13, с. 10]. Для цього необхідно встановити найвпливовіші показники виробничо-господарської діяльності підприємств, що досліджувались, у кожній із виділених підсистем: фінансовій, виробничій, маркетинговій, кадровій та інноваційно-інвестиційній.

У спеціальній літературі існує багато рекомендацій щодо аналітичного обґрунтування такої системи. Скористаємось рекомендаціями монографії Малярець Л.М. [6, с. 93] і для визначення найбільш впливових підконтрольних показників застосуємо математичний метод багатовимірної статистичного аналізу – факторний аналіз. Факторний аналіз належить до складу методів багатовимірної статистичного аналізу, які найчастіше застосовуються для вирішення практичних задач в економіці. Як відомо, у сучасній математичній статистиці під факторним аналізом розуміють сукупність методів, які на основі реально існуючих зв'язків ознак об'єкта дозволяють виявляти латентні узагальнюючі характеристики. Спочатку є сукупність елементарних ознак об'єкта  $x_j$ , взаємодія яких передбачає наявність визначених причин, тобто наявність деяких латентних факторів. Останні встановлюються у результаті узагальнення елементарних ознак і виступають як інтегровані характеристики чи ознаки, але складніші, вищого рівня [14, с. 141].

Використавши принцип обчислення латентних факторів (перша компонента пояснює максимум усієї змінності всіх показників; друга компонента, що незалежна від першої, має пояснювати максимум залишкової змінності показників і т. д.), маємо, що невелика кількість таких компонент спроможна відновити майже всю загальну змінність показників у системі.

Отже, для кожної підсистеми виробничо-господарської діяльності п'яти підприємств, що досліджувались («Харківський завод транспортного устаткування» (ПрАТ «ХЗТУ»), ДП «Харківський завод транспортного устаткування» (ДП «ХЗТУ»), ТОВ «Машгідропривод», ВАТ «Турбоатом», ВАТ «Харківський підшипниковий завод»), були обчислені за допомогою спеціального статистичного пакету Statgraphics Centurion латентні фактори, за якими слід визначити рейтинг впливу показників:

$$F_1^1 = 0,00008x_1 - 0,345x_2 + 0,436x_3 + 0,165x_4 + 0,656x_5 + 0,393x_6 + 0,862x_7 + 0,574x_8 + 0,947x_9 + 0,82x_{10} + 0,255x_{11} + 0,96x_{12} + 0,933x_{13} + 0,864x_{14},$$

$$F_2^1 = 0,024x_1 + 0,773x_2 + 0,642x_3 + 0,887x_4 + 0,618x_5 + 0,766x_6 + 0,413x_7 + 0,66x_8 + 0,036x_9 - 0,536x_{10} - 0,008x_{11} + 0,138x_{12} + 0,227x_{13} + 0,286x_{14},$$

$$F_3^1 = -0,925x_1 - 0,073x_2 - 0,279x_3 + 0,334x_4 - 0,241x_5 + 0,064x_6 + 0,03x_7 - 0,252x_8 + 0,173x_9 + 0,02x_{10} + 0,855x_{11} + 0,061x_{12} + 0,102x_{13} + 0,357x_{14}.$$

Ці три латентні фактори на 86,124% описують систему показників фінансової підсистеми виробничо-господарської діяльності підприємств, що досліджувались. Причому перший фактор описує

на 51,193%, другий – 21,296%, третій – 13,636%. Оскільки перший фактор має найбільшу дисперсію, то для визначення рейтингу впливу показників у підсистемі скористаємось факторними навантаженнями першого фактору. Це є такий рейтинг показників:

коефіцієнт абсолютної ліквідності ( $x_{12}$ ), коефіцієнт автономії ( $x_9$ ), коефіцієнт термінової ліквідності ( $x_{13}$ ), коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) ( $x_{14}$ ), рентабельність оборотних активів ( $x_7$ ), коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами ( $x_{10}$ ), чиста рентабельність продажів ( $x_5$ ), рентабельність необоротних активів ( $x_8$ ), коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ( $x_3$ ), рентабельність власного капіталу ( $x_6$ ), коефіцієнт оборотності запасів. Інші три показники фінансової підсистеми виявились не впливовими у взаємозв'язку, це: коефіцієнт оборотності активів ( $x_1$ ), коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ( $x_4$ ), коефіцієнт маневреності власного капіталу ( $x_{11}$ ). Послідовність впливових показників сформована у напрямку зниження факторних навантажень за умови  $a_{ij} \geq 0,3$ . Аналіз послідовності впливових показників у фінансовій підсистемі дозволяє визначити цей фактор як здатність підприємств вести ефективну фінансову діяльність.

Отже, виділені найвпливовіші показники у кожній підсистемі дозволяють здійснювати контролінг виробничо-господарської діяльності у цілому, причому змінюючи значення, наприклад, найбільш рейтингових показників, можна вважати, що опосе-

Таблиця 1  
Інтегральні показники розвитку підсистем виробничо-господарської діяльності підприємств у динаміці (2012–2014 рр.)

Підприємства	2012	2013	2014
ПрАТ «ХЗТУ»			
Фінансова підсистема	0,6188	0,4877	0,59587
Виробнича підсистема	0,2466	0,2022	0,19885
Маркетингова підсистема	0,1468	0,1791	0,14446
Кадрова підсистема	0,1353	0,1613	0,12811
Загальний рівень	0,2869	0,25758	0,26682
ДП «ХЗТУ»			
Фінансова підсистема	0,1077	0,0921	0,11813
Виробнича підсистема	0,1311	0,1191	0,15179
Маркетингова підсистема	0,1984	0,2305	0,18105
Кадрова підсистема	0,1546	0,1855	0,14792
Загальний рівень	0,148	0,1568	0,14972
ТОВ «Машгідропривод»			
Фінансова підсистема	0,0433	0,0551	0,04754
Виробнича підсистема	0,0304	0,031	0,03774
Маркетингова підсистема	0,0931	0,1189	0,10361
Кадрова підсистема	0,1391	0,1643	0,12987
Загальний рівень	0,0765	0,09233	0,07969
ВАТ «Турбоатом»			
Фінансова підсистема	0,6646	0,8238	0,83585
Виробнича підсистема	0,3516	0,4093	0,45087
Маркетингова підсистема	0,1567	0,1847	0,14585
Кадрова підсистема	0,1623	0,1929	0,15294
Загальний рівень	0,3338	0,40268	0,39638
ВАТ «Харківський підшипниковий завод»			
Фінансова підсистема	0,0107	0,0126	0,01372
Виробнича підсистема	0,1321	0,1558	0,1693
Маркетингова підсистема	0,1195	0,1489	0,12282
Кадрова підсистема	0,1654	0,1972	0,15657
Загальний рівень	0,1069	0,12863	0,1156

редковано буде змінюватись і значення інших показників у підсистемах. Існування у кожній підсистемі показників незв'язаних показників потребує додаткового розгляду їх та виявлення причин такої ситуації [11, с. 418].

Задля здійснення стратегічного контролінгу виробничо-господарської діяльності на підприємствах необхідно визначити рівень розвитку кожної підсистеми окремого підприємства та проаналізувати його динаміку протягом періоду дослідження (2012–2014 рр.).

Аналіз спеціальної наукової літератури з проблем економіко-математичного моделювання та його застосування у розв'язуванні практичних задач в економіці промислових підприємств показав, що найпопулярнішими є такі методи згортки сукупності показників – адитивний і мультиплікативний, а також спеціально розроблені математичні методи, які передбачають використання статистичних інструментів для їх реалізації. Уважається, що згортку системи показників до однієї величини дають змогу зробити такі математичні методи, як метод побудови таксономічного показника розвитку В. Плюти та показник якості. Згідно з математичними процедурами методу побудови таксономічного показника розвитку, здійснюється повна редукція простору ознак

з використанням еталону, який найчастіше формується за критерієм МініМакс [7, с. 35]. Для визначення рівня розвитку кожної підсистеми виробничо-господарської діяльності окремого підприємства був використаний метод побудови таксономічного показника. У табл. 1 представлені значення інтегральних показників розвитку кожної підсистеми виробничо-господарської діяльності підприємств, що досліджувались.

Значення інтегральних показників у табл. 1 свідчать про високий розвиток протягом останніх трьох років фінансової підсистеми виробничо-господарської діяльності ВАТ «Турбоатом» і достатній розвиток цієї підсистеми у ПрАТ «ХЗТУ». На підприємстві «ВАТ «Турбоатом» виробнича підсистема має позитивну достатню динаміку, чого не скажеш про цю ж систему на підприємстві «ПрАТ «ХЗТУ». Інші три підприємства мають надзвичайно низький рівень розвитку всіх підсистем виробничо-господарської діяльності, який зберігається всі останні три роки. У цілому рівень розвитку виробничо-господарської діяльності підприємств, що досліджувались протягом останніх трьох років, низький за виключенням одного ВАТ «Турбоатом», тому для розроблення управлінських рішень щодо покращання стану виробничо-господарської діяльності всіх підприємств визначимо вплив найбільш значущих показників у кожній підсистемі. Для цього обчислимо регресійні залежності рівня розвитку кожної підсистеми виробничо-господарської діяльності від частинних показників, які описують її. Для побудови багатofакторної лінійної регресійної моделі залежності рівня розвитку фінансової підсистеми від частинних показників розділили їх на дві частини залежно від рейтингу впливу. Тому рівняння залежностей мають вигляд:

$$I_x = 0,237 + 9,414x_{12} - 1,616x_{13} + 0,517x_{14},$$

$$t_a = 1,03 \quad t_{b_1} = 4,86 \quad t_{b_2} = -4,65 \quad t_{b_3} = 3,05$$

Обчисленні значення статистики Стьюдента свідчать, що із п'яти перших рейтингових показників, визначених за факторним аналізом, тільки три показники – коефіцієнт абсолютної ліквідності ( $x_{12}$ ), коефіцієнт термінової ліквідності ( $x_{13}$ ), коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) ( $x_{14}$ ) – впливають на підвищення рівня фінансової підсистеми. Тобто саме здатність підприємств швидко перетворювати активи на гроші підвищує рівень розвитку фінансової підсистеми підприємств. Коефіцієнт детермінації свідчить, що мінливість узагальнюючого показника рівня фінансової підсистеми пояснюється на 91,724% мінливістю факторами, що були включені до моделі. За ста-

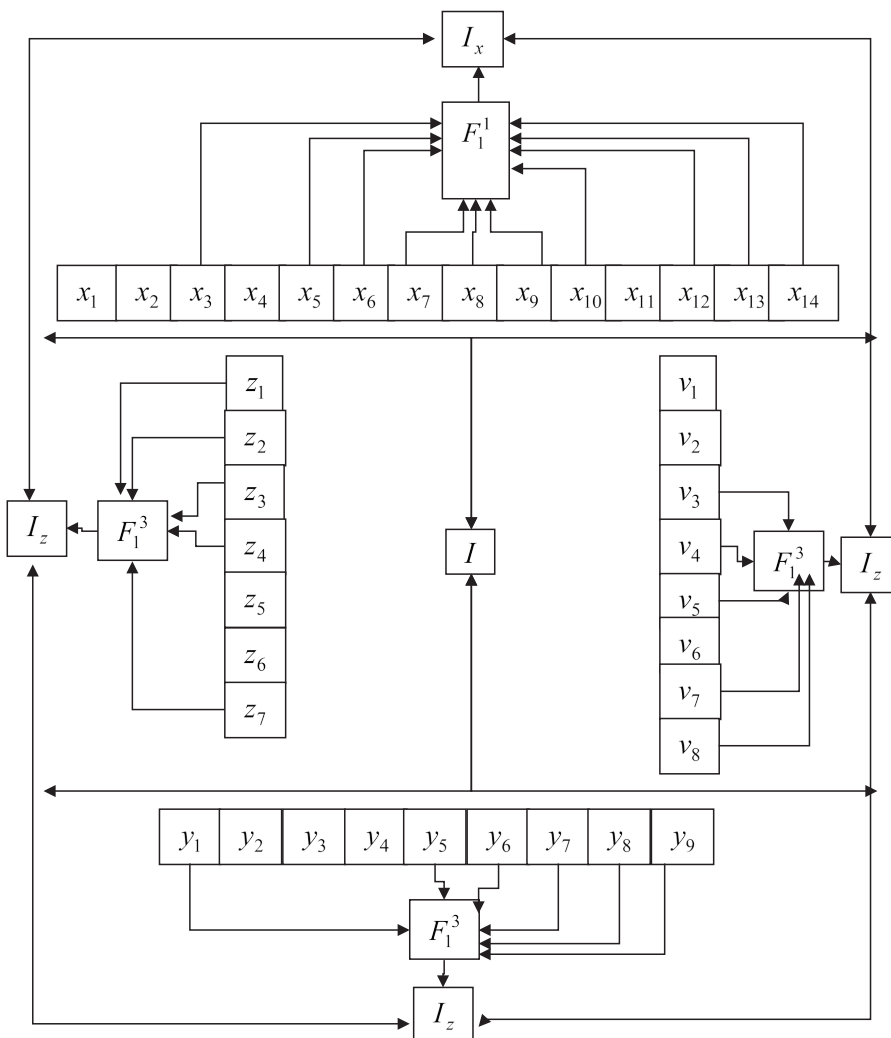


Рис. 1. Схема причинно-наслідкових взаємозв'язків у системі показників, яка характеризує підсистеми виробничо-господарської діяльності та формує загальний рівень її розвитку

тистикою Дарбіна-Уотсона перевірили автокореляцію залишків, критерій підтвердив її існування, тому для прогнозування побудовану модель не рекомендують використовувати. За критерієм Фішера  $F=18,47$  маємо, що модель значуща в цілому. Згідно з даною моделлю, при підвищенні коефіцієнта ліквідності на 0,001 рівень фінансової підсистеми зростає на 0,009, а якщо підвищиться коефіцієнт загальної ліквідності на 0,1, то рівень фінансової підсистеми зростає на 0,05.

Оскільки коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина поточних зобов'язань може бути

погашена відразу, то згідно з динамікою значень цього показника протягом останніх трьох років, необхідно терміново розробляти заходи щодо збільшення значень даного показника до рівня 0,2. Коефіцієнт загальної ліквідності дає загальну оцінку ліквідності активів, при цьому відображає, яка сума поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань [8, с. 230; 9, с. 108].

Таким чином, використавши результати обчислень факторного аналізу, методу побудови таксономічного показника розвитку та регресійний бага-

Таблиця 2

**Зміст методичного підходу до оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства для здійснення її стратегічного контролінгу**

Назва етапу	Завдання	Вхідні дані	Інструменти виконання завдання	Результати вирішення
1. Теоретичний аналіз змістовної суті виробничо-господарської діяльності підприємства	Визначення стану виробничо-господарської діяльності підприємства	Роботи провідних фахівців, що вирішували теоретичні та практичні проблеми виробничо-господарської діяльності підприємства	Теоретико-логічний аналіз	Узагальнення сучасного змісту та складових виробничо-господарської діяльності підприємства
2. Формування системи показників виробничо-господарської діяльності підприємства	Обґрунтування вибору показників для включення їх у систему показників виробничо-господарської діяльності підприємства	Роботи вчених та практиків, методики оцінки діяльності підприємства	Теоретико-логічний аналіз	Склад показників виробничо-господарської діяльності підприємства, з якого в подальшому будуть відібрані показники для стратегічного контролінгу
3. Визначення причинно-наслідкових взаємозв'язків та залежностей між показниками виробничо-господарської діяльності підприємства	Застосування факторного аналізу для визначення причинно-наслідкових взаємозв'язків та залежностей між показниками виробничо-господарської діяльності підприємства	Значення показників підприємств, що досліджувались, за три останні роки	Факторний аналіз	Визначений механізм взаємозв'язку між показниками виробничо-господарської діяльності підприємств
4. Оцінка рівня розвитку кожної підсистеми виробничо-господарської діяльності окремого підприємства та загального її рівня	Визначення рівня розвитку кожної підсистеми виробничо-господарської діяльності окремого підприємства та загального її рівня	Значення найвпливовіших показників виробничо-господарської діяльності підприємств, що досліджувались, за три останні роки	Математичний метод побудови таксономічного показника розвитку	Рівень розвитку кожної підсистеми виробничо-господарської діяльності підприємства окремого підприємства та загальний її рівень
5. Ідентифікація та діагностика рівня розвитку кожної підсистеми виробничо-господарської діяльності окремого підприємства та загального її рівня	Розроблення шкали показників виробничо-господарської діяльності підприємств	Значення узагальнюючих показників виробничо-господарської діяльності підприємств, що досліджувались, за три останні роки	Інструменти описової статистики, а саме числові значення показників	Шкала узагальнюючих показників виробничо-господарської діяльності підприємств
6. Оцінка впливу основних показників виробничо-господарської діяльності на її рівень розвитку	Визначення залежності рівня розвитку кожної підсистеми виробничо-господарської діяльності від найвпливовіших її показників	Значення узагальнюючих показників виробничо-господарської діяльності підприємств та її найвпливовіших показників	Багатофакторний регресійний аналіз	Вплив основних показників виробничо-господарської діяльності підприємства на рівень розвитку підсистем виробничо-господарської діяльності підприємств
7. Прогноз основних показників виробничо-господарської діяльності підприємств	Побудувати моделі прогнозу основних показників виробничо-господарської діяльності підприємств	Часовий ряд найвпливовіших показників виробничо-господарської діяльності підприємств	Моделі кривих росту	Прогнозні значення на майбутні три періоди найвпливовіших показників виробничо-господарської діяльності підприємств для її стратегічного контролінгу
8. Аналіз показників виробничо-господарської діяльності підприємств для їх стратегічного контролінгу	Обґрунтування системи показників виробничо-господарської діяльності підприємств для їх стратегічного контролінгу	Результати попередніх етапів методичного підходу	Теоретико-логічний аналіз	Система показників для проведення стратегічного контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства

тофакторний аналіз, доцільно сформувавши схему причинно-наслідкових взаємозв'язків, яка є картою для розроблення заходів щодо підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності та обґрунтування бажаних значень показників функціональних стратегій на підприємстві (рис. 1).

Для продовження формування аналітичного забезпечення стратегічного контролінгу підприємств, що досліджувались, необхідно прогнозувати значення частинних показників. У системі стратегічного управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, особливо в стратегічному плануванні, процедура прогнозування є найважливішою і передбачає науково обґрунтоване судження про можливі стани діяльності у майбутньому, альтернативні шляхи і терміни досягнення цих станів. Фахівці з проблем стратегічного аналізу вважають, що стратегічне прогнозування виступає як зв'язуюча ланка між теорією та практикою регулювання діяльності підприємства й виконує дві головні функції – передбачення (опис) і розпоряджувальну, що сприяє оформленню прогнозу в план діяльності. Результати прогнозу в управлінні діяльністю підприємства використовуються у двох напрямках: теоретико-пізнавальному, яким передбачається вивчення та удосконалення методології й методики робіт зі складання прогнозів, виявлення тенденцій і факторів розвитку діяльності, та управлінському для створення необхідних умов, що забезпечують підвищення наукового рівня відповідних управлінських рішень [18, с. 56].

Для прогнозу значень показників виробничо-господарської діяльності підприємств, завдяки яким слід здійснювати стратегічний контролінг, використано динамічний ряд значень частинних показників кожної підсистеми даної діяльності. Застосувавши для прогнозування значень показників моделі кривих росту, які можна обчислити за допомогою статистичного пакету Statgraphics Centurion, отримали такі прогнози значень показників для підприємства ПрАТ «ХЗТУ». Рівняння кривої росту для коефіцієнта оборотності активів ( $x_1$ ):  $x_1 = \sqrt{0,03 + 0,0001t^2}$ . Якість обчислених моделей була перевірена статистичними критеріями: критерієм Фішера, критерієм Дарбіна-Уотсона і коефіцієнта детермінації  $F = 1,05; DW = 1,181, R^2 = 7,46$ , що свідчить про низьку якість розробленої моделі, тому прогноз за даною моделлю не слід робити.

Рівняння кривої росту коефіцієнта оборотності запасів ( $x_2$ ):  $x_2 = \frac{1}{-0,657 + 1,38\sqrt{t}}$ , при цьому  $R^2 = 25,76; F = 4,51; DW = 1,7$ , що свідчить про статистичну якість розробленої моделі. Прогнозні значення даного показника на наступні квартали такі: на 4-й квартал 2015 р. – 0,205, на 1-й квартал 2016 р. – 0,198, на 2-й квартал 2016 р. – 0,192. Таким чином, у наступних трьох кварталах на підприємстві очікується зниження значення коефіцієнта оборотності запасів. Прогнозні значення були обчислені за всіма показниками виробничо-господарської діяльності підприємства.

Отримані прогнози значення показників виробничо-господарчої діяльності за її підсистемами можна покласти в основу формування бажаних значень функціональних показників та корпоративної стратегії підприємства.

Таким чином, методичний підхід до оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства як основи для здійснення її стратегічного контролінгу слід проводити згідно з етапами, представленими в табл. 2, де також представлено рекомендований пере-

лік математичних інструментів для виконання відповідних завдань оцінки та зміст отриманих результатів оцінки.

**Висновки.** Отже, запропонований методичний підхід до оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства для здійснення її стратегічного контролінгу дає змогу науково сформувавши та здійснити процедуру та обґрунтувати й практично перевірити дієздатність інструментів даного виду контролінгу в сучасних умовах.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Білик М.Д. Сутність та оцінка фінансового стану підприємства : [навч. посіб.] / М.Д. Білик. – К. : КНЕУ, 2000. – 325 с.
- Сіменко І.В. Аналіз господарської діяльності : [навч. посіб.] / За заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової. – Київ : Центр учбової літератури, 2013. – 384 с.
- Каплан Р. Сбалансированная система показателей / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес. – 2003. – 214 с.
- Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу підприємства / А.Д. Шеремет, Р.С. Сейфулін, Є.В. Негашев. – М., 2004. – С. 203–215.
- Білошкурський М.В. Методологія оцінки ефективності господарської діяльності в антикризовому управлінні підприємствами : [монографія] / М.В. Білошкурський. – Умань : Соцінський, 2010. – 180 с.
- Кизим М.О. Збалансована система показників : [монографія] / М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 192 с.
- Малярець Л.М. Збалансована система показників в оцінці діяльності підприємства : [монографія] / Л.М. Малярець, А.В. Штеревєра. – Х. : ХНЕУ, 2008. – 180 с.
- Малярець Л.М. Збалансована система показників як інструмент визначення стратегії підприємства в умовах кризи : [монографія] / Л.М. Малярець, О.В. Ачкасова. – Х. : ХНЕУ, 2012. – 304 с.
- Безбородова Т.В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану підприємства / Т.В. Безбородова // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1(11).
- Григорук П.М. Методи побудови інтегрального показника / П.М. Григорук // Бізнес Інформ. – 2012. – № 4. – С. 34–38.
- Жуков А.В. Сучасні теретичні засади формування ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства / А.В. Жуков // Бізнес Інформ. – 2013. – № 1. – С. 228–230.
- Кобелев В.М. Методичні підходи до визначення і оцінки ефективності господарської діяльності підприємства / В.М. Кобелев // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – № 33(1076). – С. 100–111.
- Лара М.І. Аналіз фінансового стану підприємства як засіб підвищення ефективності його діяльності / М.І. Ларка // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 22(995). – С. 168–174.
- Левицький В. Формування комплексної системи показників забезпечення економічної стійкості підприємства / В. Левицький // Галицький економічний вісник. – 2014. – № 2(45). – С. 117–121.
- Матвієнкова О.В. Аналіз сучасних аналітичних методів управління діяльністю підприємства / О.В. Матвієнкова // Бізнес Інформ. – 2019. – № 9. – С. 415–420.
- Матюшенко О.І. Методичний підхід до визначення фінансово-господарського стану підприємства / О.І. Матюшенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 11. – С. 383–389.
- Мочона Л.Г. Обґрунтування системи підконтрольних показників виробничо-господарської діяльності підприємства / Л.Г. Мочона // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 3. – С. 7–13.
- Нікітіна А.В. Методичний інструментарій оцінювання рівня економічної безпеки підприємства на підґрунті використання методів факторного аналізу / А.В. Нікітіна // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 139–144.
- Отенко В. І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / В.І. Отенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 232–236.
- Рета М.В. Діагностика фінансового стану як інструмент управління фінансовою безпекою підприємства / М.В. Рета // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 67(1040). – С. 80–89.
- Руда Р.В. Аналіз ефективної діяльності підприємства: необхідність та методика / Р.В. Руда // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 4(20). – С. 109–111.

УДК 330.3

**Мелень О.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічного аналізу та обліку  
Харківського національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»***Абрамова О.В.***магістр  
Харківського національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»*

## МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

Статтю присвячено дослідженню проблем малого підприємництва та можливості його ефективного функціонування в сучасних ринкових умовах. Малий бізнес є невід'ємною складовою ринкового господарства. Функціонування в сучасних ринкових умовах надає йому гнучкості, мобілізує фінансові й виробничі ресурси, прискорює темпи науково-технічного прогресу, вирішує проблему зайнятості населення. Тому багатостороння підтримка розвитку малого бізнесу та побудова соціально орієнтованої економіки має стати головним вектором реформ в Україні, що послужить фактором підвищення рівня життя населення та сприятиме процесам інтеграції національної економіки у світове глобальне господарство.

**Ключові слова:** мале підприємництво, сучасні ринкові умови, оздоровлення економіки, податкове навантаження, інвестування, кредитування малого бізнесу, реформа податкової системи.

### **Мелень О.В., Абрамова О.В. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ**

Статья посвящена исследованию проблем малого предпринимательства и возможности его эффективного функционирования в современных рыночных условиях. Малый бизнес является неотъемлемой составляющей рыночного хозяйства. Функционирование в современных рыночных условиях даёт ему гибкость, мобилизует финансовые и производственные ресурсы, ускоряет темпы научно-технического прогресса, решает проблему занятости населения. Поэтому многосторонняя поддержка развития малого бизнеса и построение социально ориентированной экономики должно стать главным вектором реформ в Украине, который будет служить фактором повышения уровня жизни населения и способствовать процессам интеграции национальной экономики в мировое глобальное хозяйство.

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, современные рыночные условия, оздоровление экономики, налоговая нагрузка, инвестирование, кредитование малого бизнеса, реформа налоговой системы.

### **Melen O.V., Abramova O.V. SMALL BUSINESS IN UKRAINE: PROBLEMS AND OPPORTUNITY OF EFFICIENT FUNCTIONING**

The article is devoted to the problems of small business and the possibility of its effective functioning in the current market conditions. Small business is an integral part of the market economy. Functioning in the current market conditions gives it flexibility, mobilizes financial and industrial resources, boosts scientific and technological progress, solves the problem of unemployment. Therefore, multilateral support of small business development and building a socially oriented economy should become the main vectors of reforms in Ukraine, which will serve as factors of improving standards of life and facilitating the integration of national economy into the world global economy.

**Keywords:** small business, current market conditions, economic recovery, tax burden, investment, small business lending, tax system reform.

**Постановка проблеми.** Виявлення і дослідження проблем та сприйнятливих умов функціонування малого бізнесу в Україні у контексті його підтримки державою та обґрунтування основних перспектив його розвитку є вкрай важливим моментом розвитку малого підприємництва, прискоренню процесу формування та ефективного використання фінансових ресурсів цього сектора економіки, поступової легалізації тіньового капіталу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем та розвитку малого бізнесу приділялася значна увага вчених, практиків, представників органів державної влади. Серед вітчизняних і зарубіжних науковців, які зробили важливий внесок у дослідження проблем розвитку та оподаткування малого підприємництва, можна відзначити праці В.Л. Андрущенко, В.В. Бураковського, З.С. Варналія, В.П. Вишневського, Ю.Г. Дьякона, Ю.Б. Іванова, О.Р. Квасовського, А.І. Крисоватого, І.О. Луніної, П.В. Мельника, С.А. Музиченко, В.Н. Парсяка, А.М. Піддєрьогіна, А.М. Соколовської, Т.В. Уманець, А.П. Чередніченко, В.О. Швадченка, С.І. Юрія.

**Мета статті** полягає у визначенні підходів до вирішення проблем малого підприємництва та його успішного функціонування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно зі ст. 1 Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва», під малими підприємствами розуміються [1]:

- юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середня чисельність працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, в яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Мале підприємництво є найбільш масовою, динамічною та гнучкою формою ділового життя зі своїми

закономірностями розвитку та специфічними перевагами. Малі підприємства в усьому світі відіграють важливу роль. У Західній Європі, США і Японії велике значення набув дрібний бізнес, де він поданий сукупністю малих і середніх підприємств. Основна їхня маса – це дрібні підприємства, в яких працюють не більше 20 чоловік. Малі підприємства забезпечують 2/3 приросту нових робочих місць, що дозволило значно скоротити безробіття у цих країнах.

В Євросоюзі налічується понад 20 млн. підприємств малого та середнього бізнесу, які дають більше половини загального обороту і доданої вартості. Число зайнятого населення у малому бізнесі Європи становить близько 70%. Найбільша кількість малих підприємств створено у торгівлі, будівництві та харчовій промисловості. Малий бізнес в Європі стимулює розвиток конкуренції, змушує великі компанії впроваджувати нові технології та поліпшувати ефективність виробництва. Ефективність усієї економіки ЄС безпосередньо залежить від успішної діяльності малого та середнього бізнесу. Тому в рамках Євросоюзу здійснюється політика підтримки малого підприємства, головною метою якої – збалансування інтересів держави і бізнесу, забезпечення оптимальних умов для підприємницької діяльності, збільшення конкурентоспроможності малого бізнесу [2].

Ефективне функціонування малого бізнесу виступає як запорука соціальної стабільності, економічної конкуренції і розвитку політичної демократії. Розвинутий ринковим відносинам притаманні переважаючий вплив попиту зі швидкою реакцією на нього, пріоритет приватної власності, розвинута ринкова інфраструктура, дієвість та усталеність законодавства, фінансова стабільність, доступність засобів виробництва, традиції використання договірних відносин, інформаційна відкритість, відсутність корумпованості.

Розвиток малого підприємства та його ефективне функціонування має створювати сприятливі умови для оздоровлення економіки держави: бути одним із провідних секторів економіки; розвивати конкурентне середовище та сприяти послабленню монополізму; створювати додаткові робочі місця; активніше здійснювати структурну перебудову економіки; розширювати споживчий сектор; формувати новий соціальний прошарок підприємців-власників. Сталий розвиток малих підприємств має привести до насичення ринку товарами і послугами, підвищити експортний потенціал, привести до кращого використання місцевих сировинних ресурсів. Тобто основними цілями регулювання і підтримки малого бізнесу в Україні є: зміцнення єдиного внутрішнього ринку; усунення адміністративних бар'єрів; уніфікація законодавчої бази, посилення взаємодії з країнами ЄС для більш глибокого економічного співробітництва.

Але, на превеликий жаль, мале підприємство в Україні у своїй діяльності і досі стикається з великими труднощами. Слід зазначити, що стан товарного ринку в Україні, на якому діють суб'єкти малого підприємства, суттєво відрізняється від економічно розвинутих країн.

Малий бізнес в Україні занадто зарегульований і забюрократизований, щоб успішно розвиватися. Висока зарегульованість економіки уповільнює процес утворення нових підприємств, а вже створені підприємства позбавляє змоги вести активну інноваційну діяльність. Суперечливість та нечіткість законодавства, відсутність механізмів, які зробили б його виконання обов'язковим для всіх, а також високий рівень оподаткування суб'єктів підприємства і

висока вартість провадження ділової діяльності продовжують загрожувати підприємства у «тінь».

Провідні міжнародні організації вносять Україну до списку держав, найбільше вражених корупцією, а іноземні інвестори серед основних причин свого небажання працювати в Україні називають несприятливий діловий клімат взагалі та високий рівень корупції зокрема [3].

Помітних зрушень на краще поки що не відбувається, спостерігається скорочення обсягу бюджетних надходжень, інвестиційна привабливість українських підприємств знижується, можливості для чесного ведення бізнесу і конкуренції зменшуються, а підприємці майже суцільно залежать від тиску з боку чиновників, боротьбою з корупцією у своїй більшості займаються чиновники, які не зацікавлені в її поваленні. У цілому правове, соціально-економічне середовище для малого підприємства стає, на жаль, дедалі не сприятливішим, оскільки основним джерелом корупції є недосконалість законодавчої бази. Крім того, спостерігається активний процес концентрації капіталу з одночасним установленням фінансового і управлінського контролю за самостійними підприємствами з боку великих компаній та відповідних монопольних угруповань.

Однією з головних проблем ефективного функціонування малих підприємств є недостатня ресурсна база, як матеріально-технічна, так і фінансова. На разі динамічний розвиток малого бізнесу значно стримується фінансовими бар'єрами. Основним джерелом інвестицій поки що залишаються тільки власні фінансові ресурси суб'єктів малого бізнесу. Банківські кредити використовуються обмежено через великі процентні ставки та відсутність гарантій для банків (у вигляді застав або високоліквідних активів) [4]. Фінансова допомога, що надається Українським фондом підтримки підприємства та Державним інноваційним фондом, є досить незначною.

В умовах, коли державна фінансова політика з підтримки малого підприємства не здатна створювати умови для необхідного розвитку інфраструктури, що стимулювало б ефективніше функціонування та проникнення малого бізнесу в нові галузі економіки, з кожним роком мали б зростати обсяги міжнародної підтримки у вигляді створення нових бізнес-центрів та кредитних ліній. Проте інвестиції міжнародних фондів у розвиток малого підприємства у вітчизняній економіці набагато нижче, ніж в інших європейських країнах.

Важливими заходами державної підтримки малого бізнесу в Україні мають бути: розробка програм пільгового кредитування малого підприємства із залученням можливостей державних банків та їх державне гарантування; розробка та впровадження механізму стимулювання комерційних банків, які б надавали пільгові кредити малим підприємствам, що здійснюють свою діяльність у пріоритетних напрямках; удосконалення механізмів оподаткування та спрощення адміністрування податків (як внутрішній ресурс малого підприємства); створення банку мікрофінансування з частковим внеском держави та МФО; створення спеціальних державних фондів підтримки малого підприємства; зменшення вартості проходження адміністративних процедур і отримання адміністративних послуг; створення спеціалізованих державних інституцій страхування експортно-імпорتنих операцій та інвестиційних банків.

Як уже зазначалося, наявність корупції у відносинах малого бізнесу з публічними органами влади виступає одним із негативних факторів стримування

розвитку та ефективної діяльності малого бізнесу. Важливими заходами зменшення втрат державного бюджету та бізнесу через корупційну діяльність має стати запровадження електронного врядування; підвищення рівня захищеності малого бізнесу; здійснення ефективної дерегуляції малого підприємництва; забезпечення реального дотримання законодавства; реальна реформа податкової системи.

На сьогоднішній день в Україні спостерігаються складні умови для стабільного розвитку підприємств малого бізнесу, які спричиняються також і податковим навантаженням. Однією з причин є низька мотивація суб'єктів господарювання залишати обігові кошти на підприємстві та відсутність стимулів збільшення прибутковості діяльності підприємств. Недосконалість податкової політики та відсутність чітких механізмів реформування економічної діяльності підприємництва не сприяють можливості його ефективного функціонування.

Для малого бізнесу податковий режим набуває прогресивного характеру: чим більше дохід – тим більше податкове навантаження, оскільки основний принцип оподаткування: «Більше виробив – більше заплатив державі». Існуюча система оподаткування змушує підприємства до штучного нарощування власної витратної частини. Підприємство будь-яким шляхом намагається мінімізувати власний прибуток, оскільки фактично з валового прибутку підприємство має сплатити 20% ПДВ та 18% податку на прибуток, тобто разом це складає 38%.

Надмірне податкове навантаження призводить до таких негативних наслідків, як зниження ділової активності суб'єктів господарювання, «тінізація» економіки, відтік національних капіталів за кордон [5].

Постійні зміни, що відбуваються у податковому законодавстві, також виступають стримуючим фактором розвитку малого бізнесу та його інвестування європейськими країнами. Існуюча податкова система робить неможливим планування ведення бізнесу в Україні: зміни та доповнення щодо порядку оподаткування вносяться мало не щодня; спостерігається наявність значного впливу контролюючих органів на діяльність підприємства; виникає необхідність підприємств оптимізувати своє податкове навантаження.

Основними умовами легалізації бізнесу та можливістю його ефективного функціонування виступають: зниження податкового навантаження та створення умов, за яких будь-яка людина, яка вміє щось робити, могла розпочати свій власний легальний бізнес.

У даній ситуації виникає необхідність проведення податкової реформи та побудови такої податкової системи, яка буде простою, економічно справедливою, з мінімальними затратами часу на розрахунок і сплату податків, створюватиме необхідні умови для сталого розвитку національної економіки, забезпечуватиме достатнє наповнення державного бюджету України і місцевих бюджетів. Головними напрямками реформи є перехід від наглядово-каральної функції фіскальних органів до обслуговуючої, що допомагатиме у нарахуванні та проведенні сплати податків, а не має на меті наповнення бюджету за рахунок фінансових санкцій та переплат; зменшення кількості податків, їх розміру та спрощення порядку розрахунку і сплати; запровадження електронних сервісів для платників податків; зменшення податкового навантаження на заробітну плату з метою її детінізації; удосконалення законодавства України, спрямованого на посилення боротьби зі схемами ухиляння від сплати податків як юридичними, так і фізичними особами, удосконалення адміністрування податку на додану вартість,

формування системи податкового контролю залежно від ступеня ризику в діяльності платників податків, забезпечення відкритості доступу до інформації про сплату податків, удосконалення законодавства з питань трансфертного ціноутворення, запровадження контролю над видатками фізичних осіб [6].

**Висновки.** Отже, підприємницька діяльність є основою економічного і соціального розвитку, вирішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян. Тому в кожній країні питання створення належних умов для відповідального перед державою соціально орієнтованого, спрямованого на вирішення як поточних, так і довгострокових задач бізнесу завжди належали до першочергових [7]. На разі умови діяльності малого бізнесу є складними не тільки з огляду на корупцію і зарегульованість, але й з огляду на економічні проблеми України. Ситуацію щодо підтримки малого підприємництва погіршує відсутність послідовної державної політики, спрямованої на підтримку і розвиток цього сектору. Середовище для діяльності малого бізнесу потребує швидких та ефективних реформ, тому в рамках держави повинна здійснюється політика підтримки малого підприємництва, головною метою якої – збалансування інтересів держави і бізнесу, забезпечення оптимальних умов для підприємницької діяльності, збільшення конкурентоспроможності малого бізнесу. Щоб максимально стимулювати малий бізнес, в державі мають бути прийняті заходи, які усунуть адміністративні перешкоди для малого бізнесу. Насамперед мають бути внесені зміни, що стосуються податку на додану вартість, коригування умов фінансування і зміни в соціальній політиці держави, мають бути впроваджені європейські юридичні моделі на зразок таких, як Європейська акціонерна компанія та Європейський пул економічних інтересів, які б дозволили малим підприємствам із різних країн, що вступають у ділові відносини, ефективно вирішувати проблеми розбіжностей правових систем різних держав.

Реалізація цих та інших заходів сприятиме розвитку малого підприємництва, прискоренню процесу формування та ефективного використання фінансових ресурсів цього сектора економіки, поступової легалізації тіншового капіталу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 4618-VI від 22.03.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>
2. Малий бізнес: зарубіжний досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.remzavod.biz/e9.html>.
3. Деретуляція економіки як один із шляхів подолання проблеми тіншової економіки і корупції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ucipr.org.ua/publications/deregulation-ekonomiki-iak-odin-iz-shlyakhiv-podolannia-problemi-tinovoii-ekonomiki-i-koruptcii>.
4. Фінансові ресурси малого бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroua.net/economics/documents/category-92/doc-83/>.
5. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо створення умов для детінізації економіки та створення сприятливого інвестиційного клімату)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/.../webproc34?id>.
6. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» від 12.01.2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [zakon.rada.gov.ua/go/5/2015](http://zakon.rada.gov.ua/go/5/2015).
7. Ладунка І.С. Сучасні проблеми активізації розвитку малих виробничих підприємств / І.С. Ладунка // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 7(3). – С. 79–47.

УДК 330.322

Михайловина С.О.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту

Уманського національного університету садівництва

## МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ РОЗВИТКУ РОСЛИННИЦТВА І ТВАРИННИЦТВА В ОСГ

У статті розглянуто систему економічних показників і критеріїв, які доцільно використовувати в розрахунках економічної ефективності інвестиційних ресурсів, використаних в особистому селянському господарстві за певний період. Досліджено методологію проектного аналізу для визначення ефективності вкладання інвестиційних ресурсів у інвестиційний проект господарства.

**Ключові слова:** економічна ефективність, інвестиції, інвестиційні проекти, особисті селянські господарства, рослинництво, тваринництво.

### Михайловина С.О. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ РАСТЕНИЕВОДСТВА И ЖИВОТНОВОДСТВА В ОСГ

В статье рассмотрена система экономических показателей и критериев, которые целесообразно использовать в расчетах экономической эффективности инвестиционных ресурсов, использованных в личном крестьянском хозяйстве за определенный период. Исследована методология проектного анализа для определения эффективности вложения инвестиционных ресурсов в инвестиционный проект хозяйства.

**Ключевые слова:** экономическая эффективность, инвестиции, инвестиционные проекты, личные крестьянские хозяйства, растениеводство, животноводство.

### Mykhailovyna S.O. METHODS OF EVALUATING ECONOMIC EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS TO DEVELOP CROP AND LIVESTOCK PRODUCTION IN IPF

The article deals with the system of economic indicators and criteria that should be used in calculating economic efficiency of investment resources used in an individual peasant farm for a certain period. The methodology of project analysis to determine the effectiveness of investing resources into a specific investment project of the economy is studied.

**Keywords:** economic efficiency, investments, investment projects, individual peasant farms, crop production, livestock production.

**Постановка проблеми.** Оцінка ефективності інвестиційних проектів важлива для будь-якої форми господарювання, у тому числі й для особистих селянських господарств. Реалізація економічних інтересів господарями особистих селянських господарств безпосередньо пов'язана із потребою забезпечення сім'ї продуктами харчування, а також одержанням доходу від ведення господарства. Саме це обумовлює потребу дослідження методів оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів в особистих селянських господарствах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі активно обговорюються проблеми та перспективи розвитку особистих селянських господарств, які протягом багатьох років є темою наукових досліджень і дискусій.

М.І. Кісіль у своїх розвідках указує на потребу активізації процесів міжнародної інтеграції аграрного сектору економіки за рахунок створення сприятливого інвестиційного клімату в державі, подолання корупції, розвитку ринкових інститутів тощо; організаційної підтримки інвестиційних проектів міжнародної інтеграції за участю малих і середніх сільськогосподарських підприємств, фермерських та особистих селянських господарств [5].

Л.В. Смолій розглядала питання впливу рівня інвестиційного забезпечення на результати діяльності сільськогосподарських підприємств, проаналізувала залежність зміни рівня інвестиційного забезпечення та показників їх ефективності [14].

У публікації О.І. Маслак та В.В. Бала обґрунтовано доцільність урахування особливостей окремих галузей промисловості при розрахунку ефективності інвестиційних вкладень [9].

Проблемі розвитку особистих селянських господарств та напрямів підвищення ефективності її гос-

подарської та інвестиційної діяльності присвячено дослідження Ю.О. Нестерчук [11].

П.П. Микитюк сформулював основні критерії оцінки ефективності інвестиційно-інноваційних проектів з урахуванням новітніх підходів до методів оцінки ефективності функціонування систем [10].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну кількість публікацій щодо інвестиційних процесів в аграрному секторі, питання визначення методів оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів розвитку особистих селянських господарств є складним і багатоаспектним питанням, що потребує подальшого вивчення.

**Мета статті** полягає у дослідженні методів оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів розвитку рослинництва і тваринництва в особистих селянських господарствах для визначення можливості залучення інвестицій у перспективі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економічна ефективність є загальною економічною категорією, яка визначається відношенням одержаних результатів (вигод від діяльності) до витрат, понесених на досягнення бажаного ефекту.

В основу розгляду системи показників економічної ефективності вкладень у різні форми господарювання на селі покладено методологічні підходи М.І. Кісіля до критерію і показників ефективності інвестицій в аграрний бізнес [4; 6].

Ефективність використання інвестицій в особистих селянських господарствах можна визначати за наступною формулою [4, с. 59]:

$$E_i = \frac{E \rightarrow \max}{B \rightarrow \min}, \quad (1)$$

де  $E_i$  – ефективність використання інвестицій;  
 $E$  – економічний результат (вигода, ефект);



В – витрати на досягнення економічного результату.

Зауважимо, що ефектом буде сукупність усіх прямих, сукупних і непрямих вигод, які отримують особисті селянські господарства в результаті своєї діяльності. До складу витрат слід віднести всі витрати, що здійснюються у процесі діяльності господарства, тому вважаємо, що через не співвідношення вигод і витрат у часі, критерій економічної ефективності вкладень в агробізнес вимагає врахування минулих, теперішніх і майбутніх витрат і вигод. Тоді економічний результат і витрати слід привести до теперішньої або майбутньої вартості.

Для суб'єкта господарювання важливим показником результату (ефекту) є загальний дохід, одержаний ним упродовж певного періоду за формулою [6, с. 59]:

$$D_{огг} = D_1 + D_2 + D_3 + \dots, \quad (2)$$

де  $D_{огг}$  – загальний дохід особистого селянського господарства;

$D_{1,2,3,\dots}$  – види отриманого доходу протягом певного періоду.

Даний показник відображає економічний ефект, який у кінцевому результаті може бути використаний власником господарства, іншими словами, це дохід на вкладений капітал.

Для будь-якої системи господарювання важливе значення має результат матеріального виробництва. В особистому селянському господарстві це різноманітна сільськогосподарська продукція, яка, по суті, є валовою продукцією.

Обсяг виробленої за сільськогосподарський рік (з 01 липня поточного року по 30 червня наступного року) валової продукції є одним із основних показників, що характеризує результат господарювання.

Для розрахунку вартісної оцінки вироблених протягом розрахункового року первинних (сирих) продуктів землеробства і тваринництва в особистому селянському господарстві пропонуємо використовувати формулу:

$$ВПосг = ВПр + ВПт, \quad (3)$$

де  $ВПосг$  – валова продукція особистого селянського господарства;

$ВПр$  – валова продукція рослинництва;

$ВПт$  – валова продукція тваринництва.

До складу загальної вартості валової продукції рослинництва потрібно віднести: первинні продукти, одержані від урожаю у звітному році (зернові та зернобобові, технічні, картопля та овочеві, багаторічні культури); посадковий матеріал (саджанці); продукцію квітництва та декоративного садівництва; вирощування незрілих довгострокових біологічних активів; зміну вартості незавершеного виробництва на кінець року порівняно з початком року.

Вартість валової продукції рослинництва можна визначити за формулою:

$$ВПр = \sum_{i=1}^n (Z_{i3k} - Z_{i3k} \cdot C) + (OP_i \cdot C), \quad (4)$$

де  $Z_{i3k}$  – зміна вартості і-го виду продукції незавершеного виробництва на кінець року порівняно з початком року;

$OP_i$ , – отримана і-го виду продукція від урожаю звітного року;

$C$  – ціни розрахункового року, грн.

До складу вартості валової продукції тваринництва треба включити: вартість сирих продуктів, одержаних у результаті процесу біологічного перетворення сільськогосподарських тварин (молоко, вівна, гній, приріст живої маси, яйця, мед та ін.); утворені додаткові біологічні активи (приплід); приріст незвершеного виробництва.

Вартість валової продукції галузі тваринництва пропонуємо обчислювати розрахунковим способом за формулою:

$$ВПрт = \left( \sum_{i=1}^n M_i \cdot C \right) + \left( \sum_{j=1}^m M_j \cdot C \right) + \left( \sum_{y=1}^p D_y \cdot C \right) + \left( \sum_{l=1}^k P_l \cdot C \right), \quad (5)$$

де  $M_1$  – вартість молодняка народження поточного року;

$M_j$  – вартість молодняка народження минулих років;

$D_y$  – вартість дорослого поголів'я тварин;

$P_l$  – вартість продуктів переробки від і-х тварин;

$C$  – ціни розрахункового року, грн.

Показник загального обсягу продукції рослинництва і тваринництва може обчислюватись у діючих та постійних цінах 2010 р.

До складу валової продукції особистого селянського господарства входять чиста продукція (валовий дохід) і чистий дохід.

Під чистою продукцією розуміємо вартість валової продукції особистого селянського господарства за вирахуванням матеріальних витрат, затрачених на її виробництво.

Величина валового доходу власника від ведення особистого селянського господарства буде визначатися за формулою:

$$ВД = ВПрт - ВВ, \quad (6)$$

де  $ВД$  – загальний валовий дохід власника особистого селянського господарства;

$ВПрт$  – валова продукція рослинництва і тваринництва;

$ВВ$  – витрати виробництва (сировина, матеріали, знос основних засобів, праця працівників та ін.).

Матеріальні витрати особистих селянських господарств змінюються в залежності від циклу виробництва сільськогосподарської продукції.

Показник чистого доходу розраховують як різницю між чистою вартістю і витратами на оплату праці (господаря, членів сім'ї, найманих працівників).

Власники особистих селянських господарств є основними або єдиними виконавцями робіт, але вони не одержують зарплату. Однак вона присутня у вартості чистої продукції і чистому доходу, тому в аналізі уречевлених інвестицій особистих селянських господарств при визначенні ефекту існує можливість використовувати показник чистого доходу.

У даному випадку показник чистого доходу особистого селянського господарства ( $ЧДосг$ ) містить можливу заробітну плату, наприклад господаря або членів його родини. Тоді чистий дохід – це вартість чистої продукції, отриманої в господарстві за вирахуванням витрат на оплату праці, ураховану наступним чином:

$$ЧДосг = ЧПрт - (ТзхЗп), \quad (7)$$

де  $ЧПрт$  – чистий прибуток рослинництва і тваринництва;

$Тз$  – трудові затрати членів сім'ї та найманих працівників в особистому селянському господарстві;

$Зп$  – середня заробітна плата працівника, зайнятого в сільськогосподарському виробництві на одиницю затрат праці.

Необхідно зазначити, що за основу для розрахунку заробітної плати в особистому селянському господарстві використовується середня заробітна плата працівника, зайнятого у сільському виробництві, на одиницю затрат праці.

При визначенні розмірів грошових доходів особистих селянських господарств потрібно враховувати, що такий дохід зменшується на суму податків

і зборів (земельний податок, ринковий збір, податок з доходів фізичних осіб, які займаються підприємницькою діяльністю, податок з власників транспортних засобів).

Підсумовуючи вищевикладене, чистий грошовий дохід особистого селянського господарства (ЧГД) доцільно визначати за формулою:

$$\text{ЧГД} = \text{ЧДосг} - \text{П}, \quad (8)$$

де ЧДосг – чистий грошовий дохід особистого селянського господарства;

П – податки, збори, платежі особистого селянського господарства.

Проведене дослідження показує, що у процесі виробництва продукції і отримання валового доходу члени особистого селянського господарства крім фінансових доходів використовують певний ресурсний потенціал: земельний, матеріально-технічний і трудовий.

Згідно з Земельним кодексом, земля є об'єктом приватної власності і являється важливою складовою частиною основного капіталу особистого селянського господарства. Тому, на нашу думку, вагомим питанням є визначення вартості землі [3].

Грошова оцінка землі особистих селянських господарств проводиться відповідно до «Методики грошової оцінки землі сільськогосподарського призначення та населених пунктів», затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України від 23 березня 1995 р. № 213.

М.І. Кісіль указує, що економічну ефективність аграрного бізнесу на селі варто визначати за кількома показниками, які в повній мірі враховують особливості формування доходів і витрат [4].

Якщо господарство багатогалузеве, то для визначення найбільш прибуткових видів виробництва варто застосовувати показник норми рентабельності (Нр) [4, с. 60], де прибуток (П) поділений на собівартість продукції (В):

$$\text{Нр} = \frac{\text{П}}{\text{В}} \cdot 100\%, \quad (9)$$

Господарства, що спеціалізуються на виробництві одного виду продукції, можуть визначати показник середнього рівня доходу (Дс). Він обчислюється діленням загального доходу (Д) на кількість одиниць реалізованої продукції (Р).

Для особистого селянського господарства є доцільним урахування саме доходу як кінцевого результату діяльності, адже валова продукція та валовий дохід частково можуть бути використані для споживання.

Досить вагомим є питання визначення норми прибутку, що відображає відношення одержаного за певний період прибутку до вкладених засобів капіталу [6, с. 314].

Критерії, які використовуються в аналізі інвестиційної діяльності, розподіляють на дві групи в залежності від урахування чи неврахування часового параметру [7, с. 54].

До першої групи відноситься метод визначення чистої поточної (теперішньої) вартості (Net Present Value, NPV), сутність якого полягає в розрахунку дисконтованої суми всіх чистих грошових потоків (Net Cash Flow) за кожним роком реалізації проекту.

Чиста теперішня вартість (Net Present Value) інвестиційного проекту – основний абсолютний показник ефективності використання інвестиційних ресурсів, який показує різницю між дисконтованими чистими грошовими потоками та інвестиційними витратами. Критерієм даного показника є його додатне значення. Оцінювання ефективності інвестиційної діяльності досліджуваної сукупності осо-

бистих селянських господарств за показником чистої теперішньої вартості можна проводити на основі формули:

$$\text{ЧТВ} = \sum_{i=1}^n \left( \frac{\text{ЧГП}_i}{(1+d)^i} - \frac{\text{ІВ}_i}{(1+d)^{i-1}} \right), \quad (10)$$

де ЧТВ – чиста теперішня вартість інвестиційної діяльності особистих селянських господарств, тис. грн.;

ЧГП<sub>i</sub> – чистий грошовий потік відповідного року, тис. грн.;

ІВ<sub>i</sub> – інвестиційні витрати відповідного року, тис. грн.;

d – ставка дисконту;

i – порядковий номер року, i = 1, 2, ..., n.

В основі методики обчислення чистої теперішньої вартості інвестиційного проекту є дисконтування чистих грошових потоків та інвестиційних витрат. Дисконтування означає приведення всіх надходжень і витрат інвестиційного проекту до початку періоду інвестування з урахуванням інвестиційного ризику, який відображає ставка дисконту. Ставка дисконту включає в себе рівень зменшення вартості грошей у часі, інфляцію, коливання курсів валют, інші інвестиційні ризики. Як правило, при розробці інвестиційних проектів за значення ставки дисконту приймають банківську ставку процента за кредитами.

Метод розрахунку рентабельності інвестицій PI (Profitability index) дає можливість визначити, в якій мірі зростає цінність підприємства у розрахунку на одну гривню інвестицій.

PI, може бути визначений за формулою [8, с. 263]:

$$\text{PI} = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} \div \text{ІС}, \quad (11)$$

де P<sub>k</sub> – річні грошові надходження від інвестиційного проекту;

ІС – розмір початкових інвестицій;

k – термін економічного життя проекту;

r – реальний коефіцієнт дисконтування.

У разі якщо PI > 1, то проект вважається ефективним; PI < 1 – проект вважається неефективним; PI = 1 – проект є таким, що не приносить ані прибутку, ані збитку.

Ми згодні з тим, що у даному методі індекс рентабельності є відносним показником, завдяки цьому він досить зручний при прийнятті рішення про інвестування і надає можливість із низки проектів, які мають приблизно однакове значення NPV, виділити найвигідніший.

Г.В. Савицька зазначає, що показник, розрахований на основі облікової величини доходів (PI), не враховує розподіл припливу і відпливу грошових засобів за роками, а також тимчасову вартість грошей, що є недоліком методу [13, с. 395].

Метод розрахунку внутрішньої норми рентабельності, або внутрішньої норми прибутку (Internal Rate of Return – IRR), використовується для визначення такого коефіцієнта дисконту, як a' = IRR, при якому NPV зводиться до значення «нуль».

Критерій IRR у методиці дисконтування вважається одним із найважливіших у прийнятті інвестиційного рішення. Чим IRR вищий, тим проект надійніший.

IRR розраховується на основі розв'язку рівняння щодо коефіцієнта дисконту a. Але якщо при розрахунку NPV цей коефіцієнт становив відому фіксовану величину, то IRR = a.

IRR знаходять, розв'язуючи рівняння відносно a [12, с. 210]:

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=0}^T \frac{1}{(1+a)^t} [ND_t - NZ_t] = 0, \quad (12)$$

де  $NPV$  – чиста поточна вартість (цінність) чи інтегральний економічний ефект проекту, дисконтований до моменту здійснення розрахунків за увесь час життя проекту;

$I_0$  – загальні інвестиції (капіталовкладення) у проект;

$ND_t$  – чистий приплив коштів від реалізації проекту в році  $t$  у цінах початкового року;

$NZ_t$  – чистий відплив коштів на реалізацію проекту в році  $t$  у цінах початкового року;

$a$  – коефіцієнт дисконтування.

Застосовуючи показник  $IRR$ , потрібно враховувати той фактор, що інвестиційний проект не слід схвалювати лише за його дуже високим  $IRR$ . Слід глибоко проаналізувати результати минулої діяльності, сьогоdnішній стан справ і на перспективу, і замислитись чи можна буде утримати таке високе значення  $IRR$  [2, с. 270].

Наступним критерієм оцінки ефективності інвестицій є розрахунок періоду окупності (Payback Method), який показує, коли інвестиційні витрати будуть цілком покриті надходженнями коштів та інвестор почне одержувати прибуток від проекту в цілому.

Доцільно виділити наступні методи розрахунку строку окупності інвестицій, що включають в себе:

1) розрахунок без урахування обліку дисконтування [12, с. 213]:

$$PB = \frac{I}{D - Z}, \quad (13)$$

де  $PB$  – період окупності, роки;

$I$  – інвестиції в проект;

$D - Z$  – чистий прибуток від інвестиційного проекту, одержаний за рік;

2) розрахунок періоду окупності ( $PB$ ) з урахуванням дисконтування [12, с. 214].

Недоліками методу є: неврахування доходу останніх періодів; не можна виявити різницю між проектами з однаковою сумою річних доходів, проте різним розподілом прибутку по роках.

Отже, удосконалення методів оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів розвитку

рослинництва і тваринництва дозволить власникам особистих селянських господарств визначити максимальну дохідність їх господарської діяльності та можливості залучення інвестицій у перспективі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.О. Інвестиційний менеджмент / І.О. Бланк, Н.М. Гуляєва. – К. : КНТЕУ, 2003. – 398 с.
2. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування / А.П. Дука. – К. : Каравела, 2007. – 424 с.
3. Земельний кодекс України : від 25.10.2001 р. № 2768–III зі змінами і доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3–4. – С. 27.
4. Кісіль М.І. Критерій і показники економічної ефективності малого та середнього бізнесу на селі / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2001. – № 8. – С. 59–64.
5. Кісіль М.І. Пріоритетні напрями інвестицій у аграрну сферу України в умовах нестабільності / М.І. Кісіль // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 1. – С. 84–91.
6. Кісіль М.І. Ефективність інвестицій сільськогосподарських виробничих кооперативів / М.І. Кісіль, О.В. Ролінський. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – 228 с.
7. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 144 с.
8. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев; 2 изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 512 с.
9. Маслак О.І. Модель оцінювання ефективності інвестиційних проектів / О.І. Маслак, В.В. Бала // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. праць. Темат. вип. «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – 2011. – № 25. – С. 151–155.
10. Микитюк П.П. Основні критерії оцінки ефективності інвестиційно-інноваційних проектів / П.П. Микитюк // Економічний простір. – 2013. – № 71. – С. 125–134.
11. Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси у стратегії інвестиційного забезпечення особистих селянських господарств / Ю.О. Нестерчук // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – Вип. 2(53). – Т. 3. – С. 147–152.
12. Правик Ю.М. Інвестиційний менеджмент / Ю.М. Правик. – К. : Знання, 2007. – 431 с.
13. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Г.В. Савицька; 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
14. Смолій Л.В. Інвестиційне забезпечення аграрних підприємств регіону / Л.В. Смолій // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 65–67.

УДК 339.137.22

М'ячин В.Г.

кандидат технічних наук,  
доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва  
Українського державного хіміко-технологічного університету

## ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДУ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

У статті розглянуто можливість використання методу нечіткої логіки для оцінки конкурентоспроможності інноваційної продукції промислових підприємств. Запропоновано алгоритм нечітко-множинної оцінки конкурентоспроможності інноваційної продукції, розглянуто умови вибору вхідних і вихідних змінних, тип функції належності та наведено систему логічних правил. Використання методу нечіткої логіки для побудови моделі оцінки конкурентоспроможності інноваційної продукції дозволяє приймати обґрунтовані рішення щодо підвищення інноваційного потенціалу промислових підприємств.

**Ключові слова:** інноваційний потенціал, промислове підприємство, конкурентоспроможність продукції, інноваційна продукція, метод нечіткої логіки.

### Мячин В.Г. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДА НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ

В статье рассмотрена возможность использования метода нечеткой логики для оценки конкурентоспособности инновационной продукции промышленных предприятий. Предложен алгоритм нечетко-множественной оценки конкурентоспособности инновационной продукции, рассмотрены условия выбора входных и выходных переменных, тип функции принадлежности и приведена система логических правил. Использование метода нечеткой логики для построения модели оценки конкурентоспособности инновационной продукции позволяет принимать обоснованные решения по повышению инновационного потенциала промышленных предприятий.

**Ключевые слова:** инновационный потенциал, промышленное предприятие, конкурентоспособность продукции, инновационная продукция, метод нечеткой логики.

### Myachin V.G. ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL INNOVATION PRODUCT BY FUZZY LOGIC

The article discusses the use of fuzzy logic method for assessing competitiveness of innovative products industry. The algorithm clearly set-evaluation of the competitiveness of innovative products, conditions the choice of input and output variables, the type of membership function and system are logical rules. Using fuzzy logic model for building competitiveness evaluation of innovative products can make informed decisions to improve the innovative potential of industrial enterprises.

**Keywords:** innovative potential, industrial enterprise, competitiveness, innovative products, the method of fuzzy logic.

**Постановка проблеми.** У сучасних економічних умовах функціонування та розвиток промислових підприємств залежить насамперед від їхнього інноваційного потенціалу та інноваційної активності. Одним із індикаторів випуску інноваційної продукції є її конкурентоспроможність. Досконало оцінка конкурентоспроможності інноваційної продукції сучасними методами сприяє розробці стратегії розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню формування та розвитку теорії конкурентних переваг присвячена значна кількість наукових розробок провідних вітчизняних закордонних економістів, зокрема: А. Сміта, Д. Рікардо, Д. Мілля, Дж. Робінсон, Дж. Кейнса, Й. Шумпетера, П. Хейне, Ф. Хейне, Ф. Хайека, М. Портера, Г. Азова, В. Гееця, С. Глаз'єва, П. Друкера, Б. Лісіна, І. Кокуріна, С. Кочеткова, Г. Осовської, В. Павлової, О. Паршиної, Р. Фатхутдінова, С. Хеймана, А. Юднова, Ю. Яковця та ін.

**Мета статті** полягає в удосконаленні методологічного підходу до оцінки конкурентоздатності промислової інноваційної продукції на основі теорії нечітких множин.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Механізм забезпечення оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств являє собою певний алгоритм, що включає процедури формування інформаційної бази, збору, обробки та використання інформації щодо діяльності промислових підприємств. Оцінка інноваційного потенціалу промислового підприємства базується на оцінці його складових, а саме: виробничої, фінансової, кадрової, наукової,

маркетингової, інформаційної та організаційно-управлінської [1].

Оцінка маркетингової складової, на нашу думку, повинна базуватися на таких показниках, як конкурентоспроможність інноваційної продукції, питома вага реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку, питома вага реалізованої інноваційної продукції, що є новою для підприємства [1; 2]. Якщо останні два показники є такими, що розраховуються за даними статистичної звітності підприємства (форма «1-Інновація») [3], то перший показник – конкурентоспроможність інноваційної продукції – являє собою величину, що потребує комплексної оцінки.

Слід зауважити, що питання конкурентоспроможності інноваційної продукції актуалізовано у Законі України «Про інноваційну діяльність». За ст. 15 цього Закону однією з вимог, якій повинна відповідати інноваційна продукція, є її конкурентоздатність у порівнянні з іншою аналогічною продукцією, представленою на ринку, та наявність у неї суттєво вищих техніко-економічних показників [4].

Конкурентоспроможність продукції є комплексною величиною, яка залежить від зовнішніх та внутрішніх факторів підприємства-виробника [5–9]. Її розрахунок є досить складним завданням, тому існує багато методик оцінки конкурентоспроможності товарів. На думку Р. Фатхутдінова [5, с. 253], існує чотири методики оцінки конкурентоспроможності товарів: 1) методика оцінки конкурентоздатності однопараметричних машин і устаткування; 2) методика оцінки конкурентоздатності товару по системі 1111-5555; 3) методика експертної оцінки конкурентоздатності товару; 4) методика оцінки конкурент-

тоздатності товару за багатокутником і експертним методом. Ефективною методикою, на нашу думку, є метод розрахунку конкурентоспроможності товару за допомогою інтегрального показника конкурентоспроможності [10].

Таким чином, пропонувані методики базуються як на розрахунку показників конкурентоспроможності за допомогою формул, так і за допомогою оцінок, виставлених експертами у термінах «погано», «задовільно», «добре», «дуже добре», «відмінно» (лінгвістичні змінні). На нашу думку, найбільш ефективною є методика, яка при оцінці конкурентоспроможності продукції враховувала б як числові індикатори, що базуються на порівняльній характеристиці параметрів промислової продукції, так і лінгвістичні змінні, притаманні оцінкам членів експертної комісії.

Ми вважаємо, що найбільш актуальною методикою такої оцінки може бути методика, що базується на теорії нечітких множин. На жаль, наразі існують що поодинокі спроби оцінити якість промислової продукції методом нечіткої логіки. Серед відомих нам наукових праць можливо відзначити роботу К.А. Гафарової і Т.В. Пономаренко, присвячену оцінці конкурентоспроможності гірничої продукції [11], та роботу С.А. Назаревича [12], присвячену оцінці новизни та конкурентоспроможності продукції радіоелектронної промисловості.

Механізм нечіткого логічного висновку у загальному вигляді включає чотири етапи [15]: 1) фазифікація (введення нечіткості); 2) нечіткий висновок; 3) композиція; 4) дефазифікація (приведення до чіткості). Інтерпретація нечіткої моделі передбачає вибір та специфікацію входних та вихідних змінних відповідної системи нечіткого висновку. Оцінка конкурентоспроможності промислової продукції буде проводитися за допомогою FIS-структури нечіткого висновку (*Fuzzy Interference System*), яка є базовим поняттям *Fuzzy Logic Toolbox* пакету програм *MATLAB*.

Важливим етапом у побудові функцій належності є вибір типу функції належності. Однією з перших відомих нам наукових праць, де проводиться обґрунтування типу функцій належності, є робота О. Недосєкіна (2003 р.). На його думку, у якості сім'ї функцій належності може виступати стандартний п'ятирівневий 01-класифікатор, де функції належності – трапецієподібні трикутні числа. Використання гладких функцій належності дзвонуватого типу автор вважає недоцільним у зв'язку із ускладненням їх побудови [13].

К.А. Гафарова та Т.В. Пономаренко використовують триангулярні функції належності для оцінки конкурентоспроможності гірничої продукції (2012 р.) без обґрунтування вибору типу функцій належності [11].

С.А. Назаревич для оцінки інноваційного, науково-технічного рівня та конкурентоспроможності нової продукції використовує трапецієподібні функції належності (2015 р.) [12].

Таким чином, для побудови нечітко-логічної моделі різні автори використовують різні типи функцій належності, але в усіх проаналізованих роботах автори не надають пояснення, чим саме обумовлений їхній вибір.

На даному етапі досліджень був зроблений вибір на користь трапецієподібних функцій належності. Вибір даного типу обумовлений великою кількістю їх переваг у порівнянні з обмеженою кількістю їх недоліків. Їхні переваги полягають у тому, що: 1) для їх побудови потрібен невеликий обсяг даних; 2) у рамках моделі є можливість побудови відобра-

ження «вхід → вихід» у вигляді гіперповерхні, що складається з лінійних ділянок; 3) простота дефазифікації модальних значень на підставі вимірюваних значень входних та вихідних величин системи.

Недоліками трапецієподібних функцій належності вважається те, що вони не є безперервно диференційованими. У той же час результати досліджень А. Пегата [14] дозволяють стверджувати, що моделі із функціями належності запропонованого виду все ж таки мають широкі адаптивні властивості.

Трапецієподібне нечітке число  $A$ , або, більш коротко, трапецієподібне число (рис. 1), на множині дійсних чисел  $R$  визначається наступним чином:

$$A = \mu_A(x) = \begin{cases} \frac{x - a_1}{b_1 - a_1} & \text{для } a_1 \leq x < b_1 \\ 1 & \text{для } b_1 \leq x < b_2 \\ \frac{x - a_2}{b_2 - a_2} & \text{для } b_2 \leq x < a_2 \\ 0 & \text{для решти } R. \end{cases} \quad (1)$$

За допомогою чотирьох значень  $a_1, a_2, b_1$  та  $b_2$  можливо побудувати трапецієподібне нечітке число (1). Воно може позначатися як

$$A = (a_1, a_2, b_1, b_2).$$

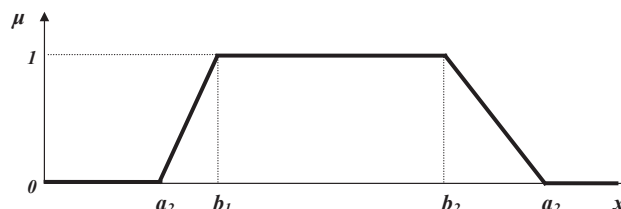


Рис. 1. Трапецієподібне нечітке число

Якщо  $a_1 = a_2 = a_M$ , трапецієподібне число перетворюється на триангулярне число, яке може бути позначене як  $(a_1, a_M, a_M, a_2)$ . Звідси випливає, що триангулярне число  $(a_1, a_M, a_2)$  може бути записано у формі трапецієподібного числа, тобто  $(a_1, a_M, a_2) = (a_1, a_M, a_M, a_2)$ .

Конкурентоспроможність промислової продукції у спрощеній моделі розглядається нами як сукупність таких входних змінних, як якість продукції (ЯП) та ціна продукції (ЦП). Показники якості, ціни та рівень конкурентоспроможності будемо оцінювати за 10-бальною шкалою.

Для розрахунку введені наступні вихідні дані:

$x_1$  – перша входна змінна «якість продукції». Її терм-множину, тобто множину значень, позначимо як  $T_1 = (\text{«низька»}, \text{«середня»}, \text{«висока»})$  або у символічному вигляді  $T_1 = (X_{1,1}, X_{1,2}, X_{1,3})$  із функціями належності термів (рис. 2);

Таблиця 1

Нечітка база правил для визначення вихідної змінної

Значення терму входної змінної «якість продукції»	Значення терму входної змінної «ціна продукції»	Значення терму вихідної змінної «конкурентоспроможність продукції»
висока	висока	низька
висока	середня	середня
висока	низька	висока
середня	висока	низька
середня	середня	низька
середня	низька	середня
низька	висока	низька
низька	середня	низька
низька	низька	середня

$x_2$  – друга вхідна змінна «ціна продукції». Її термножину, тобто множину значень, позначимо як  $T_2 =$  («низька», «середня», «висока») або у символічному вигляді  $T_1 = (X_{2,1}, X_{2,2}, X_{2,3})$  із функціями належності термів (рис. 3);

$y$  – вихідна змінна «конкурентоспроможність продукції». В якості термножини вихідної змінної будемо використовувати множину  $T_3 =$  («низька», «середня», «висока») або у символічному вигляді  $T_3 = (Y_1, Y_2, Y_3)$  із функціями належності термів, представленими на рис. 4.

Наступним етапом побудови нечіткої моделі є побудова бази правил, які представлені у табл. 1.

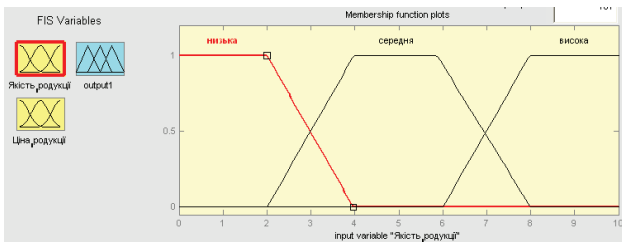


Рис. 2. Графік функцій належності для вхідної лінгвістичної змінної «якість продукції»

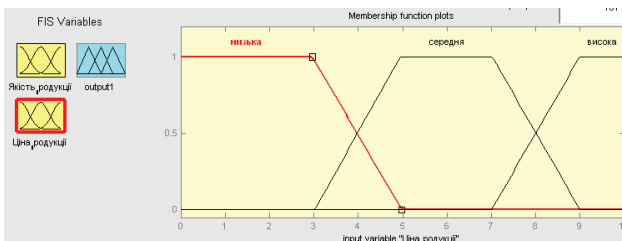


Рис. 3. Графік функцій належності для вхідної лінгвістичної змінної «ціна продукції»

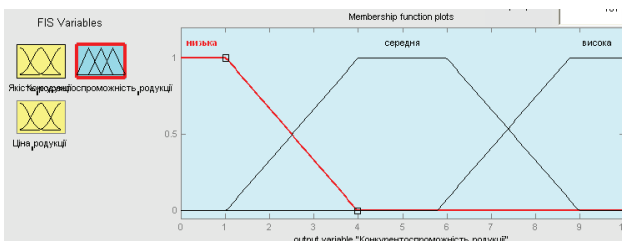


Рис. 4. Графік функцій належності для вихідної лінгвістичної змінної «конкурентоспроможність продукції»

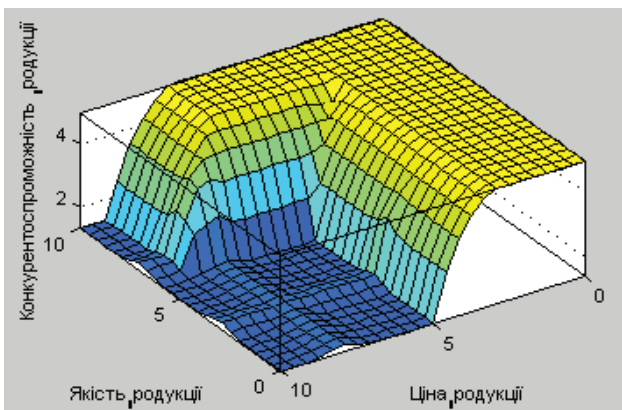


Рис. 5. Залежність конкурентоспроможності інноваційної промислової продукції від вхідних змінних «якість продукції» (ЯП) та «ціна продукції» (ЦП)

Побудована модель нечіткого висновку дозволяє задавати значення для вхідних змінних «якість продукції» та «ціна продукції» й оцінювати рівень її конкурентоспроможності. Візуалізацію моделі, побудованою за допомогою модуля *Surface Viewer*, представлено на рис. 5.

Таким чином, метод нечітких множин дозволяє виявити залежність конкурентоспроможності продукції від якості та ціни продукції. Поверхню відгуку на рис. 5 побудовано за логічними правилами та з урахуванням фазифікації вхідних та дефазифікації вихідних змінних.

**Висновки.** Метод нечітких множин є найбільш релевантним та перспективним для оцінки конкурентоспроможності промислової інноваційної продукції. Він дозволяє надавати кількісні характеристики якісним параметрам, і навпаки. Розроблено нечітко-логічну модель оцінки конкурентоспроможності промислової інноваційної продукції, яка враховує показники її якості та ціни.

Подальші розробки автора у цьому напрямку будуть присвячені удосконаленню процесу структуризації показників конкурентоспроможності інноваційної продукції промислових підприємств та удосконаленню моделі нечіткого висновку в аспекті підбору та обґрунтування функцій належності вхідних та вихідних змінних.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Mychin V.G. Definition of indicators for calculation innovative potential of enterprises / V.G. Mychin // Actual problems of modern economy development: Collection of scientific articles. – Torpe-Bowker, Melbourne, Australia, 2015. – P. 119–124.
2. М'ячин В.Г. Оцінка маркетингової складової інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств методом нечіткої логіки / В.Г. М'ячин // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 7. – С. 419–425.
3. М'ячин В.Г. Джерела статистичної інформації, що використовуються для оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства / В.Г. М'ячин // Шляхи стабілізації фінансово-економічного стану країни : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 23–24 жовтня 2015 р. ) ; ГО «Львівська економічна фундація». – Львів : ЛЕФ, 2015. – С. 42–44.
4. Про інноваційну діяльність : Закон України від 26 грудня 2002 р. № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – С. 226–228.
5. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організації : [підручник] / Р.А. Фатхутдінов, Г.В. Осовська. – К. : Кондор, 2009. – 470 с.
6. Паршина О.А. Управління конкурентоспроможністю продукції машинобудування: концепції, рішення, стратегії : [монографія] / О.А. Паршина. – Д. : НГУ, 2010. – 287 с.
7. Паршина О.А. Управління конкурентоспроможністю машинобудівної продукції : [монографія] / О.А. Паршина. – Дніпропетровськ : НГУ, 2008. – 280 с.
8. Parshina E.A. Synergetical approach to the management of product's competitiveness // Scientific Reportson Recourse Issues 2010. – Freiberg : Technische Universität Bergakademie Freiberg, Germany. – 2010. – Volume 1. – P. 398–404.
9. Павлова В.А. Про взаємозв'язок між корисністю та конкурентоспроможністю продукції за мікроекономічною теорією / В.А. Павлова, В.Г. М'ячин, Р.В. Губарев // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). – Т. 1. – С. 248–255.
10. М'ячин В.Г. Дослідження конкурентоспроможності продукції на основі її інтегрального показника / В.Г. М'ячин, В.А. Павлова // Вісник Академії митної служби України. – 2003. – № 2(18). – С. 33–39.
11. Гафарова К.А. Нечётко-множественный подход к оценке конкурентоспособности горной продукции / К.А. Гафарова, Т.В. Пономаренко // Экономика и менеджмент. Записки Санкт-Петербургского горного института. – 2012. – Т. 196. – С. 160–164.

12. Назаревич С.А. Модели и методики мониторинга процессов оценки новизны и конкурентоспособности продукции : дис. ... канд. техн. наук : спец. 05.02.22 / С.А. Назаревич. – СПб. : СПбГУАП, 2015. – 211 с.
13. Недосекин А.О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний : дис. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.13 / А.О. Недосекин. – СПб. : СПбГУЭФ, 2003. – 280 с.
14. Перат А. Нечеткое моделирование и управление / А. Перат ; пер.с англ. ; 2-е изд. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2013. – 798 с.
15. Павлова В.А. Оценка инновационного потенциала машиностроительного предприятия методом нечётких множеств / В.А. Павлова, В.Г. Мячин, А.Г. Жукова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму «Світова економіка XXI століття: цикли та кризи». – 2013. – № 1(6). – С. 257–266.

УДК 658.018

**Нижник О.В.**  
аспірант

*Хмельницького національного університету*

## ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ІНТЕГРАЛЬНИХ ПОКАЗНИКІВ

У статті запропоновано визначення рівня конкурентного потенціалу підприємства здійснювати на основі оцінки: конкурентної спроможності підприємства, ступеня задоволення вимог ринку конкурентоздатною продукцією та рівня досяжності конкурентних результатів фінансово-господарської діяльності. Даний підхід є комплексним і включає визначення інтегральних показників наведених складових конкурентного потенціалу підприємства. Інтегральність та всебічність оцінки дозволять об'єктивно у порівнянні з підприємствами-конкурентами оцінити рівень конкурентного потенціалу для подальшого прийняття управлінських рішень щодо стратегічного розвитку підприємства.

**Ключові слова:** конкурентний потенціал підприємства, складові елементи, інтегральні показники, рівень потенціалу.

### **Нижник О.В. ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВИИ ИНТЕГРАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

В статье предложено осуществлять определение уровня конкурентного потенциала предприятия на основании оценки: конкурентной способности предприятия, степени удовлетворения потребностей рынка конкурентоспособной продукцией и уровня достигаемости конкурентных результатов финансово-хозяйственной деятельности. Данный подход является комплексным и включает определение интегральных показателей приведенных составляющих конкурентного потенциала предприятия. Интегральность и всесторонний характер оценки позволят объективно по сравнению с предприятиями-конкурентами оценить уровень конкурентного потенциала для дальнейшего принятия управленческих решений о стратегическом развитии предприятия.

**Ключевые слова:** конкурентный потенциал предприятия, составляющие элементы, интегральные показатели, уровень потенциала.

### **Nyzhnyk O.V. ENTERPRISES COMPETITIVE POTENTIAL ASSESSMENT, BASED ON THE INTEGRAL INDEXES**

Proposed to determine the level of enterprise's competitive potential on the basis of evaluation: enterprise competitiveness, the degree of competitive products market's satisfaction and a level of competitive the financial and economic activity results reaching. This approach is comprehensive and includes the identification of integrated indicators listed components of the enterprises competitive potential. Comprehensiveness of assessment can objectively estimate the level of competitive potential for future management decisions on strategic development of the company compared to competing companies.

**Keywords:** competitive potential of enterprise, components, integrated indicators, the level of potential.

**Постановка проблеми.** Дослідження проблем формування, оцінки та використання конкурентного потенціалу є необхідною умовою успішного функціонування підприємства на сучасному ринку продукції. На разі вагомим значення набувають різні підходи авторів [1–4] до складових оцінки конкурентного потенціалу. Однак формування конкурентного потенціалу підприємства є процесом ідентифікації та створення спектра конкурентних можливостей, його конкурентного статусу, і визначення рівня конкурентного потенціалу на основі показників інтегральної оцінки дозволить усебічно й об'єктивно реагувати на різні ризики функціонування підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Досліджуючи питання формування, оцінки і підвищення конкурентного потенціалу, вчені надають більше переваг формуванню конкурентного статусу [5; 6]. Селезньова О.В. у своєму дослідженні орієнтується на системне управління конкурентним потенціалом підприємства [7]. Матвеев В.В. віддає перевагу стра-

тегічному управлінню конкурентним потенціалом підприємства [8].

Незважаючи на величезну кількість наукових підходів до оцінки конкурентного потенціалу підприємства, в економічній науці ще не знайдено єдиного підходу до визначення інтегральних показників його рівня.

**Мета статті** полягає у встановленні найбільш оптимального підходу до визначення рівня конкурентного потенціалу промислового підприємства, який би був інтегральним і враховував потенційні можливості підприємства з урахуванням умов забезпечення ринку конкурентною продукцією та стану фінансово-господарської діяльності підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За сучасних ринкових умов будь-яке підприємство за допомогою своїх потенційних можливостей має прагнути, з одного боку, до поліпшення результатів господарської діяльності, а з іншого – до максимального задоволення вимог ринку. Через те закономірним є визначення конкурентного потенціалу підприємства

наступними трьома основними групами показників: потенційними можливостями підприємства, ступенем задоволення вимог ринку конкурентоспроможною продукцією та результатами його фінансово-господарської діяльності (рис. 1). Високі рівні кожного з показників є гарантією високого конкурентного потенціалу підприємства у цілому.

До складу будь-якого підприємства в якості його елементів традиційно включають наступні ресурси: технічні, технологічні, кадрові, просторові, організаційної структури управління, інформаційні, фінансові. Основоположним принципом виділення елементів підприємства для стратегічного управління ним є оцінка можливостей досягнення стратегічних цілей, що з'являються при використанні даного елемента

системи. Тобто елементами системи повинні бути визнані не матеріалізовані ресурси, а конкурентні можливості досягнення стратегічних цілей підприємства, які відкриваються при використанні даних ресурсів.

Граничні можливості стратегічних ресурсів підприємства складають його конкурентний потенціал. Перелік складових конкурентного потенціалу, якими повинно володіти підприємство, щоб на базі наявних ресурсів, з одного боку, адекватно відповідати на виклики зовнішнього середовища, а з іншого – постійно удосконалювати і розширювати граничні конкурентні можливості самих ресурсів, наведено в табл. 1.

Складові потенційної спроможності спільно з ресурсами підприємства утворюють безліч його стратегічних ресурсів і повинні бути конкретизовані стосовно кожного конкурентного підприємства.

При оцінці другого чинника конкурентоспроможності – ступеня задоволення вимог ринку – необхідно визначитися, що під ним слід розуміти. Ринок завжди має потребу у певній кількості товару як такого. Покупець як суб'єкт ринку переслідує основну мету – задоволення своїх потреб за допомогою придбання товару, що володіє певними споживчими властивостями, які характеризують його конкурентоспроможність.

Придбаний товар у процесі експлуатації, з одного боку, виконує властиві йому функціональні операції за призначенням, а з іншого – виявляє в собі певні якісні властивості, здатні підсилити або послабити його конкурентоспроможність. Таким чином, виробник товару повинен запропонувати на ринок певний



Рис. 1. Показники визначення рівня конкурентного потенціалу промислового підприємства

Таблиця 1

Складові потенційної спроможності підприємства

№ п/п	СКЛАДОВІ ПОТЕНЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА, ЯК ЗДАТНОСТІ ЗАБЕЗПЕЧИТИ:
1	Макроекономічний аналіз ситуації в країні та за її межами
2	Своєчасне виявлення актуальних проблем, потреб і запитів потенційних покупців
3	Аналіз економічної кон'юнктури ринків товарів, що дозволяють ефективно, своєчасно та якісно задовольняти виявлені проблеми, потреби і запити
4	Аналіз економічної кон'юнктури ринків факторів виробництва, а також аналіз діяльності груп стратегічного впливу
5	Висування конкурентоспроможних ідей в області конструювання, технології та організації виробництва товарів, що користуються попитом на товарних ринках
6	Реалізацію конкурентоспроможних ідей у процесі виробництва товарів, просування їх на ринок, організації їхнього післяпродажного сервісу
7	Незалежність підприємства від зміни кон'юнктури товарних, фінансових і ринків факторів виробництва за рахунок зовнішньої гнучкості підприємства
8	Конкурентний статус підприємства за рахунок управління стратегічними наборами зон господарювання
9	Внутрішня гнучкість підприємства за рахунок оснащення виробництва адаптивними засобами технологічного оснащення та іншого обладнання
10	Внутрішня гнучкість підприємства за рахунок використання у виробництві плідної технології
11	Внутрішня гнучкість підприємства за рахунок формування адекватної зміни цілей кадрового потенціалу
12	Зміна архітектурно-планувальних рішень, адекватних змінам цілей підприємства
13	Рівень конкурентоспроможності товарів, необхідний для захоплення лідерства в обслуговуваних та перспективних сегментах ринку
14	Випуск товарів в обсягах, відповідних потенційному попиту на них у відповідних сегментах ринку, з урахуванням конкурентного статусу підприємства і планованої частки захоплення ринку
15	Висока ефективність функціонування підприємства за рахунок найбільш раціонального використання інвестиційних можливостей підприємства
16	Ефективна розробка і реалізація стратегічної програми технічного і соціального розвитку підприємства
17	Постійний контроль виконання стратегії розвитку підприємства



обсяг конкурентоспроможної продукції з певними споживчими властивостями, що задовольняють потреби покупця.

У зв'язку з цим виникає необхідність вибору такого кількісного показника, що оцінює ступінь задоволення вимог ринку, який включав би у своєму аналітичному вигляді параметр величини обсягу, а також параметри, що характеризують конкурентоспроможність продукції та її споживчі властивості. На нашу думку, ступінь задоволення вимог ринку може бути оцінений за допомогою узагальненого показника зміни ступеня задоволення вимог ринку, отриманого на базі показників, що відображають динаміку обсягів продажів.

Кількісна оцінка конкурентоспроможності продукції  $I_n$  може бути проведена за формулою, яка враховує якість сервісу та якість продукції, що визнається її корисним ефектом:

$$I_n = \sum_{i=1}^2 a_i \Pi_i, \quad (1)$$

де  $\Pi_1$  – показник відповідної ефективності продукції;

$\Pi_2$  – показник якості сервісу;

$a_i$  – вагові коефіцієнти цих показників  $\sum_{i=1}^2 a_i = 1$ .

Показник відповідної ефективності продукції  $\Pi_1$  оцінюємо за формулою:

$$\Pi_1 = (E/E_c) * k, \quad (2)$$

де  $E$  – ефективність аналізованого зразка продукції на конкретному ринку, одиниця корисного ефекту/грошова одиниця;

$E_c$  – ефективність кращого зразка-лідера, використовуваного на даному ринку;

$k$  – коригуючий коефіцієнт, що враховує конкурентні переваги. Ефективність виробу розраховуємо за формулою:

$$E = \Pi / Z, \quad (3)$$

де  $\Pi$  – корисний ефект виробу за нормативний термін його служби в умовах конкретного ринку, одиниця корисного ефекту;

$Z$  – сукупні витрати за життєвий цикл об'єкта в умовах конкретного ринку, грошова одиниця.

Повні витрати споживача за життєвий цикл одиниці продукції по порівнюваному товару (3) і по «товару-лідеру» ( $Z_0$ ) розраховується за формулою:

$$Z = Z_{cm} + Z_{м.НДДКР} + Z_{ОТПП} + Z_{виг} + Z_{ВН} + Z_{серв} + \sum_{t=1}^T Z_{et} \pm Z_{лікв}, \quad (4)$$

де  $Z_{cm}$  – витрати на стратегічний маркетинг;

$Z_{м.НДДКР}$  – кошторисна вартість маркетингових досліджень, НДДКР;

$Z_{ОТПП}$  – кошторисна вартість організаційно-технологічної підготовки виробництва нового товару;

$Z_{виг}$  – витрати на виробництво виробу (без амортизації попередніх витрат);

$Z_{ВН}$  – витрати на впровадження виробу у споживача (транспортні витрати, кошторисна вартість будівельно-монтажних і пускових робіт);

$Z_{серв}$  – витрати на сервіс;

$T$  – нормативний термін служби виробу (для продукції промислового призначення дорівнює амортизаційному періоду);

$Z_{et}$  – витрати на експлуатацію, технічне обслуговування та ремонт виробу в році  $t$  (без амортизації попередніх витрат);

$Z_{лікв}$  – витрати на демонтаж і ліквідацію (реалізацію) елементів основних виробничих фондів (включаючи сам виріб), що виводяться у зв'язку з упровадженням нового виробу. Якщо ці витрати менше доходу від реалізації виведених елементів фондів, то у формулі (4) вони повинні бути зі знаком «мінус», якщо більше – зі знаком «плюс».

Корисний ефект виробу визначаємо за формулою:

$$\Pi = \sum_{i=1}^T \Pi_i \cdot \Phi_i \cdot K_1 \cdot K_2 \dots K_9, \quad (5)$$

де  $T$  – нормативний термін служби виробу, років;  
 $\Pi_i$  – годинна паспортна продуктивність виробу;  
 $\Phi_i$  – річний плановий фонд часу роботи виробу, год.;

$K_1$  – коефіцієнт безвідмовності;

$K_2$  – коефіцієнт ремонтпридатності;

$K_3$  – коефіцієнт зберігання;

$K_4$  – показник екологічності;

$K_5$  – показник ергономічності;

$K_6$  – показник естетичності (дизайну);

$K_7$  – показник технологічності;

$K_8$  – показник стандартизації і уніфікації (коефіцієнт стандартизації об'єкта);

$K_9$  – показник сумісності та взаємозамінності.

Коефіцієнти і показники  $K_1, K_2, \dots, K_9$  характеризують відповідність показників якості виробу вимогам споживача, однак не вигідні для використання підприємством, оскільки збільшують витрати виробництва.

Коефіцієнт ремонтпридатності оцінюється коефіцієнтом готовності, який розраховується за формулою:

$$K_2 = T_0 / (T_0 + T_b), \quad (6)$$

де  $T_0$  – середнє напрацювання на відмову відновлюваного об'єкта, год.;

$T_b$  – середній час відновлення об'єкта після відмови, год.

Інтегральний показник якості сервісу продукції пропонується розраховувати за формулою:

$$\Pi_2 = \sum_{i=1}^n v_i \Pi_{ci}, \quad (7)$$

де:  $n$  – кількість одиничних показників якості сервісу продукції;

$v_i$  – ваговий коефіцієнт  $i$ -го показника якості сервісу,  $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ ;

$\Pi_{ci}$  – значення  $i$ -го одиничного показника якості сервісу продукції відносно еталонного.

Як показники якості сервісу продукції розглядаються наступні показники: якість (достовірність, сумлінність, етичність) реклами (бали); гарантійний термін техобслуговування товару, років; якість маркування та упаковки товару (бали); коефіцієнт повноти, достовірності та якості оформлення супровідної документації (частки одиниці); імідж торгової марки і торгового центру (бали); якість обслуговування покупця (бали); трудомісткість підготовки товару до функціонування (норм./год.); якість післяпродажного обслуговування покупця (бали).

Узагальнений показник зміни ступеня задоволення вимог ринку ( $I_{зпр}$ ) можна представити за допомогою наступної формули:

$$I_{зпр} = \sqrt{I_{обп} \cdot I_{кк}}, \quad (8)$$

де  $I_{обп}$  – індекс зміни об'ємів продаж рівний  $I_{обп} = P_k / P_n$ ;

$P_k, P_n$  – об'єми продаж, відповідно, на початок і кінець періоду;

$I_{кк}$  – індекс зміни конкурентоспроможності продукції рівний:

$$I_{кк} = I_{ккк} / I_{ккн}, \quad (9)$$

де  $I_{ккк}, I_{ккн}$  – конкурентоспроможність продукції, відповідно, на кінець і початок періоду.

При оцінці результатів фінансово-господарської діяльності необхідно виходити з основоположного принципу – конкурентоспроможність відображає продуктивність використання ресурсів. Виходячи з нього можна стверджувати, що для забезпечення конкурентоспроможності підприємство повинне постійно дбати про найбільш повну та ефективну використання, наявних у його розпорядженні ресур-

сів. У зв'язку з цим виникає проблема вибору критеріїв продуктивності використання ресурсів підприємства. Продуктивність використання ресурсів передбачає найбільшу віддачу, найбільший результат, який припадає на одиницю сукупних ресурсів, якими володіє підприємство. Якщо діяльність підприємства пов'язана з отриманням прибутку, а сукупні ресурси оцінюються в грошовому еквіваленті, то продуктивність може бути оцінена показниками рентабельності виробництва продукції.

Теоретично можна обчислювати комплексний показник продуктивності використання ресурсів  $I_p$  підприємства, включаючи ряд приватних показників  $PR_j$  (відповідно до еталонних), розрахованих за формулою:

$$I_p = \sum_{j=1}^k \gamma_j \cdot PR_j, \quad (10)$$

де:  $\gamma_j$  – коефіцієнт значимості  $j$ -го показника продуктивності;

$k$  – кількість показників продуктивності.

Крім цього, до результатів господарської діяльності нами пропонується відносити показники фінансового стану підприємства, комплексний показник якого обчислюється за формулою:

$$\Phi_c = \sum_{m=1}^k \mu_m \cdot P_{f_m}, \quad (11)$$

де  $\mu_m$  – коефіцієнт значимості  $m$ -го показника фінансового стану підприємства;

$k$  – кількість показників;

$P_{f_m}$  – значення  $m$ -го одиничного показника фінансового стану відносно еталонного.

Показник результатів фінансово-господарської діяльності підприємства розраховується за формулою:

$$R_x = \delta_1 \cdot \Phi_c \cdot \delta_2 \cdot I_p, \quad (12)$$

де  $\delta_1$  – вагові коефіцієнти показників фінансового стану і продуктивності використання ресурсів.

Показники  $K_m$ ,  $I_{зпр}$  та  $R_x$  можуть бути розраховані як у цілому за фазою життєвого циклу, в якій знаходиться підприємство, так і за будь-яким її внутрішнім інтервалом.

У системі стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства актуальною є проблема оптимального розподілу обмежених фінансових ресурсів із метою поліпшення чинників конкурентного потенціалу підприємства і, як наслідок, підвищення самого конкурентного потенціалу. Нами пропонується оцінювати всі ресурси підприємства, що спрямовуються на підвищення його конкурентного потенціалу, у грошовому еквіваленті. Критерій оптимізації розподілу виділених грошових коштів полягає в мінімізації різниці між інтегральним показником конкурентного потенціалу підприємства, отриманим у результаті перерозподілу коштів, та інтегральним показником конкурентного потенціалу підприємства-еталона. Мінімізований функціонал розглядається як функція фінансових витрат, що спрямовуються на поліпшення рівня факторів конкурентного потенціалу підприємства.

Модель оптимального розподілу фінансових ресурсів, що виділяються на підвищення конкурентного потенціалу підприємства, має такий вигляд:

$$(\sqrt{\sum_{i=1}^n (R_i(f_i))^2} - R_e) \rightarrow \min, \quad (13)$$

за умови обмеженості фінансових ресурсів підприємства:

$$\sum_{i=1}^n f_i \leq F, f_i \geq 0, (i=1, 2, \dots, n), \quad (14)$$

де  $n$  – кількість факторів, що визначають конкурентний потенціал підприємства;

$f_i$  – об'єм фінансових витрат, спрямованих на покращання рівня  $i$ -го фактора конкурентного потенціалу підприємства;

$R_i(f_i)$  – рівень  $i$ -го фактора конкурентного потенціалу підприємства як функція фінансових витрат;

$R_e$  – інтегральний показник конкурентоспроможності еталонного підприємства, відносно якого проводиться оптимізація;

$F$  – об'єм фінансових засобів, спрямованих на підвищення конкурентного потенціалу підприємства.

Рівні  $R_i$   $i$ -х показників конкурентного потенціалу підприємства пропонується розраховувати відповідно до формули:

$$R_i = k_i(1-x_i), \quad (15)$$

де  $k_i$  – ваговий коефіцієнт  $i$ -го ( $i=1, 2, \dots, n$ ) показника конкурентного потенціалу підприємства;

$x_i$  – на даний момент фактичний рівень  $i$ -го показника конкурентного потенціалу підприємства.

**Висновки.** Отже, застосування запропонованих підходів до визначення рівня конкурентного потенціалу підприємств дозволить усебічно і комплексно за допомогою одиничних і групових показників визначити рівень конкурентного потенціалу на основі інтегральних показників. Це дозволить підприємствам прогнозувати подальше його зростання, якщо він недостатній, або утримувати його на рівні підприємств-конкурентів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Близнюк С.В. Конкурентний потенціал підприємства як категорія сучасних економічних досліджень / С.В. Близнюк, А.В. Остапенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 7. – С. 40–42.
2. Кокорева О.В. Методика оцінки конкурентного потенціалу підприємства на засадах системного управління / О.В. Кокорева // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 3. – Т. 3. – С. 19–22.
3. Миколайчук М.М. Фінансово-економічні аспекти регіонального управління формуванням конкурентного потенціалу підприємств / М.М. Миколайчук, Н.С. Миколайчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 4. – Т. 2. – С. 142–147.
4. Смагач О.І. Методологічні основи формування конкурентного потенціалу підприємств в умовах зростання відкритості української економіки / О.І. Смагач // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 5. – Т. 1. – С. 184–191.
5. Ковадло К.Л. Механізм підвищення конкурентного статусу підприємства / К.Л. Ковадло // Вісник Чернівецького державного технологічного університету. – 2014. – № 1(72). – С. 34–38.
6. Лужецький А.І. Ідентифікація поняття «конкурентний потенціал підприємства» та підходи до його управління / А.І. Лужецький // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8(46). – С. 125–128.
7. Селезньова О.В. Теоретичні основи системного управління конкурентним потенціалом підприємства / О.В. Селезньова // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 209–213.
8. Матвеев В.В. Сутність стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства / В.В. Матвеев // Молодий вчений. – 2015. – № 2(17). – С. 179–184.

УДК 338.46

**Нияз Аднан Мохамед Али**  
аспірант кафедри економіки підприємства  
Одеського національного економічного університету

## ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

В статье рассмотрены основные черты системы здравоохранения Иракского Курдистана. Проанализированы процессы управления и финансирования системы здравоохранения Иракского Курдистана. Проведен сравнительный анализ системы здравоохранения в Иракском Курдистане, Турции, Украине, Германии.

**Ключевые слова:** система здравоохранения, финансирование, предприятие, Украина, Иракский Курдистан, Турция, Германия.

### **Ніяз Аднан Мохамед Алі. ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ**

У статті розглянуто основні риси системи охорони здоров'я в Іракському Курдистані. Проаналізовано процеси управління та фінансування системи охорони здоров'я в Іракському Курдистані. Проведено порівняльний аналіз системи охорони здоров'я в Іракському Курдистані, Туреччині, Україні, Німеччині.

**Ключові слова:** система охорони здоров'я, фінансування, підприємство, Україна, Іракський Курдистан, Туреччина, Німеччина.

3

### **Niyaz Adnan Mohamed Ali. FINANCING OF THE HEALTH CARE SYSTEM: COMPARABLE ANALYSIS**

This paper describes the basic aspects of the health system of Iraqi Kurdistan. There are analyzed the management and financing processes in the health system of Iraqi Kurdistan. The comparative analysis of the health system of Iraqi Kurdistan, Turkey, Ukraine, and Germany is given.

**Keywords:** health care system, finances, organization, Ukraine, Iraqi Kurdistan, Turkey, Germany.

**Постановка проблемы.** Состояние здравоохранения в государстве непосредственно определяет уровень общественной производительности труда и в значительной степени влияет на перспективы социально-экономического развития. Как отмечают ведущие специалисты Всемирной организации здравоохранения, только общество, состоящее из физически и духовно здоровых индивидов со значительной продолжительностью активной жизни, способно достичь устойчивого прогресса во всех сферах своей жизнедеятельности.

Недостаток финансирования со стороны государства, а также невозможность привлечения других источников финансирования предприятий здравоохранения как в Украине, так и в Иракском Курдистане очерчивают общие проблемы и вызовы, требующие решения в ближайшее время. Тенденции децентрализации затронули и эту социально-экономическую сферу. Смогут ли медицинские учреждения выжить при изменении финансовых потоков и сокращении финансирования со стороны государства? Как должно быть организовано финансирование и в каком объеме следует финансировать предприятия здравоохранения, чтобы обеспечить их экономическую эффективность, с одной стороны, и высококачественные медицинские услуги, с другой? Решению этих актуальных проблем в международном контексте и посвящена настоящая статья.

### **Анализ последних исследований и публикаций.**

В последнее время многие украинские ученые посвящали свои исследования финансовому регулированию медицинской деятельности. Так, отдельные вопросы формирования, распределения и использования финансовых ресурсов учреждений здравоохранения основательно освещали в своих трудах Н. Авраменко, В. Базилевич, И. Бедрик, Виноградов, Ю. Вороненко, В. Загородний, Д. Карамышев, Н. Карпишин, Е. Ковжарова, В. Лехан, С. Лободина, Е. Малик, С. Надюк, Т. Педченко, И. Рожкова, В. Рудень, В. Рыжий, Н. Солоненко, М. Шутов.

Западные ученые-экономисты больше внимания уделяют повышению эффективности деятельности

предприятий медицинской сферы и использованию различного управленческого инструментария в медицине. Так, немецкие ученые Л. Кунтц, А. Вера, А. Гольдшмидт, М. Калбитцер, Й. Экард и др. посвящали свои работы использованию контроллинга на предприятиях здравоохранения. Большой интерес со стороны практиков вызывают работы экономистов Р. Феттера, Дж.Д. Томпсона, Ю. Мистичелли и др., посвященные системе DRG (Diagnostic related groups).

**Цель статьи** заключается в исследовании систем финансирования и регулирования предприятий здравоохранения и медицинских услуг в Украине, Германии, Иракском Курдистане и Турции.

**Изложение основного материала исследования.** Иракский Курдистан – это курдское государственное образование в составе Ирака. По новой Конституции Ирака он имеет статус широкой автономии. Стабильность в Курдистане позволила ему достичь более высокого уровня развития, чем в других регионах Ирака [1, с. 38]. В 2014 г. доход на душу населения был на 25% выше, чем в остальной части Ирака.

Для системы здравоохранения Иракского Курдистана характерны следующие моменты:

- более 70% врачей Иракского Курдистана иммигрировали в другие страны;
- около 5 500 специалистов и ученых погибли, переселились в другие страны или были арестованы;
- примерно 70% больниц были разрушены, снесены, разворованы;
- большая часть медикаментов была доступна без регистрации и названия, поступала из неизвестных источников или была испорчена.

Такая ситуация не могла не сказаться на состоянии здоровья иракского населения, хотя на сегодняшний день в Иракском Курдистане ни одной серьезной вспышки заболеваний инфекционного характера не выявлено. В больницах Иракского Курдистана практически полностью отсутствуют препараты для лечения сердечнососудистых заболеваний и сахарного диабета; в некоторых регионах из-за недостатка персонала и мародеров полностью закрыты многие лечебные учреждения, таким образом, боль-

ные иракцы лишены доступа к какой-либо медицинской помощи.

Надо сказать, что состояние здоровья населения колебалось в течение всей бурной истории Ирака. Во времена правления Саддама Хусейна государственное финансирование здравоохранения сократилось почти на 90%, что не могло не способствовать ухудшению медицинской помощи. За это время материнская смертность возросла в три раза, а заработная плата медицинских работников резко снизилась.

Ситуация стала улучшаться лишь благодаря вмешательству международных фондов, которые обеспечили работу 240 больниц и 1 200 центров первичной медицинской помощи, а также несколько уменьшили дефицит медицинских материалов, приняли участие в обучении медицинского персонала [2].

Но, несмотря на улучшения в некоторых областях, нехватка квалифицированного медицинского персонала в Иракском Курдистане по-прежнему существенна. Постепенные улучшения заметны, особенно в крупных провинциях Иракского Курдистана, где медучреждения восстановлены почти полностью в отличие от больниц в сельских и отдаленных районах.

Для сравнения системы здравоохранения в Иракском Курдистане, Украине, Германии и Турции проанализируем некоторые аналитические показатели. Первый из них – расходы бюджета на охрану здоровья (табл. 1).

Как видно из табл. 1, расходы бюджета на охрану здоровья в Иракском Курдистане больше на 2 221,3 млн. дол., чем в Турции, но меньше на 1 044,5 млн. дол. и на 2 438,0 млн. дол., чем в Украине и Германии соответственно.

Большая часть денежных средств Иракского Курдистана направлялась на финансирование больниц и санаторно-курортных учреждений – 48,8%; санаторно-профилактических и противоэпидемических мероприятий и учреждений – 23,3%. Вместе с тем расходы на профилактические и противоэпидемические мероприятия сократились на 233,0 млн. грн. Это свидетельствует о переносе приоритетов в финансировании именно на лечение, а не их профилактику.

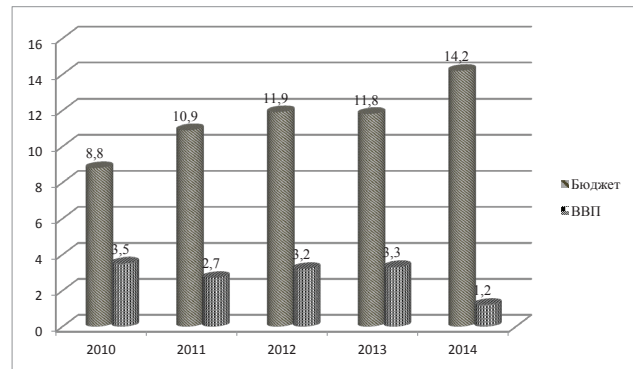


Рис. 1. Доля здравоохранения в бюджете и ВВП Иракского Курдистана, % [3]

Вместе с тем ощутимого улучшения системы не происходит ни для Иракского Курдистана, ни для пациентов, ни для врачей. Уровень заработных плат в медицинской сфере остается невысоким.

В структуре расходов на здравоохранение Иракского Курдистана 53% занимают расходы на заработную плату, 13% – на коммунальные платежи и 34% – на все другие потребности: медикаменты, оборудование, питание, медтехнику, ремонты и т. п.

Из табл. 2 видно, что по сравнению с Украиной в Иракском Курдистане материальная база системы медицинской помощи больше в 1,3 раза, но других заведений в 4,8 раза меньше. В целом объем материальной базы в 1,3 раза больше турецкого уровня. Но здесь следует обратить внимание на тот факт, что это анализ экстенсивных показателей, а развитие системы характеризуют больше все-таки показатели интенсивные [3].

Стоит отметить, что система здравоохранения нигде не идеальна. Например, недостатком немецкой системы здравоохранения является достаточно высокий уровень страховых взносов на медицинское страхование. Поскольку половина их оплачивается работодателями, это в конечном итоге увеличивает издержки производства, тем самым сказываясь на

Таблица 1

Расходы бюджета страны на здравоохранение, млн. дол.

Направление расходов	Турция	Иракский Курдистан	Украина	Германия
Всего	4099,7	6321,0	7365,5	8759,0
В том числе на: функционирование поликлиник и амбулаторий, быструю и неотложную помощь	373,1	498,2	585,7	695,3
функционирование больниц и санаторно-курортных учреждений	1894,0	2669,2	3346,9	4276,3
санитарно-профилактические и противоэпидемические мероприятия и заведения	985,5	1230,9	1545,4	2038,8
исследования и разработки в сфере здравоохранения	129,0	180,4	231,5	265,3
Другая деятельность в сфере здравоохранения	718,1	1742,4	1656,0	1483,4

Таблица 2

Медицинские учреждения на 100 тыс. населения в Иракском Курдистане, Украине, Германии и Турции в 2014 г. (по данным ВОЗ)

Показатель	Украина	Иракский Курдистан	Турция	Германия
Больницы	5,4	6,8	4,5	2,6
Койки в больницах, шт.	864	1107	966	529
Средняя продолжительность пребывания больного на койке (дни)	12,7	11,5	13,6	8,61
Другие учреждения	15	58	9	49

конкурентоспособности немецкой экономики на мировом рынке.

Как правило, объёмы расходов на здравоохранение стран со страховыми системами финансирования выше, чем в странах с бюджетной системой здравоохранения. Так, в Украине они составляют около 4% против 11% в Германии. Кроме того, централизованные бюджетные системы позволяют в определённой степени сдерживать рост стоимости лечения за счёт низких административных расходов и более эффективного контроля над распределением средств. Однако недостатками таких систем является склонность к монополизму, игнорирование прав пациента и, как правило, отсутствие возможности выбора врача.

**Выводы.** Система финансового обеспечения здравоохранения, гарантирующая доступность и качество медицинского обслуживания, предполагает три уровня финансирования: гарантированный объём бесплатной медицинской помощи, обязательное медицинское страхование и добровольное медицинское страхование услуг, а также платные услуги. Украине и Курдистану еще требуется реформировать свои системообразующие институты, чтобы обеспе-

чить в учреждениях здравоохранения европейские стандарты качества предоставления медицинских услуг и оплаты труда медперсонала.

Кроме того следует отметить, что развитие системы здравоохранения зачастую непосредственно зависит от экономического развития государства. Эта причинно-следственная связь в Иракском Курдистане еще дополняется тем фактом, что главным источником финансирования медицинских услуг в Курдистане является распределение Региональным Правительством Курдистана годового бюджета на медобслуживание, который составляет около 5% от общего годового бюджета, что значительно ниже среднего распределения бюджета в таких странах, как Украина, Германия и Турция.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. McDowall D. A Modern History of the Kurds. 3rd ed. – London, New York: I. B. Tauris, 2004. – 515 p.
2. Официальный сайт Регионального Правительства Курдистана [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.krg.org](http://www.krg.org).
3. Всемирная организация здравоохранения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.who.int](http://www.who.int).

УДК 338.2:005.7:519.86

**Новиков А.О.**

*здобувач кафедри економічної теорії  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О.М. Бекетова*

## ІЄРАРХІЧНА СХЕМА ЗАГРОЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено дослідженню загроз фінансово-економічній безпеці транспортних підприємств за рівнями господарювання з метою забезпечення необхідного рівня безпеки діяльності підприємства. Обґрунтовано необхідність розроблення відповідної системи заходів щодо протидії несприятливим умовам зовнішнього і внутрішнього середовища відповідно до рівня господарювання на основі визначення індикаторів загроз фінансово-економічній безпеці підприємств транспорту і зв'язку за запропонованою структурно-логічною схемою загроз фінансово-економічній безпеці транспортних підприємств за рівнями господарювання.

**Ключові слова:** фінансово-економічна безпека, транспортні підприємства, загрози фінансової та економічної безпеці, ієрархічна схема, система управління.

### **Новиков А.А. ИЕРАРХИЧЕСКАЯ СХЕМА УГРОЗ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Статья посвящена исследованию угроз финансово-экономической безопасности транспортных предприятий по уровням хозяйствования с целью обеспечения необходимого уровня безопасности деятельности предприятия. Обоснована необходимость разработки соответствующей системы мер по противодействию неблагоприятным условиям внешней и внутренней среды в соответствии с уровнем хозяйствования на основе определения индикаторов угроз финансово-экономической безопасности предприятий транспорта и связи по предложенной структурно-логической схеме угроз финансово-экономической безопасности транспортных предприятий по уровням хозяйствования.

**Ключевые слова:** финансово-экономическая безопасность, транспортные предприятия, угрозы финансовой и экономической безопасности, иерархическая схема, система управления.

### **Novikov A.O. HIERARCHICAL SCHEME OF DANGERS TO FINANCIAL AND ECONOMIC ENTERPRISES SECURITY**

The article studies the threats to financial and economic security of the transport companies according to the levels economic activity in order to ensure the necessary level of the security of the enterprise for achieving planned results. The necessity of developing of an appropriate system of measures for counteraction to adverse conditions of external and internal environment according to the level economic activity by the identification of the threats to the financial and economic security of the transport companies based on proposed structural and logical scheme of threats to the financial and economic security transport companies are grounded in the article.

**Keywords:** financial and economic security, transport companies, the threats to financial and economic security, hierarchical scheme, management system.

**Постановка проблеми.** Загрози, що виникають у транспортній галузі економіки як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищах, уповільнюють економічний розвиток країни, погіршують її кон-

курентну позицію у системі міжнародного поділу праці. Наукова класифікація загроз фінансово-економічній безпеці виступає ключовою умовою системного підходу до управління та організації протидії

негативним чинникам, що спричиняють або можуть спричинити негативні наслідки для фінансово-економічного стану економічного суб'єкту. Учасники фінансово-економічних відносин із забезпечення відповідної безпеки, реалізуючи свої права та обов'язки щодо захисту своїх інтересів із метою досягнення певних цілей, спрямовують управлінські ресурси на протидію внутрішнім та зовнішнім загрозам фінансово-економічного, інтелектуального та фізичного характеру виключно законними засобами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Незважаючи на велику кількість теоретичних та практичних досліджень, присвячених різноманітним аспектам фінансово-економічної безпеки, ще досить широке коло проблем не дістало достатнього вивчення [1–10]. Наслідками цього є відсутність і неспроможність створення необхідних умов для сталого та безперервного розвитку держави у цілому та кожного її елемента зокрема.

Таким чином, відсутність науково обґрунтованої ієрархії загроз фінансово-економічній безпеці підприємств транспорту і зв'язку визначає актуальність обраної теми дослідження.

**Мета статті** полягає у формуванні структурно-логічної схеми загроз фінансово-економічній безпеці транспортних підприємств за рівнями господарювання, що дозволяє визначити певні індикатори загроз для реалізації обґрунтованих управлінських дій щодо забезпечення необхідного стану фінансово-економічної безпеки підприємств транспортної галузі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З огляду на визначену мету дослідження, доцільним є розкриття підходу до класифікації загроз,

що мають суттєве значення для розгляду питань, пов'язаних із забезпеченням фінансово-економічної безпеки діяльності підприємств транспорту і зв'язку.

О.Є. Костюченко підкреслює, що стан фінансово-економічної безпеки держави та її господарюючих суб'єктів і громадян поряд із діловою репутацією є нематеріальним благом, а для суб'єктів господарювання є нематеріальним активом. Нематеріальна форма такого стану унеможливило прямий вплив на цей стан та підтриманням його на позитивному рівні, достатньому для задоволення власних законних фінансових інтересів лише за допомогою правових засобів. Однак протидія негативним чинникам, які впливають на стан фінансово-економічної безпеки, може бути розглянута як об'єкт, на який спрямовують свої дії учасники фінансових відносин [1].

Попередній аналіз існуючих теоретичних підходів дозволяє визначити загрозу як чинник, що створює значну небезпеку стійкому функціонуванню економічної системи [2]. Так, можна погодитися з авторами, які розглядають небезпеку й загрозу як однопорядкові, проте кількісно різні поняття. Прояв небезпеки у вигляді реальних утрат доцільно розглядати як сигнал можливого переростання її в загрозу, якщо не будуть прийняті відповідні заходи.

Протидія загрозам фінансово-економічній безпеці економічних суб'єктів має свою специфіку, що характеризується підпорядкуванням суб'єктів. У процесі забезпечення належного стану фінансово-економічної безпеки суб'єкта важливо відрізнити протидію негативним чинникам в економічному сенсі та протидію як управлінські дії учасників фінансових відносин. Поглиблення кризових явищ в економіці України вимагає об'єктивного і неуперед-

Таблиця 1

Класифікація загроз фінансово-економічній безпеці

Класифікаційна ознака		Види загроз						
За характером	За характером впливу	прямі	опосередковані					
	За характером виникнення	об'єктивні	суб'єктивні					
	За характером прояву	явні	неявні					
	За характером відповідальності суб'єкта загрози	цивільно-правова;	кримінально-правова;	адміністративно-правова				
За часом	За тривалістю періоду дій	постійні	тимчасові					
	За терміном виникнення	майбутні	поточні	оперативні				
	За ознакою їх здійснення у часі	безпосередні	близькі	далекі				
За ступенем імовірності, керованості і значимості	За ймовірністю виникнення	неймовірні	реальні	потенційні				
	За можливістю прогнозування	прогнозовані	непередбачені					
	За можливістю управління	керовані	некеровані					
	За ознакою систематичності прояву	систематичні			несистематичні			
	За ступенем впливу	допустимі	критичні	катастрофічні				
	За ступенем подолання наслідків	відновлювальні			непоправні			
За джерелом і рівнем загроз	За походженням суб'єктів	внутрішні		зовнішні				
	За масштабом здійснення	загальнонаціональні		регіональні	галузеві	локально-індивідуальні		
	За джерелом загроз	загрози дії третіх сил;		загрози діяльності та обставин;	змішані			
	За стадіями їх функціонування	на підготовчому етапі;		на виробничому етапі;	на завершальному етапі			
За напрямом дії	За сферою виникнення	фінансово-економічні;			соціальні;	правові;	політичні;	екологічні
	За об'єктом посягання	загрози фінансово-економічним ресурсам;			загрози матеріально-технологічним ресурсам;	загрози трудовим ресурсам;	загрози інформаційним ресурсам	
	За структурними елементами фінансово-економічної безпеки	господарської діяльності;			інвестиційні;	зовнішньоекономічні;	інфраструктурні	

женого оцінювання фінансово-економічної безпеки підприємства з метою своєчасної діагностики і попередження загроз, а також розроблення адекватної та дієвої стратегії управління фінансовою безпекою підприємства.

О.І. Линник підкреслює, що ідеологічна схожість понять «небезпека» і «загроза» призводить до необхідності чітко розділити сфери дії служб підприємства. Так, на підприємстві можуть бути створені служба безпеки, служба внутрішнього контролю, служба внутрішнього аудиту, а також підрозділ, що

займається управлінням ризиками. Вони вирішують, по суті, суміжні або схожі завдання. Неправильна організація роботи та взаємодії цих служб може призвести як до наявності «неохоплених» жодною із цих служб областей у фінансово-господарській діяльності підприємства, так і до непотрібного дублювання діяльності [3].

Наукова класифікація загроз фінансово-економічній безпеці є ключовою умовою системного підходу до управління та організації протидії негативним чинникам, що спричиняють або можуть спричинити негативні

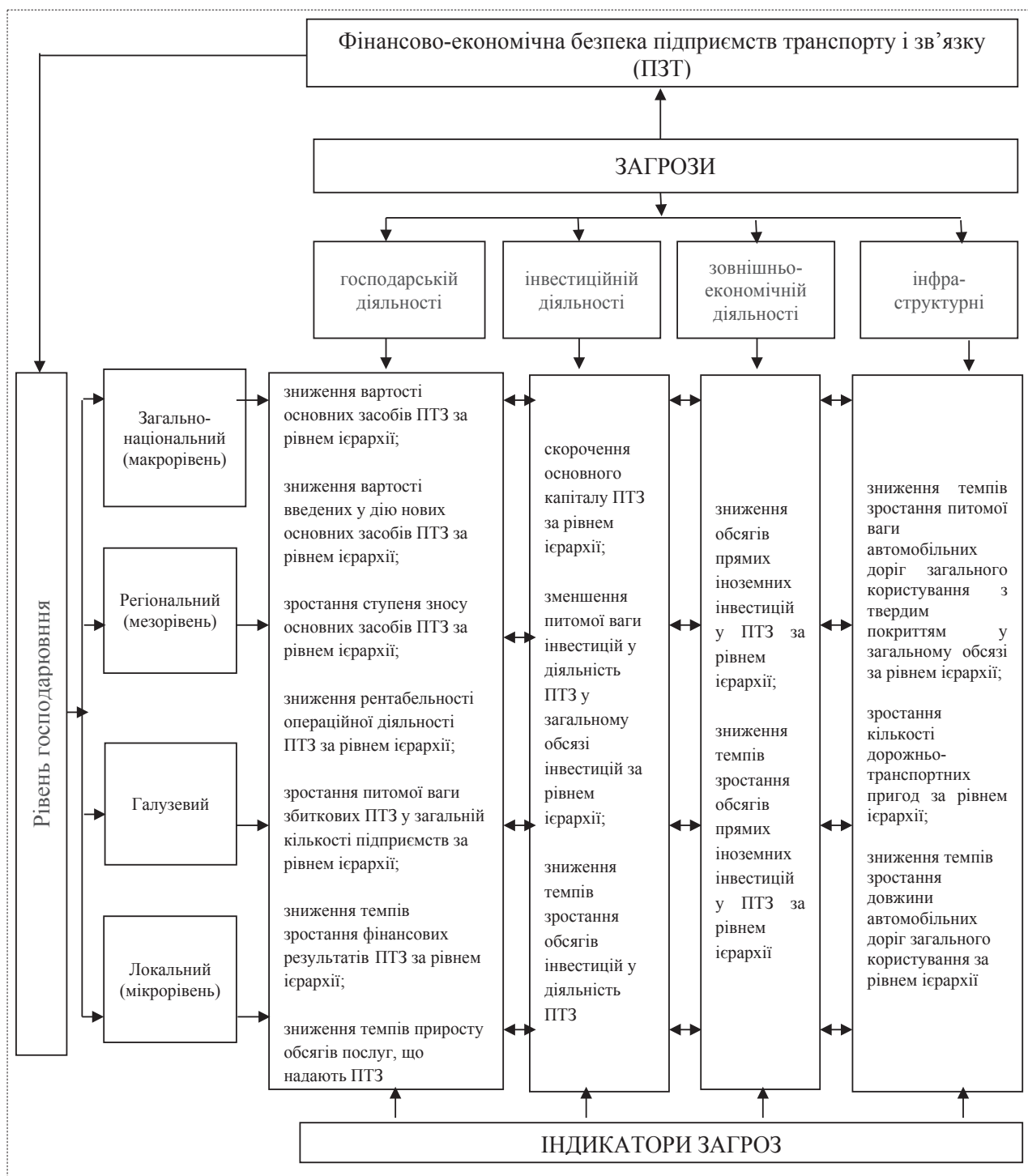


Рис. 1. Структурно-логічна схема загроз фінансово-економічній безпеці транспортних підприємств за рівнями господарювання

наслідки для фінансово-економічного стану економічного суб'єкту [4]. Як зазначає С.І. Єлізаров, класифікація встановлює закономірність при відомому заздалегідь угрупованню даних на підмножини, за якою дані групуються саме таким певним чином, а кластеризація, ґрунтуючись на встановленому відношенні подібності елементів, встановлює підмножини (кластери), в які групуються вхідні дані [5]. Результати реалізації процедури класифікації дозволяють розбити сукупність об'єктів, яку вивчають, на групи «подібних» об'єктів. Тобто дозволяють упорядкувати об'єкти за однорідними групами. Як зазначає О.Ю. Мірошніченко, завдяки класифікації великі масиви інформації стають компактними, наочними, легкими для аналізу та прогнозу [6]. С.Д. Штовба визначає класифікацію як об'єднання об'єктів у групи (кластери) на основі подібності ознак для об'єктів однієї групи і відмінностей між групами [7]. С. Ніколенко визначає класифікацію як об'єднання об'єктів однієї природи у декілька груп так, щоб об'єкти в одній групі володіли однією й тією ж властивістю [4]. Групування об'єктів за схожістю їх властивостей спрощує вирішення багатьох практичних завдань. Існує достатня кількість теоретичних підходів до класифікації загроз: за походженням, за спрямованістю, за ступенем сформованості, за сферою діяльності, за ступенем суб'єктивного сприйняття і т. д. Так, маючи на меті визначення класифікаційних ознак та формування безпосереднього переліку загроз фінансово-економічній безпеці підприємствам, доцільним є виділення такого важливого напрямку, як характер впливу загроз, за яким виділяють прямі та опосередковані загрози. М.І. Зубок найбільш важливою класифікаційною ознакою вважає класифікацію за походженням суб'єктів загроз [8]. Результати теоретичного аналізу існуючих підходів до класифікації загроз фінансово-економічній безпеці наведено у табл. 1.

Отримані результати обґрунтовують необхідність удосконалення існуючої класифікації загроз фінансово-економічній діяльності підприємства на основі виділення таких груп класифікаційних ознак, як: характер загроз фінансово-економічній безпеці; класифікація за часом; за ступенем імовірності, керованості і значимості; за джерелом і рівнем загроз; за напрямом дії, що дозволяє прийняти обґрунтоване управлінське рішення щодо забезпечення необхідного рівня фінансово-економічної безпеки на підприємстві.

Таким чином, класифікацію загроз фінансово-економічній безпеці на загальнонаціональному, регіональному і галузевому рівнях доцільно проводити за такими напрямками, як: загрози ефективності господарської діяльності – характеризує загрози забезпеченню необхідного рівня ефективності функціонування господарюючих суб'єктів з огляду на відповідні умови управління фінансовими ресурсами за рівнем ієрархії (загальнонаціональному, регіональному, галузевому і локальному); загрози інвестиційній діяльності – характеризує загрози забезпеченню необхідного рівня ефективності функціонування господарюючих суб'єктів з огляду на відповідні умови формування привабливого інвестиційного клімату для залучення необхідного зовнішнього капіталу за рівнем ієрархії (загальнонаціональному, регіональному, галузевому і локальному); зовнішньоекономічні загрози – характеризує загрози забезпеченню ефективності фінансової системи господарюючих суб'єктів з огляду на відповідні умови розвитку міжнародних фінансових відношень за рівнем ієрархії (загальнонаціональному, регіональному, галузевому і локальному); інфраструктурні загрози – характеризує

загрози забезпеченню необхідного стану умов, що є необхідними для забезпечення фінансово-економічної безпеки за рівнем ієрархії (загальнонаціональному, регіональному, галузевому і локальному) (рис. 1).

Таким чином, з урахуванням удосконаленої процедури класифікації загроз фінансово-економічній безпеці підприємствам транспорту та зв'язку та з метою забезпечення її узгодженості з відповідним рівнем господарювання доцільним є формування багаторівневої ієрархічної структурної схеми сукупності загроз за відповідними сутнісними елементами фінансово-економічної безпеки, на основі якої можливим є визначення переліку чинників загроз із метою ефективного формування системи управління забезпеченням необхідного стану безпеки на відповідному рівні управління.

**Висновки.** Таким чином, запропонована структурно-логічна схема загроз фінансово-економічній безпеці транспортних підприємств за рівнями господарювання дозволяє визначити певні індикатори загроз, що дає можливість реалізувати обґрунтовані управлінські дії щодо забезпечення необхідного стану фінансово-економічної безпеки підприємств транспортної галузі. Так, удосконалення процедури класифікації шляхом доповнення класифікаційних ознак загроз фінансово-економічній безпеці за масштабом здійснення та виділення загроз на загальнонаціональному, регіональному, галузевому і локально-індивідуальному рівнях дозволяє організувати ефективну систему забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства відповідно до її сутнісних структурних елементів, ураховуючи загрози ефективності господарської діяльності; загрози інвестиційній діяльності; зовнішньоекономічні загрози та інфраструктурні загрози. Це дозволяє визначити індикатори загроз фінансово-економічній безпеці підприємств транспорту і зв'язку і надає можливість розроблення відповідної системи заходів щодо протидії несприятливим умовам зовнішнього і внутрішнього середовища відповідно до рівня господарювання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Костюченко О.Є. Протидія загрозам фінансовій безпеці як об'єкт адміністративно-правових відносин / О.Є. Костюченко // Форум права. – 2012. – № 3. – С. 326–330.
2. Бабаєв В.М. Основні принципи вдосконалення поведінкового ризик-менеджменту / В.М. Бабаєв, М.М. Новікова, А.В. Діоба // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6(156). – С. 322–328.
3. Линник О.І. Стратегія економічної безпеки підприємства як фактор зменшення впливу зовнішніх та внутрішніх загроз / О.І. Линник, Н.В. Артеменко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – 2013. – № 67(1040). – С. 159–169.
4. Медведєва І.Б. Діагностування безпеки промислового підприємства у тривірневій системі фінансових відносин: [монографія] / І.Б. Медведєва, М.Ю. Погосова. – Х.: ХНЕУ, 2011. – 264 с.
5. Єлізаров С.І. Разработка и исследование методов и алгоритмов кластеризации для систем анализа данных: автореф. дис. ... канд. техн. наук: спец. 05.13.18 / С.І. Єлізаров; Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ». – СПб., 2008. – 18 с.
6. Мірошніченко О.Ю. Інститут банкрутства як інструмент регулювання діяльності неплатоспроможних підприємств / О.Ю. Мірошніченко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Вип. 27. – Т. 1. – С. 321–331.
7. Штовба С.Д. Идентификация нелинейных зависимостей с помощью нечеткого логического вывода в системе MATLAB / С.Д. Штовба // Exponenta Pro: Математика в приложениях. – 2003. – № 2. – С. 9–15.
8. Економічна безпека суб'єктів підприємництва: [навч. посіб.] / М.І. Зубок, В.С. Рубцов, С.М. Яременко та ін. – К., 2012. – 226 с.



УДК 2236.225.678

**Олешко А.А.***доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри фінансових ринків,  
Університету державної фіскальної служби України*

## СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

У статті здійснено спробу обґрунтувати стратегічні пріоритети податкової політики України для чого було використано загально-наукові методи дослідження: метод логічного узагальнення, історико-економічний, структурно-функціональний, монографічний. Доведено, що стратегічні пріоритети податкової політики України змінюються відповідно змінам уряду в країні. Підтверджено існування єдиного стратегічного пріоритету податкової політики, що відповідає меті встановлення відповідності її положень європейському законодавству. Узагальнено основні проблемні аспекти обґрунтування та реалізації стратегічних пріоритетів податкової політики, на підставі чого запропоновано розвивати диференційоване оподаткування, податкову культуру, вільні економічні зони, скасувати спрощену систему оподаткування, спростити адміністрування податків та подолати корупцію в державних органах влади.

**Ключові слова:** податкова політика, адміністрування податків, стратегічні пріоритети, стратегія, податкова культура.

### **Олешко А.А. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ**

В статье предпринята попытка обосновать стратегические приоритеты налоговой политики Украины для чего были использованы общенаучные методы исследования: метод логического обобщения, историко-экономический, структурно-функциональный, монографический. Доказано, что стратегические приоритеты налоговой политики Украины меняются в соответствии с изменениями правительства в стране. Подтверждено существование единого стратегического приоритета налоговой политики, отвечающего цели установления соответствия его положений европейскому законодательству. Обобщены основные проблемные аспекты обоснования и реализации стратегических приоритетов налоговой политики, на основании чего предложено развивать дифференцированное налогообложение, налоговую культуру, свободные экономические зоны, отменить упрощенную систему налогообложения, упростить администрирование налогов и преодолеть коррупцию в государственных органах власти.

**Ключевые слова:** налоговая политика, администрирование налогов, стратегические приоритеты, стратегия, налоговая культура.

### **Oleshko A.A. STRATEGIC PRIORITIES OF TAX POLICY OF UKRAINE**

The paper attempts to substantiate the strategic priorities of the Ukrainian tax policy for which general scientific research methods were used: the logical generalization of the method of historical and economic, structural and functional, monographic. It is proved that the strategic priorities of the Ukrainian tax policy change in accordance with changes of government in the country. The existence of a single strategic priority of tax policy that meets the purpose of determining its compliance with the provisions of European legislation. Summarizes the main problematic aspects of the study and implementation of the strategic priorities for tax policy, on the basis of which proposed to develop differentiated taxation, tax culture, free economic zones, to cancel the simplified tax system, simplify tax administration and fight corruption in the state government.

**Keywords:** tax policy, tax administration, strategic priorities, strategy, tax culture.

**Постановка проблеми.** Податкова політика України відрізняється своєю непослідовністю серед інших політик світу. Це пов'язано з постійною зміною влади в країні, що не дає можливості сформулювати єдину послідовну стратегію сталого розвитку держави в сфері оподаткування. Нова влада формує нові цілі, принципи й засади податкової політики, перекреслюючи надбання та здобутки попереднього уряду, не враховуючи позитивного досвіду минулого для формування майбутніх стратегічних орієнтирів. Без досягнення єдиного бачення майбутнього країни в цілому правлячими колами, не можливо побудувати ефективну стратегію державного розвитку, а відтак і визначити стратегічні пріоритети податкової політики. Більшість науковців схиляються до думки, що оскільки Україна підписала асоціацію з ЄС, її податкова політика має формуватися з урахуванням вимог європейського податкового законодавства. Незважаючи на те, що реформа податкової системи почалась ще у 2007 році, цей процес не завершився і досі, а більшість проблемних аспектів оподаткування, які існували ще до початку реформи, залишилися невирішеними й до нині. Це пов'язано з відсутністю чітко сформульованої програми реформування податкової системи України. Для розробки такої програми необхідно чітко усвідомити, якими є стратегічні пріоритети податкової політики країни. Розмитість уявлень щодо поступального розвитку подат-

кової політики України обумовлює необхідність проведення подальшого наукового пошуку у цьому напрямку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема визначення стратегічних пріоритетів податкової політики України була висвітлена у роботах таких вітчизняних науковців, як Д. Веремчук, О. Єгорова, Я. Жаліло, В. Ільяшенко, А. Максименко, О. Молдован, Н. Ногінова, О. Покатаєва, О. Шевченко, А. Хомутенко, В. Хомутенко, І. Ясько та багатьох інших. У більшості наукових праць серед основних стратегічних пріоритетів податкової політики перелічені наступні: гармонізація податкової політики відповідно до законодавства ЄС; зниження ролі фіскальної ролі податків та посилення регулюючої; зниження податкового навантаження; удосконалення норм Податкового кодексу України тощо. При цьому, недостатньо вивченим є питання узгодженості та підпорядкування стратегічних пріоритетів податкової політики стратегічним цілям розвитку економіки держави в цілому. Це зумовлює необхідність проведення більш глибоких досліджень зазначеного напрямку.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначити основні стратегічні пріоритети сучасної податкової політики України. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- проаналізувати стратегії податкової політики попереднього періоду;

- визначити основні сучасні проблеми розвитку податкової політики;
- сформулювати основні стратегічні пріоритети податкової політики з урахуванням загальноекономічних стратегічних цілей держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Перш ніж визначити стратегічні пріоритети сучасної податкової політики України, слід провести аналіз нормативно-правових актів, у яких була визначена стратегія фіскальної політики у попередні роки. Реформа податкової системи нашої країни розпочалась з прийняття «Концепції реформування податкової системи України» [3] у 2007 році. У документі були визначені мета, стратегічні цілі та завдання податкової реформи. Важливим є те, що у цій Концепції чітко виділено особливості податкової системи України, якими вона відрізняється від систем оподаткування країн ЄС. Завершити реформування податкової системи планувалось до 2015 року. У 2009 році вищезазначена Концепція була відхилена урядом і чинності набула нова «Стратегія реформування податкової системи» [8]. Згідно положень Стратегії [8], у планах уряду на довгострокову перспективу було визначено побудувати соціально-орієнтовану конкурентоспроможну ринкову економіку та інтегрувати її у європейське співтовариство до 2018 року.

У 2010 році «Стратегія реформування податкової системи» втратила чинність у зв'язку з черговою зміною уряду [8]. У 2013 році було прийнято «Стратегію розвитку системи управління державними фінансами», в якій було чітко визначено мету, що полягала в побудові сучасної справедливої фіскальної системи, забезпеченні рівності всіх її учасників та сталого розвитку держави [9]. Зазначена Стратегія була ухвалена в межах дії Програми економічних реформ України на 2010-2014 рр., в якій у якості стратегічних пріоритетів розвитку податкової політики були визначені наступні завдання:

- посилення конкурентних переваг національних підприємств за рахунок зменшення здійсненого на них податкового навантаження;
- підвищення ефективності адміністрування податків;
- створення єдиної та досконалої законодавчої податкової бази, яка б відповідала вимогам ЄС;
- забезпечення рівних умов конкуренції для всіх учасників ринку;
- подолання соціальної нерівності у суспільстві [2, с. 9-10].

Згідно положень «Стратегії сталого розвитку «Україна-2020», яку було прийнято у 2015 році, стратегічною метою розвитку податкової політики визначено побудову простої та економічно справедливої податкової системи, яка характеризується мінімальними витратами часу на розрахунок і сплату податків, створює необхідні умови для сталого розвитку національної економіки, забезпечує фіскальну достатність бюджетів всіх рівнів [10].

Аналізуючи положення вище наведених стратегічних документів можна виділити спільну для них рису – основним пріоритетом податкової політики у довгостроковій перспективі є забезпечення сталого розвитку національної економіки на основі зменшення рівня податкового навантаження та адміністративного тиску на суб'єктів господарювання. Стратегічними пріоритетами у двох останніх стратегічних документах [9; 10] є підвищення ефективності адміністрування податків та забезпечення соціальної справедливості. Можна стверджувати, що у Стратегії, яка була прийнята 2013 року, акцент здійснено

на досягнення інвестиційно-інноваційного розвитку економіки шляхом зменшення податкового навантаження на підприємства. У Стратегії, яка була прийнята у 2015 році, пріоритетом податкової політики обрано фіскальну достатність. Це пов'язано з кризою в Україні та воєнними діями на Донбасі, що, також, значно загострило проблему дефіциту Державного бюджету.

Якщо аналізувати зміни положень Податкового кодексу України в контексті стратегічних пріоритетів податкової політики, то у 2010 році стратегічною метою було зменшення податкового навантаження. Так, ставка податку на прибуток мала знизитись з 25% у 2010 році до 16% у 2014 році, але насправді на 01.01.2014р. вона була встановлена на рівні 18%; ставка податку на додану вартість залишилась незмінною – 20%, хоча планувалось зменшити її до 17%; ставка податку на доходи фізичних осіб у 2016 році зросла з 15% до 18% [7]. Зазначене демонструє непослідовність податкової політики, яка була спочатку зорієнтована на зменшення податкового навантаження, а потім різко змінила свою спрямованість на забезпечення фіскальної достатності з метою вирішення тактичних питань.

А. Максименко зазначає, що тенденція до припинення зниження рівня податкових ставок є характерною для багатьох країн світу і пов'язана із необхідністю подолання наслідків глобальної фінансової кризи шляхом фінансування галузей державного сектору та покриттям бюджетного дефіциту [4, с. 91]. Загострення воєнних конфліктів на Сході України, у Сирії та Ізраїлі спонукає країни світу до спрямування своїх бюджетних ресурсів на посилення власної безпеки, що вимагає збільшення податкового навантаження на платників податків. Зазначені тактичні заходи податкової політики не є сприятливими для розвитку інвестиційного клімату, але безперечно є вимушеною відповіддю на виклики сьогодення.

Серед сучасних проблемних аспектів здійснення податкової політики науковці відзначають наступні: відсутність її комплексності, єдності завдань, цілей та пріоритетів; невизначеність щодо орієнтирів реформування податкової системи [5, с. 27].

Невизначеність податкової політики на думку І. Ясько породжує наступне: наявність податкової заборгованості платників перед бюджетами і цільовими фондами; неможливість своєчасного відшкодування державою податку на додану вартість; ухилення від сплати податків; несправедливість розподілу податкового навантаження [12, с. 150-151].

Н. Ногінова до недоліків, що викликають реалізацію заходів недосконалої податкової політики відносить наступні:

- існуючі податки не є показниками конкурентоспроможності держави;
- податкове законодавство недосконале та нестабільне;
- існуюча податкова політика не сприяє формуванню ефективної структури підприємництва, за якої співвідношення між малими, середніми та великими підприємствами є оптимальним;
- неефективна система адміністрування податків;
- механізм розподілу податкових надходжень між державним і місцевим бюджетами є несправедливим і перешкоджає успішному розвитку регіонів [6, с. 142-143].

У зв'язку з існуванням вищезазначених суперечних аспектів та враховуючи перспективи вступу України до Європейського Союзу, українські вчені вбачають удосконалення податкової політики у при-

веденні її у відповідність стандартам ЄС. При цьому, Н. Ногінова зазначає, що в Європейському Союзі не існує єдиного документу, що регламентує оподаткування. Податкова політика ЄС визначається окремими рішеннями його інститутів [6, с. 144]. Існує документ «Податкова політика в Європейському Союзі – пріоритети на найближчі роки» [13], за змістом якого регламентується спільна діяльність у сфері оподаткування ЄС на основі системи податкових принципів, що будується на субсидіарності та пропорційності, дотримання яких забезпечує збереження відповідності податкової політики структурі соціально-економічної системи окремої держави.

Як демонструє практика, оподаткування є дуже чутливою та мінливою ланкою державних фінансів, що пов'язано з постійними макроекономічними змінами, які вимагають від податкової системи та податкової політики високого рівня адаптивності. Тому, наявність єдиного документу, що регламентує діяльність у сфері оподаткування, могла б забезпечити лише регулювання податкової системи на загальних засадах, а з метою врахування усіх нюансів означеного процесу та забезпечення принципу адаптивності податкової політики довелося би однаково розробляти відповідні положення та директиви.

Існування в Україні Податкового кодексу, з одного боку, спрощує пошук нормативних актів, що регламентують податкові відносини, а з іншого боку – ускладнює його, оскільки є громіздким, містить надмірну деталізацію деяких статей, що систематично змінюються. Недосконалість Податкового кодексу України – основного документу, який відображає податкову політику країни – викликає багато дискусійних питань, як у наукових колах, так і серед практикуючих юристів.

Для наближення вітчизняної податкової політики до європейських стандартів А. Хомутенко та В. Хомутенко пропонують наступні стратегічні пріоритети урядової діяльності:

- боротьба з мінімізацією та ухиленням від сплати податків;
- оподаткування багатства та предметів розкоші;
- посилення ролі і значення екологічного оподаткування;
- удосконалення системи пільгового оподаткування;
- підвищення ефективності адміністрування податків шляхом введення електронної звітності та зменшення кількості звітних форм [11].

В свою чергу, Я. Жаліло пропонує наступні стратегічні пріоритети податкової політики України:

- сприяння економічному розвитку країни;
- стимулювання інноваційної та інвестиційної діяльності;
- забезпечення умов для зростання рівня зайнятості населення;
- підвищення рівня життя та добробуту громадян України [1, с. 301].

При цьому Я. Жаліло підкреслює, що «реалізація структурної та стимулюючої функцій надає бюджетному процесу властивостей стратегії» [1, с. 293]. Це означає, що під час формування стратегії податкової політики слід орієнтуватись не на фіскальну, а на регулюючу функцію податків. Зазначене сприятиме розвитку економіки, а, отже, буде вписуватись у загальну економічну державну стратегію.

Згідно положень «Стратегії сталого розвитку «Україна-2020», стратегічною метою розвитку української економіки обрано впровадження європей-

ських стандартів життя та вихід нашої держави на провідні позиції світу [10]. Виходячи з зазначеного можна стверджувати, що стратегічними пріоритетами податкової політики є наступні:

- створення законодавчої бази, яка б відповідала вимогам Європейського Союзу та, водночас, враховувала особливості української економіки та системи оподаткування;
- введення прогресивної шкали оподаткування для податків на доходи фізичних осіб та на прибуток підприємств;
- підвищення рівня податкової культури;
- скасування спрощеної системи оподаткування;
- створення зручної для ведення бізнесу системи оподаткування;
- подолання корупції в державних органах;
- розвиток вільних економічних зон та кластерів.

Підписана у 2014 році угода про асоціацію між Україною та ЄС передбачає, що законодавство нашої держави має бути асимільоване до законодавства європейської спільноти і виключати можливість існування статей, які йому суперечать. Зазначене може призвести до копіювання європейського податкового законодавства, що ускладнює врахування особливостей національної податкової системи та структури економіки. При цьому, використання досвіду західних країн щодо запровадження прогресивної шкали оподаткування прибуткових податків та зниження ставки податку на додану вартість, мало б позитивний вплив на розвиток податкової культури. Останнє є дуже вагомим стратегічним пріоритетом для формування ефективної податкової політики. Без чіткого усвідомлення українським суспільством необхідності повної сплати податків неможливо проводити успішну податкову реформу.

Система оподаткування в Україні наразі не є справедливою. Це проявляється як у бізнесі, так і серед верств населення. Існування спрощеної системи оподаткування не дає стимулу до розширення бізнесу малих підприємств, а отже і не сприяє досягненню стратегічної мети – забезпечення сталого розвитку економіки. Вважаємо, що спрощена система оподаткування має бути скасована, але при цьому необхідно передбачити механізм державної підтримки для малих підприємств, які, наприклад, звільнятимуть суб'єктів господарювання від оподаткування протягом перших п'яти років діяльності, проте, жорстко контролюватимуться державою. Зазначена практика застосовується у багатьох провідних країнах світу, що сприяє розвитку підприємництва і, при цьому, не створює умов для зловживань у сфері оподаткування та безпосередньо діяльності.

Повне викорінення корупції у державних органах є головним стратегічним завданням, вирішення якого має зміцнити довіру до податкової служби та сприятиме зростанню податкових надходжень до усіх рівнів бюджету. Подолання корупції є однією з головних умов входження України до Європейського Союзу.

Для забезпечення сталого економічного розвитку в Україні слід розвивати вільні економічні зони з урахування вже існуючого досвіду. Хоча, зазначене завдання є одним з найбільш складним через обмеженість бюджетних ресурсів для його вирішення, але як стратегічний пріоритет, для реалізації якого слід докласти усіх зусиль, неодмінно має існувати. Практика багатьох успішних країн зі створення вільних економічних зон демонструє їх ефективність, що сприяє економічному розвитку та стимулює зайнятість населення.

**Висновки з проведеного дослідження.**

1. У статті проаналізовано стратегії податкової політики попередніх років. Встановлено, що стратегічні пріоритети податкової політики постійно змінювались відповідно змінам влади в країні. Це призвело до того, що податкова політика останні 10 років не мала єдиної чітко визначеної стратегії. Зі зміною уряду в країні кожного разу змінювались стратегічні пріоритети податкової політики, які закріплювались у відповідних нормативно правових актах Кабінету Міністрів України.

2. Визначено основні сучасні проблеми розвитку податкової політики. Встановлено, що податкова політика України не має чітких стратегічних цілей та пріоритетів, що обумовлює її невизначеність. Податкове законодавство постійно змінюється, що негативно впливає як на економічний розвиток, так і на формування податкової політики. Основними проблемами розвитку податкової політики є такі: неефективне адміністрування податків, недосконалість положень Податкового кодексу України; несправедливість розподілу податків; високий рівень ухилення від сплати податків тощо.

3. Сформульовано основні стратегічні пріоритети податкової політики з урахуванням загальноекономічних стратегічних цілей держави. Аналіз положень «Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» дав змогу визначити наступні стратегічні пріоритети податкової політики: створення законодавчої бази, яка б відповідає вимогам Європейського Союзу та водночас враховувала особливості української економіки та системи оподаткування; введення прогресивної шкали оподаткування для податків на доходи фізичних осіб та на прибуток підприємств; підвищення рівня податкової культури; скасування спрощеної системи оподаткування; створення зручної для ведення бізнесу системи оподаткування; подолання корупції в фіскальних органах; розвиток вільних економічних зон.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.
2. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава : програма економічних реформ на 2010-2014 рр., яка складена Комітетом з економічних реформ при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_1.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf).
3. Концепція реформування податкової системи України ; схвалена розпорядженням КМУ від 19.02.2007р. за № 56-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/56-2007>.
4. Максименко А.В. Трансформація національних податкових стратегій в контексті глобалізації / А.В. Максименко // Технологічний аудит і резерви виробництва. – 2015. – № 4/5 (24). – С. 88-92.
5. Молдован О.О. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? : аналітична доповідь / О.О. Молдован, О.В. Шевченко, О.О. Єгорова ; за ред. Я.А. Жаліло. – К. : НІСД, 2010. – 80 с.
6. Ногінова Н.М. Необхідність реформування податкової політики України в умовах євроінтеграції / Н.М. Ногінова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». – Серія : Економіка. – 2014. – Вип. 25. – С. 141-145.
7. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
8. Стратегія реформування податкової системи ; схвалена розпорядженням КМУ від 23.12.2009р. за № 1612-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1612-2009>.
9. Стратегія розвитку системи управління державними фінансами ; схвалена розпорядженням КМУ від 01.08.2013р. за № 774-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/774-2013-p>.
10. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» ; схвалена указом Президента України від 12.01.2015р. за № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
11. Хомутенко А. Стратегічні орієнтири трансформації податкової політики України на шляху до євроінтеграції / А. Хомутенко, В. Хомутенко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv\\_2014\\_3\\_14.pdf](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2014_3_14.pdf).
12. Ясько І.В. Особливості податкової політики України на сучасному етапі / І.В. Ясько // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Серія : Юридичні науки. – 2014. – Вип. 4. – Т. 2. – С. 148-151.
13. EU Tax Policy Strategy [Electronic resource]. – Access mode: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/taxation/gen\\_info/tax\\_policy/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/tax_policy/index_en.htm).



УДК 338.5.123.7

Орлова А.Ю.  
аспірантХарківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця

## ОБҐРУНТОВАНЕ ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ОКРЕМИХ ВИДІВ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті на основі теоретичного узагальнення існуючих визначень удосконалено визначення конкурентоспроможної у конкретний час реалізованої промислової продукції на певному ринку з урахуванням необхідності використання соціально відповідального маркетингового супроводу. Проаналізовано наслідки соціальної безвідповідальності корпорацій Daimler AG і Volkswagen для конкурентоспроможності їхньої продукції. Запропоновано формули для оперативного контролю запасу конкурентоспроможності кожного виробу на певному ринку, у тому числі з урахуванням штрафів за соціальну безвідповідальність маркетингової політики. Аргументовано необхідність розробки для промислових підприємств кожної галузі методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції у розрізі асортименту у рамках управлінського обліку.

**Ключові слова:** собівартість продукції промислового підприємства, конкурентоспроможність, соціально відповідальний маркетинг, контроль, соціальна безвідповідальність маркетингової політики корпорацій Daimler AG і Volkswagen.

### Орлова А.Ю. ОБОСНОВАННОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье на основе теоретического обобщения существующих определений усовершенствовано определение конкурентоспособной в конкретное время реализованной промышленной продукции на определенном рынке с учетом необходимости использования социально ответственного маркетингового сопровождения. Проанализированы последствия социальной безответственности корпораций Daimler AG и Volkswagen для конкурентоспособности их продукции. Предложены формулы для оперативного контроля запаса конкурентоспособности каждого изделия на определенном рынке, в том числе с учетом штрафов за социальную безответственность маркетинговой политики. Аргументирована необходимость разработки для промышленных предприятий каждой отрасли методические рекомендации по планированию, учету и калькуляции себестоимости продукции в разрезе ассортимента в рамках управленческого учета.

**Ключевые слова:** себестоимость продукции промышленного предприятия, конкурентоспособность, социально ответственный маркетинг, контроль, социальная безответственность маркетинговой политики корпораций Daimler AG и Volkswagen.

### Orlova A.Y. AS REASONABLY DETERMINED BY COST OF CERTAIN TYPES PRODUCTION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AS AN IMPORTANT FACTOR TO IMPROVE THEIR COMPETITIVENESS

The article, based on the theoretical generalization of existing definitions, improved definition of competitiveness at a particular time of industrial products sold in a particular market, taking into account the need for socially responsible marketing support. Analyze the impact of corporate social irresponsibility Daimler AG and the Volkswagen i for the competitiveness of their products. The necessity to develop industrial enterprises each industry guidelines for planning, accounting and calculation of production costs in the context of the range within the framework of management accounting.

**Keywords:** cost of production of industrial enterprise, competitiveness, socially responsible marketing, control, socially irresponsible corporate marketing policy Daimler AG and the Volkswagen.

**Постановка проблеми.** У період світової фінансово-економічної кризи, яка триває восьмий рік і дуже негативно позначилася на соціально-економічному розвитку більшості країн, особливої актуальності набувають питання обґрунтованого визначення собівартості виробленої і реалізованої промислової продукції, робіт, послуг (далі – продукції) у розрізі асортименту. Це обумовлено тим, що визначальним фактором при прийнятті рішення про її придбання значно частіше стала виступати більш низька ціна, а не її більш висока якість. При цьому в разі завищення собівартості продукції у порівнянні з дійсною промислове підприємство не має можливості в умовах конкуренції адекватно знижувати ціни, збільшуючи тим самим обсяги реалізації і прибутку. І навпаки, заниження собівартості проти дійсної може призвести до невиправданого зниження підприємством цін на свою продукцію і в кінцевому рахунку до банкрутства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми визначення собівартості продукції присвячено роботи Т. Скоуна, Ю. Бріггема, Дж. Х'юстона, А. Філінкова, А.Д. Шеремета, Ю.Б. Іванова, Є.І. Котлярова, В. М'якоти, О.В. Грищенко, Ж. Рішара, Б.С. Юровського та інших вчених [1–9]. Однак ще

недостатньо розроблені аспекти цієї багатогранної проблеми.

**Мета статті** полягає у розробці теоретико-методичного підходу до оперативного оцінювання конкурентоспроможності окремих видів продукції промислового підприємства на конкретних ринках, а також в аргументації необхідності обґрунтованого визначення собівартості реалізованої продукції промислового підприємства у розрізі асортименту для підвищення її конкурентоспроможності та теоретичному узагальненні й розвитку визначень конкурентоспроможності промислової продукції на певному ринку з урахуванням необхідності використання соціально відповідального маркетингового супроводу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Конкурентоспроможність промислової продукції є динамічною комплексною характеристикою, на яку впливає велика кількість чинників. Їх ділять на ті, що залежать та не залежать від підприємства. До чинників, що залежать від підприємства, можна віднести рівень використовуваного для виробництва обладнання, технології та організації виробництва; ціну; якість продукції, сервісного і післяпродажного обслуговування, маркетингового супроводу продук-

ці; наявність необхідного сертифіката відповідності, сертифіката на систему якості, імідж.

До чинників, що не залежать від підприємства, відносять: кількість конкурентів на ринку, систему оподаткування, курс національної валюти, розмір мита, наявність державної підтримки виробників та/або експортерів, наявність тарифних і безтарифних протекціоністських заходів. Фактори другої групи особливо сильно впливають на конкурентоспроможність експортованої та імпортованої продукції.

Як відомо, навіть найконкурентоспроможніша продукція на даному ринку у даний час наприкінці життєвого циклу втратить її та буде знята з виробництва.

Існує велика кількість визначень конкурентоспроможності продукції (товару). Серед них є дуже короткі. Наприклад, Ліфиць І.М. вважає: «Конкурентоспроможність – це властивість продукції відповідати вимогам даного ринку у даний час» [1]. Хейвуд Дж.Б. дає таке визначення: «Конкурентоспроможність являє собою деяку суміш якості, рівня обслуговування, швидкості виконання роботи та зниження витрат» [2]. Більш повне і змістовне визначення, орієнтоване й на високотехнологічну продукцію машинобудування, міститься в Економічному словнику: «Конкурентоспроможність товару (далі – К. т.) – здатність товару відповідати вимогам ринку даного виду товару. Головними складовими К. т. є: технічний рівень товару; рівень маркетингу та рекламно-інформаційного забезпечення; відповідність вимогам споживача, технічним умовам і стандартам; організація сервісу, авторського нагляду, гарантійного забезпечення; навчання персоналу стороні, що придбає товар; термін поставки (розробки, створення, продажу), терміни гарантій; ціна, умови платежів; актуальність (своєчасність) появи даного товару на конкретному ринку; політико-економічна ситуація у даному регіоні. Оцінка К. т. проводиться на основі порівняння даного товару з продукцією інших фірм, яка отримала визнання, високу оцінку і володіє в даний період часу високою конкурентною спроможністю» [10].

Однак і в цьому визначенні не зазначена важлива для виробника ознака конкурентоспроможної продукції – бути беззбитковою, тобто рентабельною, на всіх стадіях життєвого циклу, крім стадій розробки і виведення на ринок. Не враховано також необхідність оцінки конкурентоспроможності на кожному ринку, де вона реалізується, крім ринку, на якому всупереч чинному законодавству утворилася монополія, за винятком природної. В Україні з 2001 р. діє Закон «Про захист економічної конкуренції» [11]. Він визначає правові засади підтримки, захисту та розвитку економічної конкуренції, обмеження монополізму у господарській діяльності. Наприклад, згідно з п. 1 ст. 12 Закону, «суб'єкт господарювання займає монополічне (домінуюче) становище на ринку товару, якщо: на даному ринку у нього не існує жодного конкурента; не зазнає значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших суб'єктів господарювання щодо закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів, наявності бар'єрів для доступу на ринок інших суб'єктів господарювання, наявності пільг чи інших обставин». Згідно з п. 2 ст. 12 Закону, монополічним (домінуючим) вважається становище суб'єкта господарювання, частка якого на ринку товару перевищує 35%, якщо він не доведе, що зазнає значної конкуренції. У розділі 8 Закону передбачено санкції за порушення суб'єктами господарювання законодавства про захист економічної

конкуренції у вигляді штрафів, примусового розділу суб'єкта господарювання і т. ін.

Не заперечуючи необхідність постійного детального порівняння промисловим підприємством своєї продукції з продукцією конкурентів, для оперативного контролю її конкурентоспроможності, на нашу думку, більш підійде наступне визначення, що виділяє найбільш вагомий ознаки. *Конкурентоспроможною у конкретний час для промислового підприємства на певному ринку є продукція, яка відповідає діючим стандартам якості, екологічності та безпеки, успішно реалізується з використанням соціально відповідального маркетингового супроводу і забезпечує прибуток або є беззбитковою.*

Таким чином, конкурентоспроможною слід вважати продукцію, яка у даний час не тільки відповідає діючим стандартам якості, екологічності та безпеки, успішно реалізується з використанням соціально відповідального маркетингового супроводу, але й є рентабельною, або беззбитковою, на конкретному конкурентному ринку. При цьому конкурентоспроможність такої продукції певного виду на конкретному ринку буде тим вища, чим більше її запас у відсотках (Зк):

$$Зк = \frac{Ц_c - Ц_б}{Ц_c} \cdot 100, \quad (1)$$

де  $Ц_c$  і  $Ц_б$  – відповідно, середньозважена ціна (за вирахуванням ПДВ) одиниці продукції, за якою у даний час вона продається на ринку і забезпечує прибуток підприємству, і ціна, при якій вона на даному ринку буде реалізована з нульовою рентабельністю.

У формулі (1) ціна  $Ц_б$  відповідає повній собівартості одиниці реалізованої продукції цього виду.

У наведеному вище визначенні підкреслена необхідність використовувати соціально відповідальний маркетинговий супровід. Проблеми формування соціально відповідального маркетингу розглянуто у роботі [12], який передбачає насамперед неприпустимість участі у корупційних схемах, використання недобросовісної реклами. Згідно із Законом України «Про рекламу», недобросовісна реклама – це «реклама, яка вводить або може ввести в оману споживачів реклами, завдати шкоди особам, державі чи суспільству внаслідок неточності, недостовірності, двозначності, перебільшення, замовчування, порушення вимог щодо часу, місця і способу розповсюдження» [13].

Соціально безвідповідальне маркетингове супроводження може забезпечити додатковий прибуток підприємству, але в довгостроковому періоді загрожує величезними штрафами, зниженням іміджу та конкурентоспроможності, аж до ліквідації підприємства. Наприклад, у 2010 р. Міністерство юстиції США пред'явило корпорації Daimler AG офіційні обвинувачення у порушенні американського антикорупційного законодавства. Було встановлено, що з 1998 по 2008 р. головний офіс Daimler і декілька його представництв підкуповували іноземних державних чиновників у 22 країнах, у тому числі США, з метою одержання вигідних контрактів на вироблені концерном автомобілі. За 10 років концерн разом із дочірніми підприємствами витратив на хабарі не менше \$56 млн. [14]. Отже, корпорація за допомогою соціально безвідповідального маркетингового супроводження більше 10 років аморально збільшувала свій прибуток за рахунок державних бюджетів 22 країн, в які експортувалися її автомобілі за корупційними контрактами. Корпорації довелося відповідати за багаторічне шахрайство. При цьому за цей період відбувалася реструктуризація компа-

нії і змінювалася її назва: у 1998 р. вона називалась Daimler-Benz AG, потім – DaimlerChrysler AG, а з серпня 2007 р. – Daimler AG.

Великий штраф не привів до банкрутства відомої корпорації, але іміджу її, а отже, і конкурентоспроможності, заподіяно істотного збитку.

Найбільше зниження запасу конкурентоспроможності відбулось у 2008 р., коли був пред'явлений штраф. Його можна обчислити за допомогою наступної формули:

$$Z_k = \frac{Цс - Цб - Шу}{Цс} \cdot 100, \quad (2)$$

де Шу – частка від розподілу суми штрафу на кількість реалізованих автомобілів у році його пред'явлення.

При виведенні формули (2) враховано, що сума штрафу у році його пред'явлення за своїм впливом на рентабельність реалізованої підприємством продукції адекватна завищенню собівартості реалізованої продукції на таку ж величину.

У 2015 р. був розкритий ще більш масштабний за своїми негативними наслідками випадок використання соціально безвідповідального маркетингу. Це так званий екологічний «скандал сторіччя» навколо концерну Volkswagen. У вересні 2015 р. американське Агентство з охорони навколишнього середовища (EPA) викрило концерн Volkswagen в установці на автомобілі з дизельними двигунами програмного забезпечення, що дозволяє обходити жорсткі екологічні норми у США. Програмне забезпечення включало максимально екологічний режим роботи двигуна при тестуванні його на стенді та відключало його при звичайній експлуатації. Це дозволяло по одному двигуну до 25, а по другому до 40 разів занижувати дані про токсичність вихлопних газів, що фіксувалися спеціальними перевірочними стендами, проти фактичних. Таким чином, автомобілі з дизельними двигунами рекламувалися як такі, що відповідають діючим стандартам якості та екологічності і користувалися високим попитом. Насправді ж використовувалася недобрсовісна реклама автомобілів, реалізація яких повинна бути заборонена у США і в інших країнах через перевищення допустимих там викидів шкідливих речовин в атмосферу.

Уряд США також зобов'язав концерн відкликати майже 500 000 автомобілів марок Volkswagen і Audi, проданих у країні у 2009–2015 рр., і пригрозила компанії штрафом до 18 млрд. євро. Уряд Німеччини вимагає відкликати 2,4 млн. автомобілів.

Сталось безпрецедентне в історії німецького бізнесу ошукування. Воно може спричинити різноманітні негативні наслідки не тільки для самої компанії, але й для всієї Німеччини: екологічні, соціальні, економічні, іміджеві, технологічні. За нього концерну Volkswagen доведеться заплатити дуже високу ціну. Перш за все доведеться по всій планеті відкликати до мільйонів і переобладнати не менш ніж 11 млн. легкових і комерційних автомобілів з маніпу-

льованими дизельними двигунами. Для цього концерн уже відклав 6,5 млрд. євро. Професор Марсель Фратцшер, президент Німецького інституту економічних досліджень у Берліні (DIW), вважає, що у найгіршому випадку вона може сягнути 100 млрд. євро [15]. Відкритим залишається питання про виживання самого концерну Volkswagen.

Наведені вище випадки використання соціально безвідповідального маркетингового супроводу продукції, які були розкриті органами державного контролю, істотно відрізняються за впливом на її конкурентоспроможність. Імовіріше, продаж автомобілів із дизельними двигунами фірми Volkswagen буде заборонена в США, Німеччині та в інших країнах із суворими вимогами щодо екологічності. Тобто вони втратять конкурентоспроможність у цих країнах насамперед із цієї причини. У країнах із менш жорсткими вимогами до токсичності вихлопних газів зниження конкурентоспроможності автомобілів із дизельними двигунами можна буде оцінювати за допомогою наведених вище формул.

У період світової фінансово-економічної кризи внаслідок зниження купівельної спроможності споживачів запас конкурентоспроможності продукції більшості промислових підприємств зменшується до нуля. У таких умовах особливої актуальності набувають як питання зниження собівартості продукції за рахунок застосування досягнень НТП та вдосконалення системи менеджменту, так і питання адекватного визначення собівартості. У разі неадекватної оцінки собівартості продукції, що випускається, підприємства неправильно оцінюють межу безпеки для її конкурентоспроможності на конкретному ринку і приймають помилкові стратегічні і тактичні рішення.

Автор вважає, що собівартість реалізованої продукції можна визначити як виражені у грошовій формі явні витрати праці, матеріальних, фінансових, інформаційних та інших ресурсів на її виробництво і реалізацію.

З 2000 р. основним нормативним документом, що регламентує методологію обліку витрат і визначення собівартості продукції для підприємств усіх видів діяльності та форм власності в Україні, стало «Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» (далі – П(С)БО 16) [16]. Воно було розроблено у рамках реформування системи бухгалтерського обліку на основі міжнародних стандартів. До 2002 р. не було скасовано Типове положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [17].

На жаль, П(С)БО 16 мало ряд суттєвих недоліків, і не усі з них було усунено. П(С)БО 16 «Витрати» не містить чітких рекомендацій щодо визначення повної собівартості реалізованої продукції певного виду, а орієнтує лише на розрахунок повної собівартості реалізованої продукції всіх видів за певний період. Воно засноване на поширеному у США та інших промислово

Таблиця 1

Динаміка показників імпорту м'ясної продукції в Україну, 2012–2013 рр., (тонн)

Види м'ясної продукції	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2013 р. до 2007 р., %
Яловичина	357,3	2415,4	23628,3	19272,7	8795,1	18839,0	9878,3	27,6 р.
Свинина	1051,7	39833,7	41994,5	47195,6	62342,1	180743,3	154417,6	147 р.
М'ясо і харчові продукти домашньої птиці	66134,9	256020	135118,7	151834,4	131178,3	252607,5	192050,9	У 2,9 р.
Ковбасні вироби	1198,2	4277,1	10116,9	11681,3	7756,7	12860	1078,1	90,0
М'ясні консерви	1864	1358,5	11860,8	39535,2	52999,9	9845	5349,2	У 2,9 р.

Джерело : розроблено на основі даних Держкомстату України

розвинених країнах методі «директ-костинг» (direkt-cost). Спочатку в 30-ті роки ХХ ст. цей метод був заснований на обліку в собівартості продукції тільки прямих витрат. Непрямі ж витрати по всіх видах продукції, що випускається на підприємстві, просто віднімалися з маржинального прибутку, тобто ставилися на рахунок прибутку і збитків. Перевага такого підходу полягала у спрощенні та підвищенні оперативності розрахунку неповної собівартості продукції. А головний недолік полягав у відсутності інформації про повні витрати на виробництво і реалізацію кожного виду продукції, що випускається на підприємстві. Тому вдосконалення цього методу відбувалося у напрямку розширення кола витрат, що враховуються. З непрямих витрат стали виділяти змінні елементи і додавати їх до прямих змінних витрат. Дана обставина свідчить про прагнення зменшити головний недолік даного методичного підходу.

Розглянемо основні рекомендації П(С)БО 16. Відповідно до п. 7 П(С)БО 16, «витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені». Такий підхід відповідає міжнародним стандартам бухгалтерського обліку.

Крім того, дотепер, згідно з п. 11, «собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат. До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати». А відповідно до п. 17 П(С)БО 16, витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції, поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Таким чином, згідно з П(С)БО 16, собівартість реалізованої продукції повинна відображати тільки її повну виробничу собівартість (без загальногосподарських (адміністративних) і невиробничих (витрат на збут) у порівнянні з попереднім нормативним документом [17]. Це не має теоретичного обґрунтування, бо на виробничому підприємстві адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати у цілому пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції. До 2002 р. не було скасовано «Типове положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості», а деякі підприємства продовжують їх використовувати до теперішнього часу [17]. Можливо, через недоліки П(С)БО 16 діяли обидва документи. П(С)БО 16 в редакції від 27 червня 2013 р. містить додаток 1 (у редакції Наказу Міністерства фінансів України від 14 червня 1999 р. № 131) з умовним прикладом розподілу змінних та постійних загальновиробничих витрат між виробничою собівартістю та собівартістю реалізованої продукції з використанням в якості баз розподілу нормативної та фактичної виробничої потужності у машино-годинах. Коментарі до цього прикладу дотепер відсутні як у відношенні вибору бази, так і порядку розподілу.

Як приклад, автором досліджено ПАТ «Харківський верстатобудівний завод». В умовах цього підприємства, що має одиничний тип виробництва з тривалим і суттєво різним за видами продукції

виробничим циклом, виключення адміністративних витрат із собівартості реалізованої продукції призводить до суттєвого спотворення реальної собівартості і, відповідно, до перекосів у ціноутворенні й оцінці конкурентоспроможності виробів кожного виду.

**Висновки.** У роботі аргументована необхідність обґрунтованого визначення собівартості виробленої і реалізованої продукції на промисловому підприємстві у розрізі асортименту для підвищення її конкурентоспроможності. Обґрунтовано визначення конкурентоспроможності у конкретний час для промислового підприємства продукції на певному ринку з урахуванням необхідності використання соціально відповідального маркетингового супроводу. Проаналізовано наслідки соціально безвідповідального маркетингу корпорацій Daimler AG і Volkswagen для конкурентоспроможності їхньої продукції. Запропоновано формули для оперативного контролю запасу конкурентоспроможності кожного виробу на певному ринку з урахуванням можливих штрафів за використання соціально безвідповідального маркетингу. Аргументована необхідність розробки для промислових підприємств галузеві методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції у розрізі асортименту у рамках управлінського обліку для полегшення його широкого впровадження на підприємствах. Цей документ повинен орієнтувати підприємства на обґрунтоване відображення у собівартості виробів кожного виду не тільки прямих, але й непрямих витрат.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И.М. Лифиц. – М. : Юрайт-М, 2001. – 221 с.
2. Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж.Б. Хейвуд; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2002. – 176 с.
3. Филинков А. Размеры предприятий и себестоимость продукции / А. Филинков // Экономика Украины. – 2003. – № 9. – С. 42–46.
4. Управленческий учет : [учебник] / Под ред. А.Д. Шеремета ; 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 429 с.
5. Иванов Ю.Б. Реформированная себестоимость (калькулирование в промышленности) / Ю.Б. Иванов, Е.В. Котляров // Бизнес. – 2001. – № 20/1. – С. 45–51.
6. Иванов Ю.Б. Развитие нормативной базы определения себестоимости продукции промышленных предприятий как фактор повышения ее конкурентоспособности / Ю.Б. Иванов, А.Ю. Орлова // Экономика промышленности. – 2010. – № 2(50) – С. 92–97.
7. Иванов Ю.Б. Конкурентные преимущества предприятия: оценка, формирования та розвиток : [монографія] / Ю.Б. Иванов, П.А. Орлов, О.Ю. Иванова. – Х. : ИНЖЕК, 2008. – 352 с.
8. Мякота В. Себестоимость продукции от выпуска до реализации / В. Мякота – Х. : Фактор, 2002. – 264 с.
9. Корнилов Д.А. Методика оценки потребительских характеристик товара (на примере автомобилей) / Д.А. Корнилов // Актуальные аспекты экономики, менеджмента и образования : сборник материалов Российской научно-практической конференции. – Н. Новгород, 2011. – С. 10–22.
10. Gufo.me – коллекция словарей и энциклопедий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://gufo.me/content\\_eco/konkurentosposobnost-tovara-2751.html](http://gufo.me/content_eco/konkurentosposobnost-tovara-2751.html).
11. Закон України «Про захист економічної конкуренції» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 12. – Ст. 64. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14/page2>.
12. Орлов П.А. Проблемы социальной ответственности субъектов хозяйствования и маркетинга в условиях его инновационного развития / П.А. Орлов // Социальная ответственность власти, бизнесу, граждан : [монографія] : у 2-х т. Т. 1 ; за заг. ред. проф. Г.Г. Півняка. – Д. : НГУ, 2014. – С. 545–553.
13. Закон України «Про рекламу» (зі змінами) // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 39. – Ст. 181 [Електрон-



- ний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/про%20рекламу>.
14. Daimler офіційно признався в корупції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.autoweek.com.ua/news/2010/04/02/093627.html>. -07.03.2015г.
15. «Скандал сторіччя» навколо Volkswagen: як постраждає Німеччина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dw.com/uk/скандал-сторіччя-навколо-volkswagen-як-постраждає-німеччина/a-18806589>.
16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» // Офіційний вісник України. – 2000. – № 3. – Ст. 181 (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
17. Про затвердження Типового положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості // Зібрання постанов Уряду України. – 1996. – № 11. – Ст. 320 (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/473-96-%D0%BF>.

УДК 339.137.2

Пужай-Черета А.М.

аспірант,

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

## МЕТОДИ ДІАГНОСТИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ ТА ГАЛУЗИ

У даній статті проведено дослідження змістовного наповнення поняття конкурентоспроможності галузі та запропоноване авторське його визначення. Розглядаються методи діагностики конкурентоспроможності країни та галузі, виявлені їх позитивні сторони та їх недоліки. Подано узагальнений аналіз конкурентоспроможності країн.

Ключові слова: конкурентоспроможність галузі, конкуренція, діагностика, конкурентоспроможність країн.

### Пужай-Черета А.М. МЕТОДЫ ДИАГНОСТИКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ И ОТРАСЛИ

В данной статье проведено исследование содержательного наполнения понятия конкурентоспособности отрасли и предложенное авторское его определение. Рассматриваются методы диагностики конкурентоспособности страны и области, выявлены их положительные стороны и их недостатки. Подано обобщенный анализ конкурентоспособности стран.

Ключевые слова: конкурентоспособность отрасли, конкуренция, диагностика, конкурентоспособность стран.

### Puzhay-Chereda A.M. METHODS OF DIAGNOSIS OF THE COUNTRY'S COMPETITIVENESS AND INDUSTRY

This article studied the concept of industry competitiveness and author offered new definition of its. Methods of countries and industries competitiveness diagnostics were identified with their positive aspects and their weaknesses. Generalized analysis of competitiveness was presented.

Keywords: the competitiveness of the industry, competition, diagnostics, competitiveness of countries.

**Вступ.** Підвищення конкурентоспроможності галузей народного господарства є однією зі стратегічних задач забезпечення розвитку економіки України на сучасному етапі. Питання конкурентоспроможності вимагають більш детального вивчення, оскільки невирішеними залишаються проблеми вибору універсального інтегрального показника і набору чинників діагностики конкурентоспроможності галузей та країни в цілому. Дослідження конкурентоспроможності галузі, як правило, базуються на визначенні М. Портера: «Ми визначали галузь конкретної держави як успішно функціонуючою в міжнародному масштабі в тому випадку, якщо вона володіла конкурентними перевагами в порівнянні з найбільш конкурентоспроможними ділянками світового ринку... Ми вибрали в якості найбільш оптимальних параметрів наявність істотного і стабільного експорту в досить велику кількість країн і вагомий експорт інвестицій, що базується на досвіді і створених активах в своїй країні».

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичні основи конкурентоспроможності широко висвітлені в працях багатьох вітчизняних і закордонних фахівців. Основні поняття конкурентоспроможності відображені в економічній енциклопедії [1]. Б. Є. Кваснюк досліджував у своїх працях еволюцію концепцій конкурентоспроможності та визначення її чинників [2], праці російського вченого Р. Фахутдінова [3] присвячені окремим аспектам конкуренції та конкурентоспроможності. Такі автори, як Антонюк Г. Я. [4], Бабенко С. Г. [5], Вакулєнко А. В.

[6], Гальчинський А. С., Геєць В. М., Мадрига Г. [7], Клименко С. М., Омеляненко Т. В., Барабась Д. О., А. Олів'є, А. Дайан, Р. Урсе, [8] та інші займалися дослідженням класифікаційних чинників конкурентоспроможності підприємств, галузі, держави. Однак незважаючи на різноманітність праць з даної проблематики, до останнього часу так і не склався єдиний підхід, ні до формулювання поняття конкурентоспроможності галузі та країни, ні до методів їх діагностики. При цьому багато вчених відзначають, що конкурентоспроможність галузі одна з найменш широко вивчених категорій. Тому розвиток теоретичних і прикладних аспектів стосовно конкурентоспроможності галузі залишається важливою науковою задачею.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження змістовного наповнення поняття конкурентоспроможності галузі, обґрунтування чинників впливу на конкурентоспроможність галузі та визначення особливостей їх прояву в сучасних умовах господарювання з метою розробки заходів щодо нейтралізації та уникнення їх негативного впливу та здійснення порівняльного аналізу методичних підходів до діагностики конкурентоспроможності галузі.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Теорія торгівлі передбачає, що конкурентоспроможність нації ґрунтується на концепції порівняльної переваги. Концепції Рікардо і Хекшера Оліна містять постулати, що, порівняльні переваги це торгові потоки, що є результатом відмінностей у витратах

Таблиця 1

## Оцінка конкурентоспроможності країн за «Глобальним індексом конкурентоспроможності»

№ п.п	Країна	Позитивні характеристики	Основні недоліки
1	Швейцарія	Очолує «Глобальний індекс конкурентоспроможності» сьомий рік поспіль. Вона є світовим лідером в своїй здатності впроваджувати інновації та системою освіти. За ефективністю ринку праці та інфраструктурою Швейцарія дуже сильна країна, її суспільні інститути є ефективними і прозорими, а її макроекономічне середовище є більш стабільним, ніж у більшості країн.	Проте, вартість ведення бізнесу в Швейцарії дуже висока, негативні реальні процентні ставки і також негативом є невизначеність щодо майбутньої імміграційної політики.
2.	Сінгапур	Перемагає всіх, крім Швейцарії вже п'ятий рік поспіль. Його конкурентоспроможність на широкій основі - вона набирає в топ-10 в дев'яти з 12 країн показників. Його сильні сторони є ефективність, якість товарів, робочої сили і фінансових ринків, якість системи вищої освіти і професійної підготовки. Він також сильно відрізняється якістю інфраструктури, макроекономічною стабільністю і прозорістю та ефективністю інститутів.	Області для поліпшення стосуються відносно низького рівня участі жінок у якості робочої сили.
3	Сполучені Штати	Тримається стійко на третьому місці. Основи конкурентоспроможності включають людський капітал, здатність до інновацій, з високим рівнем витрат на наукові дослідження і розробки та гарної співпраці між приватним сектором і науковими колами. В минулому році поліпшені заходи ефективності державного управління та стійкості фінансових ринків.	Втім, США повинні уникати самозапокоєння щодо освіти - країна займає 18-ту позицію за якістю освіти, втім це дуже важливо для нації, майбутні таланти для ефективного управління економікою.
4.	Німеччина	Піднялась вверх на четверте місце частково завдяки поліпшенню макроекономічного середовища. Конкурентні переваги Німеччини включають високотехнологічні підприємства, з відмінними робочими місцями, навчання, швидке засвоєння нових технологій і підтримка науково-дослідницького середовища.	Низька оцінка гнучкості ринку праці вказує на те, що є ще значні можливості для зміцнення конкурентоспроможності в даній сфері шляхом подальших реформ.
5	Нідерланди	В останній рік піднімається на три позиції і займає п'яте місце, потрапляючи на нього завдяки поліпшенню широкого кола показників. Сильні показники країни є в різних областях, включаючи освіту, інфраструктуру, інститути, високотехнологічний бізнес та інноваційну діяльність;	Слабкі сторони включають відсутність гнучкості на ринку праці і постійні сумніви щодо своїх фінансових ринків. Оцінка з розвитку фінансового ринку є значно нижчою, ніж в 2007 році, до початку світової фінансової кризи і коли лопнув «нідерландський мильний пухир» на ринку нерухомості.
6	Японія	Залишається на шостому місці. Конкурентоспроможність заснована на відмінній інфраструктурі, здоровій робочій силі і сильній екосистемі для інновацій завдяки високотехнологічним підприємствам, швидкому впровадженню нових технологій і високоякісних науково-дослідних інститутах. Макроекономічні показники навколишнього середовища більш високі, ніж рік тому, частково через повернення помірної інфляції.	Області відносно слабкості включають людський капітал, з низьким показником участі жінок у якості робочої сили, показуючи, що країна не в змозі ефективно використовувати свій талант.
7	Гонконг	Розміщується на сьомій позиції третій рік поспіль, з продуктивністю майже незмінною у порівнянні з минулим роком і показує хорошу ступінь узгодженості між 12 показниками. Його сильні сторони включають добре розвинений фінансовий сектор, транспортна інфраструктура та динамічні ринки товарів і праці.	Інновації є одним з основних елементів конкурентоспроможності, на яких не дуже сконцентрована, з бізнес-лідери дивлячись на потенціал Гонконгу до інновацій мають з цього приводу найбільше занепокоєння.
8	Фінляндія	Падає до восьмої позиції з четвертої в минулому році, будучи третьою країною протягом двох попередніх років. Тим не менш, як і раніше б'є багато інших країн з розвинутою економікою, і країна зберігає деякі сильні фундаментальні сторони: її суспільні інститути оцінені як найбільш прозорі та ефективні в світі; її систему вищої освіти і професійної підготовки визнано відмінною; і вона має сильну здатність до інновацій.	З безробіттям на рівні 9,5%, ВВП на 6% нижче, ніж в 2014 році, і зростаючий державний дефіцит і борг, саме тому макроекономічна ситуація в Фінляндії дає деякий привід для занепокоєння.
9	Швеція	Обганяє Сполучене Королівство і претендує на дев'яте місце, з його конкурентоспроможністю на основі ефективних і прозорих інститутів, відмінної системи освіти, високотехнологічних підприємств та інноваційної екосистеми.	Серед решти слабких місць в країні надмірно обмежувальні норми трудового законодавства і ставка податку на прибуток, залишається високою за міжнародними стандартами.
10	Сполучене Королівство	Посідає на 10-му місці, незважаючи на поліпшення його роботи в багатьох областях. Його сильні сторони включають тверді інститути і деякі з кращих університетів в світі.	Слабкі місця країни включають макроекономічне середовище, з високими дефіцитами державного бюджету, державний борг в два рази більший ніж у 2007 році, фінансовий ринок Великобританії все ще відновлюється після кризи, але залишається одним з найбільш розвинених у світі.

Розроблено автором на основі [9]

виробництва між країнами і що країна буде спеціалізуватися на виробництві того продукту, в якій вона має перевагу в ціні. Таке уявлення корисно при порівнянні країн, тобто, коли мова йде про міжнародну конкурентоспроможність. За визначенням Європейської економічної комісії ООН, для досягнення високого рівня конкурентоспроможності країни мають виконуватися такі умови (або хоча б частина з них):

- 1) експортери мають зберігати та збільшувати свою частку на зовнішніх ринках;
- 2) на продукцію з високою доданою вартістю та сучасні технології має припадати частка експорту, що постійно зростає;
- 3) має збільшуватися середня питома вартість експорту країни.

Конкурентоспроможність національних економік у системі світового господарства оцінюють здебільшого на основі моніторингу бізнес-клімату, рівня економічної свободи, якості та ефективності державного управління, ступеня глобалізації економіки, рівня розвитку людського потенціалу, потенціалу зовнішніх запозичень, рівня корумпованості суспільства тощо.

На метарівні конкурентоспроможність оцінюють за методологією Світового економічного форуму (СЕФ), яка передбачає визначення:

- 1) індексу глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI), який також називають індексом зростання конкурентоспроможності або індексом інноваційної сприйнятливості країни;

Таблиця 2

**Аналіз підходів до трактування поняття «конкурентоспроможність галузі»**

Автор	Підхід до трактування поняття «конкурентоспроможність галузі»
Акулич О.В. [10]	це здатність не лише перемагати у конкурентній боротьбі, але і приймати у ній участь
Гохберг О.Ю. [11]	конкурентоспроможність галузі пропонується розглядати як ступінь можливості галузі в умовах вільного ринку створювати блага, які відповідають вимогам як внутрішнього, так і зовнішніх ринків, при одночасному забезпеченні стабільного зростання та розвитку відповідного сектору економічної діяльності.
І.З. Должанський, Т.О. Загорна [12]	конкурентоспроможність галузі визначається здатністю фірм входити до її складу, швидко реагуючи на зміну в її структурі, відновлювати соціально-економічні механізми регулювання системи і зберігати досягнутий рівень виробництва, а також наявність у ній технічних, економічних та організаційних умов для створення, виробництва й збуту (з витратами не вищими, ніж інтернаціональні) продукції високої якості, що задовольняє вимогам конкретних груп споживачів
О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль [13]	Чинники конкурентоспроможності галузі: 1) зовнішні: високий рівень конкурентоспроможності країни; активна державна підтримка малого і середнього бізнесу; якісне правове регулювання економіки країни; відкритість суспільства і ринків; високий науковий рівень управління економікою країни; гармонізація національної системи стандартизації і сертифікації з міжнародною системою; відповідна державна підтримка науки й інноваційної діяльності; висока якість інформаційного забезпечення; високий рівень інтеграції всередині країни й у межах світового товариства; низькі податкові ставки, відсоткові ставки у країні; наявність доступних і дешевих ресурсів; якісна система підготовки і перепідготовки управлінських кадрів; сприятливі кліматичні умови і географічне положення країни; високий рівень конкуренції у всіх сферах діяльності у країні; 2) внутрішні: значна потреба в товарі галузі; оптимальний рівень концентрації, спеціалізації й кооперування галузі; оптимальний рівень уніфікації і стандартизації товарів галузі; висока відносна вага конкурентоспроможного персоналу в галузі; якісна інформаційна і нормативно-методична база управління в галузі; конкурентоспроможні постачальники; наявність доступу до якісних дешевих ресурсів; виконання робіт з оптимізації ефективності використання ресурсів; значний рівень інновацій; функціонування в організаціях галузі системи забезпечення конкурентоспроможності; сертифікація продукції й систем; ексклюзивність товару галузі; висока ефективність організації галузі; значна частка експорту наукомістких товарів; значна питома вага конкурентоспроможних організацій і товарів галузі тощо.
Ковалець Б.М. [14]	основними індикаторами конкурентоспроможності галузі є показники, що характеризують стан складових її конкурентного становища. Зокрема до них він відносить забезпеченість підприємств галузі ресурсами (трудовими, сировинними), інвестиційну привабливість (здатність залучити капітал на внутрішніх та світових ринках), вдало обрану стратегію розвитку (система менеджменту та конкурентна політика), попит на продукovanі товари та послуги (здатність задовольнити очікування споживачів). Відповідно, детермінантами конкурентоспроможності галузі виступатимуть чинники, що впливають на значення цих індикаторів.
Е.И. Мазилкіна, Г.Г. Паничкина [15]	ефективність роботи окремих галузей національного господарства, що оцінюється, окрім традиційних критеріїв, за показниками, що характеризують і описують міру живучості і динамічності галузі при різних варіантах розвитку економіки даної країни і всього світу в цілому.
Побережець Н.Б. [16]	особливості галузевої конкуренції: а) галузь втрачає свою конкурентоспроможність, якщо її частка знижується в загальному обсязі національного експорту або зростає загальний обсяг імпорту, дефльований на частку даного товару в загальному обсязі національного виробництва або споживання; б) галузь втрачає конкурентоспроможність, якщо її частка знижується в загальному обсязі світового експорту або зростає частка світового імпорту, скоригована на частку країни у світовій торгівлі.
Спиридонов І.А. [17]	конкурентоспроможності галузі - наявність у неї конкурентних переваг, що дозволяють: по-перше, виробляти (з витратами не вище інтернаціональних) продукцію високої якості, що задовольняє вимогам конкретних груп покупців (споживачів) до споживої цінності товарів, їх ринкової новизни та вартості (ціни), і, по-друге, поставляти її на ринок в оптимальні терміни, які диктуються ринковою ситуацією.
Шевченко М.М. [18]	здатність національної галузі промисловості забезпечувати високий рівень задоволення власними товарами певної суспільної потреби порівняно з конкурентами, утримувати та зміцнювати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку та забезпечувати прибутковість на основі раціонального використання ресурсів в умовах інтернаціоналізації.

2) індексу конкурентоспроможності бізнесу (Business Competitiveness Index, BCI), який визначає рівень продуктивності та ефективності компанії і галузей. Звіти СЕФ оприлюднюються в спеціалізованому виданні "The Global Competitiveness Report. World Economic Forum".

В звіті «Global Competitiveness Report 2015-2016» було оцінено конкурентоспроможність 140 економік світу. За даними цього звіту були проранжовані країни за допомогою об'єднання 113 показників, згрупованих у 12 груп для визначення конкурентоспроможності: інститутів; інфраструктури; макроекономічного середовища; охорони здоров'я та шкільної освіти; вищої освіти та професійної під-

готовки; ефективності ринку товарів; ефективності ринку праці; розвитку фінансового ринку; технологічну готовність; розміру ринку; рівню розвитку бізнесу; та інновації. Узагальнений аналіз результатів даного дослідження подано в таблиці 1.

Аналізуючи наведені міжнародні підходи до оцінки конкурентоспроможності країни, в рамках даного дослідження, можна дещо уточнити економічну категорію конкурентоспроможності країни, як характеристику, що визначає, обумовлене політичними, макро- та мікроекономічними, фінансовими, соціально-демографічними, екологічними факторами, рівнем розвитку ринку та інновацій, технологічною готовністю стійке становище країни на вну-

Таблиця 3

## Методи оцінки та діагностики конкурентоспроможності галузі

Автор	Діагностика конкурентоспроможності галузі
Е.И. Мазилкіна, Г.Г. Паничкина [15]	Конкурентоспроможність на рівні галузі пропонується оцінювати, застосовуючи наступні показники (або їх комбінацію): продуктивність праці; питома оплата праці; капіталоємність і наукоємність; технічний рівень продукції; сукупність знань і наукових досягнень, необхідних для самостійного освоєння продукції та її відтворення; об'єм технічних баз для реалізації наукових проектно-конструкторських розробок; міра експортної орієнтації або імпортової залежності галузі; міра відповідності рівня розвитку галузі загальному рівню розвитку національного господарства; міра використання продукції в різних галузях народного господарства.
www.Grandars.ru [20]	Конкурентоспроможність галузі пропонується оцінювати на основі аналізу (в динаміці) числа конкурентоспроможних підприємств галузі, середнього числа впроваджених інновацій в галузі, ступеня зносу основних фондів. Конкурентоспроможність галузі оцінюється за формулою: $KO = \sum_{i=1}^n \Phi Ob_i * a_i$ $\Phi Ob_i$ – середня бальна оцінка по кожному фактору конкурентоспроможності галузі загальним числом $n$ ; $a_i$ – вагомість кожного фактора в інтегральній оцінці конкурентоспроможності галузі. Бали для оцінки показників конкурентоспроможності галузі: Збільшення в динаміці числа конкурентоспроможних підприємств галузі - 2 Скорочення в динаміці числа конкурентоспроможних підприємств галузі - 0 Середнє число впроваджених інновацій в галузі в динаміці збільшується - 2 Середнє число впроваджених інновацій в галузі в динаміці зменшується - 0 Ступінь зносу основних фондів менше 20% - 2 Ступінь зносу основних фондів 20-40% - 1 Ступінь зносу 0Ф більше 40% - 0
О.С. Кузьмін, Н.І. Горбаль [13] Фатхутдинов Р. А. [3]	Конкурентоспроможність галузі варто визначати за найбільш крупними організаціями, відносна вага яких становить не менше 60% від обсягу продажу галузі. Відповідно рівень конкурентоспроможності знаходять таким чином: $K_{гал} = \sum_{i=1}^n Vi * Ki / \sum_{i=1}^n Vi$ де $K_{гал}$ – рівень конкурентоспроможності галузі, що випускає однорідну групу товарів; $n$ – кількість назв товару, що входять у певну групу; $Vi$ – частка ринку $i$ -го товару; $Ki$ – конкурентоспроможність $i$ -го товару на певному (місцевому, регіональному, національному, міжнародному) ринку.
Шевченко М.М. [18]	Запропоновано методіку комплексної оцінки конкурентоспроможності галузей промисловості України в умовах економічної інтернаціоналізації, яка ґрунтується на результатах опитування експертів та аналізі даних відкритих джерел інформації. На першому етапі оцінки конкурентоспроможності галузей використовується матриця "Зростання експорту – частка експорту" для визначення портфеля галузей, що демонструють високий експортний потенціал відповідно до етапів життєвого циклу галузі промисловості. На другому етапі оцінки запропоновано визначити поточний рівень конкурентоспроможності галузей шляхом опитування експертів. Отримані дані використовуються для визначення показника індексу поточної конкурентоспроможності галузей за формулою: $IC = 100\% * (1 + (C_k - C_m) / n)$ де $IC$ – індекс поточної конкурентоспроможності галузі промисловості, бали; $C_k$ – кількість респондентів, які вважають свою галузь конкурентоспроможною на світовому ринку; $C_m$ – кількість респондентів, які не вважають свою галузь конкурентоспроможною на світовому ринку; $n$ – загальна кількість опитаних експертів. Перевагою пропонованого методу є те, що він є досить гнучким, оскільки його використання дає можливість розраховувати та співставляти показники для різних регіонів країни, забезпечувати порівняльність даних у часі, швидко реагувати на зміни кон'юнктури міжнародних ринків. Проте, він не позбавлений недоліків через суб'єктивний характер відповідей респондентів.
М. Портер [19]	Запропонував розрахувати конкурентні переваги на галузевому рівні, враховуючи такі показники, як частка промисловості в світовому експорті; частка певної галузі чи кластера в загальному обсягу експорту; частка кластера в світовому експорті. Показник конкурентних переваг для країни $i$ в класі продуктів $j$ він визначив за формулою: $КП_{ij} = (\text{Експорт продукту}_i \text{ країною}_j * \text{Світовий експорт КП}) / (\text{Світовий експорт продукту}_i * \text{Загальний експорт країни}_j)$ Використовуючи формулу для визначення конкурентних переваг галузей промисловості України досить проблематично, оскільки статистичні дані, що пропонуються Держкомстатом України, не відображають обсяги експорту галузі, а подаються в розрізі видів продукції. Тобто при диверсифікації виробництва показник, що визначатиметься за такою формулою, не буде об'єктивно відображати конкурентні переваги галузі, а відображатиме конкурентні переваги конкретного виду товару на міжнародному ринку.

трішньому та зовнішньому ринку, та здатність вести конкурентну боротьбу.

Формування ж поняття конкурентоспроможності галузі повинно ґрунтуватися на наступних постулатах: по-перше потрібно визначитися, що ми будемо розуміти під галуззю. З точки зору неокласичного підходу це сукупність організаційно однакових фірм, що виробляють схожу продукцію і конкурують на основі ціни, а з точки зору інституційного напрямку, галузь це не тільки сукупність виробників, а й зовнішня інфраструктура. Тобто потрібно враховувати, що галузева конкурентоспроможність формується з одного боку конкурентоспроможністю фірм, що входять в галузь, а з іншого боку станом зовнішнього середовища і рівнем розвитку міжгалузевих інститутів. Аналіз підходів вчених-економістів до трактування поняття конкурентоспроможності галузі подана в таблиці 2.

На основі аналізу підходів до трактування поняття конкурентоспроможності галузі, визначивши позитивні і негативні сторони підходів, пропонуємо наступне трактування даної економічної категорії. Конкурентоспроможність галузі – характеристика, що визначає, стійке становище галузі на внутрішньому та зовнішньому ринку, спроможність створювати умови для нарощування свого конкурентного потенціалу, обумовлене політичними, економічними, соціально-демографічними, екологічними чинниками, технологічною готовністю, та наявністю достатньої кількості підприємств, що здатні виробляти товари і послуги відповідні попиту внутрішнього та зовнішнього ринків.

Вищевказані формальні ознаки конкурентоспроможності галузі необхідно доповнити змістовним аналізом факторів, що її забезпечують. Саме на цій основі можна визначити стійкість конкурентоспроможності в перспективі з урахуванням можливостей і обмежень розвитку.

До найбільш значущих чинників, які впливають на конкурентоспроможність галузі, нами були віднесені:

- позиціонування на світовому ринку, тобто ступінь експортної орієнтованості виробництва (частка експорту у випуску та її динаміка);
- позиціонування на внутрішньому ринку в порівнянні з іноземними конкурентами (частка імпорту готової продукції на ринку, її динаміка);
- досягнутий технологічний рівень галузі, що виражається в обсязі накопичених інвестицій і якісних характеристиках потужностей, а також прогрес в цій області (інтенсивність інвестиційної активності);
- рівень концентрації на ринках (наявність великих ефективних вітчизняних компаній), достатній для конкуренції зі світовими компаніями - лідерами у відповідних галузях;
- забезпеченість сировинною базою, розвиненість операційних зв'язків (кластери конкурентоспроможності), історична «прихильність» споживачів до виробників;
- масштаби тіньового сектора і рівень правозастосування.

Для формування глибокої уяви щодо формування конкурентоспроможності та повного розуміння процесів конкуренції на рівні галузі економіки, необхідно не тільки визначити інструменти, внутрішні та зовнішні сили, які обумовлюють об'єктивний та суб'єктивний вплив на формування конкурентного середовища, а й дослідити методи оцінки та діагностики галузевої конкурентоспроможності.

За М.Е. Портером, стан конкуренції в галузі залежить від п'яти основних чинників: потенційних конкурентів (загрози нових фірм), постачальників, конкурентів галузі (суперництво існуючих фірм), покупців та загрози виробництва замінників товарів чи послуг. Сукупний вплив цих чинників визначає потенціал граничного прибутку в галузі, де потенціал прибутковості вимірюється показниками довгострокової віддачі інвестованого капіталу. Не всі галузі мають однаковий потенціал. Вони істотно відрізняються за своєю граничною прибутковістю, оскільки різний сукупний вплив чинників конкуренції. Ці чинники коливаються від інтенсивних у таких галузях, як виробництво автомашин, паперу та сталі (де жодна фірма не отримує великих прибутків), до відносно несуворох у таких сферах, як нафтовидобувне устаткування та послуги, виробництво косметики і предметів туалету (де високі прибутки одержує багато фірм) [19].

Крім М.Е. Портера, дане питання досліджувало багато вчених. Узагальнений аналіз методів та підходів до оцінки та діагностики конкурентоспроможності галузі подані в таблиці 3.

**Висновки.** На основі аналізу наукових праць, присвячених питанню конкурентоспроможності галузі, було проведено дослідження змістовного наповнення поняття конкурентоспроможності галузі, яке визначається як характеристика, що визначає, стійке становище галузі на внутрішньому та зовнішньому ринку, спроможність створювати умови для нарощування свого конкурентного потенціалу, обумовлене політичними, економічними, соціально-демографічними, екологічними чинниками, технологічною готовністю, та наявністю достатньої кількості підприємств, що здатні виробляти товари і послуги відповідні попиту внутрішнього та зовнішнього ринків.

Аналіз методів діагностики конкурентоспроможності галузі показав, що певні методи, базуються на середній арифметичній чи зваженій рівнів конкурентоспроможності підприємств, які формують галузь, або стосовно певних аспектів діяльності кластерів. Перевага цих методів – простота розрахунків, недоліки - високий рівень суб'єктивності оцінок, отриманих в результаті експертного опитування, через трудомісткість отримання об'єктивних оцінок конкурентоспроможності підприємств галузі. Метод розрахунку інтегрального показника, перевагами якого є можливість вибору досліджуваних чинників конкурентоспроможності на розсуд дослідника, а недоліки - суб'єктивний фактор при виборі показників. Метод М. Портера, що враховує чинник міжнародної конкуренції, на основі порівняння експортних можливостей галузі національної економіки з світовим експортом. Він є відносно простим з розрахунків, базується на об'єктивних оцінках. Втім в процесі оцінювання не можна виявити причини (основні детермінанти) конкурентоспроможності певної галузі. Отже метою подальших досліджень повинно стати побудова методу оцінки конкурентоспроможності галузі, який би враховував позитивні риси, та, по можливості, уникав зазначених недоліків.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007. – 816 с.
2. Конкурентоспроможність національної економіки / за ред. Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.

3. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Фатхутдинов Р. А. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.
4. Розвиток підприємницької діяльності в Україні: історія та сьогодення: Матер. II міжнар. наук. практ. конф., 10-11.06.2004 р. – Тернопіль, 2004. – 264 с.
5. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 рр.) «Шляхом Європейської інтеграції» / [А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, С. Г. Бабенко, та ін.]. – Офіц. вид. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
6. Управління конкурентоспроможністю підприємства: [навч.-метод. посібн.] / [Клименко С. М., Омеляненко Т. В., Барабась Д. О., Вакулєнко А. В.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 272 с.
7. Антонюк Г. Я. Зовнішні чинники конкурентоспроможності молоко-переробної промисловості в умовах розширення ЄС / Антонюк Г. Я. // Вісник Львівської комерційної академії: [зб. наук. праць]. – Л.: ЛКА, 2006. – Вип. 23. – С. 156-159.
8. Оливье А. Академия рынка: Маркетинг / А. Оливье, А. Дайан, Р. Урсе; [пер. с франц. А. Дайан, Ф. Буккерель, Р. Ланкар и др.]. – М.: Экономика, 1993. – 512 с.
9. The Global Competitiveness Report 2015-2016. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016>.
10. Акулич О.В. Методические подходы к оценке конкурентоспособности рыбной отрасли [Электронный ресурс] / О.В. Акулич // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. – № 2. – Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru/pdf.aspx?id=7766>.
11. Гохберг О.Ю. Конкурентоспроможність бізнесу: теоретико-методологічні основи аналізу / О.Ю. Гохберг // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2010. – № 18. – С. 50–56.
12. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: [навчальний посібник] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
13. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): [навч. посібник] / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль. – Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2004. – 188 с.
14. Ковалець Б.М. Теоретико-методологічні підходи до трактування сутності конкурентоспроможності галузі / Б.М. Ковалець // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 13. – С. 335–341.
15. Мазилкіна Е.И. Конкуренция: от теории к практике [Электронный ресурс] / Е.И. Мазилкіна, Г.Г. Паничкина. – Электрон. дан. и прогр. – М.: ИД Равновесие, 2006. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
16. Побережець Н.Б. Оцінка конкурентоспроможності олійної галузі України на світовому ринку [Електронний ресурс] / Н. Б. Побережець // Вісник Харківського НАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія "Економіка АПК і природокористування" – 2009. – № 11. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem\\_Biol/Vkhnu\\_ekon/2009\\_11/pdf/11\\_43.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnu_ekon/2009_11/pdf/11_43.pdf).
17. Власенко А.А. Методология оценки конкурентоспособности отрасли – Электронный ресурс. – Режим доступа: [http://www.rusnauka.com/29\\_DWS\\_2009/Economics/53408.doc.htm](http://www.rusnauka.com/29_DWS_2009/Economics/53408.doc.htm)
18. Шевченко М.М. Методи оцінки конкурентоспроможності галузей промисловості в умовах інтернаціоналізації: автореф. дис. на здобуття канд. екон. наук: спец. 08.07.01 «Економіка промисловості» / М.М. Шевченко. – Харків, 2006. – 16 с.
19. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції: Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – С. 20–21.
20. Конкурентоспособность отрасли. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentosposobnost-otrasli.html>

## СЕКЦІЯ 4 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14

Павлюк Л.І.

директор

Ужгородського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

### НЕДОЛІКИ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТА НАПРЯМИ ЇХ УСУНЕННЯ (НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

У статті досліджено сучасні тенденції та особливості реалізації регуляторної політики регулювання розвитку внутрішнього ринку у Закарпатській області та проаналізовано ефективність політики з огляду на виконання її базових функцій – аналізу, планування, організації, мотивації, регулювання та контролю. За цими ж функціями узагальнено недоліки та напрями удосконалення регіональної регуляторної політики розвитку внутрішнього ринку області.

**Ключові слова:** внутрішній ринок, регулювання розвитку, регуляторна політика, тенденції та особливості, недоліки, напрями удосконалення.

#### Павлюк Л.И. НЕДОСТАТКИ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ УСТРАНЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье исследованы современные тенденции и особенности реализации регуляторной политики регулирования развития внутреннего рынка в Закарпатской области и проанализирована эффективность политики, учитывая выполнение ее базовых функций – анализа, планирования, организации, мотивации, регулирования и контроля. Согласно этим функциям, обобщены недостатки и направления усовершенствования региональной регуляторной политики развития внутреннего рынка области.

**Ключевые слова:** внутренний рынок, регулирование развития, регуляторная политика, тенденции и особенности, недостатки, направления усовершенствования.

#### Pavlyuck L.I. LACKS OF INTERNAL MARKET REGULATOR POLICY ADJUSTING AND DIRECTIONS OF THEIR REMOVAL (ON THE EXAMPLE OF ZAKARPATYIA AREA)

In the article investigational modern tendencies and features of regional regulator policy improvement of internal market development in the Zakarpattia region and efficiency of policy are analysed taking into account implementation of its base functions – analysis, planning, organization, motivation, adjusting and control. After the same functions failings and directions of regional regulator policy improvement of internal market development are generalized.

**Keywords:** internal market, adjusting of development, regulator policy, tendencies and features, failings, directions of improvement.

**Постановка проблеми.** Регіональна регуляторна політика в Україні як напрям регулювання, спрямований на вдосконалення господарських та адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади і суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, об'єктивно потребує вдосконалення у контексті усунення критичних недоліків і перешкод розвитку внутрішнього ринку на регіональному рівні. Це підтверджується виявленими параметрами стану та тенденціями розвитку внутрішнього ринку Закарпатської області, які здійснюють негативний вплив на більшість характеристик соціально-економічного розвитку регіону.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Концептуальний зміст та засади реалізації регуляторної політики, а також їхній вплив на параметри розвитку внутрішнього ринку регіону досліджувалися вітчизняними і зарубіжними вченими, серед яких чільне місце посідають результати досліджень О. Літвінова [1], М. Погрібняка [2], С. Романюка [3], Н. Ситник [4] та ін. Проте як подальше вдосконалення теоретико-методичних основ, так і вироблення ефективних управлінських рішень для регіональних органів влади потребують вивчення сучасних тенден-

цій та особливостей регуляторної політики регулювання розвитку внутрішнього ринку на регіональному рівні.

**Мета статті** полягає в узагальненні тенденцій та особливостей регуляторної політики регулювання розвитку внутрішнього ринку у Закарпатській області з метою ідентифікації перспективних напрямів її вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На нашу думку, саме у межах регуляторної політики криється значний потенціал ефективного регулювання більшості процесів, що відбуваються у всіх сегментах внутрішнього ринку регіону. Але для його реалізації передусім слід змінити концептуальні засади розуміння представниками влади регуляторної політики. На жаль, на сьогодні у суспільному середовищі та кулуарах влади склалося переконання, що регуляторна політика зводиться лише до перевірки та коригування нормативно-правових актів і рішень. Таким чином, нівелюються два важливих аспекти. Перший полягає у невикористанні ініціуючої функції регуляторної політики, тобто в її межах не здійснюються аналіз і пропонування інколи принципово нових владних рішень, які на сьогодні гостро необхідні, але їх немає в переліку тих нормативно-правових актів, що розроблені та передані на регуляторну перевірку. Другий – у незастосуванні перевірки комплексності й системності регіональної

та місцевої політики. Мається на увазі те, що перевірка проектів окремих рішень, розпоряджень, наказів тощо здійснюється розрізно, без ув'язки їх між собою на предмет комплексного і системного впливу на регулювання розвитку внутрішнього ринку.

Саме у цьому й полягає одна з головних причин недостатньо ефективної регуляторної політики регулювання розвитку внутрішнього ринку, що реалізується у регіонах нашої держави. Зміна ситуації вимагає залучення і реалізації всіх функцій регуляторної політики. Зокрема, попри контроль не менш активними мають стати регулювання і стимулювання, планування, організація, мотивація та аналіз. Додамо, навіть у законодавстві України зазначається, що «... регуляторна діяльність – це діяльність, спрямована на підготовку, прийняття ... регуляторних актів» [5], а вже потім – відстеження результативності та їхній перегляд. Також і оцінювання та аналіз тенденцій, особливостей і ефективності регіональної регуляторної політики у Закарпатській області доцільно здійснювати у розрізі зазначених функцій (аспектів).

Функція контролю стосується перевірки і коригування нових та діючих рішень, нормативно-правових актів щодо функціонування і розвитку внутрішнього ринку. Ця функція на сьогодні у тій чи іншій мірі регіональними та місцевими органами влади Закарпатської області все ж реалізується. Адже місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування та посадові особи вважаються регуляторними органами, які зобов'язані здійснювати планування (затверджувати не пізніше 15 грудня поточного року річні плани з підготовки проектів регуляторних актів на наступний рік), аналіз, відстеження результативності та перегляд кожного регуляторного акту. Обласні та місцеві ради можуть створювати, а обласні і місцеві державні адміністрації зобов'язувати створювати і забезпечувати діяльність структурного підрозділу з питань реалізації державної регуляторної політики чи делегувати ці функції на один з існуючих структурних підрозділів або окремих посадових осіб. На виконання цього положення у Закарпатській обласній державній адміністрації обов'язки щодо здійснення регуляторної політики покладено на Департамент економічного розвитку і торгівлі, зокрема відділ розвитку промисловості та підприємництва.

Як можемо констатувати, діяльність у цьому напрямі ведеться у доволі обмежених обсягах та зводиться до оприлюднення проектів розпоряджень, планів діяльності з підготовки проектів регуляторних актів на офіційній веб-сторінці облдержадміністрації і у місцевих засобах масової інформації. Так, за офіційною інформацією Закарпатської облдержадміністрації, на 2015 р. було запропоновано розробку лише одного регуляторного акту – Розпорядження голови ОДА «Про ліміт використання лісових ресурсів при заготівлі другорядних лісових матеріалів та здійсненні побічних лісових користувань у 2015 році». У 2012–2014 рр. таких проектів також було по одному [6]. У рубриці «Проекти регуляторних актів» Інтернет-сайту облдержадміністрації таких проектів у 2014 р. було розміщено п'ять. Протягом 2014 р. вносилися зміни до плану діяльності з підготовки проектів регуляторних актів облдержадміністрації, а саме розпоряджень «Про ліміти використання лісових ресурсів при заготівлі другорядних лісових ресурсів та при здійсненні побічних лісових користувань у 2014 році» та «Про тарифи на перевезення пасажирів і багажу автобусами у приміському та міжміському внутрішньообласному сполученні».

Не надто обширною слід визнати діяльність головної органу регіональної влади і щодо визначення досягнення цілей регуляторних актів та прийняття рішень щодо їх подальшої дії. Так, у першому кварталі 2014 р. було здійснено лише одне періодичне відстеження – результативності дії Розпорядження голови облдержадміністрації від 01.02.2010 р. № 24 «Про граничний розмір плати за проживання у гуртожитках». Якщо звернути увагу на офіційний План-графік проведення заходів щодо відстеження результативності прийнятих регуляторних актів Закарпатської облдержадміністрації, то видно, що у період 2005–2013 рр. було заплановано відстежити 13 рішень – по одному у 2005, 2006 та 2013 рр., жодного у 2007 р. та по два у 2008–2012 рр.

Щоправда, для упорядкування діяльності регуляторних органів області всі регуляторні акти систематизовано у Реєстр регуляторних актів із термінами відстеження їх результативності, який у разі прийняття нових та скасування діючих протягом року коригується і оновлюється. Такі ж реєстри регуляторних актів створено у райдержадміністраціях та міськвиконкомах. В облдержадміністрації діє 15 регуляторних актів, розробниками яких є структурні підрозділи облдержадміністрації, які розміщені під рубрикою «Реєстр регуляторних актів» Інтернет-сайту адміністрації. Звернімо увагу, що більшість із них стосуються конкретних питань, пов'язаних із функціонуванням внутрішнього ринку. Це регулювання цін та тарифів, вартості послуг, орендної плати об'єктів роздрібної торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами, умов розміщення зовнішньої реклами.

Принаймні позитивно, що представниками регіональної влади усвідомлюється необхідність в активізації, збільшенні обсягів та підвищенні ефективності регіональної політики, її узгодженні з проблемами розвитку малого і середнього бізнесу, споживчого ринку [7].

Таким чином, робимо об'єктивний висновок про те, що регуляторна політика не використовується у Закарпатській області як інструмент регулювання та забезпечення розвитку внутрішнього ринку, її реалізація не поставлена на системну основу, вона не виконує координуючої, об'єднуючої та ініціуючої ролі. Відтак, регіональним органам державного управління потрібно усвідомити і визнати наявність цієї проблеми та переформатувати організаційну структуру управління і здійснення регуляторної політики.

Попри висновок про те, що регуляторна політика у Закарпатській області не зорієнтована на регулювання розвитку внутрішнього ринку та ці процеси відбуваються у різних площинах, наведемо узагальнення, зроблені за результатами аналізу її регулюючої та стимулюючої функції, тобто щодо прийняття нових якісних рішень та розпоряджень у цій сфері.

На жаль, є підстави до висновку і про недоліки реалізації у межах регіональної регуляторної політики розвитку внутрішнього ринку Закарпатської області функції планування. Передусім зазначимо, що таке планування дійсно має виходити з поточних, характерних саме для цього регіону та його субрегіонів проблем, але воно також має узгоджуватися із загальнодержавною політикою розвитку внутрішнього ринку України та його визначних сегментів – сектору виробництва і споживання товарів та послуг, ринку праці, капіталу, господарських ресурсів, науково-дослідної та інноваційної діяльності, інвестицій тощо.



Відтак, доцільно, щоб у державі була прийнятою і реалізувалася комплексна стратегія чи державна цільова програма у цій сфері, що і було зроблено та до 2012 р. реалізувалася Державна цільова економічна програма розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 р., затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 05 серпня 2009 р. № 828 [8], а також частково зачіпала питання стратегічного планування розвитку внутрішнього ринку Стратегія економічного і соціального розвитку України (на 2004–2015 рр.). Проте істотним недоліком залишається те, що положення цих документів так і не набули належного продовження на регіональному та місцевому рівнях, де не були розроблені і не реалізувалися відповідні внутрішні у руслі національного руху, проте з урахуванням місцевих особливостей стратегії і програми.

У цьому контексті регіональним органам державного управління у Закарпатській області слід звернути увагу на більш-менш позитивну реалізацію у деяких інших областях держави таких планових документів у сфері розвитку внутрішнього ринку, як Концепція розвитку внутрішньої торгівлі регіону, Концепція розвитку внутрішнього ринку, Концепція розвитку ринкової торгівлі та дрібнороздрібною торговельної мережі та ін. Важливими положеннями, які мають бути висвітленими у цих документах, на нашу думку, мають стати розвиток та формування послідовної системи планових документів розвитку внутрішнього ринку та його сегментів на всіх рівнях управління, установлення конкретних кількісно-якісних орієнтирів функціонування і розвитку ринку, запровадження постійно діючого моніторингу регіональної та місцевої регуляторної політики регулювання розвитку внутрішнього ринку, у тому числі у територіальному аспекті.

Недостатньою слід визнати на сьогодні й мотиваційну функцію регіональної регуляторної політики. Тобто регіональними та місцевими органами влади у недостатній мірі приймаються рішення і розпорядження, орієнтовані на створення економічних передумов та стимулів для суб'єктів ринку і елементів його інфраструктури щодо дотримання моделі поведінки, зокрема у сфері ринкової конкуренції та кон'юнктури. Так, у регіонах нашої держави, у тому числі у Закарпатській області, належний рівень конкуренції характерний лише для таких сегментів внутрішнього ринку, як роздрібною торгівля (рівень конкурентності структури – 54,9%) та виробництво і продаж агропромислової продукції (45,7%). З одного боку, це позитивно, але таких обсягів об'єктивно недостатньо. Більше того, т. зв. центральною площадкою вираження прозорості конкурентної боротьби, власне, є сфера роздрібною торгівлі, де відбувається контакт між представниками пропозиції і попиту, де підтверджується рівень попиту і конкурентоспроможність товарів (робіт, послуг). Адаже 32,5% сукупних витрат (включно з тіньовими) громадян, або 50,5% офіційних видатків домогосподарств, припадає саме на придбання товарів у роздріб.

Аналіз сфери сучасного стану роздрібною торгівлі у регіонах України дозволяє стверджувати про наявність таких недоліків відносно збереження умов здорової і прозорої конкуренції на внутрішньому ринку, як: недостатня сегментованість та вузька диференційованість внутрішнього ринку; олігопольний характер конкуренції; рентоорієнтованість ринку; викривлення інформаційного середовища.

Ми розділяємо думку Я. Бережного, що до першочергових реформ у сфері конкуренції на внутріш-

ньому ринку регіонів України відноситься посилення впливу регуляторних дій органів влади. Зокрема, Державній регуляторній службі України слід створити єдину автономну автоматизовану методику якісного оцінювання впливу регуляторної та економічної політики на підприємницьке та інвестиційне середовище, що стимулюватиме появу нових каналів виходу товарів (робіт, послуг) на внутрішньорегіональній ринки [9].

Вадами сучасної регуляторної політики, що реалізується у регіонах України та не містить достатніх стимулів і мотивів для суб'єктів ринку і елементів його інфраструктури щодо забезпечення якості і безпеки товарів та послуг, посилення суспільної та приватної ефективності, соціальної відповідальності та просування на ринок товарів (послуг) місцевого виробника, також є: переважання тіньових та неформальних домовленостей; переважання та надмірність посередницьких структур; галузеве субсидування суб'єктів господарської та комерційної господарської діяльності; необґрунтованість окремих пільгових режимів; вибіркова адміністративна дискримінація або перекладення ризиків діяльності на кінцевого споживача.

Недостатньою залишається й реалізація функції аналізу у межах регіональної регуляторної політики розвитку внутрішнього ринку регіонів України. Підтвердженням цього є такі аргументи. Інформаційно-статистичне забезпечення поінформованості та аналізу розвитку ринку, будучи недостатнім, також значно відстає й у часовому періоді. Відомо, що навіть інформація з експрес-випусків щодо статистичних параметрів розвитку внутрішнього ринку має майже річне запізнення, а матеріали збірників виходять із ще більшим часовим лагом. Окрім того, вважаємо, що вже давно актуальною стала потреба у запровадженні статистичного збору даних і випуску окремого статистичного збірника (щорічника) щодо розвитку внутрішнього ринку або хоча б внутрішнього споживчого ринку як Закарпатської області, так й інших регіонів України.

Окремий аспект проблеми полягає у відсутності належного спостереження та формування експертно-аналітичних висновків відносно ефективності регуляторної політики регулювання розвитку внутрішнього ринку. Здійснення і публікація результатів такого комплексного аналізу дієвості та ефективності політики, що реалізується регіональними і місцевими органами влади, мали б важливе значення для подальших управлінських рішень.

**Висновки.** Регуляторна політика не використовується у Закарпатській області як інструмент регулювання та забезпечення розвитку внутрішнього ринку, її реалізація не поставлена на системну основу, вона не виконує координуючої, об'єднуючої та ініціуючої ролі. Її головними недоліками, на усунення яких слід першочергово сконцентрувати зусилля регіональної та місцевої влади, є недостатній контроль проектів рішень та регуляторних актів, у т. ч. на предмет досягнення їхніх цілей та комплексного впливу у системі регіональної політики; невикористання політики в якості інструмента регулювання, невиконання функції багаторівневого планування розвитку внутрішнього ринку, відсутність чіткої організаційної структури реалізації, недостатність положень регуляторних актів для стимулювання необхідних дій суб'єктів ринку та елементів інфраструктури.

У подальших наукових дослідженнях необхідно сконцентрувати зусилля на аналізі ефективності реалізації регіональної регуляторної політики регулювання розвитку внутрішнього ринку регіону.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

- Литвинов О.В. Эффективное здійснення державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності на місцевому рівні / О.В. Литвинов // Матеріали наукового семінару. – Павлоград, 2006. – 60 с.
- Погрібняк М.А. Механізм державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : автореф. дис. ... канд. держ. упр. : спец. 25.00.02 / М.А. Погрібняк ; Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2008. – 20 с.
- Романюк С.А. Політика регіонального розвитку в Україні: регіональні дослідження : [монографія] / С.А. Романюк. – К. : УАДУ, 2001. – 112 с.
- Ситник Н.С. Модернізація внутрішньої торгівлі України : [монографія] / Н.С. Ситник. – Львів : Новий світ – 200, 2013. – 318 с.
- Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : Закон України № 1164-IV від 11.09.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>.
- План діяльності з підготовки проектів регуляторних актів / Закарпатська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.carpathia.gov.ua/ua/publication/content/9494.htm>.
- Інформація про здійснення в області державної регуляторної політики у 2014 році / Закарпатська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.carpathia.gov.ua/ua/publication/print/244.htm>.
- Державна цільова економічна програма розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 року Постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/828-2009-p>.
- Бережний Я.В. Щодо напрямів удосконалення конкурентної політики в Україні : аналітична записка / Я.В. Бережний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1640>.

УДК 332.1:339.138

**Пандас А.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Одеської державної академії будівництва та архітектури*

## **ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ, ПОТЕНЦІАЛ І ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ВЕЛИКИХ МІСТ У ТЕРИТОРІАЛЬНО-ГОСПОДАРСЬКІЙ СИСТЕМІ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ**

Історично сформована і зростаюча під впливом ринкової модернізації й глобалізації територіальна соціально-економічна асиметрія виступає одним із основних факторів відокремлення й випереджальної динаміки великих міст Причорноморського регіону (у даній якості ідентифіковані Одеса, Миколаїв, Запоріжжя і Херсон), їх трансформації у вузлові елементи сформованої поліцентричної мезоекономічної системи. Нині пріоритетним фактором та індикатором економічного потенціалу великих міст Причорноморського регіону є прогресуюча локалізація в них транснаціонального бізнесу, глобального менеджменту і сектору послуг (фінансових, транспортних, туристично-рекреаційних та ін.), а також генерування міською економікою власних мережних структур (торгівля, харчова промисловість тощо). Локалізований у макрорегіоні урбаністичний каркас, у свою чергу, є фактором прогресуючої поляризації (у регіональному і макрорегіональному масштабі) і просторового розшарування південно-української мезоекономіки за умовами, темпами і моделями кризового реструктурування і подальшого економічного зростання.

**Ключові слова:** глобалізація, мезоекономіка, велике місто, територіальна соціально-економічна система, соціально-економічний розвиток.

### **Пандас А.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ПОТЕНЦИАЛ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ ГОРОДОВ В ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ ПРИЧЕРНОМОРСКОГО РЕГИОНА**

Исторически сложившаяся и растущая под влиянием рыночной модернизации и глобализации территориальная социально-экономическая асимметрия выступает одним из основных факторов отделения и опережающей динамики крупных городов Причерноморского региона (в данном качестве идентифицированы Одесса, Николаев, Запорожье и Херсон), их трансформации в узловыи элементы формируемой полицентрической мезоэкономической системы. В настоящее время приоритетным фактором и индикатором экономического потенциала крупных городов Причерноморского региона является прогрессирующая локализация в них транснационального бизнеса, глобального менеджмента и сектора услуг (финансовых, транспортных, туристическо-рекреационных и др.), а также генерирование городской экономикой собственных сетевых структур (торговля, пищевая промышленность и др.). Локализованный в макрорегионе урбанистический каркас, в свою очередь, является фактором прогрессирующей поляризации (в региональном и макрорегиональном масштабе) и пространственного расслоения южно-украинской мезоэкономии по условиям, темпам и моделям кризисной реструктуризации и последующего экономического роста.

**Ключевые слова:** глобализация, мезоэкономика, большой город, территориальная социально-экономическая система, социально-экономическое развитие.

### **Pandas A.V. ECONOMIC FACTORS AND POTENTIAL PRIORITIES DEVELOPMENT OF LARGE CITIES IN THE TERRITORIAL-ECONOMIC SYSTEM OF THE BLACK SEA REGION**

The historical and growing under the influence of market modernization and globalization of territorial socio-economic asymmetry is one of the main factors of separation and outperformance of major cities of the Black Sea region (in this capacity identified Odessa, Nikolaev, Zaporozhye and Kherson), transforming them into key elements formed polycentric mesoeconomic system. Currently, the priority factor and an indicator of the economic potential of the major cities in the Black Sea region is a progressive localization in their transnational business, global management and services sector (financial, transport, tourism and recreation, etc.). As well as generating urban economies of their own networks (trade, food industry, and others). Localized in the macro-region urban framework, in turn, is a factor in the progressive polarization (in the regional and macro-regional scale) and spatial separation of the South-Ukrainian mesoeconomics the terms, rates and patterns of restructuring crisis and subsequent economic growth.

**Keywords:** globalization, mesoeconomics, big city, territorial socio-economic system, socio-economic development.

**Постановка проблеми.** Глобалізація, з одного боку, сприяє вибудовуванню монополюсної територіально-господарської системи України (з домінуванням Києва як загальносистемного розпорядничко-перерозподільчого й інноваційного центру), з іншого боку, створює передумови для її трансформації в багатополосну конструкцію на основі мобілізації й дієвого використання сформованої якості господарського і поселенського середовища великих міст, що визначає можливість їх включення в глобальну економіку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Засновниками теорій просторового розвитку є А. Вебер, М. Вебер, У. Ізард, В. Кристаллер, В. Лаунхардт, А. Льюш, Ф. Перру, Т. Паландер, Т. Райнер, Й. Тюнен та ін. Широке коло питань проблематики розвитку міст і міських поселень розробляли провідні вітчизняні та зарубіжні вчені: Е.Б. Алаєв, М.М. Баранський, С. Дорогунцов, Ф.З. Заставний, Л.М. Корецький, В.М. Кубійович, В.В. Немченко, М.М. Паламарчук, О.В. Панухник, Л.Г. Руденко, В.Ф. Семенов, О.І. Шаблій, В. Шевчук, Л. Шостак та ін.

У наукових працях зазначених авторів формується науково-методичний базис, здатний забезпечувати високий рівень економічного розвитку будь-якої території з точки зору просторового підходу. Втім, залишаються відкритими питання вивчення шляхів забезпечення динамічного зростання, досягнення зрівноваженості, збалансованості, зменшення внутрішніх асиметрій у забезпеченні системного функціонування, обґрунтування критеріїв оцінки стану та вибору стратегічних напрямів просторового розвитку великих міст України.

**Постановка завдання.** На основі аналізу еволюції великих міст у мезоекономічному контексті визначено спряженість основних етапів (стадій) ринкового реформування української економіки, дифузії в ній (у територіальному аспекті) новаційних імпульсів глобалізації, особливостей еволюції системи великих міст і домінантних груп факторів їхнього розвитку (ендогенних, ендогенно-екзогенних або мезоекономічних, екзогенних і «нових ендогенних»).

**Виклад основного матеріалу.** Однією з детермінант мезоекономічного розвитку виступає гло-

балізація, що ініціює загальну модернізацію світогосподарської системи, становлення і дифузії її постіндустріальної моделі, зростання територіальної соціально-економічної поляризації й урбанізації, складання агломеративних форм виробництва і розселення й відповідних мережних взаємодій, що видозмінюють як сам територіально-господарський контекст, так і позиціонування у ньому міських поселень, у першу чергу великих. Генеруючи додатковий потенціал регіонального розвитку й одночасно продукуючи його лімітуючи обставини, глобалізація веде до трансформації сформованої територіальної соціально-економічної системи, наростання асиметрії мезоекономіки, відокремлення великих міст як пріоритетних «полосів росту» [1, с. 35].

Проблематика ініційованої глобалізацією розвитку великих міст як полюсів мезоекономічної динаміки здобуває особливу значимість для Причорноморського регіону України, поліетнічної території периферійного типу з вираженою нерівномірністю соціально-економічного розвитку.

Будучи мезоекономічним феноменом, міста (їхні ресурсна база, функції, структурні й динамічні характеристики, сформована система господарських і культурних контактів тощо) проєктують на всю систему регіональної організації економіки [2, с. 108]. Існує і зворотний вплив: велике місто виступає продуцентом мезоекономічного середовища, «живлється» його ресурсами й все це дозволяє говорити про фундаментальну спряженість власне міського й у цілому мезоекономічного розвитку, особливим родом, що виявилася в сучасному контексті під впливом фактору глобалізації (рис. 1).

Існує принципова спряженість основних етапів (стадій) ринкового реформування української економіки, дифузії в ній (у територіальному аспекті) новаційних імпульсів глобалізації, особливостей еволюції системи великих міст і домінантних груп факторів їхнього розвитку (табл. 1).

Вирішуючи завдання якісної модернізації господарського й поселенського середовища, великі міста змушені усе більш активно взаємодіяти з «власною» мезоекономікою, одночасно включаючись у глобальні економічні мережі й процеси [3, с. 305]. Дані

Таблиця 1

**Хронологічна спряженість ринкової трансформації й глобалізації й еволюції домінантних факторів мезоекономічного розвитку великих міст України**

Зразковий часовий період	Етапи ринково-трансформаційної траєкторії	Домінантна група факторів розвитку великих міст	Особливості еволюції системи великих міст	Стадії впливу глобалізації на мезоекономіку й великі міста
1992–1995 рр.	кризовий спад	Ендогенні інерційні (успадковані від радянського періоду й «локалізовані» безпосередньо в місті ресурсні передумови й фактори)	Кризова дезагрегація	Підготовча
1996–1999 рр.	стагнація	Ендогенно-Екзогенні (ресурси «освоєваної» містом і контрольованої їм мезоекономічної периферії)	Стабілізація й формування моноцентричної системи	Активне включення в глобалізацію моноцентру
2000–2006 рр.	посткризовий ріст	Екзогенні (ресурси загальноукраїнської метрополії й частини глобальних мереж)	Початок формування багатополосної системи	Поширення імпульсів глобалізації на окремі територіальні сегменти мезоекономіки
з 2007 р.	інвестиційний ріст	Ендогенні новаційні (сформована за пострадянський період якість господарського й поселенського середовища міста, що визначає можливість включення в глобальну економіку, тобто ресурси модифікованої міської економіки і глобалізації)	Завершення складання багатополосної системи, формування урбаністичних ареалів, мереж і агломераций	Фронтальний вплив глобалізації на мезоекономічну систему в цілому

процеси, здобуваючи універсальний характер, мають і територіальну специфіку, що ілюструє аналіз ситуації на Півдні України.

Доміnantною тенденцією розвитку мезоекономіки українського Причорномор'я є виражена територіальна соціально-економічна поляризація, що проявляється як на регіональному, так і на субрегіональному рівні, де виділяються чотири великих міста (Одеса, Миколаїв, Херсон і Запоріжжя, що концентрують істотну частку загально-регіонального економічного потенціалу).

Знаходячи новий, адекватний гео економічним реаліям господарський вигляд у процесі відновлення індустріального потенціалу, розвитку третинної сфери, нарощування комунікаційно-транспортних функцій, усі вони (за винятком Херсона, де структурні зміни не настільки інтенсивні) виявилися в привілейованому положенні щодо інших регіональних столиць, отримуючи якість макрорегіонального «полосу росту».

Базований на обліку динаміки й обсягу та «якості» економіки міста, її відповідності реаліям постіндустріальної моделі глобалізованого світу рейтинг великих міст Причорноморського регіону представлений у таблиці 2.

Пріоритетним фактором та індикатором економічного потенціалу великих міст Причорноморського регіону є прогресуюча локалізація в них транснаціонального бізнесу, глобального менеджменту і сектору послуг (фінансових, транспортних, туристично-рекреаційних та ін.), а також генерування міською економікою власних мережних структур (торгівля, харчова промисловість тощо).

Загальна включеність регіону в глобальну економіку, при цьому, неадекватна імперативам глобалізації, пріоритетам розвитку мезоекономіки, що, почасти, пов'язане з функціональною «недоформленістю» економічних систем великих міст як потенційних комунікаційно-ретрансляційних центрів, «полюсів» модернізації й глобалізації [4, с. 134].

Показано, що реалізація містами свого мезоекономічного потенціалу багато в чому кореспондується з масштабом і інтенсивністю ринково-інституціональних перетворень. Великі міста виступають епіцентрами інституціональної модернізації. Тут найбільш динамічно йде адаптація до українських умов становлення ринку нерухомості, що трансформує просторову (з відокремленням елітних міських зон і кварталів, перенесенням промисловості на периферію), галузеву (трансформація «міста-заводу» у поліфункціональні центри з нарощуванням третинним сектором), соціальну й іншу структуру. Великі міста створюють найбільш сприятливі умови й для реалізації підприємницької активності, формування адекватних ринку її господарських форм, включаючи інститут малого підприємництва. У цьому зв'язку відзначається пріоритетність імпорту інститутів, що вкорінюються у великих містах, на південно-українську територіально-господарську периферію (за рахунок максимізації господарських, рекреаційних, науково-освітніх та інших контактів із аграрними територіями, у тому числі й безпосередньо, що тяжіють до великих міст, що вимагає концептуалізації й реалізації ідеї «Великої Одеси», та ін.). Доцільно також становлення власне мезоекономічного інституту «великого міста» (у його іміджевому, нормативно-правовому, бюджетно-податковому й іншому аспектах).

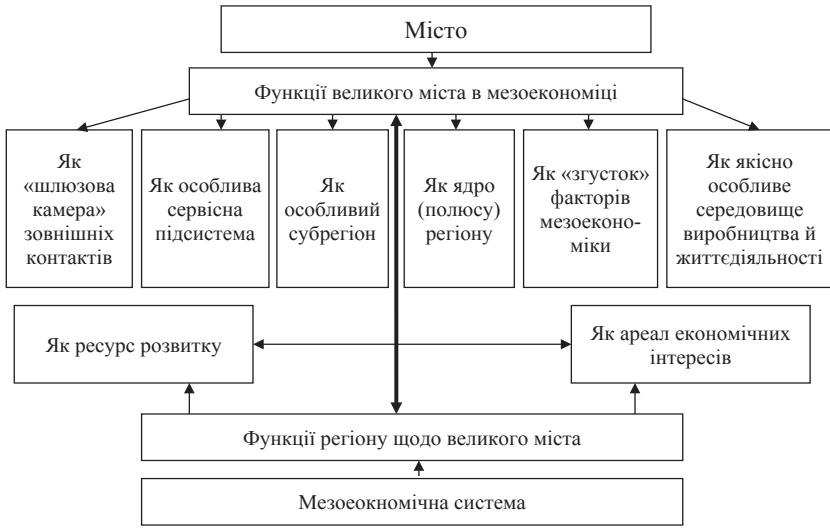


Рис. 1. Функціональна спряженість великого міста й мезоекономіки в цілому в умовах глобалізації

Останніми роками великі міста Півдня України не тільки розвиваються випереджальними темпами, але й відчують істотний дефіцит ресурсів росту. Усе більший обсяг бюджетно-фінансових ресурсів перерозподіляється не через місцеві, а через регіональні й державні бюджети; економіка міста все зростаючою мірою починає контролюватися тісно пов'язаним з державою трансрегіональним бізнесом, великими природними монополіями. Істотно зросли в останні п'ять-шість років державні фінансово-економічні ресурси, що стають об'єктом гострої конкуренції великих міст; останні ж усе більше залежні від регулятивних впливів на загальнодержавному і регіональному

Таблиця 2

Рейтинг великих міст Причорноморського регіону за їхнім економічним потенціалом

	Одеса	Миколаїв	Запоріжжя	Херсон
Динамічні показники (промислове виробництво, роздрібний товарообіг, заробітна плата, введення житла інвестиції в основний капітал за 1990–2013 р.)	1	2	3	4
Показники обсягу (частка міста в масштабі Причорноморського регіону за основними показниками)	1	2	3	4
Якісні показники (розвиненість ринкової інфраструктури, міграційна привабливість, душеве введення житла й ін.)	1	2	3	3
Підсумговий рейтинг	1	2	3	4



Рис. 2. Основні напрями державної підтримки розвитку великих міст із урахуванням фактора глобалізації

рівнях (у провідному місті українського Півдня – Одесі, незважаючи на статус муніципалітету-донора, безоплатні перерахування з обласного бюджету в складі дохідних джерел становлять 30-40%).

У цьому зв'язку необхідно виділити базові пріоритети (нароцкування сучасних функцій і загальної експортоорієнтованості міської економіки; випереджальний розвиток інфраструктури бізнесу і міжнародного туризму; перехід від конкуренції великих міст до їх мережних взаємодій; нейтралізація негативних екстерналій глобалізації тощо) і напрями державної підтримки розвитку великих міст із урахуванням фактору глобалізації (рис. 2).

Необхідний послідовний перехід від прямої бюджетно-фінансової підтримки великих міст до системного забезпечення їх інвестиційної привабливості, особливо для транснаціонального бізнесу. Альтернативою «накачування» міст бюджетно-фінансовими ресурсами повинна стати вивірена, враховуюча локальну специфіку й ситуацію на глобальних ринках активність по формуванню системоутворюючих для економічних систем великих міст кластерів [5, с. 107], чие становлення (у великих містах Причорноморського регіону це можуть бути «згустки» господарської активності аграрно-промислової спеціалізації, що доповнюються елементами високотехнологічних виробництв і інфраструктури транспорту й логістики) передбачає не тільки багатоканальну державну підтримку, але й дієву координацію ресурсів і зусиль на державному, регіональному й місцевому рівнях, вибудовування схем приватно-державного партнерства, у тому числі й взаємодій із зацікавленими транснаціональними структурами.

Випереджальний розвиток великих міст у мезо-економічному контексті сполучений також з дієвим механізмом їх позиціонування як специфічного товару у рамках ідеології та практики територіального маркетингу [6, с. 257]. Ефективним інструментом останнього здатні стати інтернет-технології, орієнтовані на поєднання трьох основних моментів: простота пошуку ресурсу в мережі за допомогою великих українських і світових пошукових систем; якість і обсяг інформації про соціально-

культурне, економіко-політичне становище міста, про його реальні конкурентні переваги, про комфортність і привабливість міського середовища для населення; рівень технічного виконання сайту або ж форму подачі інформації [7, с. 84]. Для формування в мережі сприятливого іміджу міста необхідна також наявність відповідної інформації на офіційному регіональному сайті й достатній кількості посилань на неофіційні інформаційно-розважальні портали.

**Висновки.** Реалізовано комплексний (враховуючий динаміку, «обсяг» і «якість» економіки міста, її відповідність реаліям постіндустріальної моделі) порівняльний аналіз великих міст українського Причорномор'я та їх ранжирування. Виявлені домінуючі тенденції еволюції їх господарського й поселенського середовища (відновлення індустріального потенціалу, розвиток третинної сфери, нароцкування комунікаційно-транспортних функцій, зростаюча залежність від екзогенної ринкової кон'юнктури, економічна маргіналізація значних щаблів міської спільноти, глобалізація міського соціально-економічного простору тощо).

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Габрель М.М. Просторова організація містобудівних систем / М.М. Габрель. Інститут регіональних досліджень НАН України. – К. : Видавничий дім А.С.С., 2004. – 400 с.
2. Макухи В.О. Економіка міст. Україна і світовий досвід : навч. посіб. / В.О. Макухи. – К. : Основи, 1997. – 243 с.
3. Кузнецов С.Г. Територіальне планування і розвиток міст / С.Г. Кузнецов, І.І. Ананян, Л.М. Богак. – Донецьк : Норд-Пресс, 2008. – 335 с.
4. Ісаченко Н. Особливості містобудівного зонування / Н. Ісаченко // Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер: Економіка АПК. – 2013. – № 20(2). – С. 133-141. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vlnau\\_econ\\_2013\\_20\(2\)\\_27.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vlnau_econ_2013_20(2)_27.pdf).
5. Мамонова В.В. Методологія управління територіальним розвитком : [моногр.] / В.В. Мамонова. – Х. : Вид-во Хар ПІ НАДУ «Магістр», 2006. – 196 с.
6. Шібаков В.Г. Місто, як складна еколого-соціально-економічна система / В.Г. Шібаков, Т.В. Шібакова. – Львів. держ. агроун-т, 2000. – 359 с.
7. Силкин С.В. Развитие социально-экономических систем в современных условиях на примере крупного города / С.В. Силкин. – М. : Научные записки, 2014. – 136 с.

## СЕКЦІЯ 5 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.111.44:330.342

**Кубатко О.В.***кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри економіки та бізнес-адміністрування  
Сумського державного університету*

### ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ФЛУКТУАЦІЙ<sup>1</sup>

У статті обґрунтовано необхідність розроблення методологічних підходів до вибору оптимальної структури факторів виробництва в умовах еколого-економічних флуктуацій. Запропоновано методику визначення ступеня комплементарності між природним, штучно створеним та людським капіталами. Зазначено, що у короткостроковій перспективі внаслідок виникнення різного роду цінових флуктуацій на один із енергоресурсів відбувається його заміщення ресурсом-субститутом. Окреслено напрямки змін у структурі споживання енергетичних ресурсів підприємствами національної економіки внаслідок еколого-економічних флуктуацій. Визначено, що для різних економічних систем характерні різна продуктивність використання окремих факторів виробництва і, відповідно, різна ціна. Підкреслено, що більш інноваційні фірми не обов'язково потребують регулюючого поштовху з боку державних органів через посилення екологічних та санітарних стандартів. Мотивом удосконалення розвитку провідних підприємств слугують очікування зміни умов господарювання, зокрема цінові енергетичні флуктуації в напрямку довгострокової рентабельної діяльності.

**Ключові слова:** енергетичні ресурси, національна економіка, взаємозаміщуваність ресурсів, еколого-економічні флуктуації.

### Кубатко А.В. ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФЛУКТУАЦИИ

В статье обоснована необходимость разработки методологических подходов к выбору оптимальной структуры факторов производства в условиях эколого-экономических флуктуаций. Предложена методика определения степени комплементарности между естественным, искусственно созданным и человеческим капиталами. Указано, что в краткосрочной перспективе в результате возникновения различного рода ценовых флуктуаций на один из энергоресурсов происходит его замещение ресурсом-субститутом. Определены направления изменений в структуре потребления энергетических ресурсов предприятиями национальной экономики вследствие эколого-экономических флуктуаций. Указано, что для различных экономических систем характерны разная производительность использования факторов производства и, соответственно, разная цена. Подчеркнуто, что более инновационные фирмы не обязательно нуждаются в регулирующем толчке со стороны государственных органов для усиления экологических и санитарных стандартов. Мотивом совершенствования развития ведущих предприятий служит ожидания изменений условий хозяйствования, в том числе и ценовые энергетические флуктуации в направлении долгосрочной рентабельной деятельности.

**Ключевые слова:** энергетические ресурсы, национальная экономика, взаимозаменяемость ресурсов, эколого-экономические флуктуации.

### Kubatko O.V. FORMING THE PRODUCTION FACTORS OPTIMAL STRUCTURE IN CONDITIONS OF ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC FLUCTUATIONS

This paper underlines the necessity of methodological approaches development for production factors optimal structure selection in conditions of environmental and economic fluctuations. The degree of complementarity between natural, artificial and human capital is discussed and it is empirically proved that in the short term due to the emergence of various kinds of price fluctuations for one energy resource it is replaced by a substitute. It is discussed the directions of energy consumption enterprises structure changes due to environmental and economic fluctuations. The paper proves that different economic systems have different performance characteristic of certain inputs use and therefore the price of inputs factors would be different. It is emphasized that more innovative firms do not necessarily need a regulatory push from government agencies by strengthening environmental and health standards. The motive of leading companies' operation activity improvement belongs to the expectations changes of economic conditions (including energy price fluctuations) towards long-term profitable business.

**Keywords:** energy resources, national economy, resource substitutions, ecological and economic fluctuations.

**Постановка проблеми.** Розвиток будь-якої економічної системи пов'язаний з ефективністю виробництва різних видів товарів та послуг. Вибір оптимальної структури факторів виробництва є особливо важливим завданням розвитку економічних систем будь-якого рівня. Особливої актуальності згадана проблематика набуває у короткостроковій перспек-

тиві. Саме тоді існують два варіанти оптимізаційної діяльності: а) визначити оптимальний об'єм виробництва за наявної структури виробничих фондів з метою мінімізації витрат; б) при заданих цінах на ресурси підібрати оптимальне співвідношення об'єктів фондів. Для посилення практичної значущості всі завдання проектування виробничих технологічних процесів повинні відображати реальні фізичні процеси. Складові економічних систем чи процесів пов'язані між собою нелінійними закономірностями

<sup>1</sup> Дане дослідження виконане у рамках проекту ДФФД № GP/F56/055.

та законами. Традиційно вважається, що основною метою існування виробничого підприємства є одержання прибутку, проте часто виникають комплексні завдання, пов'язані з мінімізацією витрат при заданому обсязі виробництва. Виходячи із поточних тенденцій флюктуацій цін енергетичних ресурсів та нестабільної макроекономічної ситуації питання визначення оптимальних співвідношень факторів виробництва є важливим науковим завданням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика визначення оптимальної структури факторів виробництва досліджувалася у працях провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, Б.М. Данилишина, В.В. Ковальова, П.Н. Ключіна [1], С.В. Мочерного [2], Д. Рожина, Дж. Свіні [3], О.О. Сухого, О.О. Требушенка [4] та ін. Проте окремі питання вирішення оптимальної структури факторів виробництва в умовах еколого-економічних флюктуацій потребують подальшого наукового обґрунтування.

**Мета статті** полягає у визначенні ступеня компліментарності між природним, штучно створеним та людським капіталами з урахуванням тенденцій розвитку економічних систем в умовах еколого-економічних флюктуацій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Головною відмінністю короткострокового періоду від довгострокового є те, що в короткостроковій перспективі економічна система не має можливості змінити структуру основних виробничих фондів (виробничі потужності), можна змінити лише інтенсивність їх використання. У той самий час у довгостроковій перспективі усі виробничі потужності є змінними факторами. Для різних галузей народного господарства питання короткострокової та довгострокової перспектив є відносними і не визначаються чітким проміжком часу. Як правило, в машинобудуванні, металургії та хімічній галузях тривалість короткострокового періоду є більшою, ніж у легкій промисловості, харчовій галузі, сфері послуг тощо. Проте знову ж таки довготривалість перебудови «тяжких» галузей є відносною і залежить від багатьох факторів, у першу чергу від фінансово-економічного стану самого суб'єкта господарювання і наявності нових технологій (вітчизняних чи зарубіжних) ведення виробничої діяльності. Наявність значної кількості ресурсів для трансформації дозволяє за досить короткий термін проводити модернізацію чи реновацію основних виробничих потужностей будь-яких економічних систем. За інших рівних умов швидкість перебудови «легких» галузей є набагато більшою, ніж швидкість трансформації «тяжких» галузей. У довгостроковій перспективі кожна економічна система є більш гнучкою і може проявляти більше здатностей до адаптації. Короткострокова перспектива має свої обмеження у вигляді фіксованого обсягу основних виробничих потужностей, і для оптимізації виробничої діяльності необхідно підбирати структуру змінних факторів виробництва (кількість та якість людських ресурсів, матеріальні ресурси та ін.).

Розглянемо випадок виробництва готової продукції ( $y$ ) з використанням трьох виробничих факторів: основного капіталу, праці та енергетичних ресурсів. При визначенні оптимальних значень використання кожного виробничого фактора роблять такі припущення: 1) досконала конкуренція на ринку факторів виробництва та готової продукції; 2) фірма (галузь) використовує стратегію максимізації прибутку (мінімізації витрат). У даному випадку важливо знайти ступінь заміщення одного виробничого фактора іншим при

появі негативних (позитивних) флюктуацій. Зокрема, при зростанні цін на енергоносії в короткостроковій перспективі, відповідно до роботи [3], фірма (чи галузь) буде намагатися знайти відповідну заміну як у межах вхідних ресурсів, так і завдяки зростанню ефективності використання факторів виробництва. Класичним прикладом є відповідь розвиненої економіки США у 70-х роках минулого сторіччя на флюктуації цін на нафту. Так, у США з 1950 по 1973 р. попит на енергетичні ресурси зростав у середньому на 3,5% на рік: попит на нафту ріс темпом 4,3%, на електроенергію – 7,7%, на вугілля – 1%. Проте починаючи з 1973 р. ціни на енергетичні ресурси почали стрімко зростати і до 1982 р. для населення зросли так: бензин – на 51% у цінах, скоригованих на інфляцію (реальних грошах), природний газ – на 139%, а на електроенергію – лише на 23%. За цей самий період споживання нафтових ресурсів скорочувалося в середньому на 1,4%, природного газу – на 2,3%. Зростання виробництва електроенергії було обмежене у розмірі 2,1% за рік. Проте у зазначений період відбулося значне зростання споживання вугілля – на 2,6% на рік. Ціни на вугілля найменше відреагували на зростання цін на нафту, саме тому теплові електростанції значною мірою почали переходити від використання нафти і газу на вугілля. Останнє стало субститутутом нафти й газу і в короткостроковій перспективі вдалося дещо урегулювати ситуацію на енергетичному ринку. У короткостроковій перспективі галузь (фірма) має можливість змінити лише інтенсивність використання ресурсів, оскільки ступінь заміщення між факторами виробництва є відносно фіксованим. Проте в довгостроковій – може значно змінюватися. Розглянемо випадок моделювання ступеня заміщення між факторами виробництва в коротко- та довгостроковій перспективах. Для оцінювання перехресних еластичностей (між енергетичними ресурсами та основним капіталом) використаємо виробничу функцію Коба-Дугласа:

$$y_{it} = A(t)K_{it}^{\alpha}L_{it}^{\beta}E_{it}^{\gamma}, \quad (1)$$

де  $y$  – готова продукція (валовий регіональний продукт);  $K$  – використання основного капіталу у виробництві (наявність основних фондів) в економічній системі і у період  $t$ ;  $E$  – використання енергетичних ресурсів у вигляді затрат нафти, газу, інших видів паливних матеріалів (усі види палива призведено до умовного палива) в економічній системі і у період  $t$ ;  $L$  – використання людських ресурсів в економічній системі і у період  $t$ ;  $A(t)$  – технологічний прогрес системи і у період  $t$  (фіктивна зміна).

У звіті про реалізацію у 2012 р. Закону України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [5] йдеться про загальне зменшення викидів шкідливих речовин від стаціонарних джерел на 1% порівняно з попереднім роком. Проте викиди шкідливих речовин підприємств енергетики збільшилися на 4,2% через перехід значної кількості компаній паливно-енергетичного сектору зі споживання природного газу на вугілля. Таким чином, значне зростання цін на природний газ починаючи з 2006 р. змушує національних виробників переходити на альтернативні джерела, і першим найближчим замінником виявилось вугілля. Подібна стратегія є виправданою в короткостроковій перспективі у зв'язку з неможливістю швидкої перебудови національних енергетичних компаній на більш чисті технології та відновлювальні джерела енергії.

Степенева функція Коба-Дугласа оцінюється різними пакетами прикладних програм. Для спро-

щення проведення кореляційно-регресійного аналізу зведемо показникову функцію до лінійної через операцію логарифмування:

$$\ln(y_{it}) = \ln A(t) + \alpha \ln(K_{it}) + \beta \ln(L_{it}) + \gamma \ln(E_{it}), \quad (2)$$

Для знаходження еластичностей випуску продукції необхідно знайти відповідні коефіцієнти  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. Технологічний прогрес оцінюється на основі значущості параметра  $\ln A(t)$ . При оцінці даного параметру можливо декілька варіантів:  $\ln A(t) > 0$  – свідчить про наявність позитивних технологічних змін у виробничому процесі;  $\ln A(t) < 0$  – свідчить про наявність негативних технологічних змін у виробничому процесі;  $\ln A(t) = 0$  – свідчить про відсутність будь-яких технологічних змін у виробничому процесі. З економічної теорії мінімізації витрат відомо, що фірма буде застосовувати ресурси до того часу, поки граничний продукт ресурсу в грошовому вираженні не зрівняється з ціною даного ресурсу, або у формульному вигляді:

$$P_e = p \cdot MPE \text{ або } P_e = p \gamma A K^\alpha L^\beta E^{\gamma-1}, \quad (3)$$

де  $P_e$  – ціна одиниці енергетичного ресурсу в грошових одиницях;  $p$  – ціна готової продукції, для якої використовується енергетичний ресурс як вхідний фактор виробництва;  $MPE$  – граничний продукт використання енергетичного ресурсу як вхідного фактору виробництва;  $\gamma A K^\alpha L^\beta E^{\gamma-1}$  – розрахунок значення граничного продукту використання енергетичного ресурсу для виробничої функції Коба-Дугласа.

Формула для знаходження еластичності випуску продукції щодо енергетичного фактора буде мати такий вигляд:

$$e_E = \frac{\partial y}{\partial E} \cdot \frac{E}{y} = \frac{\gamma A K^\alpha L^\beta E^{\gamma-1} \cdot E}{A K^\alpha L^\beta E^\gamma} = \gamma, \quad (4)$$

Еластичність випуску продукції щодо енергетичного ресурсу дорівнює ступеню показника у виробничій функції Коба-Дугласа. Для праці та основних фондів еластичність випуску продукції буде дорівнювати  $\alpha$  та  $\beta$  відповідно. Якщо сума еластичностей дорівнює одиниці, то маємо одиничну віддачу від масштабу, яка свідчить, що зростання усіх виробничих факторів на 1% призведе до зростання випуску продукції також на 1%, проте внесок кожного виробничого фактора буде  $\alpha$ ,  $\beta$  та  $\gamma$  відповідно.

Одним із важливих показників, який дозволяє вимірювати флуктуації одного ресурсу стосовно іншого, є перехресна цінова еластичність, яка показує, на скільки відсотків зміниться попит на ресурс і при зміні ціни ресурсу  $j$ . Ресурс  $i$  стосовно ресурсу  $j$  може бути як субститутутом, так і комплементарним:

$$e_{ij} = \frac{\%q_i}{\%p_j} = \frac{\Delta q_i}{q_i} \div \frac{\Delta p_j}{p_j} = \frac{\Delta q_i}{\Delta p_j} \cdot \frac{p_j}{q_i} \approx \frac{\partial q_i}{\partial p_j} \cdot \frac{p_j}{q_i}, \quad (5)$$

де  $e_{ij}$  – еластичність попиту на ресурс  $i$  при зміні ціни ресурсу  $j$ ;  $\% q_i$  – відсоткова зміна коефіцієнта  $q_i$  (попиту на ресурс  $i$ );  $\% p_j$  – відсоткова ціна ресурсу  $j$  за відповідний період.

У короткостроковій перспективі фірма чи галузь не має можливості швидко змінити структуру факторів виробництва та адаптуватися до появи негативних чи позитивних ресурсних флуктуацій. Проте в короткостроковій перспективі існує можливість змінити інтенсивність використання того чи іншого ресурсу. Формула (5) дає можливість оцінити ступінь заміщуваності між двома ресурсами в короткостроковій перспективі. Недоліком формули (5) є те, що вона найчастіше використовується для двох вхідних факторів виробництва і показує зміщені оцінки при розрахунку перехресної еластичності трьох і більше пов'язаних ресурсів. Причиною зміщених оцінок

є те, що при розрахунку перехресної еластичності беруться часткові похідні, допускаючи, що інші ресурси поведуть себе як константа і не змінюються. Проте в реальних економічних системах при появі цінової флуктуації на будь-який із взаємопов'язаних ресурсів зміни будуть відбуватися в усіх ресурсах відповідної групи. Допускаючи лінійну функцію затрат для трьох ресурсів, умова оптимізації структури факторів виробництва в короткостроковому періоді запишеться так:

$$F = p_L L + p_E E + p_K K + \mu (y - A K^\alpha L^\beta E^\gamma), \quad (6)$$

де  $p_L$  – ціна одиниці ресурсу праці;  $p_E$  – ціна одиниці ресурсу енергії;  $p_K$  – ціна одиниці ресурсу капіталу;  $\mu$  – множник Лагранжа.

Для знаходження оптимальної структури факторів виробництва, що будуть гарантувати мінімум загальних затрат, необхідно продиференціювати функцію Лагранжа за трьома змінними: трудовими ресурсами, ресурсами капіталу та енергії. У результаті одержуємо систему рівнянь:

$$\begin{cases} \frac{\partial F}{\partial L} = p_L - \mu \beta A K^\alpha L^{\beta-1} E^\gamma, \\ \frac{\partial F}{\partial K} = p_K - \mu \alpha A K^{\alpha-1} L^\beta E^\gamma, \\ \frac{\partial F}{\partial E} = p_E - \mu \gamma A K^\alpha L^\beta E^{\gamma-1}, \\ \frac{\partial F}{\partial \mu} = y - A K^\alpha L^\beta E^\gamma = 0. \end{cases}, \quad (7)$$

Для знаходження оптимальних значень трудових ресурсів, капіталу та енергетичних ресурсів необхідно розв'язати систему рівнянь (7), поділивши попарно одне на одне кожне з перших трьох рівнянь системи, та використовуючи вираз (6), отримаємо значення ресурсів капіталу через енергетичні ресурси:

$$L = \frac{p_E \beta}{p_L \gamma} E, \quad K = \frac{p_E \alpha}{p_K \gamma} E. \quad (8)$$

Підставивши значення (8) у формулу (4), можна знайти оптимальне значення енергетичних ресурсів, що будуть гарантувати мінімум витрат при найкращій структурі використання факторів виробництва. Узявши до уваги припущення про одиничну віддачу від масштабу і виразивши значення енергетичних ресурсів через інші відомі показники, одержуємо:

$$E = \frac{y}{A} \left( \frac{p_E \alpha}{p_K \gamma} \right)^{-\alpha} \left( \frac{p_E \beta}{p_L \gamma} \right)^{-\beta}. \quad (9)$$

Формула (9) дає оптимальне значення замовлення (використання) енергетичних ресурсів через відомі значення обсягів готової продукції та цін на ресурси. Використовуючи оптимальне значення для енергетичних ресурсів, також за допомогою формули (8) можна знайти оптимальні значення використання ресурсів праці та капіталу. Важливість розроблення методологічних підходів до вибору оптимальної структури факторів виробництва підтверджується тими фактами, що для різних економічних систем характерна різна продуктивність використання окремих факторів виробництва. Останнє вимагає зіставлення цін факторів виробництва з їхніми продуктивностями для знаходження оптимальних співвідношень.

**Емпіричне обґрунтування оптимізації структури енергетичного споживання національної економіки.** Досить тривалий час Росія експортувала газ до України за ціною 50 дол. за 1 тис. кубометрів. Перший газовий конфлікт, що стався між Україною та Росією, був ознаменований зростанням ціни до 95 дол. у 2006 р. та 130 дол. у 2007 р. Зростання цін



на енергоносії в більш ніж два рази за період у два роки було значним викликом для національної промисловості. Адаптаційні зміни до цінних флуктуацій на енергоносії розпочалися ще в 2006–2007 рр., і, як стверджує Д. Рожин [6], маючи позаду перші цінні газові флуктуації, наслідки для національних підприємств були не настільки критичними, як очікувалося, і темпи зростання національного ВВП були позитивними завдяки сприятливій світовій кон'юктурі на продукцію хімії та металургії.

Піком споживання природного газу у структурі енергоресурсів є 2000 р., коли на природний газ припадало майже 45% із поступовим його скороченням до 34–36% у 2011–2013 рр. За період 2005–2013 рр. унаслідок підвищення цін на газ його споживання у загальній структурі енергоресурсів скоротилося майже на 10%, а споживання вугілля у структурі енергоресурсів зросло більше ніж на 12% (рис. 1).

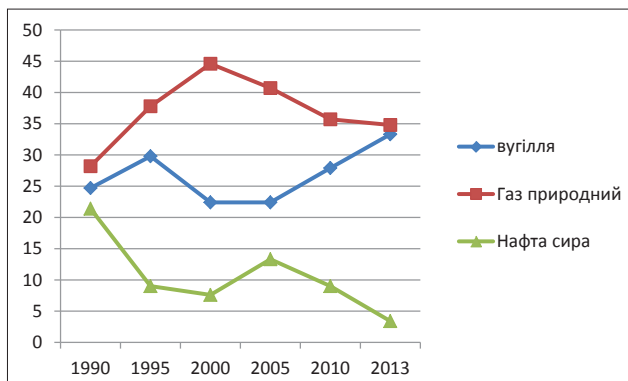


Рис. 1. Структура споживання енергетичних матеріалів та продуктів перероблення нафти

Таким чином, у короткостроковій перспективі для протидії цінним флуктуаціям на енергоносії підприємства використовують властивості заміщувачів самих природних ресурсів між собою (відповідна оптимізаційна методологія наведена в першій частині цієї роботи). Низька швидкість зміни структури споживання енергоресурсів пояснюється складністю технологічних процесів переходу на інші альтернативні джерела енергії. Проте великі промислові підприємства національної економіки починаючи ще з 2005 р. ведуть активну роботу з модернізації своїх виробництв. Серед останніх значних ресурсозберігаючих проектів вітчизняними підприємствами необхідно виділити наступні. У 2012 р. на ММК ім. Ілліча реалізовано проект із вдування пилувугільного палива у доменні печі. Вартість проекту становила близько 150 млн. дол., і в кінцевому підсумку очікувалося заощаджувати близько 200 млн. кубометрів природного газу, або 25% від усього річного споживання комбінатом та зниження собівартості тонни чавуну на 16 дол. Подібні установки із вдування пилувугільного палива у доменні печі було запущено на підприємствах ММК ім. Ілліча і «Запоріжсталь» [7]. До позитивних прикладів можна віднести досвід компанії «Інтерпайп» (м. Дніпропетровськ), яка ввела в промислову експлуатацію сучасний електросталеплавильний комплекс вартістю 700 млн. дол. з річною потужністю 1 млн. т, що є одним із перших прикладів плавлення сталі за більш енергоефективними та екологічними технологіями [8]. Електродугова технологія виплавлення сталі скорочує енерговитрати більш ніж у два рази і в два з половиною рази зменшує викиди забруднювальних речовин в атмосферне повітря на кожну тону сталі.

Кількість ресурсів, вкладених в екоінновації, залежить як від внутрішніх характеристик фірми, так і від зовнішніх характеристик ринкового (конкурентного) середовища [9]. Зокрема фірми, менш схильні до інновацій, намагаюся відповідати мінімальним вимогам ринку щодо екоінновацій, установлених з боку споживачів. Обсяг ресурсів, інвестованих такими фірмами в екоінновації, незначний, оскільки основною їх метою є прибуток при мінімальних рівнях екоінновацій. Проте більш жорсткі економічні та екологічні умови і цінні флуктуації ресурсів сприяють високому рівню інновації в першу чергу з метою виживання фірми на ринку [10].

Висновки. Важливість розроблення методологічних підходів до вибору оптимальної структури факторів виробництва підтверджується тими фактами, що для різних економічних систем характерна різна продуктивність використання окремих факторів виробництва. Останнє вимагає зіставлення цін факторів виробництва з їхніми продуктивностями для знаходження оптимальних співвідношень. У роботі запропоновано методологію знаходження оптимальних значень використання енергетичних ресурсів та капіталу через відомі значення замовлення готової продукції та цін на ресурси. Треба зазначити, що в короткостроковій перспективі внаслідок виникнення цінних шоків на один із енергоресурсів відбувається його заміщення ресурсом-субститутом. Більш інноваційні фірми не обов'язково потребують регульованого поштовху з боку екоінновацій. Що ж стосується адаптації економічних систем до небажаних очікуваних флуктуацій різного походження, то в даному випадку можуть ефективно використовуватися інструменти захисту від ризику.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ключин П.Н. Поворот к физиократической метафизике (к 250-летию «Экономической таблицы» Ф. Кенэ) / П.Н. Ключин // Физиократы. Избранные экономические произведения. – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с.
2. Мочерний С.В. Основи економічної теорії / С.В. Мочерний, О.А. Устенко. – К.: Академія, 2006. – 504 с.
3. James L. Sweeney. The response of energy demand to higher prices: what have we learned? Paper presented at Ninety-Sixth Annual Meeting of the American Economic Association held in San Francisco, California EMF OP17. December 1983.
4. Требушенко О.О. Взаємодія та поєднання факторів виробництва / О.О. Требушенко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1(5). – С. 191–194.
5. Звіт про реалізацію у 2012 році Закону України «Про основні засади державної екологічної політики України на період до 2020 року» (у рамках виконання Угоди між Урядом України та ЄС про фінансування програми «Підтримка реалізації Стратегії національної екологічної політики України») / Міністерство екології та природних ресурсів України. – К., 2013. – 100 с.
6. Rozhyn Denis. Energy efficiency opportunities for Ukraine (evidence from energy-capital substitution for industrial firms). Kyiv school of economics. – Kiev, 2007. – 50 p.
7. Металургію назвали локомотивом підвищення енергоефективності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dt.ua/ECONOMICS/metallurgiyu-nazvali-lokomotivom-pidvischennya-energoefektivnosti-v-ukrayini-130542\\_.html](http://dt.ua/ECONOMICS/metallurgiyu-nazvali-lokomotivom-pidvischennya-energoefektivnosti-v-ukrayini-130542_.html).
8. «Інтерпайп» увів в експлуатацію новий електросталеплавильний ком-плекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/ukr/news/142272-interpayp-vviv-v-ekspluatatsiyu-noviy-elektrostaleplavilniy-kompleks.html>.
9. Demirel E., Kesidou P. On the Drivers of Eco-Innovations: Empirical Evidence from the UK/E. Demirel, P. Kesidou // Research Policy. – 2012. – 23 p.
10. Kubatko O.V. The EU experience fo reconomic systems adaptation to resource fluctuations through green industries innovations / Leonid G. Melnyk, Oleksandr V. Kubatko // Actual Problems of Economics. – 2013. – № 12. – С. 36–42.

## СЕКЦІЯ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.103

**Кулик В.А.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту  
Полтавського університету економіки і торгівлі*

### ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

У статті наведено перелік компетенцій фахівців, необхідних у 2030–2050 рр. для забезпечення їх конкурентоспроможності на ринку праці у майбутньому. Визначено проблеми їх формування в умовах функціонування сучасної системи освіти. Узагальнено міжнародний досвід удосконалення системи освіти.

**Ключові слова:** компетенції фахівців, система освіти, четверта промислова революція.

#### Кулик В.А. ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

В статье приведен перечень компетенций специалистов, необходимых в 2030–2050 гг. для обеспечения их конкурентоспособности на рынке труда в будущем. Определены проблемы их формирования в условиях функционирования современной системы образования. Обобщен международный опыт совершенствования системы образования.

**Ключевые слова:** компетенции специалистов, система образования, четвертая промышленная революция.

#### Kulyk V.A. THE PROFESSIONAL SKILLS TRANSFORMATION CONNECTED WITH THE INFORMATION SOCIETY REQUIREMENTS

This article provides a list of professionals competencies needed in the 2030-2050 biennium. To ensure their competitiveness in the labor market in the future. The problems of formation under conditions of modern education system. Overview of international experience related to the improvement of the education system.

**Keywords:** competence of specialists, education system, fourth industrial revolution.

**Постановка проблеми.** Останнім часом трансформація суспільства та економіки відбувається прискореними темпами, світ перейшов у стадію глобалізації на всіх рівнях суспільного буття. В умовах глобалізації світ вступає в нову реальність, яка вимагає від нього жити за принципами «глобального он-лайн», тобто розвиватись в унісон з іншими державами, творити глобальну державну політику відповідно до технології, апробованої вже державами –лідерами геополітичного розвитку. У результаті такого тотального впливу глобалізації змінюється специфіка розвитку світу, трансформаційно-модернізаційних змін зазнають традиційні форми соціальної організації, на зміну яким приходять глобальне суспільство, глобальне інформаційне суспільство, глобальне масове суспільство, мережеве суспільство (суспільство мережевих структур) та суспільство глобального ризику [1].

Зазначені фундаментальні зміни впливають і на систему освіти як на визначальний чинник розвитку суспільства. Проте для того щоб визначити пріоритетні напрями розвитку системи освіти у світі та в Україні, доцільно висвітлити визначні риси майбутнього суспільства та зробити спробу передбачити професіонали із якими якостями, вміннями та здібностями будуть необхідні у майбутньому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми прогнозування майбутнього досліджуються у працях вчених-футурологів, серед яких Р. Гордон, Т. Коуен, П. Тіль, Т. Харфорд. Підходи до формування професійних компетенцій у період трансфор-

маційних перетворень у системі освіти України розглядаються у працях С. Квіта, О. Несгулі, О. Соскіна та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У той же час вітчизняними вченими недостатню увагу, на нашу думку, приділено особливостям формування професійних компетенцій фахівців, яких потребуватиме вітчизняна та світова економіка у найближчому майбутньому.

**Мета статті** полягає в узагальненні можливих напрямів розвитку суспільства та економіки у найближчому майбутньому з точки зору їх впливу на ринок праці, а також визначенні основних професійних компетенцій фахівців, що мають бути сформовані системою освіти для забезпечення конкурентоспроможності працівників на ринку праці у майбутньому.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інформаційне суспільство – це новий етап розвитку людської цивілізації, який характеризується високою швидкістю комунікаційних процесів, що забезпечуються наукомісткими, високотехнологічними засобами (мікропроцесорними технологіями і комп'ютерною мережею Інтернет), в якому інформація і знання набувають нову якість і стають основними продуктами життєдіяльності людей і соціальних груп. Синонімами поняття «інформаційне суспільство» (Information Society) є: Суспільство Мережевого Інтелекту (Net-Intellect Society); Глобальне Суспільство (Global Society); Цифрове суспільство (Digital Society); Суспільство безперервного

навчання (Lifelong Learning Society); Кремнієве Суспільство (Silicon Society) [2].

У межах даного дослідження здійснено спробу визначити основні риси інформаційного суспільства, що мають місце сьогодні та будуть розвиватися надалі задля визначення їх впливу на формування ринку праці у майбутньому.

Сьогодні суспільство перебуває на початковій стадії Четвертої промислової революції, яка є наслідком Третьої промислової («цифрової») революції. Визначними ознаками Четвертої промислової революції є злиття технологій та «стирання кордонів» між фізичними, цифровими та біологічними сферами. Особливості Четвертої промислової революції та її вплив на сучасне суспільство стали основною темою Всесвітнього економічного форуму в Давосі (січень 2016 р.). За результатами роботи Форуму визначено, що Четверта промислова революція стосуватиметься більше ніж 35% наявних сьогодні робочих навичок та компетенцій. До 2020 р. актуальними сферами промисловості будуть робототехніка та автономний транспорт, штучний інтелект та навчання за допомогою машин, з'являться нові матеріали, біотехнології та геноміка. Через це деякі професії зникнуть, інші будуть розвиватися. А ті, яких зараз не існує, стануть звичайним явищем. Щоб бути кваліфікованим на ринку праці, необхідно буде вміти підлашту-

уватися до зміни ситуації і розвивати свої навички відповідно до прогресу [3]. За результатами інших досліджень, через 20 років 47% робочих місць сучасності будуть повністю автоматизовані, а мільйони працюючих залишаться без роботи [4].

Наведені цифри мотивують науковців на пошук причин, що сповільнюють розвиток людства як ефективної робочої сили з метою їх усунення або зменшення їх впливу.

Однією з таких проблем є низька комп'ютерна грамотність значної частини населення планети, пов'язана, у тому числі, з відсутністю доступу до всесвітньої мережі та масиву знань та інформації, що міститься у ній. Дана проблема надзвичайно гостро стоїть у країнах Африки та частково Азії, які у наступні 10 років забезпечать найвищий приріст населення планети у майбутньому, а отже, основну частку робочої сили планети. Тому забезпечення доступу до Інтернету зазначеної частини населення є необхідною умовою для підвищення їх конкурентоспроможності на ринку праці майбутнього.

У той же час у розвинутих країнах найбільша кількість користувачів Інтернету – це люди 15–24 років із досвідом користування мережею більше п'яти років. Людей цієї вікової категорії ще називають «поколінням Х», це особи, народжені після 1980 р., які досягли повноліття у новому тися-

Таблиця 1

Напрями змін умов праці у світі у 2050 р. (за даними Business Insider) [7]

Напрямок	Коментар
1. «Службові сходи» перетворяться в «службові сітки»	За останні 25 років кожна четверта компанія почала перехід від вертикальної до горизонтальної ієрархії, скоротивши значну частину рівнів управління – це не тільки допомагає скоротити витрати на зарплати, але й не знижує продуктивність. З одного боку, рядовим співробітникам не залишають перспектив для кар'єрного зростання, зате з іншого – відсутність менеджерів допомагає вирішити проблему нерівності зарплат
2. Штучний інтелект замінить людину на багатьох роботах	Доповідь Оксфордського університету прогнозує, що «ще в 2030 р., не кажучи вже про 2050 р., ми поступимося майже 50% робочих місць штучному інтелекту». Експерти з Оксфорда також вивчили всі галузі, щоб з'ясувати, в яких сферах зайнятості ризик втратити роботу вище всього. До них відносять перевезення та логістику, оскільки зараз розробляють безпілотні автомобілі. Під загрозою опинилися навіть професії, які вимагають безпосередньої участі людини – наприклад, шкільний вчитель
3. Завдяки роботам з'являться абсолютно нові професії	У майбутньому люди і роботи будуть працювати пліч-о-пліч, представники нових професій будуть керувати штучним інтелектом, а старі співробітники продовжать звичну роботу під керівництвом інтелектуального робота
4. Роботодавці можуть відмовитися від штатних співробітників і знаходити персонал у глобальному пулі фрілансерів	Увесь світ найманих працівників – відразу під рукою у роботодавців, і при необхідності їм буде куди дешевше найняти фрілансерів, ніж витрачати час на пошуки штатних співробітників, які потребуватимуть додаткових переваг у вигляді медичної страховки або соціального пакета. Багато співробітники також роблять вибір на користь фрілансу, який дає їм можливість самим вирішувати, за яким графіком працювати і над якими проектами
5. Пенсії можуть відійти в минуле	Люди живуть довше, а вартість життя постійно зростає, тому багатьом доводиться працювати до кінця своїх днів. А молодим людям не по кишені відкладати гроші для виходу на пенсію, як робили їхні батьки. Але прогрес в області медицини і вакцини, що рятує від негативних ефектів старості, допоможе людям залишатися здоровими та енергійними, щоб продовжувати працювати і в літньому віці
6. Співробітники можуть підвищити вимоги до роботодавців і будуть ще частіше змінювати місце роботи	Люди будуть віддалятися від концепції «одне життя – одна робота». Співробітники будуть розвиватися і йти за поривом серця, що також передбачає зміну професій.***Ще одна важлива тенденція, викликана цим феноменом – це запит на соціальну відповідальність: чи є у компанії чіткі моральні принципи? як вони піклуються про своїх клієнтів, про довкілля або свій персонал?
7. За співробітниками зможуть стежити – і не тільки в робочий час	У майбутньому роботодавці зможуть спостерігати і відстежувати своїх співробітників на більш високому рівні. Датчики будуть передавати інформацію про їх місцезнаходження, продуктивність праці та здоров'я
8. Усе більше компаній будуть відмовлятися від традиційних офісів і штаб-квартир	Коворкінги стають усе більш популярними не тільки в середовищі фрілансерів і підприємців, але й корпорацій, які можуть розміщувати там своїх співробітників. Відмова від традиційної системи офісів і штаб-квартир дозволить компаніям наймати найкращих кандидатів по всьому світу незалежно від того, як далеко вони знаходяться від головного офісу
9. Безпілотні автомобілі допоможуть швидше і простіше дістатися до роботи	Безпілотні автомобілі здатні спровокувати хвилю масових звільнень нинішніх співробітників транспортної галузі. Але є й позитивна сторона. Так, безпілотний транспорт допоможе вирішити проблему ранкових заторів, зведе ризик потрапляння в ДТП практично до нуля, звільнить людей від необхідності здійснювати щоденні переїзди з передмістя до роботи

чолітті. Вони частіше за інших використовують і створюють онлайн матеріали і вище оцінюють свої новаторські і творчі здатності; більш того, мережеві технології змінюють їх спосіб мислення і способи пізнання нового. Покоління X до 2025 р. становитиме 75% чисельності глобальної робочої сили. Відмінною рисою цього покоління є те, що воно стало першим підростаючим цифровим поколінням. Значна частина їх діяльності, включаючи спілкування з однолітками та управління знаннями, здійснюється за допомогою цифрових технологій [5].

Отже, високий рівень комп'ютерної грамотності є необхідною умовою працевлаштування у майбутньому, проте стрімкий розвиток мережевих техно-

логій у світі зумовить низку змін організаційного характеру щодо роботи персоналу. Наведемо деякі із можливих варіантів розвитку подій, до яких необхідно готуватися працівникам та роботодавцям у майбутньому (табл. 1).

Виходячи з представленої інформації стає актуальним переосмислення необхідних навичок та компетенцій, що мають бути притаманні майбутнім професіоналам. У дослідженні, проведеному Інститутом майбутнього (США), було визначено 10 основних компетенцій, які дозволять бути успішним на ринку праці у 2020 р. (табл. 2).

Наприкінці 2015 р. Інститут майбутнього доповнив свій список ще трьома необхідними навичками:

Таблиця 2

## Основні компетенції, необхідні на ринку праці у 2020 р. [8]

Компетенція	Характеристика
1. Когнітивне мислення	Мова йде про здатності визначати глибокий зміст і значення того, що нам хочуть донести. Машини не можуть розуміти весь зміст інформації, яку вони обробляють. Зате це можуть люди, і в цій справі поки що жодна машина, жоден робот нас замінити не може. Sense-making skills – ті навички, які допомагають нам створювати унікальні ідеї, приходити до певних висновків, критично необхідних для прийняття рішень
2. Соціальний інтелект	Роботи, незважаючи на наявність «соціальних» та «емоційних» прототипів, поки не володіють необхідними соціальними навичками і рівнем емоцій, щоб замінити людину в роботі. Ті співробітники, в яких добре розвинений соціальний і емоційний інтелект, будуть мати велику конкурентну перевагу в майбутньому. Такі люди можуть відчувати настрій інших, викликати бажані реакції людей. Завдяки цьому вони успішно співпрацюють і будують стосунки з іншими, так як можуть «підлаштуватися» під співрозмовника в потрібний момент. Наприклад, змінити тон, підібрати потрібні слова, жести і т. д.
3. Уміння мислити «за межами» та «поза правилами», адаптивне мислення	Ситуаційна адаптивність – це здатність реагувати на унікальні несподівані обставини. Співробітники, які вміють в потрібний момент виходити за рамки, не програють навіть у найскладнішій ситуації. Співробітники, в яких добре розвинений соціальний і емоційний інтелект, будуть мати велику конкурентну перевагу в майбутньому. Вони можуть відчувати настрій інших, викликати бажані реакції людей
4. Міжкультурна компетентність	У сучасному світі, урахувавши глобалізацію, співробітники повинні вміти працювати в будь-якому середовищі, де б вони не виявилися. Це вимагає від них не тільки мовної підготовки, але й уміння пристосовуватися до мінливих обставин, здатності відчувати і реагувати на нові контексти, знаходити спільну мову і вивчати культурні особливості тих країн, з якими доводиться працювати
5. Обчислювальне мислення	Здатність обробляти великі обсяги даних, виділяти головне та робити висновки, що ґрунтуються на них. Кількість даних, які ми обробляємо кожен день, збільшується в геометричній прогресії. Тому, за словами дослідників, вміння розібратися у всій цій інформації, резюмувати її – це один важливий навик в кар'єрі майбутнього. Але в той же час співробітникам не потрібно вчитися покладатися тільки на цифри і дані. Необхідно зберегти вміння приймати рішення і діяти, коли немає ніяких даних та інформації для цього
6. Медіа-грамотність	Здатність критично оцінювати зміст тієї чи іншої інформації, вміння використовувати нові медіаможливості для переконливої комунікації. Блоги, соціальні мережі, форуми – усі ці важливі майданчики для створення свого образу і взаємодії із споживачем у майбутньому повністю проникнуть у професійні комунікації. Працівники майбутнього повинні будуть вільно працювати в таких форматах, як відео, розробляти контент для сучасних форм масової інформації та комунікації
7. Міждисциплінарність	Багато з проблем і завдань як у окремої компанії, так і у світі в цілому вимагають міждисциплінарних рішень. Ідеальний співробітник майбутнього – той, у якого є своя спеціалізація плюс непогані знання і в інших, суміжних сферах, щоб розмовляти з фахівцями з інших областей на одній мові
8. Проектне мислення	Уміння представляти і розробляти завдання та робочі процеси, щоб домагатися бажаних результатів. Сенсори, засоби зв'язку та зростаюча обчислювальна потужність принесє з собою нові можливості в розвитку нашої роботи. Працівники майбутнього повинні стати експертом у розпізнаванні типу мислення, який необхідний для вирішення тих чи інших завдань, щоб створювати відповідне навколишнє середовище
9. Управління інформацією	Здатність розрізняти і фільтрувати лише найважливішу інформацію. Розуміння, як можна максимально корисно використовувати різні технічні можливості в цьому напрямі. Сьогодні через величезну кількість інформації ми часто відчуваємо себе перевантаженими. Щоб ефективно управляти всіма інформаційними потоками і отримувати від них користь, потрібно не тільки вчитися фільтрувати інформацію, але й використовувати для цього всі блага технічного прогресу, розробляти власні техніки, щоб справлятися з інформаційним «шумом». Цей навик просто необхідно розвивати, так як інформації буде ставати ще більше
10. Уміння працювати віддалено	Щоб бути успішним у майбутньому, усім співробітникам потрібно буде навчитися працювати продуктивно, повністю залучатися в робочі процеси, будучи членом віртуальної команди. Віддалена робота буде тільки набирати обертів. Уже зараз багато компаній створюють віртуальні офіси, не вимагаючи від своїх співробітників щоденної присутності на роботі

самотивацією, тайм-менеджементом в управлінні джерелами своїх доходів, управлінням онлайн-рекрутингом.

Відповідно до прогнозу «Майбутнє працевлаштування», представленого на Всесвітньому економічному форумі в Давосі (2016 р.), найбільш корисними навичками у майбутньому працевлаштуванні є: 1) уміння вирішувати комплексні завдання; 2) критичне мислення; 3) творчі здібності; 4) управлінські таланти; 5) уміння координувати свою діяльність із іншими людьми; 6) емоційний інтелект; 7) здатність міркувати і приймати рішення; 8) орієнтація трудової діяльності на обслуговування; 9) навички ведення переговорів; 10) когнітивна гнучкість [3].

Перелічені навички повинні бути сформовані протягом тривалого терміну, і не останню роль у цьому мають відігравати заклади освіти. Наведемо перелік заходів, спрямованих на вирішення представленої проблеми, що здійснюються у країнах ЄС [9]:

– обговорення можливості введення курсу «Філософія» до базового курсу початкової школи (Великобританія);

– розвиток професійно орієнтованої освіти, заснованої на взаємодії бізнесу локальних компаній, навчальних закладів та представників державних органів влади;

– забезпечення доступу до Інтернету як бази знань різних верств населення, що не мають такої можливості через фінансові обмеження чи інші обставини (проблеми біженців у Європі).

**Висновки.** Сучасне суспільство знаходиться на стадії трансформаційних перетворень, що стосуються різних сфер його життя. Проникнення мережевих технологій у всі сфери людського буття зумовлює їх визначальний вплив на ринок праці майбутнього. Наведені зміни умов праці у наступні 20–30 років зумовлюють потребу у формуванні професіоналів, що

володіють компетенціями відмінними від тих, що є актуальними на даний час. Перелік професійних компетенцій, що буде необхідний через 20–30 років, не може бути сформований сучасною системою освіти. У статті наведено можливі шляхи реформування системи освіти до вимог майбутнього, проте їх перелік може бути доповнено та адаптовано до умов вітчизняної економіки, що буде напрямом подальших досліджень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войтович Р.В. Вплив глобалізації на розвиток сучасного світу / Р.В. Войтович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vidkryti-ochi.org.ua/2013/06/blog-post.html>.
2. Павлов О.А. Від інформаційного до цифрового суспільства: глобальна стратегія розвитку smart-планети / О.А. Павлов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://derzhava.in.ua:8081>.
3. Четверта промислова революція [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://today.mts.com.ua/posts/chetverta-promislova-revoluciya>.
4. Хель І. Індустрія 4.0: Четверта промислова революція – що це? / І. Хель [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hi-news.ru/business-analytics/industriya-4-0-chto-takoe-chetvertaya-promyshlennaya-revoluciya.html>.
5. Доповідь Генерального секретаря ООН «Цифровий розвиток» (Женева, 4–8 травня 2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ecn162015d2\\_ru.pdf](http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ecn162015d2_ru.pdf).
6. Stanger M. 9 ways the work place will bedifferentin 2050 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.businessinsider.com/ways-the-workplace-will-look-different-in-the-future-2016-1>.
7. Колб Л. Робота майбутнього: які професійні здібності необхідно розвинути до 2020 року? / Л. Колб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.rabota.ua/rabota-buduscheho-kakye-navyky-obyazatelno-nuzhno-razvyt-k-2020-hodu/>.
8. Буденко Т. Майбутнє освіти: уроки невизначеності / Т. Буденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biz.liga.net/upskill/all/stati/3225018-budushchee-obrazovaniya-uroki-neopredelennosti.htm>.

## СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 330.3;338.22

**Корчева В.І.**  
аспірант

Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

### БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ У КРИЗОВИЙ ТА ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОДИ

У статті розглянуто та проаналізовано основні напрямки бюджетно-податкової політики України протягом фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. та у період після кризи до 2016 бюджетного року. Здійснено порівняння фіскальних інструментів, що були використані зарубіжними країнами та Україною, проведено критичну оцінку національної бюджетно-податкової політики. Обчислено динаміку оптимального рівня оподаткування в Україні та порівняно з фактичними результатами, що дозволило зробити висновки щодо сучасного спрямування національної бюджетно-податкової політики. Використано методи порівняння, наукової абстракції, історичний метод та аналіз, що допомагають глибше розглянути дії фіскальної політичної влади.

**Ключові слова:** бюджетно-податкова політика, державні витрати, податкове навантаження, Податковий кодекс України, фіскальна експансія, оптимальний рівень оподаткування.

#### Корчева В.И. БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ В КРИЗИСНЫЙ И ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОДЫ

В статье рассмотрены и проанализированы основные направления бюджетно-налоговой политики Украины в течение финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., а также в период после кризиса до 2016 бюджетного года. Осуществлено сравнение фискальных инструментов, которые были использованы зарубежными странами и Украиной, проведена критическая оценка национальной бюджетно-налоговой политики. Вычислена динамика оптимального уровня налогообложения в Украине и произведено ее сравнение с фактическими результатами, что позволило сделать выводы касательно сегодняшнего направления национальной бюджетно-налоговой политики. Используются методы сравнения, научной абстракции, исторический метод и анализ. Данные методы позволяют более глубоко рассмотреть действия властей фискальной политики Украины.

**Ключевые слова:** бюджетно-налоговая политика, государственные затраты, налоговая нагрузка, Налоговый кодекс Украины, фискальная экспансия, оптимальный уровень налогообложения.

#### Korcheva V.I. FISCAL POLICY OF UKRAINE DURING CRISIS AND POSTCRISIS PERIOD

The article discusses and analyzes the main directions of fiscal policy in Ukraine during the financial crisis of 2008–2009. And in the aftermath of the crisis to 2016 fiscal year. Comparison of fiscal instruments used by foreign countries and Ukraine, conducted a critical assessment of national fiscal policies. Calculated dynamic optimal level of taxation in Ukraine and compared to actual results, which allowed to draw conclusions about the current direction of national fiscal policies. Methods used comparison of abstraction, historical method and analysis that help to deeply consider the fiscal action of political power.

**Keywords:** fiscal policy, government spending, tax burden, Tax Code of Ukraine, fiscal expansion, optimal level of taxation.

**Постановка проблеми.** Україна є молодого державою з нестійкими тенденціями розвитку та має національні особливості фіскального управління економікою. На різних етапах свого розвитку в якості інструментів фіскальної політики країна використовує як податкову політику, так і політику державних видатків. Проте аналіз бюджетно-податкової політики дозволив виокремити низку проблем, що стали на заваді її ефективності, серед яких можна назвати надмірну фіскальну спрямованість, що ставить за мету першочергове наповнення державного бюджету замість підігрівання ділової активності, популізм у діях влади, недосконалість діючого законодавства, нерівномірність податкового навантаження, націленість державних витрат на соціальні потреби, ігнорування інвестиційних та інноваційних проблем тощо. Оцінка оптимального рівня оподаткування в Україні виокремила також проблему надмірного обсягу податкових пільг та податкового навантаження тих суб'єктів економіки, хто не підпадає під дію тих самих пільг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Інформаційну базу дослідження представлено науковими працями українських економістів та експертів, а також статистичними даними Комітету статистики

України, Міністерства фінансів України та докладів Всесвітнього банку Doing Business. Так, національні дослідники Беседін В. [2] та Дишлева А. [4] аналізували заходи бюджетно-податкової політики та її наслідки під час фінансово-економічної кризи, Жаліло Я., Покришка Д., Белінська Я. [5] розглядали фіскальні інструменти у період економічного зростання України після кризи 2008–2009 рр. Українські економісти Валігула В. [3], Мірошник В. [8], Молдован О. [9] досліджували бюджетно-податкові реформи України, а Кушнірчук Ю. [7] проводив оцінку рівня податкового навантаження національної економіки.

**Мета статті** полягає в аналізі бюджетно-податкових заходів України у період фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. та у період після кризи, виділенні наслідків даної політики, її слабких сторін та недоліків для подальшого надання рекомендацій та удосконалення ефективності фіскальної політики країни.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зростання економіки України, що відбувалося протягом 2000–2008 рр., незважаючи на всі позитивні тенденції, мало ознаки порушення макроекономічної рівноваги, оскільки таке зростання не було зумовлене

стабільними довгостроковими факторами. Економічний ріст відбувався не в якості результату системних внутрішніх реформ, а як наслідок впливу сприятливих чинників короткострокового характеру як зовнішнього, так і внутрішнього походження.

Окремої уваги потребує аналіз бюджетно-податкової політики у період 2008–2009 рр. Антикризові програми уряду України в цілому мали бути спрямовані на жорстку фіскальну політику та боротьбу з інфляцією. Але на практиці бюджетно-податкова політика України у 2008–2009 рр. мала фіскальну спрямованість та була зорієнтована на наповнення державного бюджету, навіть за рахунок актуалізації дестимулюючих наслідків для економіки. Різке скорочення ВВП, падіння товарообігу, погіршення фінансових результатів діяльності підприємств і зниження доходів населення спровокували різке звуження доходної бази бюджету. Попри нагальну необхідність оптимізувати видатки, сконцентрувавши ресурси лише на пріоритетних напрямках, уряд у 2009 р. поставив перед собою досить широкий перелік завдань: зберегти і навіть підвищити рівень соціального захисту населення, розширити субсидії окремим галузям економіки, рекапіталізувати банківську систему, розширити капітальні інвестиції.

Фінансування заходів у рамках кожного напрямку потребувало додаткового обсягу бюджетних коштів. Водночас в умовах охолодження ділової активності складним завданням стало збереження фінансової бази держави принаймні на рівні

попередніх періодів. Для мобілізації фінансових ресурсів Кабінет міністрів використовував низку суперечливих інструментів, які дали можливість збільшити доходи бюджету, проте посилили фіскальний тиск на економіку, що призвело до поглиблення спаду [7, с. 10]:

1. Підвищення розміру ставок податків. Протягом 2009 р. за ініціативою уряду парламент прийняв шість законів, що підвищували податки та збори (обов'язкові платежі). Водночас варто відзначити, що в досить складних умовах уряд уникав збільшення прямого податкового навантаження на вітчизняний бізнес, змістивши об'єкт оподаткування на споживання.

2. Розширення бази оподаткування за рахунок активізації боротьби з мінімізацією оподаткування та посилення роботи зі стягнення нарахованої, але не сплаченої частини податкових зобов'язань. Найбільшою складовою останньої є податковий борг, формування якого часто є наслідком не стільки неплатоспроможності підприємства, скільки його бажання безоплатного користування бюджетним фінансовим ресурсом. Окрім того, уряд проводив досить активну політику з метою перекривання схем, які дозволяли бізнесу звужувати базу оподаткування та зменшувати розмір нарахованих податків.

3. Вилучення до бюджету частини фінансових ресурсів підприємств шляхом затримки з відшкодуванням ПДВ та авансових стягнень податків, передусім податку на прибуток.

Таблиця 1

Антикризові фіскальні заходи України у 2008–2009 рр.

2008	2009
Підтримувати жорстку фіскальну політику, доки реальне зростання не досягне сталих темпів; установити дефіцит бюджету на рівні не більше 2,5% від ВВП.	Підтримувати жорстку фіскальну політику; скоротити підвищення зарплати та соціальної допомоги. Забезпечити неінфляційні джерела фінансування бюджетного дефіциту.
Покращати прогнозованість та спростити формулу розрахунку обсягів міжбюджетних трансфертів.	Відстрочити на два роки заплановане вирівнювання мінімальної заробітної плати. Консолідувати бюджет.
Здійснювати координацію капітального бюджетування.	Поступово скасувати адресні доходи шляхом інтеграції Загального та Спеціального фондів у державному бюджеті.
Розробити та запровадити середньострокову стратегію управління для зменшення впливу ризиків.	Знизити рівень поточних витрат у структурі бюджету. Упровадити механізми середньострокового планування бюджету. Удосконалити механізм місцевих запозичень.
Покращати управління інвестиціями та проектами.	Зменшити обсяги бюджетних субсидій. Запровадити проектне планування та зміцнити оцінку капітальних проектів. Забезпечити формування Стабілізаційного фонду.

Джерело: побудовано автором за даними «Рекомендацій щодо економічних та інституціональних реформ 2009»

Таблиця 2

Антикризові заходи національних урядів окремих країн світу та України

Захід	Країни, що його застосували	Використання в Україні
Зниження ставки ПДВ	Велика Британія	-
Звільнення або зменшення податку на прибуток	Франція, США, Велика Британія, Німеччина, Російська Федерація, Канада, Індонезія, Південна Корея	-
Розвиток енерго- та екотехнологій, енергетичні кредити	Японія, Німеччина, США, Франція, Китай, Канада, Велика Британія	Частково (через податкові пільги)
Зниження податків для малого та середнього бізнесу	Російська Федерація, США, Франція, Чилі	-
Зростання акцизного збору на алкоголь та тютюнові вироби	Велика Британія	Так
Зростання внесків на страхування для робітників та роботодавців	Велика Британія	Так
Зростання податків на доходи для багатих громадян	Велика Британія	-
Податкові пільги для експортерів, зниження експортного мита	Китай, Російська Федерація	-
Спеціалізовані програми розвитку регіонів	Російська Федерація, Китай, Японія	-

Джерело: складено автором на основі [9]

Якщо перші два напрями роботи зі збільшення доходів бюджету були достатньо обґрунтованими, то зростання авансових переплат за ключовими податками, різке збільшення обсягу невідшкодованого ПДВ, намагання уряду максимально обмежити право на податковий кредит є інструментами вилучення з підприємств більшого обсягу коштів, ніж вони мали сплатити до бюджету за результатами своєї діяльності протягом відповідного бюджетного періоду.

Така податкова політика дозволила профінансувати соціальні статті бюджету, проте стала чинником охолодження ділової активності корпоративного сектору. Таким чином, українська податкова система не лише втратила динамізм якісного розвитку, а й продукувала ризики для макроекономічної стабільності.

Варто зазначити, що у рамках антикризової програми з 2008 р. був створений стабілізаційний фонд державного бюджету згідно із Законом України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» [7, с. 24]. Але в реальності кошти стабілізаційного фонду використовувались не як механізм стабілізації циклічних коливань в економіці, а як фінансовий механізм забезпечення покриття дефіциту бюджету України [7]. З цього можна зробити висновок, що фактично створений стабілізаційний фонд виконує функції вже існуючого резервного фонду Кабінету Міністрів України.

Для оцінки ефективності антикризових заходів України цікавим буде проведення порівняльного аналізу між заходами, що були здійснені національною економікою та країнами світу (табл. 2).

Як можна побачити з табл. 2, уряд України використав такі заходи, як розвиток енерго- та екологічних технологій (через дію податкових пільг), зростання акцизного збору на алкоголь та тютюнові вибори, зростання внесків на страхування робітників та роботодавців, що частково допомогло наповненню державного бюджету. Проте опір зовсім не було зроблено ані на зниження податкових ставок (у тому числі для малого та середнього бізнесу), ані на розвиток регіонів, ані на зниження експортного мита для стимулювання зовнішньої активності національної економіки.

У 2010–2011 рр. в Україні на тлі позитивної макроекономічної динаміки та грошової і валютно-фінансової стабільності сформувалася тенденція до подолання дисбалансів між доходами та видатками в системі державних фінансів. Передусім цього вдалося досягнути за рахунок відчутного збільшення доходів бюджету. Основним чинником зростання доходної бази зведеного бюджету став значний ріст податкових надходжень за рахунок загальноекономічного піднесення, підвищення ставок податків та податкового контролю. Наслідком податкової експансії стало відчутне збільшення податкового навантаження на економіку. Така тенденція відчутно дисонує з завданнями зменшення податкового тиску, які поставлені в рамках стратегії модернізації економіки. У видатковій політиці 2010–2011 рр. спостерігалася низка наступних суттєвих тенденцій: різке зменшення динаміки зростання видатків; приведення динаміки соціальних видатків до можливостей економіки, збільшення обсягу інвестиційних витрат, оптимізація кількості бюджетних програм.

Але попри певні позитивні зрушення, варто відмітити і низку проблем, які знайшли прояв у фінансовій політиці протягом 2010–2011 рр.:

1. Ігнорування норм Бюджетного кодексу. У 2011 р. завдяки понадплановому зростанню доходів уряд ініціював збільшення державних видатків. Додаткові ресурси були спрямовані на збільшення соціальних виплат. Водночас, відповідно до Бюджетного кодексу, понадпланові надходження уряд зобов'язаний спрямовувати лише на реалізацію пріоритетних інвестиційних програм або здійснення заходів, пов'язаних з проведенням соціальних реформ.

2. Відсутність ефективних змін у питанні реформування сфери видатків. Завдяки проведенню податкової реформи уряд помітно підвищив фіскальну ефективність податкової системи. У 2010–2011 рр. податкові надходження до бюджету зростають швидше, ніж динаміка номінального ВВП. Проте проблеми використання бюджетних ресурсів були не менш значними.

3. Невирішеність питання щодо підвищення ефективності інвестиційних видатків бюджету. Передусім це стосується національних інфраструктурних проєктів, фінансування яких розпорешено між різними фондами. Діюча модель продемонструвала свою практичну неефективність. Видатки на поточну діяльність та інвестиційні видатки потребують різних підходів і методології оцінки ефективності їх використання та контролю їх освоєння. Досить перспективною в даному контексті є концепція двох бюджетів, яка передбачає концентрацію державних інвестицій на національні проєкти в єдиному фонді.

4. Слабкий контроль цільового використання коштів.

Починаючи з 2012 р. в Україні спостерігається сповільнення темпів росту у промисловому виробництві, що є передумовою економічного спаду. Зростання долі ПДВ у структурі податкових надходжень у 2012–2014 рр. до 53,4–55% [12] свідчить про підвищення ролі податкового регулювання в системі бюджетного регулювання. За даними Міністерства доходів і зборів України, збільшення частки ПДВ відбувається за рахунок зменшення підприємницької заборгованості щодо ПДВ та скорочення податку на додану вартість з увезених на територію України товарів, що приводить до зростання надходжень та виведення значної частини ПДВ з тіні. На другому місці – податок на прибуток підприємств – 16,0% – 17,4%, на третьому – акцизний податок, що говорить про те, що найбільш контрольованою сферою економіки зі сторони держави є кінцеве споживання, а не сфери виробництва та розподілу.

З 01 січня 2014 р. вступили у дію зміни до Податкового кодексу України. Зниження ставки ПДВ з 20 до 17% Кабінет Міністрів вирішив відтермінувати, а ставку податку на прибуток підприємств було знижено до 18% замість запланованих 16%.

Протягом 2012–2015 рр. відбувається постійне зростання видатків бюджету, а сама бюджетна структура була дещо змінена у зв'язку з воєнними діями на сході країни. Так, наприклад, усі соціальні функції держави – охорона здоров'я, надання освітніх послуг, підтримка ЖКГ, культура та освіта – поставлені у другорядне становище. Натомість збільшені видатки на обслуговування боргу, репресивні функції з охорони правопорядку (структури МВД, СБУ, прокуратури та ін.) та оборонну сферу. У 2015 р. витрати на оборонний комплекс мають зрости на 62% – до 44,4 млрд. грн., або до 8% від загальних видатків (для порівняння: у 2015 р. Японія виділила 5,2% свого бюджету на оборону, США – 13%) [8]. При цьому на фінансування Міністерства оборони виділяють 39,7



млрд. грн. проти 26,5 та 13,9 млрд. грн. у 2014 і 2013 рр. відповідно. У цю суму не входять додаткові трансфери на проведення АТО, які парламент виділяє окремими рішеннями. Також бюджет на 2015 р. передбачає фінансування Міністерства освіти в сумі 49,3 млрд. грн., Міністерства охорони здоров'я України (загальнодержавні витрати) – 43,6 млрд. грн., що навіть сукупно менше обсягу видатків на обслуговування державного боргу – 93 млрд. грн. [12]. Така політика перманентного збільшення валового боргу держави без структурних змін в економіці призводить до зростання несумірного боргового тягаря для майбутніх поколінь.

В Україні вже понад десять років головним завданням реформування податкової політики є зниження податкового навантаження на економіку. Його виконання забезпечувалося як на основі зниження податкових ставок (переглянуто ставки ПДВ, податку на прибуток підприємств, податку із доходів фізичних осіб, нарахувань на фонд заробітної плати до соціальних фондів), так і на основі змін у механізмі обчислення і справляння податків, основними з яких були:

- розширення кола витрат, що дозволяється відносити на валові (за рахунок витрат на формування банківськими і небанківськими фінансовими установами страхових резервів; підвищення нормативу витрат на гарантійний ремонт; коштів, добровільно перерахованих установам науки, культури, неприбутковим організаціям; 50% витрат на придбання пально-мастильних матеріалів для легкових автомобілів, збільшення суми витрат на поліпшення основних фондів, тощо);

- підвищення норм амортизації;

- надання права всім, а не лише новоствореним, підприємствам переносити збитки на наступні податкові періоди;

- зниження ставок податків на прибуток, перехід з прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб на пропорційну.

Вітчизняні науковці, які здійснюють пошук оптимальних меж податкового навантаження [7], стверджують, що неможливо точно визначити межі загального рівня оподаткування економіки. Хоча, досліджуючи взаємозв'язки та взаємовпливи структури податків та надходжень до бюджету з розвитком економіки країни, можна виокремити певні тенденції, які допоможуть уникнути негативних наслідків при розвитку національного господарства.

Надмірний рівень оподаткування може негативно впливати на інвестиційний клімат України. Майже всі експерти, які займаються оцінкою інвестиційного клімату нашої країни, вважають, що він є несприятливим, оскільки оподаткування реального сектору економіки надто обтяжливе. Воно пригнічує процеси економічного відтворення, а підприємництво може працювати рентабельно, як правило, лише за умови приховування частини своїх доходів від оподаткування.

Розглянемо успіхи України у рейтинговій шкалі «Ведення бізнесу-2015» [13]. У дослідженні розглядаються такі податки: податок на прибуток, відрахування до соціального фонду, податок на майно, податок на дивіденди, податок на приріст капіталу, податок на фінансові угоди тощо. Щоб виміряти податки та відрахування, які сплачує середня компанія, а також оцінити складність податкової системи країни, проводять ситуаційні дослідження фінансової звітності за останній рік. Експерти в кожній окремій країні підраховували розмір податків та відрахувань, а також зібрали інформацію про час-

тоту перевірок компаній податковими службами. За даними звіту «Ведення бізнесу-2015», Україна займає 96-е місце (проти 112-го у попередньому році). Таке поліпшення відбулось, зокрема, за рахунок категорії «оподаткування» (кількість податків та зборів в країні скоротилась з 22 до дев'яти, зменшився розмір ЄСВ та основних податків) та категорії «реєстрація власності».

Індикатором, що дозволяє дослідити ефективність діючої податкової системи, є оцінка оптимального рівня оподаткування. Цей показник визначається за допомогою формули:

$$PO_0 = \frac{(ВЗБ - НН - ДК - ОТ - ЦФ) + (ВФСС - ПВ)}{ВВП - П}, \quad (1)$$

де  $PO_0$  – оптимальний рівень оподаткування; ВЗБ – видатки зведеного бюджету; НН – неподаткові надходження; ДК – доходи від операцій з капіталом; ОТ – офіційні трансфери; ЦФ – доходи цільових фондів; ВФСС – видатки фондів соціального страхування; ПВ – перевищення видатків над внесками до фондів соціального страхування; ВВП – валовий внутрішній продукт; П – обсяг пільг.

Як бачимо з рис. 1, в Україні є тенденція переваги оптимального рівня оподаткування над фактичним. Виключення становить кризовий період 2007–2009 рр., коли фактичний рівень оподаткування зростає, а оптимальний «обвалюється».

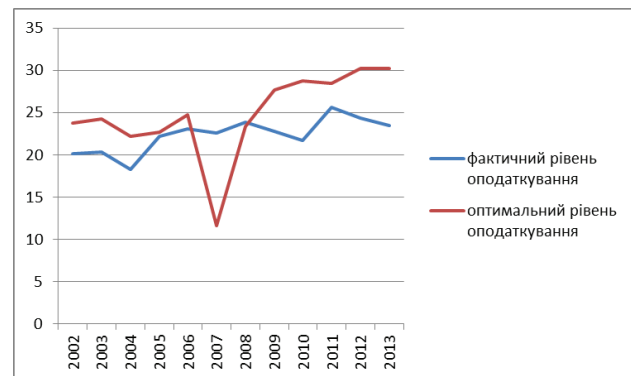


Рис. 1. Динаміка фактичного та оптимального рівня оподаткування в Україні у 2002-2013 рр.

Така перевага оптимального рівня над фактичним є свідченням наявності великої кількості податкових пільг, високого рівня дефіциту бюджету та надмірного податкового навантаження суб'єктів оподаткування, хто не підлягає під дію податкових пільг. Якщо протягом 2002–2005 рр. така різниця підтримувалась на стабільному рівні, у 2005–2007 рр. – зменшилась практично до співпадання, то після кризових 2008–2009 рр. різниця між оптимальним та фактичним рівнями прийняла тенденцію до зростання.

**Висновки.** Бюджетно-податкова політика України за часів фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. та у період після кризи не відрізнялася системністю. Незважаючи на те що основні бюджетні індикатори, такі як бюджетний дефіцит та розмір державного боргу, ще залишаються у задовільних рамках, є значні бюджетні дисбаланси у самій бюджетній структурі. Зокрема, проблемою залишається сильна залежність доходів країни від податкової складової. Податковий тягар в останні роки значно перемистився на фізичних осіб, тоді як державні витрати на соціальну сферу скоротились. У зв'язку з воєнними діями на сході країни та політичними конфлік-

тами ускладнилась проблема статистичної звітності, що перешкоджає прозорому аналізу бюджетно-податкової політики країни. Податкові реформи позитивно вплинули на рейтинг країни у «Веденні бізнесу-2015», а сам податковий тягар значно зменшився, але точність оцінки останнього є недостовірною, оскільки при обчисленні податкового коефіцієнта наявне неврахування суми витрат, пов'язаних із адміністрацією податків, а також значний тіньовий сектор.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бездітко Ю.М. Співвідношення прямих і непрямих податків в податковій політиці України / Ю.М. Бездітко // Актуальні проблеми державного управління, педагогіки та психології. – 2010. – № 1(2). – С. 60–63.
2. Беседін В. Податкові заходи нейтралізації негативних наслідків фінансово-економічної кризи / В. Беседін // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 180.
3. Валігула В. Соціально-економічне підґрунтя ефективності податкових реформ / В. Валігула // Вісник ТНЕУ. – 2009. – № 1. – С. 180.
4. Дишлева А. Антикризисна бюджетна політика України в контексті зарубіжного досвіду / А. Дишлева // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2010. – № 119. – С. 22–25.
5. Післякризовий розвиток України: засади стратегії модернізації / Я. Жаліло, Д. Покришка, Я. Белінська. – К. : НІСД, 2011. – 66 с.
6. Крисоватий А.І. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори : [монографія] / А.І. Крисоватий, В.А. Валігура. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. – 248 с.
7. Кушнірчук Ю. Оптимізація рівня фіскального навантаження з метою економічного забезпечення держави / Ю. Кушнірчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.11. – С. 161–169.
8. Мірошник В. Податкова реформа в Україні в контексті євроінтеграції / В. Мірошник // Наукові праці КНТУ. – 2010. – № 17. – С. 8.
9. Молдован О., Шевченко О. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? / О. Молдован, О. Шевченко. – К. : НІСД, 2010. – 80 с.
10. Ривак О. Бюджетно-податкова політика в Україні за роки економічного зростання та в період кризи / О. Ривак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 3. – С. 238–247.
11. Рудь О. Оцінка податкових систем у структурі міжнародних індексів конкурентоспроможності економіки / О. Рудь // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 3(13). – С. 48–53.
12. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>.
13. Doing Business 2008–2015 [Electronic resource]. – Access mode : <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>.

УДК 336.713

**Костогрыз В.Г.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри банківської справи  
Черкаського навчально-наукового інституту  
Університету банківської справи*

## ІННОВАЦІЇ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню інноваційних концепцій ведення банківського бізнесу банків з іноземним капіталом. Визначено особливості присутності банків з іноземним капіталом у банківській системі України за 2006–2015 рр. З'ясовано вплив банків з іноземним капіталом на інноваційний розвиток вітчизняної банківської системи.

**Ключові слова:** банк з іноземним капіталом, іноземний банк, іноземний інвестор, банківські інновації, продуктивні інновації, дистрибуційні інновації.

### Костогрыз В.Г. ИННОВАЦИИ БАНКОВ С ИНОСТРАННЫМ КАПИТАЛОМ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию инновационных концепций ведения банковского бизнеса банков с иностранным капиталом. Определены особенности присутствия банков с иностранным капиталом в банковской системе Украины за 2006–2015 гг. Выяснено влияние банков с иностранным капиталом на инновационное развитие отечественной банковской системы.

**Ключевые слова:** банк с иностранным капиталом, иностранный банк, иностранный инвестор, банковские инновации, продуктивные инновации, дистрибуторские инновации.

### Kostogryz V.G. INNOVATIONS OF BANKS WITH FOREIGN CAPITAL IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

In this article we deal with the investigation of the innovation concepts of the banking business of banks with foreign capital. We determined the features of the presence of banks with foreign capital in the banking system of Ukraine during 2006–2015. The influence of banks with foreign capital on the innovation development of the domestic banking system was cleared up.

**Keywords:** bank with foreign capital, foreign bank, foreign investor, banking innovations, product innovations, distribution innovations.

**Постановка проблеми.** Прихід на український ринок фінансових послуг банків з іноземним капіталом не лише характерна особливість сучасного етапу розвитку банківської системи держави, а й прояв на теренах України тенденції подальшої глобалізації фінансових ринків. Із входженням до банківської системи України банків з іноземним капіталом відбулося швидке впровадження передових технологій банківської діяльності, що поряд з позитивними змінами ведення банківського бізнесу несе загрози зниження конкурентоспроможності вітчизняних

банківських установ. Саме тому питання, пов'язані з дослідженням використання інноваційних концепцій банківської діяльності, та вплив банків з іноземним капіталом на інноваційний розвиток вітчизняної банківської системи набувають особливої актуальності та потребують постійних досліджень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості виходу іноземного капіталу на банківський ринок України досліджувалися багатьма вітчизняними економістами та науковцями. Вагомий внесок у розвиток даної проблематики зробили О. Кіреєв,

Ф. Шпиг, В. Матвієнко, В. Геєць, В. Набок, М. Савлук, О. Сугоняко та ін. У працях професора С. Устенко [1] запропоновано порівняння ефективності посередництва банків з іноземним капіталом та банків з місцевим капіталом в Україні. У роботах В. Гірняк [2] досліджується оцінка ризику присутності іноземного капіталу у вітчизняному банківському секторі.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте більшість науковців досліджують переваги та недоліки присутності банків з іноземним капіталом на українському фінансовому ринку. З метою підвищення конкурентних позицій українських банків виникає необхідність дослідження діяльності банків з іноземним капіталом у розрізі впровадження ними інноваційних продуктів та технологій.

**Мета статті** полягає у дослідженні інноваційних концепцій ведення банківського бізнесу банків з іноземним капіталом, з'ясуванні впливу банків з іноземним капіталом на інноваційний розвиток вітчизняної банківської системи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Перші представництва банків з іноземним капіталом з'явилися в Україні у 1990 р. Привабливість української банківської системи для іноземного капіталу була зумовлена насамперед відсутністю вітчизняного ринку банківських послуг і через це можливістю отримання ринкових переваг за рахунок місткості вітчизняного ринку банківських послуг і перспектив його розширення, а також високою дохідністю операцій.

Аналіз присутності банків з іноземним капіталом у банківській системі України за останні 10 років дозволяє виділити дві основні тенденції: стрімке нарощування обсягів присутності банків з іноземним капіталом за період 2006–2012 рр. та відтік іноземного капіталу за період 2013–2015 рр.

Протягом 2006–2012 рр. кількість банків з іноземним капіталом зростає майже удвічі. Стрімке збільшення банків з іноземним капіталом відбувалось у період 2006–2008 рр. (рис. 1). У 2008 р. порівняно з 2006 р. їх кількість збільшилась із 35 до 53, оскільки в даний період не існувало суттєвих законодавчих бар'єрів входження іноземного капіталу в національну банківську сферу. У 2008–2012 рр. темпи приросту іноземного капіталу зменшуються,

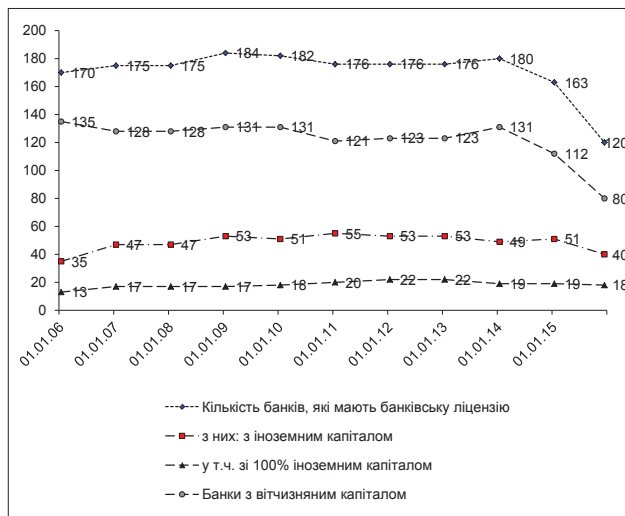


Рис. 1. Динаміка кількості банків в Україні за 2006–2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [3]

проте частка іноземного капіталу в банківському секторі України щорічно зростає.

Загалом, період 2006–2012 рр. характеризувався значним зростанням обсягів операцій щодо купівлі українських банків і відкриття іноземними банками своїх представництв та мережі філій; розширенням діяльності іноземних банків з обслуговування населення. Серед основних факторів, що сприяли значній активізації діяльності іноземних банків в Україні, можна виділити такі: активне зростання попиту на банківські послуги з боку населення; розширення зовнішньоекономічних зв'язків українських підприємств; можливість отримання високих прибутків; вступ до Світової організації торгівлі [2].

Протягом 2013–2015 рр. відбулося стрімке зменшення кількості банків з іноземним капіталом на території України. Зокрема, за 2013 р. з українського банківського ринку вибули чотири банки за участю іноземних інвесторів, з них три банки зі 100%-м іноземним капіталом, за 2014 р. – два банки з іноземним капіталом, за 2015 р. з українського ринку вивели свій капітал 11 іноземних банків.

Зокрема, з українського ринку протягом останніх років вийшла низка іноземних інвесторів, які мали частку в банках України, серед яких: Bayerische Landesbank (Німеччина), Credit Europe Bank (Нідерланди), Volksbank (Австрія), SEB Bank (Швеція), Bank Forum (Німеччина), Societe Generale (Франція), Erste Bank (Австрія), Astra Bank (Греція), Home Credit Bank (Чехія), Dresdner Bank (Німеччина), Pekao (Польща), Intesa Sanpaolo (Італія) та ін. Як правило, іноземні банки виводять капітал шляхом продажу, скорочення або закриття ризикованих ринкових позицій, погашення заборгованості перед материнськими банками [4, с. 17].

Важливо зауважити, що в 2013–2015 рр. відбулося також значне скорочення кількості банків із вітчизняним капіталом. Проте відсоток іноземними банків у загальній кількості банків на території України за вказаний період лише збільшувався (рис. 2). Зокрема, у 2013 р. відсоток банків за участі іноземного капіталу становив 30% від загальної кількості банків на території України, а в 2015 р. він збільшився на 33%.

На кінець 2015 р. іноземний капітал у вітчизняному банківському секторі представлений 15 країнами, серед яких: Кіпр – 45%, Росія – 27%, Італія – 9%, Австрія – 4%, Франція – 3%, Німеччина,

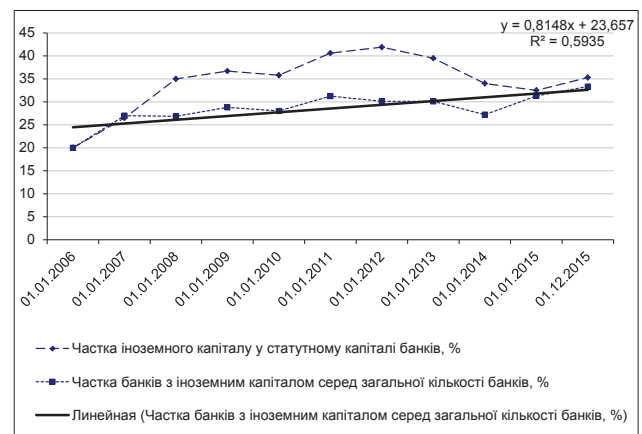


Рис. 2. Частка участі іноземного капіталу за 2006–20015 рр.

Джерело: складено автором на основі [3]

Польща, Нідерланди, Угорщина, Казахстан – по 2%, Швеція, Швейцарія, Туреччина, США, Греція – менше 1% (рис. 3).

Таким чином, в Україні з'явилася зворотна тенденція – відтік іноземних інвестицій з вітчизняної банківської системи. Деякі автори [4; 5] вважають, що тенденція згортання діяльності банків з іноземним капіталом у вітчизняному банківському секторі продовжується під впливом дії цілої низки факторів: відсутності в найближчій перспективі суттєвих передумов для покращання ділового клімату в Україні; непрозорої судової системи та відсутності інституту захисту прав кредиторів; поступової трансформації бізнес-моделей європейських банків у контексті оптимізації географічної присутності в окремих регіонах; валютної нестабільності; зниження сукупного попиту і переміщення заощаджень з банківського у позабанківський сектор.

Банки з іноземним капіталом, які залишаються на банківському ринку України, займають високі позиції за багатьма рейтингами та показниками діяльності. Рейтинг іноземних банків в Україні від Forbes на початок 2015 р. очолили глобальні фінансові холдинги, до складу яких входять шведський «СЕБ Корпоративний Банк» (SEB Group), німецький «Дойче Банк ДБУ» (Deutsche Bank), французькі «Креді Агріколь Банк» (Credit Agricole Group) та «Укрсиббанк» (BNP Paribas), а також американський «Сітібанк» (Citigroup). Провідні місця в рейтинговій таблиці транснаціональним банкам забезпечило оптимальне поєднання низького ризику країн походження капіталу, стійкої динаміки курсу акцій материнських груп з високою рентабельністю, ліквідністю та якістю активів [6].

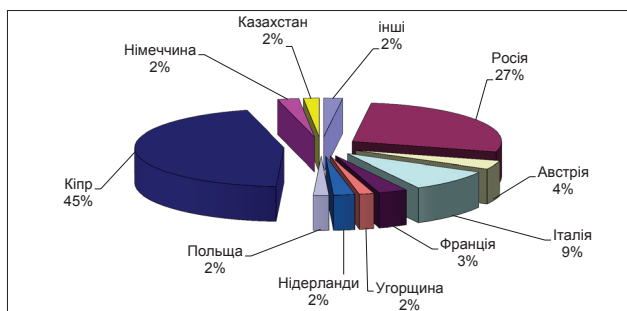


Рис. 3. Частка країни-інвестора в загальній кількості іноземного капіталу в банківській системі України на кінець 2015 р.

Джерело: складено автором на основі [3]

Таким чином, незважаючи на зменшення кількості банків за участю іноземного капіталу на українському банківському ринку, обсяг іноземного капіталу у банківській системі України залишається значним. Ринкові переваги банків з іноземним капіталом можна пояснити тим, що такі фінансові установи виходять на вітчизняний ринок з сильною інноваційною стратегією та вже неодноразово реалізованими ефективними проектами. Серйозною загрозою для вітчизняних банків є не частка активів чи інших надходжень, а інновації, які впроваджують дані банки на території України, тим самим витісняючи українських представників.

Використання інноваційних аспектів ведення банківського бізнесу дозволяє знаходити нові механізми підвищення якості банківських послуг, підвищення лояльності споживачів, збереження існуючих сегментів, підвищення конкурентоспроможності бан-

ківських установ. Більш детально ключові інновації в банківській сфері представлено в табл. 1.

На жаль, помітна інноваційна активність є характерною лише для певного сегменту банківської системи України: це, по-перше, українські за капіталом банки, що відносяться, за класифікацією НБУ, до груп найбільших та великих; по-друге, банки зі значним обсягом участі іноземного інвестора. У більшості українських банків процес використання інновацій зорієнтований лише на вирішення поточних завдань, а його якість не відповідає світовому рівню та загальнонаціональним потребам розвитку банківської системи.

Продуктові інновації складають переважну більшість інновацій банків з іноземним капіталом, оскільки успіх банківської установи на ринку прямо залежить від запропонованого нею спектру продуктів та послуг. Традиційно продуктова політика банків за участю іноземного капіталу, таких як «Укрсиббанк» (BNP Paribas), «Укрсоцбанк» (UniCredit Group), «Правекс-банк» (Intesa SanPaolo), «Райфайзен банк

Таблиця 1  
Ключові інновації в банківській сфері

Категорія	Інновація	Час появи
Інновації в розрізі продуктової політики банку	Облігації	1960-ті рр.
	Депозитний сертифікат	1961 р.
	Конвертовані облігації	1970-ті рр.
	NOW-рахунок	1972 р.
	Деривативи	1970-ті рр.
	Цінні папери, забезпечені заставою нерухомості	1980-ті рр.
	Індивідуальний пенсійний рахунок	1980-ті рр.
	Дебетні платіжні картки	1987 р.
	Депозит для зарахування заробітної плати	1990-ті рр.
	Рахунок «все в одному»	1990-ті рр.
	Структуровані продукти	1990-ті рр.
	Кредитні деривативи	1993 р.
Інновації в розрізі дистрибуційної політики	Банкомати	1967 р.
	Телефонний банкінг	1983 р.
	Електронний переказ коштів (POS-термінали)	1985 р.
	Автоматизація банківських відділень	1990-ті рр.
	Інтернет-банкінг	1995 р.
	Мобільний банкінг (GSM та WAP послуги)	1999 р.
	Відеобанкінг	1990-ті рр.
	Персональний банкір	1990-ті рр.
	Фінансовий супермаркет	1990-ті рр.
	Універсальний електронний гаманець	у 2000-х рр.
	«Зона 24»	у 2000-х рр.
Організаційні інновації	Системи ризик-менеджменту	1970-ті рр.
	Система управління казначейством	1990-ті рр.
	Система онлайн-менеджменту фінансового менеджменту	1990-ті рр.
	Клієнтська база даних	1990-ті рр.
	Електронна торгівля акціями	1990-ті рр.
	Аутсорсинг	1990-ті рр.
	Сегментація клієнтів по потребам	у 2000-х рр.
	CRM-технології	у 2000-х рр.

Джерело: складено автором на основі [7, с. 48; 8, с. 19; 9]

Аваль», «Альфа-банк», налаштована на надання перспективних інноваційних послуг (Интернет-еквайринг, мультивалютні вклади, нові депозитні рішення тощо). Крім того, важливими продуктовими концепціями банків з іноземним капіталом є розвиток карткового бізнесу (швидке комплексне обслуговування клієнтів, удосконалення карткових продуктів, збільшення кількості клієнтів – власників пластикових карток, випуск віртуальних карток для розрахунків в Інтернеті). Так, ПАТ «Укрсоцбанк» запропонував новий унікальний сервіс – мультибрендову бонусну картку U-card, яка являла собою першу в Україні повноцінну партнерську програму лояльності, що поєднала в собі дві важливі функції пластикової картки – платіжну та функцію накопичення бонусів [10].

Однією з найбільш поширених інноваційних концепцій іноземних банків у сфері дистрибуційної політики є багатоканальна діяльність з поєднанням нових та традиційних технологій та інструментів; самообслуговування; дистанційне обслуговування; телефонні центри та запровадження віртуальних банківських та фінансових технологій, таких як управління банківськими рахунками, готівкові розрахунки, електронний підпис, укладання контрактів. Використання онлайн-сервісів стає більш інтуїтивним, максимально скорочується кількість дій, необхідних для його використання, сервіс включає елементи гейміфікації, прості і наочні дашборди, інтерфейс, що персоналізується, видозмінюється залежно від клієнтського сегменту з урахуванням поведінкового профайла [11].

Аналіз інноваційних змін у банках із зарубіжним капіталом указує на зростаючу інтенсивність використання зон самообслуговування клієнтів, що дозволяє суттєво знизити навантаження на фахівців операційно-касового залу банку і, відповідно, скоротити кількість операціоністів і касирів, що виконують рутинні операції, і збільшити число менеджерів, які займаються обліково-позиковими, консалтинговими та іншими видами послуг [8]. Наприклад, «Фідобанк» пропонує в онлайн-середовищі Інтернет-магазин банківських продуктів, що дозволяє поповнити карту передоплати, переказати кошти, сплатити квитанцію, оформити депозит і навіть купити смартфон і отримати бонуси на карту «Фідобанка». Сервіс Alf-smart від «Альфа-банку» зберігає номери кредитних карт на SIM-карті. Як повноцінний платіжний інструмент смартфон використовують клієнти «ПриватБанку» і «Альфа-банку». При цьому їм доступні найсучасніші платіжні технології: NFC, QR- коди і GPS [11].

Новим трендом у банківських інноваціях є зближення банків із соціальними мережами. Передовими проектами у сфері банківських інновацій є проекти ідентифікації клієнта по фотографії в соціальних мережах. Так, компанія Socure розробила програму Perceive, що використовує біометричні параметри клієнта для його авторизації в програмі мобільного банкінгу. Система вивчає зображення клієнта, зроблене на смартфон, та зіставляє зображення з фотографією в мережах Facebook, Twitter и LinkedIn. Після перевірки система ухвалює платіж або включає сигнал тривоги. На разі систему використовують декілька лондонських банків у режимі тестування [12].

**Висновки.** Використання інноваційних концепцій ведення банківського бізнесу банків з іноземним капіталом забезпечує: запровадження інноваційних тех-

нологій у банківську діяльність, поєднання нових та традиційних інструментів, використання віртуальних банківських та фінансових технологій; розширення спектру банківських продуктів та впровадження комплексного підходу до їх поєднання та продажу; суттєве зниження навантаження на фахівців, що виконують рутинні операції, і збільшення числа менеджерів, які виконують управлінські та консультаційні функції; використання сучасних підходів до обслуговування цільових груп клієнтів, що базуються на вдосконаленні запропонованого клієнтам сервісу, розробці стратегії максимального задоволення потреб клієнтів; запровадження інноваційних підходів до організації бізнес-процесів, поліпшення організаційного та фінансового менеджменту банків; активізацію конкуренції на фінансовому ринку, здійснення реструктуризації та реорганізації банківських установ у напрямі посилення їхньої конкурентоспроможності.

Проте слід урахувати той фактор, що власники іноземного капіталу, використовуючи інноваційні технології, передусім керуватимуться власними інтересами, а не пріоритетами розвитку банківської системи України. Тому вирішення питання про форми та масштаби розширення присутності іноземного банківського капіталу на вітчизняному ринку банківських послуг має підпорядковуватись стратегічним цілям соціально-економічного розвитку, сприяти підвищенню конкурентоспроможності українських банківських інститутів, зміцненню грошово-кредитної системи України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Устенко С.В., Шараєвський Д.В. Ефективність посередництва комерційних банків в Україні: порівняльний аналіз банків з іноземним та українським капіталом / С.В. Устенко, Д.В. Шараєвський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2011/9-10/201128.html>.
2. Грняк В.В. Іноземний капітал банків України: ризики та можливості / В.В. Грняк // Інноваційна економіка – 2014. – № 5(54) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [cfiler:///D:/Downloads/inek\\_2014\\_5\\_51%20\(1\).pdf](http://cfiler:///D:/Downloads/inek_2014_5_51%20(1).pdf).
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
4. Дмитренко М.Г. Вплив іноземного капіталу на розвиток банківського сектору України / М.Г. Дмитренко, Ю.В. Жежерун // Фінансовий простір. – 2015. – № 2(18). – С. 14–21.
5. Lewis Steven. Time for bold action: Global banking outlook 2013 // Ernst & Young Report. – 2012. – P. 40.
6. Рейтинг материнських іноземних банків-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/349171/rejtyng-materynskyh-inozemnyh-bankiv-2015>.
7. Єгоричева С.Б. Інноваційна діяльність комерційних банків: стратегічні аспекти : [монографія] / С.Б. Єгоричева ; ВНЗ укладання «Полтавський університет економіки і торгівлі». – Полтава : АСМІ, 2010. – 348 с.
8. Кривич Я.М. Управління інноваційним потенціалом банку : дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Я.М. Кривич. – К., 2010. – 290 с.
9. Batiz-Lazo V. The dynamics of product and process innovations in UK banking / V. Batiz-Lazo, K. Woldesenbet // International Journal of Financial Services Management. – 2006. – № 1(4). – P. 42.
10. Офіційний сайт «Укрсиббанку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://corporate.ukrsibbank.com/ru/news/?id\\_116=920&from\\_116=5](https://corporate.ukrsibbank.com/ru/news/?id_116=920&from_116=5).
11. Інновації українських банків: смартфони, годинники і селфі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.svb.org.ua/news/innovatsii-ukrainskikh-bankiv-smartfoni-godinniki-i-selfi>.
12. Шуба М.В., Рудник А.О. Світові тренди банківських інновацій / М.В. Шуба, А.О. Рудник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12\\_2015/34.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2015/34.pdf).

УДК 657.1:075.8

Лещенко П.А.

аспірант кафедри фінансів

Національного університету «Києво-Могилянська академія»

## ІНФОРМАЦІЙНІ АСИМЕТРІЇ ЯК ФАКТОР ЦІНОВИХ КОЛИВАНЬ

Статтю присвячено теоретичному обґрунтуванню взаємозв'язку між очікуваннями населення та ціновими коливаннями в Україні. Визначено прояви асиметричної інформації на фінансовому ринку, у банківському секторі та у страховій галузі. Установлений зв'язок між індексом інфляційних очікувань та індексом споживчих цін за період 2012–2014 рр.

**Ключові слова:** інфляційні очікування, асиметрична інформація, деформація ринку, очікування населення, інфляція.

## Лещенко П.А. ИНФОРМАЦИОННЫЕ АСИММЕТРИИ КАК ФАКТОР ЦЕНОВЫХ КОЛЕБАНИЙ

Статья посвящена теоретическому обоснованию взаимосвязи между ожиданиями населения и ценовыми колебаниями в Украине. Определены проявления асимметрической информации на финансовом рынке, в банковском секторе и в страховой сфере. Установлена связь между индексом инфляционных ожиданий и индексом потребительских цен за период 2012–2014 гг.

**Ключевые слова:** инфляционные ожидания, асимметрическая информация, рыночная деформация, ожидания населения, инфляция.

## Leshchenko P.A. INFORMATION ASYMMETRIES AS A FACTOR OF PRICE FLUCTUATIONS

The article is devoted to the theoretical substantiation of the relationship between public expectations and the price fluctuations in Ukraine. Features of asymmetric information were shown on the financial market, in the banking sector and the insurance sector. The relationship between the index of inflation expectations and the consumer price index for the period from 2012 to 2014 was defined.

**Keywords:** inflation expectations, asymmetric information, market failure, people's expectations, inflation.

**Постановка проблеми.** Сучасний етап розвитку економіки України висуває нові вимоги до економічної політики держави, які полягають у необхідності зміщення акцентів з експортної орієнтації економіки на активізацію та стимулювання розвитку внутрішнього ринку. Грошово-кредитна політика Національного банку України як складова частина економічної політики має забезпечити відповідне монетарне підґрунтя для стабільного соціально-економічного розвитку – цінову стабільність та низьку інфляцію у довгостроковому періоді. У цьому аспекті особливого значення набувають суспільні настрої, які при досягненні критичного стану можуть викликати ефект паніки і нівелювати заходи з підтримки цінової стабільності, що несе руйнівні наслідки для державного устрою та економіки зокрема. У випадку більш помірного прояву очікування населення виступають складовою викривлень процесу ціноутворення через явище асиметрії інформації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Явище асиметрії інформації виникає в ситуації, коли одна зі сторін угоди має перевагу над іншою, володіючи приватною інформацією, недоступною іншій стороні, та коли така нерівність усувається додатковими витратами на її подолання. Поширеним прикладом є перевага позичальника над кредитором завдяки більшим знанням про дохідність та рівень ризику власного інвестиційного проекту, на який позичаються кошти. Ще одним прикладом асиметрії інформації є послуга страхування життя, коли пацієнт може приховувати вади здоров'я, що створює додаткові ризики страховику або змушує його до додаткових витрат на отримання повної інформації. К. Ерроу робить висновок, що за таких умов знеособлена система цінових сигналів не дає повної інформації про дійсність. Це призводить до формування різних суспільних інститутів, які зміцнюються не ринкові, а саме довірчі відносини [1; 3]. Проте простежується й можливість психологічного або ірраціонального впливу з боку суспільства на формування ціни, або впливу на саме суспільство з боку різних інституцій з метою контролю або також формування ціни. Кількісне вираження такого впливу

відображається за допомогою індексів очікувань населення.

Важливість дослідження впливу асиметрії інформації (АІ) на цінові коливання та інші реакції на ринку обумовлена рядом негативних наслідків, які можуть виникати через АІ. Зокрема, на фінансових ринках [4]:

а) існує можливість фінансових утрат учасників угоди після укладення угоди;

б) через двосторонній характер послуги учасники угоди піддаються більшому ризику внаслідок обопільного недостатнього володіння інформацією або умисного створення бар'єрів та АІ сторонами для досягнення власних вигод.

У банківському секторі можливі [5]:

а) погіршення стану та нестійкість банківського сектору через проблеми окремих банків;

б) виникнення ланцюгових реакцій.

На різних ринках варто виділити типові показники і характеристики, через які проявляється вплив асиметрії інформації.

На ринку кредитних послуг асиметрія інформації проявляється в різних показниках та характеристиках для кредиторів та позичальників. Зокрема, для кредиторів це: розмір ефективної ставки (приховані комісії), можливість пролонгації договору, можливість зміни ефективної ставки відсотку за договором, можливість повного погашення кредиту, тарифи з обслуговування кредиту, реальний термін розгляду заявки на кредит. А для позичальників такими показниками є: очікуване зниження доходів, наявне боргове навантаження, наявні в минулому (або на даний момент) прострочки з погашення боргів, реальна мета отримання кредиту, технічний стан заставного майна, негативне фінансове становище. У той же час слід звернути увагу, що комерційні банки певною мірою захищені від АІ, оскільки інформація, що генерується банком, використовується ним самим, ураховуючи прийняті рішення щодо надання кредитів [7].

На ринку страхових послуг специфіка асиметрії інформації для надавача послуг проявляється в наступних показниках: безумовна або умовна фран-

шиза, терміни виплати у разі настання страхового випадку, інформація про афілійованих оцінювачів, інформація про афілійовані види сервісу, розміри виплат у разі настання страхового випадку, частота страхових виплат, розмиті формулювання страхових випадків, необхідні формальні вимоги в частині збирання документації для отримання виплати. Для клієнта це: технічний стан об'єкта страхування, дійсна вартість об'єкта страхування, можливі фактори підвищеного ризику, негативний стан здоров'я, негативне фінансове становище, фактичні розміри збитків за результатами страхового випадку, інформація про страхові випадки в минулому [8].

Важливу функцію посередників на фінансових ринках відіграють банки, які в процесі надання кредитів проводять попередню оцінку платоспроможності клієнтів, відділяючи «якісних» від «неблагонадійних». Більше того, проблема «зайців» не є актуальною у випадку банків, тому що інформація, яка генерується банком, використовується ним самим, оскільки банк сам надає кредит. Проте слід ураховувати можливість клієнтів змінювати комерційний банк. У разі відсутності розвинутого бюро кредитних історій такі навмисні приховування негативної інформації з боку клієнтів зберігатимуть існування асиметричної інформації.

Опосередковане зниження рівня морального ризику, проблеми «принципал-агент» та асиметрії інформації також викликають венчурні фонди [6]. Групи фірм венчурного капіталу акумулюють ресурси своїх партнерів для надання підприємцям допомоги в започаткуванні нового бізнесу, отримуючи за свою участь частку в компанії, що створюється. Моніторинг та верифікація доходів і прибутків є виключно необхідними у питаннях усунення морального ризику, тому фірми венчурного капіталу, як правило, наполягають на участі групи своїх представників в якості учасників керівного органу компанії для додаткового стеження за її діяльністю. Акції такого підприємства сконцентровані у володінні венчурної компанії та не торгуються на фондових біржах, що апріорі унеможливає «проблему зайців», оскільки неможливим стає використання інформації від венчурного фонду для отримання прибутку від цінних коливань акцій підприємства. Отже, скористатися перевагами проведення перевірок та застосувати відповідні стимули до зменшення морального ризику може лише сам венчурний фонд.

Біржі – це також сегмент, де наявна асиметрія інформації. Учасники економічних систем фактично вимушені діяти в умовах постійної невизначеності через те, що сигнали системи мають значні часові лаги. Але, з іншого боку, на біржі інформація абсорбується та оброблюється максимально швидко, генеруючи сигнали в режимі реального часу, створюючи ціни на активи як кінцевий практичний результат аналізу всієї отриманої сукупності інформації. Зокрема, Р. Пінідек та Д. Рубінфельд відмічають, що біржа – це те місце, де інформація вирівнюється, а ринкові ціни – свого роду інструмент по вирівнюванню, або ж індикатор [2].

**Виділення невирішених раніше частин проблеми.** Вивчення впливу очікувань економічних суб'єктів на економічні показники в Україні є досить новим явищем. Існує необхідність ретельного теоретичного обґрунтування існування взаємозв'язку між індексами очікувань населення та макроекономічними показниками в країні. У даному контексті важливо виявити механізм формування та подальшого впливу

асиметричної інформації на характер очікувань населення з подальшим їх тиском на цінні коливання.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні впливу асиметрії інформації на фінансових ринках на цінні коливання через економічні очікування населення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Асиметрію інформації доцільно розглядати як ринкову деформацію. Урегулювання таких деформацій відбувається шляхом механізму впливу на ціни. Оскільки АІ з'являється на межі взаємодії ринкових і неринкових чинників такого впливу, доцільно описати взаємодію неринкових та ринкових індикаторів через призму їх сприйняття населенням та їх участі в процесі створення явища асиметричної інформації з його подальшим впливом на формування ціни.

Ми розділили складові ціноутворення за формальними групами ринкових та неринкових, до яких входять відповідні індикатори. Класичні чинники впливу на ціну:

- попит та пропозиція товарів і послуг на ринку;
- вартість сировини;
- обсяг грошової маси;
- обмінний курс;
- обсяг кредитного ринку;
- рівень оподаткування;
- обсяг інвестиційної динаміки.

Обраними індикаторами неринкових проявів впливу на ціноутворення є:

- економічні очікування;
- споживчі настрої;
- інфляційні очікування;
- девальваційні очікування;
- ВВП на душу населення;
- довіра до політики НБУ;

В Україні збір статистичних даних факторів очікувань населення проводиться з 2004 р., що є досить новим явищем. Процесом отримання та обробки даних шляхом опитувань населення займаються державні та міжнародні аудиторські компанії. У ході дослідження утворюється вибірка, яка є репрезентативною за статтю, віком, розподілом на сільське та міське населення, величиною населеного пункту. Отримані відповіді перетворюють на відповідні обраному індикатору числові характеристики з подальшим за необхідністю групуванням у сукупні індекси. Наприклад, індекс споживчих настроїв (ІСН) вважається провідним показником для оцінки тенденцій споживчого ринку та використовується в усьому світі. Індикатор можна використовувати як прогнозний параметр потенційних змін споживчого попиту в наступних періодах. Фактично в обраній площині дослідження ІСН показує готовність населення витратити кошти і, таким чином, диференціювати періоди з низьким рівнем можливості й схильності витратити та періоди високої купівельної спроможності та бажання купувати і витратити кошти, що для підприємств – постачальників товарів або послуг є приводом до регулювання ціни для отримання максимізації прибутку.

Іншим важливим індикатором є показник інфляційних очікувань населення (ІО). Для цього параметра припускається прямий зв'язок з механізмом ціноутворення, оскільки явище інфляції безпосередньо відображає цінні коливання, а очікування населення стосовно таких змін показує, по-перше, існування розуміння населенням, що включає людей з різним рівнем та напрямом освіти, макроекономічних процесів у країні. По-друге, репрезентативність вибірки дозволяє обґрунтовано розглядати параметр ІО, оскільки в населенні країни саме і поєднуються

складові виробничого (фірми, підприємства, компанії, юридичні особи) та споживчого (домашні господарства) сектору економіки. Обидві складові діють як одна сила, що здатна як уповільнювати процеси інфляції, так і пришвидшувати їх, посилювати. Розглянемо рис. 1, що відображає рівень інфляційних очікувань населення в період з січня 2012 р. до грудня 2014 р.

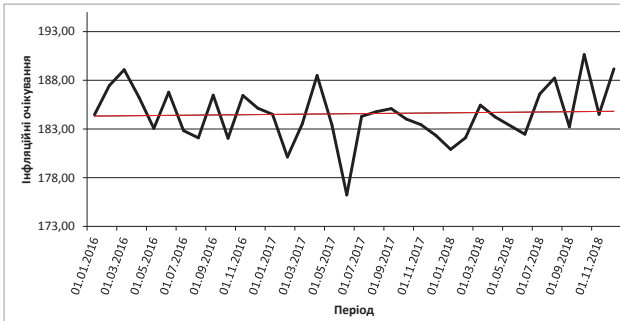


Рис. 1. Тренд ІО у період 2012–2014 рр. [9]

Значення, близькі до максимальних 200 балів, за методологією обрахунку означають упевненість населення у високій інфляції в найближчі шість місяців з моменту опитування. Як видно з графіку, протягом розглянутого періоду помітна висока недовіра населення до стабільності цін, особливо в 2014 р., коли значення показника ІО досягають майже максимально можливого. Слід відзначити також існування практично нейтральної лінії тренду та помітної волатильності даних, яку можна пояснити здатністю населення проявляти швидку чутливість до змін у країні, що охоплюють усі сфери процесів, які в ній відбуваються. Політична криза, соціальне невдоволення рівнем життя, що спровоковане низькими показниками розвитку економіки країни, її кризою, усвідомлення місця України у світових рейтингах та на глобальній геополітичній арені світу, кризи різного роду та характеру на планеті, загрози та перспективи, що з цим поєднані, увесь загальний потік економічної, соціальної, політичної інформації, який населення отримує у ЗМІ, Інтернеті або інших джерелах, чинить комплексний ефект на процес усвідомлення та оцінки майбутнього. Результатом такого осмислення інформації виступають очікування населення стосовно процесів та явищ у вищевказаних сферах життєдіяльності країни у майбутньому. Звичайно, висновки з отриманої інформації можуть містити похибки або переджені оцінки конкретних явищ різних площин, оскільки населення не складається лише з експертів у галузях економіки, політики та соціальних наук. Але в цьому і полягає адекватність розгляду параметрів очікувань населення для встановлення впливу на різні показники, зокрема на явище коливання цін, оскільки в резуль-

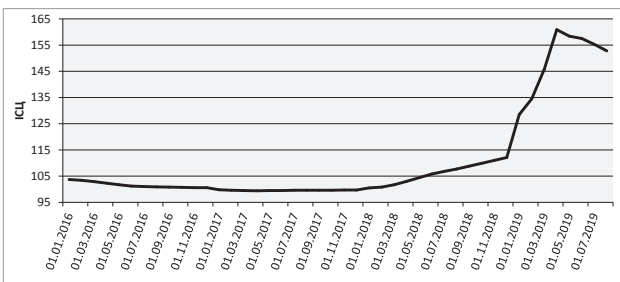


Рис. 2. ІСЦ за період 2012–2019 рр. [9]

таті ми маємо параметр, що включає як раціональні результати мислення, так і всі відхилення, що виникають на шляху сприйняття подій у країні всіма її громадянами, які в економічному вимірі, як зазначалося вище, одночасно виступають як учасниками виробничого процесу, так і визначають рівень споживання.

Для порівняння розглянемо графік показника індексу споживчих цін (ІСЦ), взятий за період з грудня 2012 р. до серпня 2015 р., за даними Державної статистики (рис. 2).

З початку 2012 р., за офіційними даними, у країні інфляція коливалась в межах, що не перевищують 4% зростання рівня цін. Протягом 2013 р. фіксувалась дефляція на рівні 1%, а в 2014 р. почалося помірне зростання інфляції з різким збільшенням у 2015 р. до рівня понад 60%. Розглянутий показник інфляційних очікувань за досліджуваний період залишався стабільним стосовно прогнозу зростання рівня цін навіть у періоди слабкої інфляції або дефляції як у випадку показника ІСЦ. Більше того, це дозволяє зробити висновок, що очікування з боку населення зростання цін у майбутньому фактично передбачили галопуючу інфляцію в країні.

**Висновки.** Проведене дослідження показує невіру населення у стабільність рівня цін у короткостроковому періоді в Україні. У такому результаті простежуються певна історична закономірність та досвід населення, яке за роки незалежності потрапляє в постійні економічні та політичні кризи з результуючими соціальними хвилюваннями та, як наслідок, більш схильне очікувати погіршення ситуації в країні, ніж покращання. Саме явище асиметрії інформації простежується навіть у порівнянні ставлення населення до макроекономічного показника інфляції та бачення уряду, яке виражене в офіційній статистиці. Очікування суб'єктів економіки створюють явище асиметричної інформації, подолання якого призводить до виникнення додаткових витрат, а отже, зміни цін на товари або послуги.

Протягом 2012–2014 рр. в Україні, за офіційними даними, індекс споживчих цін характеризувався незначними коливаннями. У той же час, відповідно до значень індексу інфляційних очікувань, населення не було схильне до очікування стабільності цін та низької інфляції, що свідчить про недовіру населення до офіційної статистики, політичної та економічної ситуації в країні. Загроза такої недовіри несе додаткове навантаження на стабільність цін у разі виникнення шокових явищ. Зрештою, зв'язок між очікуваннями населення та прискоренням інфляційних процесів можна простежити в галопуючій інфляції, що виникла внаслідок кризових явищ в Україні в 2015 р.

Подальше дослідження може бути орієнтоване на поглиблене визначення агентів створення асиметричної інформації в Україні, їх можливі вигоди та втрати внаслідок цієї ринкової деформації. Доцільно також зосередити увагу на механізмі та методах формування асиметричної інформації, її впливі на інтенсивність цінових коливань.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Akerlof, George A. The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism / A. George Akerlof // Quarterly Journal of Economics. – 1970. – № 84(3). – P. 488–500.
2. Pindyck, Robert S. and Daniel L. Rubinfeld. Microeconomics. 5th Ed. – P. 606–609.
3. Stiglitz Joseph. Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information / J. Stiglitz,



- M. Rothschild // Quarterly Journal of Economics. – 1976. – V. 90. – P. 629–650.
4. Іванов В.М. Ринок фінансових послуг: сутність, структура та використання у різних джерелах / В.М. Іванов // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2004. – Вип. 190. – С. 668–674.
  5. Мазуренко В.І. Асиметрія інформації як метод аналізу стійкості банківського сектору в умовах світових фінансових криз / В.І. Мазуренко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2014.
  6. Михайловська О.В. Інформаційні асиметрії в світових інноваційно-інвестиційних процесах / О.В. Михайловська // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 6. – С. 21–26.
  7. Пластун О.Л. Методи боротьби з інформаційною асиметрією / О.Л. Пластун. – Суми : ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», 2012.
  8. Раделицький Ю.О. Асиметрія інформації на ринку фінансових послуг / Ю.О. Раделицький // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.9.
  9. Сайт Державної статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 336.64

**Мацедонська Н.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та кредиту  
Вінницького навчально-наукового інституту економіки  
Тернопільського національного економічного університету*

**Клівіденко Л. М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та кредиту  
Вінницького навчально-наукового інституту економіки  
Тернопільського національного економічного університету*

## ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Статтю присвячено побудові ефективної системи фінансового планування на підприємствах олійно-жирової галузі. Виявлено особливості та проблеми фінансового планування на підприємствах. Охарактеризовано види фінансових планів, які забезпечують ефективне управління підприємствами олійно-жирової галузі.

**Ключові слова:** управління підприємством, фінансове планування, підприємства олійно-жирової галузі, стратегічне планування, оперативне планування.

**Мацедонская Н.В., Кливиденко Л.Н. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАСЛОЖИРОВОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ**

Статья посвящена построению эффективной системы финансового планирования на предприятиях масложировой отрасли. Выявлены особенности и проблемы финансового планирования на предприятиях. Охарактеризованы виды финансовых планов, обеспечивающих эффективное управление предприятиями масложировой отрасли.

**Ключевые слова:** управление предприятием, финансовое планирование, предприятия масложировой отрасли, стратегическое планирование, оперативное планирование.

**Matsedonska N.V., Klividenko L.M. FINANCIAL PLANNING AT THE ENTERPRISES OF OIL AND FAT INDUSTRY OF UKRAINE**

The article is devoted to the construction of an effective system of financial planning at the enterprises of oil and fat industry. Peculiarities and problems of financial planning at the enterprises. An outline of the types of financial plans, ensuring effective management of the enterprises oil and fat industry.

**Keywords:** business management, financial planning, enterprise oil and fat industry, strategic planning, operational planning.

**Постановка проблеми.** Зміни в економіці України вимагають пошуку нових способів і підходів до технологій управління, у тому числі в області фінансового менеджменту. При нестачі власних коштів для розвитку підприємств олійно-жирової галузі позикові джерела інвестування залишаються важкодоступними основній масі підприємств. З огляду на це важливою особливістю формування фінансового потенціалу і системи стратегічного фінансового планування стає механізм адаптації планів підприємства до змінних зовнішніх умов розвитку. Таким чином, побудова ефективної системи фінансового планування на підприємствах олійно-жирової галузі України набуває особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема фінансового планування як основи механізму управління фінансовою діяльністю підприємства є предметом досліджень ряду вчених у сфері фінансів

підприємств, серед яких: Л. Алексеєнко, М. Білик, О. Білоусова, В. Бикова, В. Бугай, Г. Семенов, Ю. Сердюк-Копчекчі, Т. Теплова, Р. Тяп, В. Ткаченко та ін. Однак у вітчизняній літературі бракує комплексного дослідження фінансового планування на підприємствах олійно-жирової галузі України.

**Мета статті** полягає у дослідженні питання фінансового планування у системі управління підприємствами олійно-жирової галузі України та напрямки його покращання. Від якісного управління фінансами залежать подальший розвиток підприємства та кінцевий результат його господарської діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах ринкових відносин підприємства олійно-жирової галузі звільнилися від опіки з боку держави, але різко підвищилася їхня відповідальність за економічні і фінансові результати роботи. Підприємства

почали здійснювати свою діяльність на початках комерційного розрахунку, при якому витрати повинні покриватися за рахунок власних доходів. Головним джерелом виробничого і соціального розвитку трудових колективів став прибуток.

Роздержавлення фінансів мало двоякі наслідки: з одного боку, у підприємств олійно-жирової галузі з'явилось більше можливостей для комерційної і творчої діяльності, вони звільнилися від турботи держави і почали прагнути до задоволення потреб своїх клієнтів шляхом підвищення якості продукції і зниження цін на неї; з іншого боку, виник різкий дефіцит фінансових ресурсів, без залучення яких неможлива нормальна діяльність господарюючого суб'єкта. При нестачі власних доходів для розвитку позикові джерела інвестування залишаються важкодоступними основній масі підприємств. Причин депресивного розвитку підприємств олійно-жирової галузі багато, але головні з них криються в інерції структури виробництва, що склалася, його технологічній відсталості й фізичному зносі основних засобів, у відсутності пріоритетів державної науково-промислової політики, у результаті проведення неефективних економічних, фінансових і податкових перетворень, що не дозволяють підприємствам заробляти кошти на модернізацію, у дорожнечі й важкодоступності довгострокових позикових і залучених джерел фінансування модернізації та реконструкції підприємств.

Аналіз фінансово-економічних результатів підприємств олійно-жирової галузі в сучасних умовах показує, що погіршення ефективності управління фінансовою діяльністю пов'язане з кризовою ситуацією в країні. Усе це зумовлює необхідність комплексного застосування і розвитку сучасного інструментарію системи фінансового управління, яка повинна забезпечити безперервний приріст фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта або хоча б запобігти його зниженню.

Як відомо, функціями управління є планування, організація, мотивація та контроль. Система управління фінансовим потенціалом підприємства, як і будь-яка інша економічна система управління, включає в себе наступні елементи: фінансове планування (бюджетування, планування і прогнозування фінансових потоків, грошових доходів і надходжень); фінансове регулювання (корегування планових і фактичних параметрів фінансових ресурсів, включаючи регулювання ризиків); фінансовий контроль у процесі бюджетування і реалізації фінансового потенціалу [1, с. 6].

Отже, фінансовий потенціал, будучи категорією управління, підлягає плануванню (прогнозуванню), регулюванню (коригуванню) і використанню (реалізації). Плановані значення фінансового потенціалу базуються перш за все на скорегованих показниках його реалізації у попередніх періодах з урахуванням прогнозованих змін обсягів продажів, рентабельності, власного і позикових капіталу, забезпечення позитивного ефекту фінансового і операційного важеля, реалізації інвестиційних проектів і т. д. Зрештою, планування фінансового потенціалу спрямоване на забезпечення, відновлення або збереження фінансової стійкості.

Сьогодні для забезпечення координованості роботи всіх підрозділів організації, контролю над виробничими процесами і раціональним використанням ресурсів, стимулювання працівників зростає роль фінансових планів підприємств олійно-жирової галузі України.

Фінансове планування на підприємстві є елементом управлінської діяльності, пов'язаною із процесом складання фінансових планів, прогнозів і бюджетів, контролем їх виконання, виявлення причин відхилень від запланованих параметрів. У загальному випадку воно є переліком дій і послідовності формування фінансового потенціалу, підведення під нього відповідних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів для досягнення поставлених підприємством фінансових цілей і завдань [2, с. 205].

Фінансове планування як уміння передбачати цілі, результати діяльності і ресурси, необхідні для постійного вдосконалення діяльності з урахуванням умов, що змінюються, і можливостей, що виявляються, а також вимірювання впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища має бути безперервним, плани не можуть бути статичними, а повинні гнучко мінятися відповідно до умов, що змінюються. Фінансове планування як одна із функцій управління дозволяє передбачити всі необхідні дії, максимум несподіванок, які можуть виникнути у процесі діяльності, та запропонувати шляхи мінімізації негативних наслідків таких несподіванок.

На прикладі ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» розглянемо види фінансових планів, які використовуються на олійно-жирових підприємствах України. На підприємстві по охоплюваному періоду часу розробки фінансових планів має місце довгострокове, середньострокове і короткострокове фінансове планування. Вони відрізняються один від одного тривалістю проміжку часу, необхідного для виконання планових фінансових показників.

Довгострокове планування зазвичай охоплює тривалі періоди – від 10 до 25 років. Середньострокове планування конкретизує орієнтири, визначені довгостроковим планом. Воно розраховане на коротший період. До недавнього часу горизонт середньострокового планування дорівнював п'яти рокам. Проте непередбачений характер і швидкість зміни зовнішнього середовища часто змушують скоротити протяжність планових термінів із п'яти до трьох років, і п'ятирічні плани з цієї причини перейшли у розряд довгострокових.

Короткострокове планування – це зазвичай річні плани, вони включають конкретні напрямки використання ресурсів, необхідних для досягнення цілей, визначених у середньострокових і довгострокових планах. Довгострокові, середньострокові і короткострокові плани не суперечать один одному і максимально пов'язані між собою.

У розробці та корегуванні фінансових планів, що забезпечують ефективне управління фінансами, полягає основне призначення фінансового планування. У зв'язку з цим на ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» використовується стратегічне, тактичне і оперативне фінансове планування. У межах підприємства стратегічне планування – це розробка на підставі результатів фінансового аналізу стану підприємства і прогнозу змін зовнішнього і внутрішнього середовища, стратегії фінансової діяльності на певний період.

Стратегічне планування на ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» – це не просте визначення бажаних цілей і зручних способів їх перетворення, а своєчасна і необхідна реакція на об'єктивні зовнішні та внутрішні обставини діяльності з урахуванням реальних можливостей підприємства і ринку. В умовах високої невизначеності, в яких доводиться працювати більшості підприємств олійно-жирової

галузі, прийнятніше середньострокове, а інколи й короткострокове стратегічне планування. Стратегічне планування є функцією спрямування економічного зростання і включає сукупність глобальних ідей розвитку підприємства. Реалізація виробленої фінансової стратегії досягається шляхом розробки тактичних планів, що реалізуються через оперативне планування.

Стосовно фінансового планування тактичне планування вирішує питання розподілу ресурсів організації для досягнення стратегічних цілей. Тактичне планування зазвичай охоплює короткостроковий і середньостроковий періоди, тобто є предметом турбот середньої і низової ланки управління.

Оперативне планування – це процес розробки фінансових планів, що забезпечує якнайкраще використання ресурсів як власних, так і залучених. Оперативне планування на ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» допомагає здійснювати поточне регулювання ходу виробництва задля рівномірності та ритмічності роботи, дозволяє швидко і вчасно практично виправити або направити хід справ, координувати окремі дії різних підрозділів, об'єднаних єдиною метою, – забезпеченням фінансової стабільності підприємства через виконання фінансової стратегії.

Основою фінансового планування на ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» слугують три основні його системи: прогнозування фінансової діяльності; поточне фінансове планування; оперативне фінансове планування. Усі системи фінансового планування перебувають у взаємозв'язку і реалізуються в певній послідовності. Прогнозування основних напрямків і цільових параметрів фінансової діяльності є першим етапом планування. Він здійснюється шляхом розробки загальної фінансової стратегії підприємства, яка покликана визначити завдання і параметри поточного фінансового планування.

За останні роки у зв'язку зі збільшенням номенклатури продукції, темпів її оновлення і конкуренції на товарному ринку змінився і характер управління ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат». Управління його фінансами стало неможливе без ефективного планування виробничої та іншої діяльності. Обмеженість матеріально-фінансових ресурсів підсилює роль правильного вибору пріоритетів діяльності господарюючого суб'єкта. У зв'язку з цим нового значення набуло бюджетування на підприємстві ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат». Воно забезпечує процес виробництва конкурентоздатної продукції за умови оптимального використання всіх ресурсів. Це досягається передусім шляхом розробки зведеного плану основного і допоміжного виробництва з урахуванням ранжирування попиту клієнтів, пропозиції постачальників і поліпшення постачань сировини і матеріалів, визначення величини передбачуваних і нормованих складських запасів, виробничих потужностей з урахуванням зупинок виробництва, а також внутрішньої потреби підприємства у напівфабрикатах і продуктах допоміжного виробництва. Тільки на цій основі підприємство знижує фінансові втрати, неефективні витрати і збільшує грошовий потік, що генерується бізнесом, підтримує необхідну ліквідність.

Залежно від наявної інформації про минулий, поточний або бажаний фінансовий стан підприємства у майбутньому розрізняють реактивний, інактивний, преактивний, інтерактивний напрямки планування.

Реактивне планування спрямоване у минуле, основним його методом є дослідження всіх проблем з точки зору їх виникнення і розвитку у минулому. Планування спирається лише на попередній досвід, не враховуючи об'єктивні обставини сьогоdnішнього дня і можливі майбутні змін, і здійснюється знизу доверху. Фінанси організації сприймаються прихильниками реактивного планування як стійкий, стабільний, добре налагоджений механізм. Застосовується припущення, що все, що відбувається в організації, заздалегідь відомо. Спочатку з'ясовуються потреби і побажання підрозділів підприємства і оформляються в плани. Оброблені матеріали передаються керівництву вищого рівня, яке коригує, редагує їх і передає на наступний рівень – і так до верхнього рівня управління, де розробляється зведений проект плану.

Змістом інактивного планування є пристосування до умов сьогоdnення, які в цілому трактуються як досить сприятливі. Для інактивного планування характерним є також уявлення про те, що рівновага в положенні організації досягається природним чином. Збирання і первинна обробка фактів виконання або невиконання планів є найбільш працездатним та часопоглинаючим етапом роботи. З огляду на це стабільні та сприятливі умови роботи є необхідною умовою здійснення інактивного планування.

Преактивне планування орієнтоване в основному на майбутні зміни та на пошук оптимальних рішень. Планування здійснюється зверху вниз: на вищих рівнях прогнозуються зовнішні умови, формулюються цілі та стратегії, потім визначаються цілі нижчих рівнів і програми їх дій. Преактивне планування означає вищий ступінь активності.

Інтерактивне планування, метою якого є проектування майбутнього, передбачає, що майбутнє можна контролювати і воно значною мірою є продуктом творчих дій працівників організації, що володіють знаннями минулого та поточного фінансового стану підприємства і зовнішнього середовища. Інтерактивне планування засноване на принципі участі і максимальної мобілізації творчих здібностей працівників організації.

Інактивне планування носить скоріше теоретичний, ніж практичний характер, оскільки умовно вважається, що майбутнє сплановане із стовідсотковою ймовірністю. Однак така ситуація у реальному житті недосяжна, це надає інактивному плануванню ідеалістичного забарвлення.

Оскільки більшість керівників підприємств олійно-жирової галузі у реальному житті люди, безумовно, практичні й дотримуються філософії задоволення, віддаючи перевагу формулюванню не надто перебільшеної мети, розподілу ресурсів і здійсненню контролю найбільш прийнятними в сьогоdnішніх умовах способами, то найбільш поширеним напрямком планування на разі залишається інактивізм, який у нинішніх умовах не хоче поступатися дорогою інтерактивному плануванню.

Для наближення теорії інтерактивного планування до практичного застосування необхідна його модернізація, а саме заміна одноваріантного проектування майбутнього фінансового стану організації багатоваріантним прогнозуванням, що розглядає різні сценарії поведінки зовнішнього середовища через розробку фінансової стратегії підприємства. Модернізоване інтерактивне планування передбачає можливість гнучкого вибору в умовах одного з прогнозованих варіантів, що конкретно склалися.

**Висновки.** Отже, фінансове планування – це планування всіх фінансових ресурсів, доходів і напря-

мів їх витрачання, що складають основу фінансового потенціалу для забезпечення розвитку підприємства. Практичний зміст фінансового планування на підприємствах олійно-жирової галузі – це розробка фінансових планів, а призначення – ефективне управління фінансами через їх розробку і виконання, тому суть фінансового планування полягає у складанні фінансових планів різного змісту і призначення у залежності від завдань і об'єктів планування.

УДК 658.153.011.1

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сердюк-Копчекі Ю.В. Механізм управління фінансовим потенціалом промислових підприємств : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Ю.В. Сердюк-Копчекі. – Донецьк, 2008. – 20 с.
2. Гнип Н.О. Напрямки вдосконалення методичних засад фінансового планування на підприємстві / Н.О. Гнип // Теорії мікро- та макроекономіки : зб. наук. праць. – К. : АМУ, 2011. – Вип. 37. – С. 204–211.

**Нагайчук В.В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри «Фінанси і кредит»*

*Вінницького навчально-наукового інституту економіки  
Тернопільського національного економічного університету*

### ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено питанню управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства в контексті зміцнення його фінансового стану. Визначено сутність управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства згідно з різними підходами. Обґрунтовано напрями політики управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства. Розроблено рекомендації щодо політики раціонального управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства.

**Ключові слова:** підприємство, підхід, напрям, модель, політика, принцип, управління, ліквідність, платоспроможність.

#### **Нагайчук В.В. ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья посвящена вопросу управления ликвидностью и платежеспособностью предприятия в контексте укрепления его финансового состояния. Определена сущность управления ликвидностью и платежеспособностью предприятия в соответствии с различными подходами. Обоснованы направления политики управления ликвидностью и платежеспособностью предприятия. Разработаны рекомендации относительно политики рационального управления ликвидностью и платежеспособностью предприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, подход, направление, модель, политика, принцип, управление, ликвидность, платежеспособность.

#### **Nagaychuk V.V. POLICY OF MANAGEMENT OF LIQUIDITY AND SOLVENCY OF ENTERPRISE**

The article is devoted to the question of management liquidity and solvency of enterprise in the context of strengthening of its financial state. Essence of management liquidity and solvency of enterprise is certain in accordance with the different approaches. Directions of policy of management liquidity and solvency of enterprise are grounded. The recommendations in relation to the policy of rational management of liquidity and solvency of enterprise are developed.

**Keywords:** enterprise, approach, direction, model, policy, principle, management, liquidity, solvency.

**Постановка проблеми.** В умовах глибокої системної кризи, яка охопила майже всі аспекти життя – політичний, соціальний та економічний, – більшість вітчизняних підприємств перебувають на межі виживання, стають банкрутами та припиняють своє існування [1, с. 138]. За таких умов значно зростає роль своєчасного й якісного управління ліквідністю і платоспроможністю та пошуку шляхів підвищення та зміцнення фінансової стійкості.

Стан ліквідності – важлива характеристика економічної діяльності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві, оцінює, в якій мірі гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів по фінансових і інших відносинах.

Актуальність теми зумовлена необхідністю підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства шляхом удосконалення управління ліквідністю та платоспроможністю. Для того щоб вижити в умовах ринкової економіки, потрібно добре знати, як управляти фінансами, яка повинна бути структура капіталу за складом і джерелами фінансування, яку частку мають становити власні кошти, а яку – позикові.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різним аспектам управління ліквідністю та платоспроможністю присвячено праці таких зарубіжних учених, як А. Арес, Є. Брігхем, Р. Димар, Н. Хол та ін. Серед вітчизняних та російських учених-економістів дане питання знайшло своє відображення у працях В.Г. Артеменка, М.І. Баканова, В.В. Ковальова, М.В. Кужельного, В.Ф. Палія, Є.Ф. Стоянова, А.Д. Шеремета, І.Г. Яремчука. Завдяки роботам даних учених сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень.

**Мета статті** полягає у визначенні сутності управління ліквідністю і платоспроможністю підприємства у контексті зміцнення його фінансового стану, в обґрунтуванні напрямів політики управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасні економічні умови господарювання вимагають від керівництва підприємств нових підходів до управління платоспроможністю з урахуванням швидкої зміни зовнішнього середовища, можливості її негативного впливу на результати фінансово-господарської діяльності та необхідності розробки відпо-

відних захисних заходів. При цьому потрібно застосувати системний підхід та у комплексі формувати цілісну політику управління платоспроможністю як невід'ємну складову фінансового менеджменту підприємства, пов'язану з іншими його елементами.

Управління платоспроможністю у сучасних умовах являє собою певну систему, яка охоплює практично всі елементи фінансового менеджменту.

Формування політики управління платоспроможністю має ґрунтуватися на таких базових принципах фінансового менеджменту, як системність, плановість, цільова спрямованість, стратегічна орієнтованість, варіативність [2, с. 208].

Згідно з принципом плановості та системності, потрібно комплексно поєднувати всі напрями, прийоми та методи фінансового менеджменту з метою підтримки фінансової рівноваги підприємства як у короткостроковому періоді (за рахунок збалансованого управління його грошовими потоками та підтримки достатньої ліквідності його оборотних коштів), так і в довгостроковому періоді (за рахунок формування ефективної політики фінансування господарської та інвестиційної діяльності й оптимізації структури капіталу), що є головною умовою постійної платоспроможності.

Ураховуючи принцип цільової спрямованості, завдання оптимізації грошового обігу на підприємстві може стати пріоритетним у випадку, коли у поточній фінансово-господарській діяльності намітилися проблеми з технічною платоспроможністю і потрібно вживати серйозні заходи щодо прискорення оборотності коштів та підвищення ліквідності його активів. Разом з тим виходячи з принципу стратегічної орієнтованості тактичні задачі підтримки платоспроможності підприємства повинні вирішуватися з урахуванням стратегії його довгострокового розвитку, що передбачає упереджуюче управління грошовими потоками з метою забезпечення такої структури активів, яка б позитивно впливала на його інвестиційний розвиток.

За принципом варіативності необхідно прогнозувати різноманітні варіанти розміщення грошових коштів із метою пошуку таких альтернатив, які дозволяють оптимально поєднати задачі забезпечення ліквідності та платоспроможності з досягненням належної прибутковості активів при допустимому рівні ризику [3, с. 534].

При формуванні політики управління перспективною платоспроможністю необхідно враховувати, що вона характеризується достатньою часткою власного капіталу у складі джерел фінансування для гарантування постійної можливості підприємства погашати свої зобов'язання. Достатній рівень частки власного капіталу залежить від обраного менеджментом стандарту фінансування – традиційного або функціонального.

При традиційному підході перспективна платоспроможність підприємства визначається такими правилами:

- правило мінімальної фінансової рівноваги, яка заснована на наявності обов'язкової позитивної ліквідності, тобто необхідне формування певного резерву платоспроможності на покриття ризику виникнення невідповідності в обсягах, періодах та швидкості оборотності короткострокових елементів активу і пасиву балансу. Таким резервом є робочий капітал – перевищення поточних активів над поточними зобов'язаннями;

- правило максимальної заборгованості – довго- і середньострокові зобов'язання не повинні перевер-

шувати половини постійного капіталу, який включає власний капітал і привіряні до нього довгострокові джерела засобів [4, с. 540].

Функціональний підхід передбачає дотримання наступних вимог:

- скориговане правило фінансової рівноваги: власний і привіряний до нього капітал повинні повністю покривати стабільно розміщені активи (необоротні активи), тобто резерв ліквідності оцінюється за величиною власних оборотних коштів;

- короткострокове фінансування базується на тому, що сума потреби в оборотних активах (у розмірі джерел власних оборотних коштів) міняється протягом звітного періоду, і ці зміни можуть привести до однієї з альтернатив: або до зайвого забезпечення оборотними активами, унаслідок чого тимчасово з'являються вільні джерела власних оборотних коштів, або незадоволення потреби в оборотних активах, унаслідок чого доводиться використовувати позикові засоби [5, с. 320].

За функціональним підходом питома вага короткострокових зобов'язань у складі джерел фінансування не може перевищувати частку ліквідних активів (грошові кошти і фінансові інвестиції, поточна дебіторська заборгованість і запаси, призначені до продажу). Решта вартості активів повинна бути профінансована за рахунок власного капіталу або довгострокових зобов'язань. З урахуванням цього, необхідна (достатня) частка власного капіталу у складі джерел фінансування є вже індивідуальною для кожного підприємства і на кожен звітну дату.

З позиції забезпечення перспективної платоспроможності найбільш сприятлива для підприємства ситуація складається, якщо приріст нерозподіленого прибутку, амортизаційних відрахувань, інших власних джерел фінансування дорівнює приросту необоротних активів і необхідних запасів. Приріст решти елементів активів може бути забезпечений збільшенням поточних зобов'язань підприємства [6, с. 222].

Головним завданням у управлінні перспективною платоспроможністю є доведення до необхідних розмірів власних оборотних коштів та робочого капіталу.

Оцінка платоспроможності підприємства має зосереджуватися насамперед на вивченні й аналізі причин фінансових утруднень підприємства. Як правило, причинами неплатоспроможності є: невиконання плану з випуску й реалізації продукції; порушення структури й асортименту продукції, зниження її якості; збільшення собівартості продукції; недотримання режиму економії; недовиконання плану прибутків і, як результат, – дефіцит власних джерел самофінансування; в умовах конкуренції втрата каналів реалізації та постійних покупців, замовників; неплатоспроможність самих покупців і замовників; низька оборотність оборотного капіталу; відволікання коштів у наднормативні запаси сировини, матеріалів, готової продукції; інфляційні процеси й податкова політика, зокрема високий відсоток оподаткування.

Стратегія управління активами значною мірою залежить від ступеня їхньої ліквідності.

При розробці політики управління ліквідністю підприємства потрібно враховувати особливості необоротних та оборотних активів як об'єкта фінансового управління [7, с. 104]. Головне завдання в області управління ліквідністю полягає в обґрунтуванні оптимального варіанту вкладення коштів в оборотні активи за критерієм максимізації рівня ліквідності.

Управління ліквідністю оборотних активів підприємства повинно обов'язково поєднуватися з

управлінням поточними пасивами, оскільки від їхньої узгодженості залежить формування та можливість нарощення чистого оборотного (робочого) капіталу. При цьому важливе значення має обрана стратегія фінансування оборотних активів. У теорії фінансового менеджменту виділяють чотири моделі її реалізації: ідеальну, агресивну, консервативну та компромісну [8, с. 160].

Ідеальна модель полягає в тому, що довгострокові пасиви встановлюються на рівні необоротних активів, а короткострокові зобов'язання – оборотних активів. У цих умовах у підприємства відсутні як власні оборотні кошти, так і робочий капітал. У реальному житті ідеальна модель практично не застосовується через те, що вона є досить ризиковою, оскільки не передбачає формування резерву платоспроможності.

Агресивна модель фінансування оборотних активів полягає в тому, що довгострокові пасиви є джерелом покриття необоротних активів та постійної частини оборотних, тобто їх мінімуму, який необхідний для здійснення господарської діяльності, визначеного на основі нормування без урахування страхових запасів. У цьому разі змінна частина оборотних активів у повному обсязі забезпечує погашення короткострокових зобов'язань. Робочий капітал дорівнює постійній частині оборотних активів [9, с. 96].

З позиції ліквідності та поточної платоспроможності дана стратегія також є ризикованою, оскільки обмежуватися лише мінімумом поточних активів досить складно. Таку стратегію фінансування оборотних активів може дозволити собі підприємство, яке не має проблем з отриманням короткострокових кредитів або комерційним кредитів постачальників. Окрім того, агресивна політика здатна знизити ризик неплатоспроможності, але не може забезпечити високої рентабельності активів.

Консервативна модель фінансування оборотних активів передбачає, що змінна частина поточних активів також покривається довгостроковими пасивами. Як правило, дана модель застосовується на початкових стадіях діяльності підприємства за умови достатньої величини капіталу власників підприємства і доступності довгострокових кредитів для інвестиційного фінансування. У цьому разі через відсутність короткострокової заборгованості у підприємства високий рівень платоспроможності.

Компромісна модель фінансування оборотних активів найбільш реальна. Сутність її полягає в тому, що необоротні активи, постійна частина оборотних активів і приблизно 0,5 змінної частини поточних активів покриваються довгостроковими пасивами. При цьому робочий капітал визначається як різниця між довгостроковими пасивами і необоротними активами. Зауважимо, що при її використанні в окремі періоди господарської діяльності підприємство може мати надмірні обсяги оборотних активів, що негативно впливає на розмір прибутку [10, с. 224].

Отже, вибираючи стратегію фінансування оборотних активів, необхідно орієнтуватися на бажане співвідношення між рівнем рентабельності та рівнем ризику втрати платоспроможності підприємства, яке оцінюється необхідною величиною робочого капіталу.

Характер заходів, що вживатимуться з метою досягнення цільового рівня платоспроможності, залежить від того, який з показників фінансового стану підприємства має незадовільні значення.

Так, факторами, що підвищують коефіцієнт швидкої ліквідності, є: максимальне обмеження вкладень

капіталу у важколіквідні та недопущення вкладень у неліквідні поточні активи; наявність «чистих» поточних активів (у вигляді грошових коштів, цінних паперів, які можуть бути перетворені на гроші негайно) у розмірі, достатньому для покриття фінансових зобов'язань, строки сплати за якими настали або настануть у найближчий час; залучення у господарський обіг позикових коштів на максимально тривалий час [11, с. 216].

Отже, для підвищення коефіцієнта покриття необхідно поповнювати реальний власний капітал і стримувати зростання позаоборотних активів і довгострокової дебіторської заборгованості. При цьому в процесі управління платоспроможністю необхідно уникати збільшення даного показника за рахунок уповільнення оборотності коштів, вкладених у запаси, а також зростання дебіторської заборгованості.

Своєю чергою, для підвищення показника термінової платоспроможності необхідно сприяти зростанню забезпеченості запасів власними оборотними коштами, для чого варто збільшувати власні оборотні кошти та знижувати рівень запасів [12, с. 256].

В умовах ринкових відносин основним завданням підприємства є підвищення ефективності його функціонування за рахунок раціонального управління грошовими потоками, яке дозволить забезпечити фінансову рівновагу та ритмічність діяльності підприємства, прискорити обіг капіталу, знизити ризик неплатоспроможності та отримати прибуток [13, с. 245].

**Висновки.** Отже, при розробці політики раціонального управління платоспроможністю підприємства окремо доцільно розробляти комплекс заходів, спрямованих на забезпечення ліквідності та прискорення оборотності у розрізі окремих видів поточних активів (товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій). При цьому обов'язково потрібно враховувати особливості та тривалість операційного та фінансового циклів підприємства у розрізі окремих видів діяльності, а потім вже визначати, в якому напрямі треба змінити активи чи пасиви, щоб сума його грошових коштів збільшилась.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нагайчук В.В. Фінансове оздоровлення підприємств у контексті зміцнення їхнього фінансового стану / В.В. Нагайчук // Науковий вісник Херсонського державного університету : збірник наукових праць. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 14. – Ч. 3. – С. 138–141.
2. Балабанов І.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйственного субъекта / И.Т. Балабанов ; 2-е изд., доп. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 208 с.
3. Бланк І.А. Стратегія і тактика управління фінансами / І.А. Бланк. – К. : ІТЕМ ЛТД ; АДЕФ-Україна, 2005. – 534 с.
4. Боллох М.А. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / М.А. Боллох, В.З. Бурачевський, М.І. Горбатюк ; за ред. Чумаченка М.Г. – К. : КНЕУ, 2009. – 540 с.
5. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами / Дж.К. Ван Хорн. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 320 с.
6. Динсон Д.Е. Совершенствуйте свой бизнес : [пособие] / Д.Е. Динсон. – Женева : Международное бюро труда, 2008. – 222 с.
7. Заруба О.Д. Основы фінансового аналізу та менеджменту : [навч. посіб.] / О.Д. Заруба. – К. : УфЦМБ, 2005. – 104 с.
8. Ковалев В.В. Управление финансами : [учеб. посіб.] / В.В. Ковалев. – М. : Пресса, 2009. – 160 с.
9. Кононенко О. Читаем финансовую отчетность / О. Кононенко. – Харків : Фактор, 2007. – 96 с.
10. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия: Методы оценки / М. Н. Крейнина. – М. : ДИС, 2007. – 224 с.
11. Кулішов В.В. Економіка підприємства: теорія і практика : [навч. посіб.] / В.В. Кулішов. – К. : Ніка-Центр, – 2007. – 216 с.

12. Любушин Н.Л. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : [учеб.-практ. пособ.] / Н.Л. Любушин [и др.]. – М. : Дело и Сервис, 2008. – 256 с.
13. Нагайчук В.В. Управління грошовими потоками підприємства / В.В. Нагайчук // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. – Одеса : ОНЕУ, 2014. – № 1(52). – С. 245–249.

УДК 336.225:338

**Найденко О.Є.**  
кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри оподаткування  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця

**Логошенко В.О.**  
студент  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця

## ВПЛИВ РЕГУЛЯТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ НА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ

У статті досліджено проблеми податкового регулювання у рамках податку на доходи фізичних осіб при застосуванні податкової соціальної пільги та податкової знижки. Проаналізовано обмеження щодо застосування податкової соціальної пільги та податкової знижки. Здійснено SWOT-аналіз та побудовано матрицю для оцінки впливу регулятивного потенціалу податку на доходи фізичних осіб у досягненні цілей соціального захисту населення. Обґрунтовано та запропоновано порядок реалізації чотирьох стратегій розвитку регулятивного потенціалу податку на доходи фізичних осіб у забезпеченні реалізації цілей соціального захисту населення.

**Ключові слова:** податок на доходи фізичних осіб, регулятивний потенціал, податкова соціальна пільга, податкова знижка, SWOT-аналіз.

### **Найденко А.Е., Логошенко В.А. ВЛИЯНИЕ РЕГУЛЯТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА СОЦИАЛЬНУЮ ЗАЩИТУ НАСЕЛЕНИЯ**

В статье исследованы проблемы налогового регулирования в рамках налога на доходы физических лиц при применении налоговой социальной льготы и налоговой скидки. Проанализированы ограничения по применению налоговой социальной льготы и налоговой скидки. Осуществлен SWOT-анализ и построена матрица для оценки влияния регулятивного потенциала налога на доходы физических лиц в достижении целей социальной защиты населения. Обоснован и предложен порядок реализации четырех стратегий развития регулятивного потенциала налога на доходы физических лиц в обеспечении реализации целей социальной защиты населения.

**Ключевые слова:** налог на доходы физических лиц, регулятивный потенциал, налоговая социальная льгота, налоговая скидка, SWOT-анализ.

### **Naydenko A.E., Logoshenko V.A. INFLUENCE REGULATORY CAPACITY TO TAXES ON INCOME INDIVIDUALS ON SOCIAL PROTECTION OF POPULATION**

The problems of tax regulations in the framework of the tax on personal income tax in the application of social benefits and tax credits. Analyzed limitations on the application of social tax benefits and tax credits. SWOT-analysis carried out and construct a matrix for assessing the impact of the regulatory capacity of the tax on personal income in the achievement of social protection. Justified and proposed how the implementation of the four strategies for the development of the regulatory capacity of the tax on personal income to ensure realization of the objectives of social protection.

**Keywords:** tax on personal income, regulatory capacity, tax social benefits, tax relief, SWOT-analysis.

**Постановка проблеми.** Зміни, що відбуваються в українському податковому законодавстві, мають на меті спрощення ведення бізнесу, покращання відносин між платниками податків та органами фіскальної служби України і, як наслідок, збільшення надходжень до бюджету за рахунок добровільної сплати податкових зобов'язань та виконання платниками податків податкового обов'язку. Зміни у податковому законодавстві у тому числі стосуються оподаткування фізичних осіб.

З переходом у 2004 р. до пропорційного оподаткування доходів фізичних осіб держава планувала збільшити питому вагу податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) у надходженнях Зведеного бюджету України, оскільки індивідуальний прибутковий податок в європейських країнах займає провідне місце серед надходжень до бюджетів цих країн (табл. 1). Але сьо-

годні податок на доходи фізичних осіб не набув ролі основного податку в Україні (значну питому вагу в доходах Зведеного бюджету України займає податок на додану вартість – близько 50%).

Як бачимо з даних табл. 1, Україна займає одне з останніх місць у рейтингу (нижче показники у Болгарії, Чехії, Хорватії, Кіпру, Литви, Польщі, Румунії, Словаччини). Усе це свідчить про перекидання податків в Україні на юридичних осіб.

При справлянні ПДФО застосовуються інструменти податкового регулювання, спрямовані як на стимулювання, так і на обмеження податкових пільг для забезпечення соціального захисту населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням сутності податкового регулювання в оподаткуванні фізичних осіб займалися багато відомих вчених. Так, О.С. Вилкова [2] у своїй роботі при-

Таблиця 1  
Питома вага податку на доходи фізичних осіб  
у ВВП за 2010–2013 рр. [1]

Країна	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Україна	4,7	4,6	4,8	4,9
Бельгія	12,4	12,6	12,7	13,2
Болгарія	3,0	2,9	3,0	2,9
Чехія	3,5	3,7	3,8	3,7
Данія	24,3	24,3	25,6	26,6
Німеччина	8,3	8,4	8,8	8,9
Естонія	5,4	5,2	5,3	5,5
Ірландія	7,5	9,1	9,7	9,9
Греція	4,4	4,8	6,9	6,0
Іспанія	7,4	7,6	7,7	7,6
Франція	7,6	7,8	8,5	9,0
Хорватія	3,5	3,5	3,7	3,9
Італія	11,7	11,5	11,8	11,9
Кіпр	4,1	4,2	4,0	2,9
Латвія	6,1	5,6	5,7	5,7
Литва	3,6	3,5	3,5	3,6
Люксембург	8,0	8,5	8,6	9,0
Угорщина	6,5	4,9	5,4	5,0
Мальта	6,1	6,3	6,7	6,9
Нідерланди	8,5	8,1	7,7	7,0
Австрія	9,8	9,8	10,1	10,2
Польща	4,5	4,5	4,6	4,5
Португалія	5,6	6,1	5,9	7,8
Румунія	3,3	3,3	3,5	3,4
Словенія	5,7	5,7	5,8	5,3
Словаччина	2,3	2,5	2,6	2,9
Фінляндія	12,6	12,8	13,0	12,9
Швеція	15,5	15,0	15,2	14,8
Великобританія	9,9	9,6	9,3	9,3
Ісландія	12,5	13,2	13,4	13,9
Норвегія	9,9	9,7	9,7	9,9

ділила пильну увагу аналізу податкових знижок і пільг, ставок прибуткового податку на доходи фізичних осіб у різних країнах.

О.Д. Данилова [3] з метою максимального використання фіскальних та регулюючих можливостей податку на доходи фізичних осіб пропонує розробити малоступінчасту прогресивну шкалу оподаткування доходів громадян із гнучкою системою податкових відрахувань.

О.М. Десятнюк [4] зауважує, що вирішення проблем побудови системи прибуткового оподаткування громадян має відбуватися шляхом поєднання загальнодержавних інтересів з інтересами суб'єктів господарювання, що виражається у рівноцінному забезпеченні таких критеріїв оптимізації податкової системи, як фіскальна достатність, економічна ефективність та соціальна справедливість.

Ю. Іванов [5–8] уважає, що у чинному законодавстві про оподаткування фізичних осіб існує безліч стимулюючих і стримуючих факторів, що впливають на процеси оподаткування доходів фізичних осіб. Головними недоліками існуючої системи оподаткування фізичних осіб є недотримання принципу соціальної справедливості та відсутність прогресивного оподаткування.

А. Крисоватий [9–10] зазначає, що сума податкової соціальної пільги при оподаткуванні доходів фізичних осіб не повинна бути менше законодавчо встановленого прожиткового мінімуму.

На думку К. Швабія [11], прогресивності податку на доходи фізичних осіб можна досягти не лише за рахунок зміни ставок чи введення нових, більш високих, а через зняття обмеження на податкову соціальну пільгу для всіх категорій громадян незалежно від обсягу їхнього доходу чи особливого соціального статусу (інваліди, студенти, чорнобильці та ін.).

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Але у працях цих учених недостатньо повно розглянуто питання, пов'язані з визначенням переваг та недоліків регулятивного потенціалу ПДФО, а також визначення загроз з боку зовнішнього середовища, що обмежують регулятивний потенціал цього податку у вирішенні завдань соціального захисту населення.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні переваг та недоліків регулятивного потенціалу ПДФО, а також визначенні загроз із боку зовнішнього середовища, що обмежують регулятивний потенціал ПДФО при забезпеченні соціального захисту населення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Регулятивний потенціал ПДФО передбачає застосування різноманітних пільг для стимулювання соціального захисту населення (насамперед малозабезпеченого та соціально вразливого).

У рамках податку на доходи фізичних осіб передбачено застосування таких податкових пільг, як податкова соціальна пільга (ПСП) та податкова знижка (ПЗ).

Податкова соціальна пільга застосовується до доходу, нарахованого на користь платника податку протягом звітного податкового місяця як заробітна плата (інші прирівняні до неї відповідно до законодавства виплати, компенсації та винагороди), якщо його розмір не перевищує суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 01 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 грн. [15]. У 2016 р. цей показник становить 1 930 грн.

ПСП установлюється у розмірах 100, 150 та 200% від прожиткового мінімуму для працездатної особи (але на перехідний період, який постійно подовжується, пільга встановлюється у половинному розмірі від передбаченої). Зауважимо, що вже майже 10 років не набуває чинності норма щодо застосування податкової соціальної пільги у повному обсязі, що є проявом дискримінації фізичних осіб – платників податку на доходи фізичних осіб.

Також відмітимо, що перелік пільгових категорій викликає деякі запитання. Так, пільгою 200% можуть скористатися особи, пов'язані з участю у Другій світовій війні. По-перше, цим особам уже більше 80 років (і, напевно, одиниці з них ще працюють). По-друге, особи, які захищали Батьківщину, на думку авторів, мають звільнитися від сплати податку на доходи фізичних осіб (тим більш таких осіб із кожним роком стає все менше).

ПСП не може застосовуватися до: доходів платника податку інших, ніж заробітна плата; заробітної плати, яку платник податку протягом звітного податкового місяця отримує одночасно з доходами у вигляді стипендії, грошового чи майнового (речового) забезпечення учнів, студентів, аспірантів, ординаторів, ад'юнктів, військовослужбовців, що виплачуються з бюджету; доходу самозайнятої особи від провадження підприємницької діяльності, а також іншої незалежної професійної діяльності.

Якщо стосовно підприємців обмеження не викликає сумнівів, то чому обмежують у праві на податкову соціальну пільгу студентів, не зовсім зрозуміло.



Податкова знижка для фізичних осіб, які не є суб'єктами господарювання – це документально підтверджена сума (вартість) витрат платника податку-резидента у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у резидентів – фізичних або юридичних осіб протягом звітного року, на яку дозволяється зменшення його загального річного оподатковуваного доходу, одержаного за наслідками такого звітного року у вигляді заробітної плати [12].

При цьому необхідно враховувати існуючі у законодавстві обмеження прав на нарахування ПЗ [12].

Слід зазначити, що в українському податковому законодавстві відсутній чіткий перелік документів, якими платник податків має підтверджувати право на податкову знижку окремо за кожним видом понесених витрат [13].

При справлянні ПДФО можна виділити переваги та недоліки існуючих інструментів податкового регулювання, які впливають на соціальний захист населення (табл. 2).

Для того щоб зрозуміти, наскільки регулятивний потенціал ПДФО впливає на рівень соціального захисту населення, слід провести відповідну оцінку. Авторами в якості метода дослідження пропонується застосувати SWOT-аналіз.

Для проведення дослідження визначимо сильні та слабкі сторони регулятивного потенціалу ПДФО. Крім того, необхідно визначити можливості та загрози при реалізації податкової політики в Україні (аналог можливостей та загроз зовнішнього середовища підприємства).

Характерною рисою SWOT-аналізу є зіставлення сильних і слабких сторін із можливостями і загрозами та представлення їх у вигляді матриці (рис. 1). Найбільший вплив на регулятивний потенціал ПДФО соціального захисту населення здійснюють: прогресивний порядок оподаткування доходів населення; рівень ставок податку на доходи фізичних осіб; система інструментів податкової підтримки соціально вразливих та незахищених верств населення; система інструментів ПДФО стимулюючого спрямування.

Своєю чергою, найменш впливовими факторами виявилися: простота (складність) ведення податкового обліку з податку на доходи фізичних осіб; простота (складність) процедури справляння податку на доходи фізичних осіб податковими органами (податковий контроль).

Розподіл факторів ефективності податкового регулювання соціального захисту населення дозволило сформулювати матрицю SWOT для оцінки потенціалу податку на доходи фізичних осіб у досягненні цілей соціального захисту населення.

Зіставлення сильних і слабких сторін регулятивного потенціалу ПДФО з можливостями і загрозами механізму реалізації податкової політики дозволило сформулювати чотири стратегії поліпшення регулятивного потенціалу ПДФО у досягненні цілей соціального захисту (рис. 2).

Стратегія 1 – формування міцної фінансової бази за рахунок надходжень ПДФО до бюджету.

Стратегія 2 – поліпшення «діалогу» між платниками податку та органами влади, покращання

Таблиця 2

**Переваги та недоліки інструментів податкового регулювання у рамках ПДФО, які впливають на соціальний захист населення [7, с. 231–232]**

Переваги	Недоліки
1. Виникнення права на включення до складу ПЗ суми витрат платника податку на сплату видатків на будівництво (придбання) доступного житла, у тому числі на погашення пільгового іпотечного житлового кредиту, наданого на такі цілі, та відсотків за ним	1. Застосування ПСП не у повному обсязі (50%, 75% та 100%)
2. Зменшення кількості дітей (з трьох до двох) для особи, яка може претендувати на ПСП	2. Обмеження прав студентів бюджетної форми навчання щодо застосування ПСП
3. Залежність суми ПСП для вдів та вдівців від кількості дітей	3. Податкова знижка на освіту не стосується витрат фізичних осіб на навчання в аспірантурі та докторантурі
4. Віднесення до категорії осіб, які мають право на ПСП у розмірі 75% осіб, які є учасником бойових дій на території інших країн у період після Другої світової війни	4. Відсутність чіткого переліку документів, які підтверджують право на ПЗ за кожним окремим видом витрат
5. Включення до категорії осіб, які мають право на ПСП у розмірі 100%, інвалідів I та II груп із числа учасників бойових дій на території інших країн у період після Другої світової війни	5. Не звільнення від оподаткування осіб, які є учасниками бойових дій під час Другої світової війни

	Можливості складові механізму реалізації податкової політики держави, які надають додаткові можливості у реалізації цілей соціального захисту населення за допомогою інструментів ПДФО	Загрози складові механізму реалізації податкової політики держави, які можуть ускладнити реалізацію цілей соціального захисту населення в межах оподаткування доходів населення
<b>Сильні сторони</b> властивості регулятивного потенціалу ПДФО забезпечують його переваги перед іншими засобами державного регулювання соціального захисту населення	Поле СіМ (заходи)	Поле СіЗ (заходи)
<b>Слабкі сторони</b> внутрішні властивості регулятивного потенціалу ПДФО, що обумовлюють послаблення його регулятивного потенціалу у реалізації цілей соціального захисту населення	Поле СлМ (заходи)	Поле СлЗ (заходи)

**Рис. 1. Матриця SWOT (загальна характеристика) [14]**

	<b>Можливості</b> 1. Зрозуміле податкове законодавство у частині справляння ПДФО. 2. Стабільна податкова база ПДФО. 3. Сформована система державних пріоритетів у забезпеченні соціального захисту населення. 4. Вагома роль інструментів податкового регулювання у системі засобів державного регулювання соціальних процесів	<b>Загрози</b> 1. Недієва система контролю використання податкових пільг. 2. Високий рівень тіньової економіки. 3. Недосконалий порядок розподілу коштів, акумульованих за рахунок ПДФО, між бюджетами. 4. Непрозорість процедури використання коштів, акумульованих у бюджеті. 5. Неefективна система контролю використання коштів на різні цілі соціальної політики
<b>Сильні сторони</b> 1. Чітко визначений об'єкт оподаткування ПДФО, який забезпечує необхідну суму податкових надходжень. 2. Значна кількість платників ПДФО, що забезпечує реалізацію фіскальної функції цього податку. 3. Проста й зрозуміла система податкового обліку з ПДФО. 4. Проста процедура справляння ПДФО податковими органами	<b>Стратегія 1</b> Формування міцної фінансової бази за рахунок надходжень ПДФО до бюджету	<b>Стратегія 2</b> Поліпшення «діалогу» між платниками податку та органами влади, покращання податкової дисципліни, посилення відповідальності органів влади
<b>Слабкі сторони</b> 1. Мало прогресивний порядок оподаткування доходів населення. 2. Недостатньо обґрунтований рівень ставок ПДФО. 3. Обмежена ефективність системи інструментів податкової підтримки соціально вразливих та незахищених верств населення. 4. Недостатньо потужна система інструментів ПДФО стимулюючого спрямування	<b>Стратегія 3</b> Поліпшення регулятивного потенціалу ПДФО у частині посилення прогресії в оподаткуванні доходів громадян та корегування порядку застосування податкової соціальної пільги та податкової знижки	<b>Стратегія 4</b> Збереження чинного порядку застосування податкових ставок та обмежене застосування податкових пільг

Рис. 2. Матриця SWOT для оцінки потенціалу податку на доходи фізичних осіб у досягненні цілей соціального захисту населення

податкової дисципліни, посилення відповідальності органів влади.

Стратегія 3 – поліпшення регулюючого потенціалу ПДФО у частині посилення прогресії в оподаткуванні доходів громадян та корегування порядку застосування податкової соціальної пільги та податкової знижки.

Стратегія 4 – збереження чинного порядку застосування податкових ставок та обмежене застосування податкових пільг.

Практичне втілення даних стратегій повинно відбуватися поступово та в основному послідовно (рис. 3).

Висновки. Таким чином, використання SWOT-аналізу дозволило наочно представити наслідки симбіозу регулятивного потенціалу ПДФО у вирішенні завдань соціального захисту населення та механізму реалізації податкової політики.

За результатами аналізу встановлено сильні й слабкі сторони регулятивного потенціалу ПДФО та можливості й загрози з боку механізму реалізації податкової політики; обґрунтовано чотири стратегії розвитку регулятивного потенціалу ПДФО у забезпеченні реалізації цілей соціального захисту населення та запропоновано порядок реалізації цих стратегій.

Результати дослідження дозволяють посилити регулятивний потенціал ПДФО у забезпеченні цілей соціального захисту населення за рахунок сильних

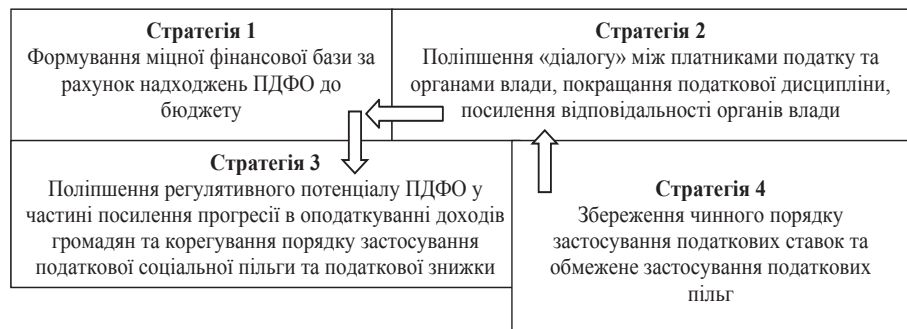


Рис. 3. Порядок реалізації стратегій поліпшення регулятивного потенціалу ПДФО у досягненні цілей соціального захисту

сторін механізму цього податку, знизити загрози зовнішнього середовища та ефективно використовувати можливості посилення регулюючого впливу інструментів ПДФО.

У подальших дослідженнях увагу буде приділено моделюванню ставок податку на доходи фізичних осіб.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Taxation trends in the European Union-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/7092073/KS-DU-15-001-EN-N.pdf/68116dc2-75bc-4f25-b8a3-ae863ff8dec5>.
2. Вилкова Е.С., Тарасевич А.Л. Концептуальные основы реформирования налога на доходы физических лиц в России : [монография] / Е.С. Вилкова, А.Л. Тарасевич. – СПб. : СПбГУЭФ, 2010. – 212 с.
3. Данилов А.Д., Данилов И.А. Налогообложение физических

- лиц и его влияние на конкурентоспособность / А.Д. Данилов, И.А. Данилов // Налогообложение: проблемы науки и практики : [монография]. – Х. : ИНЖЭК. – 2008. – С. 234–250.
4. Десятнюк О.М. Інновації податку на доходи фізичних осіб у контексті норм Податкового кодексу України / О.М. Десятнюк // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : науковий збірник ; за ред. І.Г. Ткачук. – Івано-Франківськ : ПНУ ім. Василя Стефаника, 2012. – Вип. 8. – Т. 2. – С. 3–9.
  5. Иванов Ю.Б. Налогообложение доходов физических лиц: проблемы реформирования регулирующих механизмов социального характера / Ю.Б. Иванов // Налогообложение: проблемы науки и практики : [монография]. – Х. : ИНЖЭК, 2006. – С. 172.
  6. Иванов Ю.Б. Инструментарий налогового регулирования социального развития / Ю.Б. Иванов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vi/2010\\_1/68-74.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vi/2010_1/68-74.pdf).
  7. Податкове регулювання соціального розвитку: світовий досвід та тенденції в Україні : [монографія] / Ю.Б. Иванов, О.М. Тищенко, О.В. Грачов [та ін.] ; за заг. ред. Ю.Б. Иванова. – Х. : ФОР Александра К.М. ; ИНЖЭК, 2012. – 496 с.
  8. Иванов Ю.Б. Стимулы и ограничения в налогообложении доходов физических лиц / Ю.Б. Иванов, А.Е. Найденко // Налоги и финансовое право. – 2010. – № 4. – С. 301–306.
  9. Крысоватый А.И. Моделирование векторов реформирования налоговой политики / А.И. Крысоватый // Налогообложение: проблемы науки и практики : [монография]. – Х. : ИНЖЭК, 2006. – С. 101–110.
  10. Крысоватый А.И. Теоретико-организационные доминанты та практика реалізації податкової політики в Україні : [монографія] / А.И. Крысоватый. – Тернопіль : Карт-бланш, 2005. – 371 с.
  11. Швабій К.І. Оподаткування доходів населення: проблеми науки та практики : [монографія] / К.І. Швабій. – Ірпінь : НУ ДПС України, 2009. – 208 с.
  12. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
  13. Логошенко В.О. Податкова знижка як інструмент соціального захисту населення у рамках податку на доходи фізичних осіб / В.О. Логошенко // Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця. – 2015. – № 3. – С. 45–47.
  14. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій : [навч. посіб.] / За ред. Л.В. Балабанової ; 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2005. – 301 с.

УДК 339.743:727

**Онуфрічук К.І.**  
*аспірант відділу грошово-кредитних відносин  
Інституту економіки та прогнозування  
Національної академії наук України*

## ТРАНСФОРМАЦІЯ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У ПРОЦЕСІ СТВОРЕННЯ ВАЛЮТНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

Статтю присвячено розгляду особливостей розвитку валютної інтеграції у різних регіонах світу. Досліджено основні причини, недоліки та перспективи проведення валютної інтеграції у валютних регіональних об'єднаннях, які досягнули різних стадій економічної інтеграції. Проаналізовано особливості трансформації валютного регулювання в процесі створення зазначених об'єднань. Сфокусовано увагу на лібералізації валютного регулювання як важливого етапу його трансформації.

**Ключові слова:** трансформація валютного регулювання, валютна інтеграція, лібералізація валютного регулювання, валютні регіональні об'єднання.

### **Онуфрічук Е.И. ТРАНСФОРМАЦИЯ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОБРАЗОВАНИЯ ВАЛЮТНЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ**

Статья посвящена рассмотрению особенностей развития валютной интеграции в разных регионах мира. Исследованы основные причины, недостатки и перспективы проведения валютной интеграции в валютных региональных объединениях, которые достигли разных стадий экономической интеграции. Проанализированы особенности трансформации валютного регулирования в процессе создания указанных объединений. Сфокусировано внимание на либерализации валютного регулирования как важного этапа его трансформации.

**Ключевые слова:** трансформация валютного регулирования, валютная интеграция, либерализация валютного регулирования, валютные региональные объединения.

### **Onufrichuk K.I. CURRENCY REGULATION TRANSFORMATION IN THE PROCESS OF THE CREATION OF THE CURRENCY REGIONAL UNIONS**

The paper is devoted to the features of currency integration development in the different regions of the world. The paper examined the major reasons, disadvantages and prospects of currency integration conducting in the currency regional unions with different stages of economic integration. The features of currency regulation transformation during creation of these unions are analyzed. Has been emphasized that currency regulation liberalization is one of the important stages of the currency unions creation.

**Keywords:** currency regulation transformation, currency integration, currency regulation liberalization, currency regional unions.

**Постановка проблеми.** Сьогодні зростаючий рівень глобалізації та конкуренції між країнами породжує тенденцію до створення регіональних інтеграційних об'єднань зі своєю власною валютою. Доцільність валютної інтеграції може бути зумовлена як успішним економічним розвитком країн, що інтегруються, так і нерівномірністю світового економічного розвитку і розподілу фінансових ресурсів, дефіцитом національних платіжних балансів і нестачею власних

ресурсів для здійснення інвестицій, інтеграцією банківського і страхового бізнесу, а також необхідністю виконання й обслуговування боргових зобов'язань за внутрішніми і зовнішніми запозиченнями.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Перспектива та нерівномірність розвитку економічної інтеграції загалом та валютної зокрема привертають увагу широкого загалу вітчизняних та зарубіжних науковців: Манделла Р., Флемінга Дж.,

Маккіннона Р., Мойсеева С.Р., Вериги А.В., Кодзасової А.А., Казарінова Д. В., Буторіної О.В., Прохорова М.Е. та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Питання валютної інтеграції, уведення єдиної регіональної валюти вивчалось різними науковцями. Проте саме питання трансформації валютного регулювання у процесі створення валютних регіональних об'єднань та лібералізації валютного регулювання як його важливого етапу не було повноцінного дослідження у сучасній науці. Слід розглянути основні проблеми, перспективи розвитку та причини створення регіональних валютних об'єднань.

**Мета статті** полягає у дослідженні особливостей трансформації валютного регулювання у процесі створення валютних регіональних об'єднань з виділенням лібералізації валютного регулювання як важливого етапу його трансформації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Більшість переваг створення валютного союзу обумовлюються позитивним впливом збільшення обсягів об'єднаних товарних та фінансових ринків, частковим нівелюванням валютних ризиків, зменшенням трансакційних витрат, пом'якшенням тимчасових зовнішніх шоків за рахунок об'єднання фінансових ринків, а також уникненням шкідливої конкуренції між країнами, що проявляються через валютні війни. З іншого боку, основним недоліком валютної інтеграції є необхідність відмови від використання девальвації (ревальвації) номінального обмінного курсу як механізму відновлення рівноваги платіжного балансу та макроекономічної рівноваги у цілому, а також утрата (суттєве зменшення) можливості проведення самостійної грошово-кредитної та фінансової політики.

У даний час у світі налічується ряд економічних об'єднань, в яких використовуються національні та регіональні валюти. На сьогодні створено ряд таких валют, як євро – валюта ЄС, уведена в оборот у 1999 р., сукре – спільна грошова одиниця організації АЛБА, яка з 2010 р. використовується у взаємних розрахунках; АМУ (Asian monetary unit) – віртуальна корзина валют, що створена у 2006 р. та відображає коливання валют 13 країн азійського регіону, а також ряд валют, які лише планують увести: амеро – валюта США, Мексики та Канади; універсальний долар суверенних держав (Universal Sovereign National Dollar) на території амеро, але з більшим спектром функцій і використанням країнами неамериканського континенту; латино – валюта, що об'єднує грошові одиниці країн Союзу Південноамериканських націй; ЕКО, або афро – валюта у країнах Африканського союзу, яку планують увести у 2028 р.; халіджі – грошова одиниця у країнах Ради співробітництва арабських держав Перської затоки; євраз – валюта у країнах Євразійського економічного союзу, яку планують увести в оборот до 2025 р., та ін.

Розглянемо трансформацію валютного регулювання у ході створення валютних регіональних об'єднань. Для цього проаналізуємо досвід регіональних об'єднань, які досягнули різних стадій економічної інтеграції та знаходяться у різних регіонах світу.

На сьогодні Європейський валютний союз є найуспішнішим прикладом валютної інтеграції. Можна виділити такі основні елементи ЄВС:

- 1) механізм валютних курсів (ERM та ERM II);
- 2) європейська валютна одиниця (ЄКЮ, а згодом євро);

3) наднаціональні фінансові структури (ЄЦБ, ЄІВ).

ERM був запроваджений у 1979 р. для зниження курсових коливань та встановлення взаємозв'язку обмінних курсів національних валют країн ЄВС. Для підтримки узгоджених валютних курсів у межах  $\pm 2,25\%$  центральні банки могли здійснювати валютні інтервенції. У випадку нестачі коштів для здійснення валютних інтервенцій при досягненні нижньої або верхньої межі коридору коливань курсів валют центральні банки використовували взаємну кредитну допомогу.

Європейська валютна одиниця (ЄКУ) стала базою встановлення курсових співвідношень між валютами країн – членів ЄВС, використовувалася для розрахунків між їхніми центральними банками, а також застосовувалася як розрахункова одиниця у спеціалізованих установах та фондах ЄВС та як одиниця, в якій складався бюджет Співтовариства.

Створення ЄВС відбувалось за рахунок проведення скоординованої економічної та валютної політики країн ЄС, повної лібералізації руху капіталу, створення Європейського центрального банку та передачі йому відповідальності за проведення єдиної грошово-кредитної політики, перехід на єдину європейську валюту, а також поглиблення економічної конвергенції.

У 1999 р. в об'єднанні було введено єдину валюту євро (EUR), яку до 2002 р. використовували лише у безготівкових розрахунках і паралельно з якою функціонували національні валюти. Усі країни – члени ЄС мають право увійти до Єврозони, якщо задовольняють критерії конвергенції Маастрихтської угоди. В якості умов для вступу у валютний союз в угоді позначено дотримання чотирьох вимог валютної конвергенції: максимальний бюджетний дефіцит не повинен перевищувати 3%, а розмір державного боргу – не вище 60% ВВП, довгострокові відсоткові ставки по державним облігаціям не повинні перевищувати 2% середнього значення відповідних ставок у країнах із найнижчою інфляцією, а рівень інфляції не має перевищувати 1,5% середнього значення трьох країн – учасниць ЄС із найбільш стабільними цінами [1].

Задля вдосконалення ERM було створено новий механізм валютних курсів (ERM II) з метою обмеження коливань курсів валют країн – учасниць зони євро, запобігання порушенню економічної стабільності у рамках єдиного ринку та допомоги країнам, що готуються вступити до Єврозони. Було встановлено єдиний стандартний діапазон коливань курсів валют держав-членів, що знаходяться поза зоною євро і беруть участь в ERM II. Коридор коливань у 1999 р. був розширений із  $\pm 2,25\%$  до  $\pm 15\%$  у зв'язку із спекулятивними атаками на валютному ринку [2].

Створення ЄВС має низку переваг: ліквідація витрат на обмін валют, усунення курсового ризику у діяльності підприємств і банків, прозорість цін, зростання конкуренції, поглиблення спеціалізації економік окремих держав-членів, злиття національних ринків капіталів в єдиний європейський ринок, закріплення позицій євро як валюти, здатної конкурувати з долларом США.

Отже, можна виділити такі основні етапи трансформації валютного регулювання у країнах, що інтегруються в ЄС:

1. Вступ до механізму ERM II; зміна режиму валютного курсу та здійснення прив'язки до євро у межах устанавленого коридору коливань валютного курсу.

2. За умов успішного виконання ERM II перехід до вільного курсоутворення.

3. Зміна валютного законодавства.

4. Зняття валютних обмежень, забезпечення вільного руху капіталу.

5. Часткова зміна монетарної влади.

6. Уведення у перспективі євро як національної валюти.

7. Зміна платіжної системи.

8. Утрата можливості проводити курсову політику.

При цьому лібералізація ВР полягала у відміні валютних обмежень, вільному руху капіталу, введенню нового законодавства та монетарних інститутів.

Набуття чинності з 2015 р. Договору про Євразійський економічний союз стало початком нового етапу економічної інтеграції євразійських країн. Договір передбачає узгоджену політику у ключових сферах економіки і зняття обмежень руху капіталу, товарів, послуг і робочої сили, у тому числі шляхом зближення національних законодавств [3]. Інтеграційні процеси в ЄАЕС розвиваються у досить непростих умовах, коли загострюються глобальні проблеми у політиці та економіці.

Країнам, що планують створити регіональне валютне об'єднання, потрібно виконати ряд умов:

- координація курсової політики з метою розширення використання національних валют країн-членів у взаємних розрахунках та зниження частки долара США у розрахунках і міжнародних резервах;
- створення власних систем розрахунків і систем передачі фінансової інформації;
- підвищення ліквідності фінансового ринку інтеграційного об'єднання;
- створення банківської та біржової інфраструктури з широким спектром інструментів;
- створення спільних наднаціональних фінансових регуляторів;
- створення інституційно-правового режиму, що не допускає валютних обмежень і бар'єрів для проведення операцій між резидентами і нерезидентами;
- створення інтеграційних фондів, механізмів залучення та перерозподілу ресурсів, необхідних для інтеграційних проектів [4, с. 3].

У разі погіршення стану платіжного балансу країн валютного об'єднання Договором передбачено введення валютних обмежень на термін не більше одного року. Такий захід є досить поширеним, зокрема, в ЄС також застосовують таку практику, але на період до шести місяців.

Одним із бар'єрів на шляху до проведення валютної інтеграції є некоординована курсова політика країн, оскільки при проведенні девальвації національних валют центральні банки не враховують інтереси партнерів по союзу. Наприклад, у грудні 2014 р. у Росії відбулась девальвація, у відповідь на що Казахстан у III кварталі 2015 р. девальгував тенге на 40% [5]. Тому суттєвою перешкодою на шляху створення валютного союзу можуть бути так звані валютні «змагання».

Важливо зазначити, що в об'єднанні існує конкуренція за лідерство між Російською Федерацією та Казахстаном. Росія традиційно позиціонує себе як країна, що займає провідну позицію у Союзі, проте за останній час у Казахстані було проведено низку ефективних фінансових реформ, що сприяло розвитку фінансового ринку та появи сильної самостійної монетарної політики. Слід також зазначити, що у квітні 2015 р. Правління Національного

банку Казахстану було прийнято рішення про збільшення квоти у статутному капіталі МВФ з 365,7 до 427,8 млн. СДР, у результаті чого доля голосів Казахстану у виконавчій раді МВФ зростає на 17%. Збільшення квоти дозволить забезпечити кредитну лінію у трикратному розмірі від обсягу квоти.

Білорусь також поновлює співпрацю з МВФ. Зокрема, після реалізації у 2010 р. кредитної програми stand-by розміром 3,5 млрд. дол. країна знову претендує на отримання кредиту обсягом 3 млрд. дол. на десятирічний термін із відсотковою ставкою 2,28%. У процесі ведення переговорів щодо кредитування президентом Лукашенко було зауважено, що такі умови кредитування більш прийнятні для Білорусії, ніж умови, які пропонує Росія. Така співпраця передбачає виконання певних вимог МВФ, зокрема проведення реформ.

На сьогодні переважає думка, що у ролі єдиної валюти у Союзі може виступати наднаціональна валюта, яка емітуватиметься наднаціональним банком. Представники Казахстану та Білорусії заявляють, що жодна існуюча національна валюта у регіоні не може використовуватись в якості єдиної валюти. Було запропоновано орієнтовані назви єдиної валюти: «євраз», «акметал», «алтин». Зважаючи на бажання РФ використовувати в якості регіональної валюти російський рубль, це може стати суттєвою перешкодою на шляху до інтеграції.

Вирішення питання організації системи наднаціональних органів у сфері банківського, грошово-кредитного та валютного регулювання, зокрема єдиного центрального банку, планується до 2025 р. В якості інституційної основи розвитку валютно-фінансового співробітництва на території ЄАЕС можна вважати діяльність Міждержавного банку, створеного державами СНД. Спочатку Міждержавний банк був створений як кліринговий центр для проведення багатосторонніх міждержавних розрахунків у рамках рублевої зони, а сучасна концепція банку передбачає сприяння економічній інтеграції СНД та ЄАЕС. Банк має прямий доступ до платіжних систем центральних банків шести країн: Республіки Вірменія, Республіки Білорусь, Республіки Казахстан, Киргизької Республіки, Російської Федерації, Республіки Таджикистан [6].

Отже, проаналізувавши досвід регіональної інтеграції ЄАЕС, можна зазначити, що для введення спільної валюти у регіоні ще необхідно вирішити низку проблем. Зокрема, спостерігаються значні відмінності у курсових політиках країн: курсова динаміка Казахстану є більш стабільною та прогнозованою, ніж у Росії. Якщо єдина валюта й буде вводиться, то це, скоріш за все, буде новостворена валюта на кшталт євро.

Уведення спільної валюти можливе після повного завершення процесу економічної інтеграції та узгодження грошово-кредитної політики країн-учасниць, за чим має слідувати створення наднаціональних фінансових органів, емісія спершу безготівкової, а потім – готівкової валюти, як це було в ЄС.

Зміни валютного регулювання будуть полягати у введенні єдиної валюти, наднаціональних фінансових органів, веденні координованої валютної та курсової політики, а також зміни системи транскордонних розрахунків на багатосторонній кліринг. Лібералізація ВР полягатиме у поступовому знятті валютних обмежень, обмежень на рух капіталу та інших бар'єрів при проведенні валютних операцій між суб'єктами країн об'єднання, а також зближенні валютного законодавства.

Необхідно також відзначити, що членами СНД у 2011 р. було прийнято Угоду про основні принципи політики у сфері валютного регулювання та валютного контролю з метою лібералізації цієї політики та інтенсифікації економічних зв'язків між державами. Угода передбачає поступове послаблення та відміну валютних обмежень відносно валютних операцій, за якими застосовуються заходи лібералізації, а також недопущення введення нових валютних обмежень [7].

Також можна зазначити, що у багатьох аспектах країни – члени даного об'єднання повторюють шлях інтеграції ЄВС, в якій на відміну від ЄАЕС не було конкуренції за лідерство й одразу були створені наднаціональні органи.

Країни Південно-Західної Азії – Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія та Об'єднані Арабські Емірати – також виявили бажання створити регіональний валютний союз. В Єдиній економічній угоді, ратифікованій у 1982 р., було вказано, що країни-учасниці повинні прагнути до координації фінансової, грошової та банківської політики, а також введення єдиної валюти. Ці завдання були покладені на сформований комітет, що складався з керуючих валютних агентств і центральних банків держав-учасниць. У 1985–1987 рр. було здійснено загальну прив'язку валют у якості першого кроку на шляху до єдиної валюти. З 1983 р. усі країни об'єдналися у зону вільної торгівлі, яка в 2003 р. переросла у митний союз.

На саміті у Бахреїні у 2000 р. було прийнято рішення про прийняття долара США в якості загальної прив'язки валют держав. Окрім того, у 2005 р. було затверджено критерії досягнення економічної конвергенції, фінансової та валютної стабільності. В якості базових правил для прийняття у члени валютного союзу країн Перської затоки (CCASG) Генеральний секретаріат Ради співробітництва проголосив критерії входження в Європейський валютний союз (маастрихтські критерії).

У даний час функції Центрального банку Перської затоки покладені на Валютну раду Затоки, засновану в 2007 р. для виконання завдань, пов'язаних із посиленням інтеграції CCASG і підготовкою до створення єдиної валютної зони.

Рада співробітництва арабських держав Перської затоки прийняла рішення про створення валютного союзу та введення єдиної валюти у 2010 р. Проте Оман та ОАЕ відмовились від подальшої участі у створенні союзу, що відчутно сповільнило процес інтеграції. Держави-члени координують свої монетарні та курсові політики з метою створення єдиного центрального банку.

Також країни вдосконалюють законодавство, платіжні та розрахункові системи для введення нової єдиної валюти – халіджі, яка буде введена спочатку як віртуальна, а потім як повноцінна валюта. Курс халіджі планують спочатку прив'язати до долара США, оскільки крім того, що це найпоширеніша валюта у міжнародних розрахунках, у ній котирується найбільший обсяг нафтових контрактів, а потім змінити на прив'язку до кошика валют, в якому також буде домінувати долар США. Передбачається, що єдина валюта дозволить країнам Перської затоки активувати інтеграційні процеси, знизити витрати у взаємній торгівлі, а також скоротити залежність національних фінансових систем від глобальних процесів.

Зважаючи на високий рівень залежності національних економік від стану світової кон'юнктури, для союзу більш актуальною є політика обмежено плаваючого обмінного курсу, що дозволить уникнути його різких коливань.

Варто зазначити, що валютній інтеграції країн Перської затоки сприяють такі фактори, як подібна структура національного господарства, однакова ступінь відкритості економік, мобільність робочої сили та єдина арабська мова.

Країни CCASG відповідають критеріям конвергенції Маастрихтської угоди. Зокрема, у 2010 р. у даних країнах спостерігався профіцит бюджету. Зовнішній борг не перевищував 60% ВВП, знаходячись у межах від 30 до 2% ВВП. Середня ставка інфляції складала 4,2%. Серед країн CCASG тільки ОАЕ перевершують рівень інфляції більш ніж на 2%, а в Катарі у даний період спостерігалася дефляція -2,43%. Також монархії CCASG володіють достатніми запасами іноземної валюти та золота, які здатні з надлишком покрити потреби цих країн в імпорті. Тому, на нашу думку, введення єдиної валюти та єдиного центрального банку регіону несе у собі більше позитивних ефектів, ніж негативних [8, с. 16–17].

Трансформація валютного регулювання країн CCASG у разі подальшого проведення інтеграції буде полягати у введенні нової спільної валюти, прив'язці її спочатку до долара США, а потім до корзини валют, а також у переході до обмежено, а потім до вільно плаваючого валютного режиму. Проте поточна нестабільна економічна ситуація, спровокована насамперед зниженням цін на нафту, значно ускладнює та відтерміновує процес валютної лібералізації.

У країнах Східної та Південно-Східної Азії ще з середини 1970-х років спостерігаються процеси конвергенції валютних політик – у 1967 р. було створено Асоціацію країн Південно-Східної Азії (АСЕАН). Метою такого процесу є мінімізація валютних ризиків та зменшення залежності національних економік від долара США. Валютна інтеграція АСЕАН також проводиться аналогічно європейській валютній моделі, а концепція валютної корзини азійських валют АМУ схожа на європейський аналог ЕКЮ. Введення регіональної валюти та спільних регуляторних органів відповідно до «дорожньої карти» розвитку Єдиного співтовариства планується здійснити до 2025 р. Проте реалізації такого плану можуть зашкодити ряд проблем.

Зокрема, азійська модель валютної інтеграції характеризується відсутністю єдиної держави-лідера та єдиної домінуючої регуляторної інституції, яка у перспективі могла б здійснювати емісію спільної регіональної валюти. У даному регіоні присутні два лідери – Японія та КНР. З початку валютної інтеграції Японія претендувала на валютне лідерство, проте після значної девальвації японської єни, тривалої дефляції, зростаючого державного боргу та економічної стагнації країна почала втрачати позиції лідера, а валютна інтеграція почала розвиватись навколо «китайського ядра». Частка китайського юаня у міжнародних розрахунках значно зросла. Юань представлений у ЗВР більшості країн Азії та ін., а в 2016 р. китайський юань буде включено до корзини резервних валют МВФ, у зв'язку з чим китайська влада зобов'язалась лібералізувати встановлення курсу юаня та доступ іноземців на валютний ринок КНР. Так, сьогодні КНР знаходиться у процесі проведення реформування економіки з метою її лібералізації, і від успішності її реалізації залежить стійкість подальшого лідерства країни у регіоні.

Слід зазначити, що валютній конвергенції може завдати нерівномірний розвиток країн регіону. Для ЄС на сьогодні характерна аналогічна ситуація, проте на етапах інтеграційних процесів розвиток країн ЄС

був більш рівномірним. Також перед країнами виникає страх втрати економічного та політичного суверенітету.

Для введення спільної валюти необхідно для початку запровадити вільне плавання валютних курсів, потім забезпечити довгострокову прив'язку валютних курсів країн і створення корзини валют, від якої поступово можна перейти до єдиної валюти. Проте виникають сумніви, чи буде Китай вступати у валютну коаліцію, чи буде просувати юань як регіональну валюту.

Отже, можна відмітити такі сценарії розвитку валютної інтеграції у Союзі:

- роль регіональної валюти виконуватиме китайський юань;
- країни Східної та Південно-Східної Азії будуть у різних валютних блоках – юаня та ієни відповідно;
- АМУ трансформується в єдину азіяську валюту.

Проте, урахувавши сучасний нестабільний стан економіки, у тому числі на азіяських ринках, процес уведення єдиної валюти може затягнутись на невідомий час.

Триває дискусія щодо перспектив створення валютного Північноамериканського союзу (НАУ) між США, Мексикою і Канадою та відносно введення у регіоні регіональної валюти – амеро. У 2005 р. у доповіді американської Ради з міжнародних відносин був надрукований план під назвою «Створення Північноамериканської спільноти» з наступними цілями: створення до 2010 р. Північноамериканського економічного і військового блоку; утворення управлінських структур; посилення конкурентоздатності регіону шляхом уведення спільних зовнішньоторгових тарифів; уведення в обіг нової спільної валюти – амеро, яка замінить американський і канадський долари та мексиканський песо та ін. [9, с. 44–45].

Проте на разі чітких намірів і дій щодо створення та розвитку цього інтеграційного угруповання немає. Однією з проблем утворення цього союзу є відмінність в економічному розвитку країн. Уведення спільної валюти у регіоні буде означати фактичну гегемонію з боку США, що не відповідає національним інтересам Канади та Мексики. Тому можна зробити висновок, що утворення амеро варто розглядати у довгостроковій перспективі, а ймовірність створення Північноамериканського союзу серед проаналізованих об'єднань є найменшою. Крім того, зважаючи на частку долара США на світовому валютному ринку (1998 р. – 86,8%, 2007 р. – 85,6%, 2013 р. – 87%), уведення амеро може мати глобальні наслідки для світової економіки [10].

**Висновки.** Валютна інтеграція найбільшого розвитку набула в епоху зростання глобалізації, інтернаціоналізації та частого виникнення світових фінансових криз. Проте останнім часом темп інтеграційних процесів значно сповільнився. Створення Європейського валютного союзу надало імпульс інтеграційним процесам у світі, але поки що ЄВС виступає єдиним прикладом успішного проведення валютної інтеграції. Саме ЄВС на сьогодні досягнув максимальної стадії валютної інтеграції та є єдиним регіональним валютним об'єднанням, якому вдалось увести єдину валюту та спільні наднаціональні фінансові інститути. ЄАЕС та ССАСГ вдалось досягнути лише стадій Митного союзу та Зони вільної торгівлі відповідно. Створення валютного Північно-

американського союзу та введення єдиної валюти в АСЕАН+ поки що залишається лише у планах.

Трансформація валютного регулювання у досліджуваних об'єднаннях переважно однотипна. Основні його зміни полягають у введенні спільної національної валюти, зміні режиму ВК, уведенні наднаціональних інститутів, уніфікації валютного законодавства, втраті можливості проводити курсову політику, зміні платіжних систем та координації і лібералізації валютних політик.

Важливим етапом трансформації валютного регулювання є його лібералізація, яка спрямована на зняття обмежень на рух капіталу та скасування валютних обмежень, а також створення рівномірних умов для економічної діяльності всіх членів регіонального об'єднання, тобто у ході валютної інтеграції необхідно координувати курсову, грошово-кредитну та наглядову політику. В іншому випадку якщо в одній країні регулювання буде більш ліберальним, а ринок при цьому загальний, то суб'єкти господарювання будуть реєструватися саме у цій країні. У результаті може утворитися офшорна зона всередині об'єднання.

Основними перешкодами на шляху до валютної інтеграції є такі, як конкуренція між країнами за лідерство у регіоні, різний ступінь економічного розвитку країн, відсутність бажання відмовлятися від проведення самостійної курсової політики та втрата політичного суверенітету.

Також є підстави стверджувати, що часто створення та розвиток валютних союзів може відбуватися в умовах економічної стабільності та зростання. У періоди економічних потрясінь процес валютної інтеграції відкладається, а існування вже створених об'єднань знаходиться під загрозою, оскільки у кризові періоди країни направляють свої ресурси на відновлення власної стабільності і прагнуть абстрагуватися від іноземних проблем.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Європейського центрального банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ecb.europa.eu/ecb/orga/escb/html/convergence-criteria.en.html>.
2. Офіційний сайт Європейської комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ecb.europa.eu/ecb/orga/escb/html/convergence-criteria.en.html>.
3. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс]. – Режим доступу : [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_163855/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/).
4. Суворов И.Г. О валютно-финансовой интеграции в рамках Евразийского экономического союза / И.Г. Суворов // Деньги и кредит. – 2015. – № 6. – С. 3–5.
5. Курс тенге до долара США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://kurs-dollar.net/kurs\\_dollara/tenge.html](http://kurs-dollar.net/kurs_dollara/tenge.html).
6. Офіційний сайт Міждержавного банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.isbnk.org/ru/about\\_general.html](http://www.isbnk.org/ru/about_general.html).
7. Соглашение об основных принципах политики в области валютного регулирования и валютного контроля в государствах – участниках СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/997\\_n99](http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/997_n99).
8. Дохшукеев И.И. Перспективы создания валютного союза и введения единой валюты в рамках ССАГПЗ / И.И. Дохшукеев // Вестник Рос. экон. ун-та. – 2012. – № 9. – С. 114–117.
9. Рябека О.Г. Глобализация планетарного мира как продукт современного глобализационного процесса / О.Г. Рябека // Гуманитарный вестник ЗДІА. – 2014. – № 58. – С. 41–52.
10. Triennial Central Bank Survey of foreign exchange and derivatives market activity in 2013, September 2013 // Bank for international settlements [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/rpfx13.htm>.

УДК 336.71(477)

Павленко В.В.

здобувач кафедри економіки підприємства  
Київського національного університету технологій та дизайну

## ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У статті розглянуто сучасний стан економічної безпеки банків України в умовах фінансової нестабільності, визначено особливості забезпечення економічної безпеки для банків, які працюють в Україні, та запропоновано заходи щодо її покращання. Для аналізу динаміки доходів і витрат банків України використано порівняльний метод. Розглянуто вплив різноманітних факторів на стан банківської системи та подальші перспективи її розвитку.

**Ключові слова:** банк, банківська система, економічна безпека, стан, загрози, доходи і витрати, фактори впливу, розвиток.

### Павленко В.В. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В статье рассмотрено современное состояние экономической безопасности банков Украины в условиях финансовой нестабильности, определены особенности обеспечения экономической безопасности для банков, которые работают в Украине, и предложены мероприятия по её улучшению. Для анализа динамики доходов и расходов банков Украины использован сравнительный метод. Рассмотрены влияние различных факторов на состояние банковской системы и дальнейшие перспективы её развития.

**Ключевые слова:** банк, банковская система, экономическая безопасность, состояние, угрозы, доходы и затраты, факторы влияния, развитие.

### Pavlenko V.V. IDENTIFICATION FEATURES ECONOMIC SECURITY BANKS UNDER FINANCIAL INSTABILITY

In the article the current state of economic safety of banks in Ukraine in terms of financial instability, the peculiarities of economic security for banks that work in Ukraine, and proposed measures for its improvement. To analyze the dynamics of income and expenses of banks Ukraine used a comparative method. The influence of various factors on the banking system and the future prospects of its development.

**Keywords:** bank, banking, economic security, status, threats, income and expenses, influence and development.

**Постановка проблеми.** Банківська система України як структурна ланка фінансової системи й економіки країни у цілому завжди чітко реагує на погіршення економічної ситуації та настання фінансової нестабільності. Незважаючи на намагання керівництва країни та Національного банку України вжити заходи щодо оптимізації курсової політики відносно національної валюти і стабілізації економіки, дають ознаки наслідки світової економічної кризи та об'єктивні причини, пов'язані зі збройним протистоянням на сході країни, які не додають оптимізму ані учасникам фінансового ринку в країні, ані закордонним інвесторам. Якщо додати до вищезазначеного відсутність реформ у державі, ситуація приймає навіть загрозливий вигляд. Проте це реальність, в якій доводиться існувати банківській системі України. Аналіз стану економічної безпеки у банках України та зовнішньої ситуації дозволяє виявити подальші перспективи розвитку окремих банків та банківської системи у цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням розробки методичних і практичних аспектів оцінки стабільності вітчизняної банківської системи велику увагу приділено у працях О.І. Барановського, С.А. Буковинського, В.М. Геєця, О.В. Дзюблюка, М.І. Дибі, В.В. Коваленко, Т.Т. Ковальчука, А.Я. Кузнецової, Л.В. Кузнецової, Б.Л. Луціва, І.О. Лютого, С.В. Міщенко, С.В. Науменкової, Т.С. Смовженко, О.О. Чуб, Н.М. Шелудько, І.А. Шумила та інших науковців. В умовах фінансової нестабільності в країні та зважаючи на зовнішні дестабілізаційні фактори необхідно доповнювати праці науковців сучасними дослідженнями стану економічної безпеки банківської системи України та приділити увагу чинникам, що впливають на її стабільність.

**Мета статті** полягає у визначенні особливостей забезпечення економічної безпеки банків та банківської системи у цілому в умовах економічної кризи та фінансової нестабільності на основі аналізу сучас-

ного стану банківської системи України та заходів Міністерства фінансів України щодо стабілізації економіки, а також у рамках реформ, проведених Національним банком України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Визначення особливостей забезпечення економічної безпеки банків важливе для ранжування загроз за ступенем небезпеки для банку та розробки системи моніторингу рівня економічної безпеки. Завдяки такій системі банк зможе завчасно відреагувати на виникаючі загрози та проводити виважену політику своєї подальшої діяльності з метою зниження наслідків від їхнього настання або якісної протидії визначеним загрозам. За умови настання фінансової нестабільності або погіршення загальної економічної ситуації у країні визначення особливостей забезпечення економічної безпеки для банку стає ще більш необхідним, тому що кількість загроз збільшується і вони набувають системного характеру. Загрози при цьому не лише збільшуються кількісно, а й стають більш глибокими та тяжкими за своїми наслідками. Так, наприклад, зниження обсягів експорту з України призводить до наступних наслідків:

- зменшення валютних надходжень, що має негативні наслідки для грошової системи країни, впливаючи на курсові коливання національної валюти до іноземних валют. Для банків у даному випадку зростають курсові ризики, зменшення дохідності від обслуговування зовнішньо-економічної діяльності своїх клієнтів;
- зменшення виробництва експортно орієнтованих галузей, що несе зменшення їхньої прибутковості – це насамперед зростання економічної, а у подальшому соціальної напруги у суспільстві, скорочення рівня заробітної плати працівників або навіть втрата місця роботи. Для банків у даному випадку не лише зростають ризики зменшення дохідності від обслуговування своїх клієнтів, а й постає питання втрати клієнтів – фізичних та юридичних осіб (у разі їхнього подальшого банкрутства). Так, при скоро-



ченні персоналу на підприємстві людина втрачає засоби фінансового забезпечення, але при цьому вона все ж може мати оформлений кредит в банку. Якщо скорочення персоналу має не одиничні випадки, а масовий характер, то банки можуть отримати велику кількість клієнтів, які неспроможні розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Це реальний приклад негативного впливу економічної та фінансової нестабільності як зовнішнього фактору на економічну безпеку банківської установи.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, експорт товарів із України за 11 місяців 2015 р. скоротився на 30,9% – до 34,5 млрд. дол. США. У десятку найбільших торговельних партнерів України увійшли: країни ЄС (34%), Російська Федерація (12,7%), Туреччина (7,2%), Китай (6,6%), Єгипет (5,4%), Індія (3,7%), Білорусь (2,3%), Саудівська Аравія (2,1%), Казахстан (1,9%) та Ізраїль (1,6%). Серед експортних товарів найбільшу частину займають продукти харчування та сільськогосподарська продукція (13 млрд. дол. США), продукція металургії (8,8 млрд. дол. США) та продукція машинобудування (4,1 млрд. дол. США). Зниження рівня експорту обумовлено несприятливою кон'юнктурою, яка склалася на світових товарних ринках, та ситуацією у Донецькій та Луганській областях, які внесли негативний вклад у скорочення експорту у розмірі 40,6% [1].

Динаміку змін доходів і витрат банків України за останні три роки наведено у табл. 1. З наведених даних можна побачити, що після 2013 р., коли банківська система отримала чистий прибуток у сумі 2 401 млн. грн., два роки поспіль банківська система отримувала збитки: у 2014 р. – 22 419 млн. грн., у

2015 р. – 57 283 млн. грн. При цьому у 2015 р. збиток зріс на 156% у порівнянні з попереднім роком. Розрахунки провидилися станом на 1 грудня кожного року, без урахування неплатоспроможних банків. Те, що банки України змушені функціонувати у складних фінансових умовах, визнають не лише вітчизняні спеціалісти. Іноземні фінансисти та банківські експерти зазначають наявність труднощів в економіці України. Так, у звіті Global Competitiveness Report, Україна займає 79-е місце з 140 країн у загальному рейтингу конкурентоспроможності, при цьому надійність українських банків визначена найнижчим показником – 140-е місце [3]. Слід відзначити зусилля державних органів – Кабінету Міністрів України та Національного банку України, а також законодавчого органу – Верховної Ради України щодо вживання відповідних заходів, розробки механізмів щодо стабілізації економіки, фінансової сфери та банківського ринку.

Результатами цієї роботи стали плідна співпраця з міжнародними фінансовими установами і процес очищення банківської системи від банків, які проводили непрозору або відверто протизаконну фінансову діяльність. Проте мета стабілізації економіки України, її подальший розвиток та зростання на разі не досягнута. Велика кількість проблем, пов'язаних зі значним рівнем інфляції національної валюти, яка у 2015 р. склала 43,3% [4], курсові коливання національної валюти по відношенню до іноземних валют створюють відчуття невпевненості як у клієнтів банківських установ, так і у керівництва самих банків. Невизначеність породжує зниження рівня ділової активності, власники бізнесу намагаються перестра-

Таблиця 1

Динаміка доходів і витрат банків України за 2013–2015 рр.

№ п/п	Показники	станом на 1 грудня 2013 р.		станом на 1 грудня 2014 р.		станом на 1 грудня 2015 р.	
		Сума (млн. грн.)	%	Сума (млн. грн.)	%	Сума (млн. грн.)	%
1	<b>ДОХОДИ</b>	151 073	100,0	191 741	100,0	191 318	100,0
1.1	процентні доходи	117 575	77,8	138 508	72,3	135 268	70,7
1.2	комісійні доходи	22 632	15,0	24 986	13,0	26 272	13,7
1.3	результат від торговельних операцій	2 850	1,9	15 402	8,0	17 235	9,0
1.4	інші операційні доходи	3 942	2,6	8 847	4,6	8 406	4,4
1.5	інші доходи	1 224	0,8	1 505	0,8	2 303	1,2
1.6	повернення списаних активів	2 850	1,9	2 493	1,3	1 834	1,0
2	<b>ВИТРАТИ</b>	148 672	100,0	214 160	100,0	248 601	100,0
2.1	процентні витрати	73 259	49,3	88 576	41,4	88 184	35,5
2.2	комісійні витрати	3 574	2,4	4 425	2,1	5 433	2,2
2.3	інші операційні витрати	10 580	7,1	10 485	4,9	11 066	4,4
2.4	загальні адміністративні витрати	36 225	24,4	39 442	18,4	33 863	13,6
2.5	відрахування у резерви	23 503	15,8	72 063	33,6	109 937	44,2
2.6	податок на прибуток	1 531	1,0	- 831	-0,4	118	0,1
3	<b>ЧИСТИЙ ПРИБУТОК (ЗБИТОК)</b>	2 401	x	-22 419	x	-57 283	x

Складено автором за джерелом [2]

Таблиця 2

Динаміка кредитування фізичних та юридичних осіб банками України за 2013–2015 рр.

№ п/п	Показники	станом на 1 грудня 2013 р.	станом на 1 грудня 2014 р.	станом на 1 грудня 2015 р.
		Сума (млн. грн.)	Сума (млн. грн.)	Сума (млн. грн.)
1	Кредити юридичним особам (не скориговані на резерви за кредитними операціями)	546 489,08	641 185,84	501 213,02
2	Кредити фізичним особам	139 208,72	152 302,31	108 542,94
	Усього	685 697,80	793 488,15	609 755,96

Складено автором за джерелом [5]

хувати свої ризики та мінімізувати втрати шляхом скорочення персоналу та зменшення обсягів виробництва або надання послуг. Подібну політику проводять і керівники та власники банків. За даними Асоціації українських банків, значно зменшився сегмент кредитування (табл. 2). Так, загальний кредитний портфель за рік знизився на 183 732,19 млн. грн. і на 1 грудня 2015 р. склав 609 755,96 млн. грн. Скорочення відбулось як за рахунок фізичних осіб (на 43 759,37 млн. грн.), так і за рахунок юридичних осіб (на 139 972,82 млн. грн.) [4].

Зменшення сектору кредитування пов'язано насамперед із більш виваженим підходом з боку банків до оцінки фінансового стану позичальника, аналізу його репутації та надійності. У складних економічних умовах позичальникам все складніше переконувати банки у своїй фінансовій спроможності та надавати заставу за кредитом, яка може задовольнити банківську установу. Не останню роль у зменшенні бажаних отримати кредит відіграє процентна ставка, яку пропонують банки. Так, згідно з проведеним аналізом ринку кредитних послуг, для юридичних осіб вона складає від 30% до 40% річних у національній валюті, а для фізичних осіб, наприклад за споживчими кредитами, вона може досягати 120% річних і більше.

Чому банки України при їх значній кількості пропонують захмарні відсотки за кредитними операціями? Відповідь проста. Банки здійснюють кредитування у переважній більшості за рахунок залучених коштів – депозитних вкладів. У складних фінансових умовах, які склалися в Україні, та при високому рівні конкурентності серед великої кількості працюючих банківських установ (станом на 01.12.2015 р. 120 банків мають банківську ліцензію [2]) основним фактором, який впливає на прийняття клієнтом позитивного рішення щодо розміщення банківського вкладу, залишається високий рівень процентної ставки за депозитом. Тобто банки змушені піднімати відсоткову ставку за вкладними операціями, відповідно, додавши певний рівень маржі, яка містить певний рівень доходу банківської установи з урахуванням рівня інфляції та повинна покрити ризики неповернення кредиту визначеної частини позичальників (у переважній більшості за споживчими кредитами розраховується, що з кожних 10 клієнтів, отримавших кредит, до трьох клієнтів його не повернуть, тому ці витрати враховують при наданні кожного кредиту), банки розраховують рівень процентної ставки за кредитними операціями.

Основний дохід банки отримують завдяки двом основним складовим: процентного та комісійного доходів. Так як рівень процентного доходу зменшується завдяки зменшенню обсягу кредитування та збільшенню кількості неплатоспроможних клієнтів, то частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів зростає (за даними Національного банку України, на 1 грудня 2015 р. склала 21,2%) [2].

Щодо рівня комісійного доходу, то за даними табл. 1, за три роки у грошовому вимірі він зріс із 22 632 млн. грн. у 2013 р. до 26 272 млн. грн. у 2015 р. (на 16,08%) [5]. Це у деякій мірі пов'язано із підвищенням банками цін на надання банківських послуг, що необхідно для збільшення рівня прибутку. Проте неможливо суттєво підвищувати ціни, тому що при досягненні певного рівня клієнти не зможуть їх оплатити і відмовляться від таких послуг

або клієнти можуть перейти на обслуговування до банку конкурента, у якого тарифи нижче.

Саме в таких складних умовах доводиться працювати банківським установам в Україні. Вихід із цієї ситуації банки намагаються знайти у впровадженні більш якісних систем обслуговування – дистанційному обслуговуванні та центрів самообслуговування з новітнім банківським обладнанням (термінали та банкомати), інформаційних та інноваційних технологій, а також більш прогресивних стандартів обслуговування клієнтів. У сучасних умовах лише ті банки, які будуть спроможні знайти свій сектор ринку послуг, залучити більшу кількість клієнтів та максимізувати прибутки при зменшенні витрат, зможуть залишитися у цьому бізнесі. Тому для вирішення таких завдань необхідно намагатися бути у числі перших, хто впроваджує нові банківські технології і програми, однією з яких і є система визначення ризиків, які впливають або можуть вплинути на економічну безпеку банку в умовах фінансової нестабільності.

**Висновки.** Загрози, які виникають в окремих банків, призводять до настання системної кризи банківської системи України. Без розвитку фінансової системи та економіки України банківській системі важко функціонувати та зберігати навіть відносну стабільність.

При умові формування сприятливих умов для розвитку бізнесу в країні, відродження експортного потенціалу, який буде позитивно впливати на збалансування зовнішнього торговельного балансу, виваженого підходу до банківського регулятора та проведення необхідних реформ в Україні можливо досягти зростання економіки країни, залучення міжнародних інвесторів та новітніх технологій, що буде сприяти стабілізації банківської системи, а у подальшому її розвитку.

Сучасний стан банківської системи – це існування і функціонування у складних умовах, які мають як суб'єктивний, так і об'єктивний характер. Для банків України головним пріоритетом є розробка і впровадження системи оцінки ризиків для забезпечення їхньої економічної безпеки. Системний підхід у вирішенні проблем, які особливо гостро постають перед банківськими установами в умовах настання фінансової нестабільності, дає можливість із меншими витратами знівелювати вплив негативних факторів. Проте у випадку загострення фінансової кризи навіть цей захід не зможе забезпечити виживання банків без дієвої підтримки з боку держави. Зниження платоспроможності клієнтів банків як один з основних факторів підвищення ризиковості діяльності банківської системи України неможливо подолати ніякими іншими заходами, ніж збільшення доходів самих клієнтів, а це прямо пов'язано із зростанням економіки України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA/>.
2. Основні показники діяльності банків України, за даними Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58285/](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58285/).
3. Дослідження глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global\\_Competitiveness\\_Report\\_2015-2016.pdf/](http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf/).
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Асоціація українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aub.org.ua/>.

УДК 336.22

**Петричко М.М.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів  
Мукачівського державного університету*

## СУЧАСНИЙ СТАН АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ В УКРАЇНІ

У статті досліджено теоретичну парадигму сутності адміністрування податків та зборів в Україні. Розглянуто науково-методичні підходи щодо визначення поняття «податкове адміністрування». Обґрунтовано необхідність функціонування системи адміністрування та її взаємопов'язаних елементів.

**Ключові слова:** податки, податкове адміністрування, система адміністрування, податкові надходження, платники податків.

### **Петричко М.М. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НАЛОГОВ И СБОРОВ В УКРАИНЕ**

В статье исследована теоретическая парадигма сущности администрирования налогов и сборов в Украине. Рассмотрены научно-методические подходы к определению понятия «налоговое администрирование». Обоснована необходимость функционирования системы администрирования и ее взаимосвязанных элементов.

**Ключевые слова:** налоги, налоговое администрирование, система администрирования, налоговые поступления, налогоплательщики.

### **Petrychko M.M. CURRENT STATE ADMINISTRATION TAX AND CHARGES OF UKRAINE**

In the article the theoretical paradigm essence administration of taxes and fees in Ukraine. The scientific and methodological approaches to the definition of «tax administration». The necessity of the administration of the system and its related components.

**Keywords:** taxes, tax administration, system administration, tax revenues, taxpayers.

**Постановка проблеми.** Дослідження питання адміністрування податків і зборів в Україні є важливою проблемою для проведення ефективної економічної політики, яка дасть змогу закласти фундамент для інтеграції України в європейський простір та забезпечення умов фінансової стабільності та платоспроможності суб'єктів господарювання в цілому. Забезпечення сприятливого податкового клімату на належному рівні є надзвичайно актуальним питанням у сучасних умовах функціонування України, оскільки створення стабільної податкової системи можливе лише при умові функціонування ефективного адміністрування податків та зборів, яке вплине на основне джерело доходів держави та управління ринковою економікою, адже податки – це основне джерело доходів держави. Фіскальна та стимулююча ефективність податків значною мірою залежить від рішень та діяльності органів контролюючих органів з питань оподаткування, на які покладено завдання забезпечення доходів бюджету. Тобто на податкові важелі акумуляції державних доходів та стимулювання економічної активності досить жорстко накладаються обмеження організаційно-управлінськими аспектами оподаткування – адмініструванням податків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика адміністрування податків є актуальною і широко висвітлюється у науковій літературі. Проблема адміністрування податків та процеси управління податковою системою, зокрема у частині організації податкового адміністрування, перебувають у полі зору провідних українських учених-фінансистів. Вагомий внесок у дослідженні цієї проблеми зробили В. Мельник, В. Андрущенко, А. Крисоватий, В. Луніна, В. Опарін, В. Федосов, Е. Проскура. Однак дискусійність багатьох теоретичних положень щодо системи адміністрування податків, підвищення її результативності та ефективності вимагає подальшого вирішення цієї проблеми.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в обґрунтуванні теоретичних засад функціонування системи адміністрування в Україні та її взаємопов'язаних елементів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відомо, що адміністрування податків і зборів є однією з найважливіших ознак держави та необхідною умовою її існування. Адміністрування (від англ. «administration») означає управління, організація, виконання, здійснення, нагляд (контроль); у широкому розумінні, це – організаційно-розпорядча діяльність керівників і органів управління, що здійснюється шляхом наказів і розпоряджень [1]. Існують різні види адміністрування у фінансовій та економічній сферах.

Серед сучасних економістів відсутнє єдине розуміння цього терміна. Зазвичай воно визначається як діяльність податкових органів (відповідно до їхніх прав і повноважень, гарантованих законодавством) під час здійснення податкового контролю за своєчасністю, повнотою і правильністю сплати податкових платежів юридичними та фізичними особами. Існує широкий «арсенал» думок щодо визначення категорії «податкове адміністрування» податків, який вказує на те, що наукова полеміка навколо соціально-економічної природи і призначення його ще далеко не завершена.

Вітчизняні науковці у зміст адміністрування податків закладають [1; 2; 3; 4; 5]:

- управлінська діяльність і властиві їй усі етапи управління, проте дане трактування сутності адміністрування потребує уточнення, які саме дії включає в себе адміністрування в розрізі функцій управління;
- правовідносини, які складаються у сфері здійснення повноваженнями державними органами заходів з погашення податкового боргу і передбачають застосування методів владно-примусового характеру до платників податків;
- принципи ефективного управління податковою системою за даних соціально-економічних умов і суспільно-політичних обставин.

Узагальнення науково-методичних підходів до визначення податкового адміністрування подано в таблиці 1.

Таким чином, узагальнивши наявні підходи до визначення сутності адміністрування податків, вважаємо, що податкове адміністрування подат-

Таблиця 1  
Систематизація науково-методичних підходів  
щодо визначення поняття  
«податкове адміністрування»

Автор	Визначення сутності поняття
В.Л. Андрущенко [2]	основна функція управління, яка включає в себе планування, організацію, керівництво, облік і контроль
В.М. Мельник [3]	управлінська діяльність органів державної виконавчої влади, яка пов'язана з організацією процесу оподаткування, засновується на державних законодавчих і нормативних актах та використовує соціально зумовлені і сприйняті правила
Е.П. Проскура [4]	нормативно регламентована організаційно-розпорядча діяльність повноважних державних органів у сфері управління процесами оподаткування з метою забезпечення виконання вимог податкового законодавства учасниками податкових відносин
А.О. Селіванов [5]	«...правовідносини, які складаються у сфері здійснення уповноваженими державними органами заходів з погашення податкового боргу і передбачають застосування методів владно-примусового характеру до платників податків».

ків являє собою комплекс правових, економічних і фінансових заходів держави для формування системи оподаткування, забезпечення своєчасної і повної сплати податків і зборів з метою задоволення фінансових потреб суспільства в цілому, а також розвитку економіки країни шляхом перерозподілу фінансових ресурсів.

Отже, під податковим адмініструванням варто розуміти сукупність норм (правил), методів, засобів і дій, за допомогою яких спеціально уповноважені органи держави здійснюють управлінську діяльність у податковій сфері, спрямовану на контроль за дотриманням законодавства про податки та збори (обов'язкові платежі), за правильністю нарахування, повнотою і своєчасністю внесення у відповідні бюджети податків і зборів, а у випадках, передбачених законами України, – за правильністю нарахування, повнотою та своєчасністю надходжень у відповідний бюджет інших обов'язкових платежів та притягнення до відповідальності порушників податкового законодавства.

Адміністрування податків і зборів присвячений розділ II ПКУ, який визначає порядок адміністрування податків і зборів, а також порядок контролю за дотриманням вимог податкового і іншого законодавства у випадках, коли здійснення такого контролю покладене на контролюючі органи.

Згідно зі статтею 14.1.1 ПКУ адміністрування податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – єдиний внесок) та інших платежів відповідно до законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на

контролюючі органи (далі – податків, зборів, платежів), – це сукупність рішень та процедур контролюючих органів і дій їх посадових осіб, що визначають інституційну структуру податкових та митних відносин, організують ідентифікацію, облік платників податків і платників єдиного внеску та об'єктів оподаткування, забезпечують сервісне обслуговування платників податків, організацію та контроль за сплатою податків, зборів, платежів відповідно до порядку, встановленого законом [6].

Отже, у процесі адміністрування можна виділити такі напрями робіт: розробка основних положень податкової системи та системи оподаткування, обґрунтування та розробка заходів податкової політики, проведення роз'яснювальної роботи серед платників податків організацію нарахування, сплати податків, узгодження податкових зобов'язань; здійснення контрольної-перевірочної роботи, впровадження заходів відповідальності за порушення у сфері податкового законодавства.

Реалізація адміністрування податків в Україні здійснюється за допомогою системи адміністрування, яка являє собою досить складну систему впливу на різні сторони податкової діяльності окремих суб'єктів. Основним вектором цього впливу є взаємовідносини держави, яка здійснює податкову політику, із суб'єктами господарювання, що її реалізують.

Таким чином, можемо вважати, що система адміністрування податків – це сукупність окремих елементів адміністрування, які пов'язані між собою, регламентуються правовим забезпеченням та функціонують за допомогою відповідного апарату управління.

Структура системи адміністрування податків досить складна. До неї належать різні елементи, що відповідають різноманітності податкових відно-



Рис. 1. Система адміністрування в Україні

Розробка автора

син. Структуру системи адміністрування податків відображають взаємопов'язані елементи (рис. 1): інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності контролюючих органів, організація діяльності контролюючих органів, здійснення контролю контролюючими органами.

Кожний елемент системи адміністрування є складовою єдиного цілого. Разом з тим вони функціонують відносно самостійно. Ця обставина зумовлює необхідність постійного узгодження складових системи адміністрування.

Однією з важливих проблем системи адміністрування є визначення кола суб'єктів та об'єктів адміністрування, оскільки від цього залежить ефективність податкового адміністрування в цілому.

Вважається, що суб'єктами податкових праводносин можуть бути: адміністративно-територіальні утворення (держава, адміністративно-територіальні одиниці), колективні суб'єкти (органи державної влади, органи місцевого самоврядування, підприємства, установи, організації) та індивідуальні суб'єкти (громадяни, підприємці – фізичні особи). Нині безпосередньо в адмініструванні податків в Україні задіяні органи Державної фіскальної служби.

Однак суб'єктами податкового адміністрування можуть бути не лише державні органи, але й юридичні та фізичні особи, які у визначених законом випадках виступають не лише як платники податків, а ще як податкові агенти, що забезпечують окремі процедури податкового адміністрування.

Об'єктом податкового адміністрування є податкові надходження (у вигляді податків, зборів, інших обов'язкових платежів) до бюджетів усіх рівнів.

Варто зазначити, що ефективність системи адміністрування будь-яким залежить від оптимальності структури задіяних суб'єктів. Саме цей чинник справляє вирішальний вплив на швидкість прийняття рішень, їх адекватність конкретній ситуації та потребам, оперативність впровадження в практику діяльності, результативність дії, вартість обслуговування процесу тощо.

Правове забезпечення функціонування системи адміністрування включає Конституцію України, Податковий кодекс, Митний кодекс України та інші нормативно-правові акти, які регламентують відносини пов'язані з оподаткуванням. Залучення юридичних норм дає змогу встановити єдині правила організації податкових зв'язків, захистити економічні інтереси платників податків, проводити єдину політику у сфері податків, забезпечити податкову дисципліну.

Правове забезпечення функціонування системи адміністрування вдосконалюється за останні роки. Зокрема, прийняття Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів щодо податкової реформи» [7] та Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» [8] зменшило адміністративне навантаження на суб'єктів господарювання що справляє вплив на ефективність системи адміністрування податків та зборів. Також варто виділяти урегульованість питань взаємовідносин з платниками, обґрунтованість методики адмі-

ністрування податків та її адекватність економічним процесам, оптимальність структури органів, що адмініструють податки, тощо.

Варто зазначити, що ефективна система адміністрування податків в Україні, згідно з прийнятими змінами в адмініструванні [8], забезпечить такі умови:

- спрощення процедур подання податкової звітності;
- уніфікацію підходів до застосування терміну, за який можливий перегляд суми податку;
- платники податків, які діють відповідно до податкових консультацій, звільняються від адміністративної відповідальності та нарахування пені, але не від нарахування податку;
- доступ платників до даних податкових органів щодо стану розрахунків;
- скорочення підстав для ініціювання позапланових податкових перевірок.

Отже, прийняті зміни до чинного Податкового кодексу України дадуть змогу значно спростити питання адміністрування податкових платежів, нададуть можливість бізнесу більш якісно адаптуватися до нових умов ведення господарської діяльності, забезпечать скорочення податкових перевірок, що у свою чергу дасть змогу бізнесу вільно розвиватися та створювати нові робочі місця.

**Висновки.** Таким чином, порядок системи адміністрування податків поступово змінюється. Але спостерігаються як позитивні, так і негативні зміни. Істотним кроком у вдосконаленні податкового адміністрування може стати постійний діалог законодавчої і виконавчої влади з платником податків. У цілому впровадження таких змін у порядку адміністрування податків означатиме додатковий потужний поштовх щодо підвищення фіскальної та регульовальної ефективності податкової системи, а відтак, акумулювання податкових надходжень до державного бюджету.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калінеску Т.В. Адміністрування податків [текст] : навч. посіб. / Т.В. Калінеску, В.О. Корецька-Гармаш, В.В. Демидович. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 290 с.
2. Андрущенко В.Л. Фінансове адміністрування як наука і мистецтво / В.Л. Андрущенко // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 27-35.
3. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу [текст] : монографія / В.М. Мельник. – К. : Комп'ютерпрес, 2006. – 278 с.
4. Проскура Е.П. Методологічні засади податкового адміністрування / Е.П. Проскура, Капустян Е.М. // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10(136). – С. 195-201.
5. Селиванов А.О. Адміністрування податків: нові проблеми в адміністративному та фінансовому праві України // Право України. – 2002. – № 2. – С. 34-38.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/2755-17>.
7. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів щодо податкової реформи» від 28.12.2014 № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
8. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 № 909-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.

УДК 368.914

Петрушка О.В.

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів імені С.І. Юрія  
Тернопільського національного економічного університету

## ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАКТИКИ МОБІЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемам формування фінансових ресурсів державного пенсійного страхування. Вказано на недоліки практики мобілізації доходів Пенсійного фонду України в період пенсійної реформи. Запропоновано ключові напрями щодо удосконалення функціонування пенсійної системи України.

**Ключові слова:** доходи Пенсійного фонду, державне пенсійне страхування, єдиний соціальний внесок, застрахована особа, фінансова грамотність населення.

### Петрушка Е.В. ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАКТИКИ МОБИЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ ПЕНСИОННОГО ФОНДА УКРАИНЫ

Статья посвящена проблемам формирования финансовых ресурсов государственного пенсионного страхования. Указано на недостатки практики мобилизации доходов Пенсионного фонда Украины в период пенсионной реформы. Разработаны предложения по совершенствованию функционирования пенсионной системы Украины.

**Ключевые слова:** доходы Пенсионного фонда, государственное пенсионное страхование, единственный социальный взнос, застрахованное лицо, финансовая грамотность населения.

### Petrushka O.V. WAYS OF IMPROVING REVENUE MOBILIZATION PRACTICES OF PENSION FUND OF UKRAINE

The article deals with the problems of forming of financial resources of state pension insurance. Shortcomings of revenue mobilization practice of Pension Fund of Ukraine during the pension reform are specified. Key directions of improvement of the pension system functioning in Ukraine are proposed.

**Keywords:** revenue of Pension Fund, state pension insurance, unified social tax, insured person, financial literacy of the population.

**Постановка проблеми.** Вирішальне значення для ефективного виконання державним пенсійним страхуванням його функцій є його адекватне ресурсне забезпечення. Зважаючи на специфічні властивості державного пенсійного страхування, механізм мобілізації доходів Пенсійного фонду України впливає на всі економічні суб'єкти і характер їхніх відносин. Особливістю функціонування системи формування доходів Пенсійного фонду є її спроможність регулювати фінансові відносини учасників пенсійної системи не лише у період сплати внесків, а й у майбутньому. Сплачені внески формують пенсійні права застрахованих осіб, що, безумовно, позначається на їхніх доходах і на фінансовому становищі Пенсійного фонду в майбутньому. Крім цього, від функціонування механізму формування доходів залежить забезпечення важливих критеріїв пенсійної системи – підтримання соціальної справедливості в державі та сприяння економічному зростанню.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Теоретичні та прикладні питання належного забезпечення фінансовими ресурсами бюджету Пенсійного фонду України залишаються предметом постійних наукових досліджень. Проблеми формування доходів Пенсійного фонду та шляхи їх оптимізації висвітлено у працях вітчизняних науковців. Зокрема, це роботи В. Гейця, Е. Лібанової, О. Кириленко, Д. Полозенка, М. Ріппи, С. Юрія та ін. Активні трансформації економіки України в умовах реформування пенсійної системи зумовлюють потребу у нових наукових дослідженнях щодо наявних проблем у цій сфері.

**Постановка завдання.** На основі викладеного метою наукового дослідження є визначення основних проблем формування фінансових ресурсів Пенсійного фонду України та окреслення шляхів їх вирішення в умовах сьогодення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Механізм формування доходів Пенсійного фонду України нині потребує радикальних заходів щодо його рефор-

мування. Причиною цього є, насамперед, значні проблеми, зумовлені невідповідністю доходів та видатків бюджету Пенсійного фонду України та наявністю великого дефіциту, а також наявні недоліки порядку справляння встановлених законодавством зборів. Нині актуальним завданням є забезпечення страхових принципів у фінансуванні бюджету Пенсійного фонду України, що дасть змогу зменшити в його доходах частку ресурсів державного бюджету.

Магістральним напрямом розширення бази нарахування внесків на державне пенсійне страхування, зважаючи на їхні економічні властивості, є збільшення реальної заробітної плати. Зважаючи на те, що функціонування економічної системи відбувається в умовах лібералізації умов зовнішньої торгівлі, на перший план виходить реалізація заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг, що виробляють в Україні. Тому, на нашу думку, єдиним способом вирішення цього складного завдання є реальне підвищення продуктивності праці застрахованих осіб у національній економіці. За результатами проведених досліджень, продуктивність праці в Україні становить 19% від продуктивності праці в США, 22-25% – у країнах Західної Європи, 29-31% від продуктивності праці в країнах Східної Європи [1]. Заходи щодо підвищення продуктивності праці та оплати праці найманих працівників забезпечать бажане зростання обсягів пенсійних прав найманих працівників та необхідне зростання внесків на державне пенсійне страхування.

Пріоритетним завданням у поповненні ресурсів Пенсійного фонду вважаємо зменшення частки тіньової економіки та легалізацію відносин на ринку праці в Україні. Нині рівень тінізації вітчизняної економіки є одним із найвищих в Європі. Варто зазначити що на початку 2015 року в умовах поширення девальваційних та цінових шоків, ескалації військового конфлікту спостерігалось подальше зростання тіньової економіки. Так, за підрахунками

Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, у I кварталі 2015 року рівень тіньової економіки становив 47% [2]. Значні масштаби тіньової економіки в Україні формують украї несприятливий фон для функціонування ринку праці. Ще одним важливим проявом впливу тіньової економіки на ринок праці є поширена практика виплат заробітної плати без сплати всіх обов'язкових платежів, у т.ч. єдиного соціального внеску.

Серед основних факторів поширення практики тіньових відносин у сфері оплати праці, вчені наводять чимало причин, що зумовлені, зокрема, недоліками державного пенсійного страхування в Україні. Так, колектив авторів під керівництвом Т. Тищука зазначає, що високий рівень тінізації оплати праці пояснюється значним розривом між вартістю трудових ресурсів для роботодавця і фактичною сумою, яку працюючий отримує за свою працю; толерантним ставленням працюючих до практики виплати неофіційних заробітних плат та, відповідно, позбавлення їх гарантій щодо пенсійного і соціального забезпечення; відчуттям несправедливості системи розподілу пенсій, пов'язаною з наявністю великої кількості пільгових пенсійних режимів; фактичною безкарністю порушень у сфері оплати праці [3, с. 16].

Заходи щодо вдосконалення практики мобілізації доходів Пенсійного фонду України в умовах пенсійної реформи мають, на нашу думку, передбачати положення, спрямовані на мінімізацію чинників тінізації оплати праці. Із урахуванням викладеного, пропонуємо два блоки рекомендованих заходів, спрямованих на розширення участі працюючих у державному пенсійному страхуванні та розширення їхніх страхових прав: пропозиції щодо посилення мотивації працівників і роботодавців до повноцінної участі в державному пенсійному страхуванні, а також посилення відповідальності працівників і роботодавців у разі уникнення від належної сплати єдиного соціального внеску.

Серед основних заходів, які, на нашу думку, доцільно реалізувати, – посилення зацікавленості населення у належному виконанні роботодавцями зобов'язань щодо сплати єдиного соціального внеску. У цьому контексті важливого значення набуває активне застосування соціальної реклами, покликаної роз'яснити працюючим усі вигоди від сплати їхніми роботодавцями передбаченого законом єдиного соціального внеску, а також можливі ризики в разі його несплати.

Велику роль у виконанні завдання належного інформування суспільства про їхню участь у державному пенсійному страхуванні, на нашу думку, може відіграти запровадження автоматизованої інформаційної системи, яка покликана видавати інформацію про очікуваний розмір пенсії після внесення до системи необхідних параметрів. Такими параметрами є розмір середньомісячної заробітної плати, з якої сплачено внески до Пенсійного фонду України, очікуваний стаж роботи, наявні пільги щодо призначення пенсій та інша важлива інформація. При цьому в інформаційній системі варто передбачати врахування офіційних прогнозів, у т.ч. довготермінових, щодо зміни середньомісячної заробітної плати і темпів інфляції. Це дасть змогу реалістичніше розрахувати очікуваний розмір пенсійної виплати застрахованій особі.

На наш погляд, розроблена автоматизована система має бути максимально зручною і наочною для пересічного користувача комп'ютером. З огляду на це, персональні параметри щодо сплати внесків до

Пенсійного фонду України, доцільно укрупнити. Наприклад, стаж роботи представляти не в місяцях, а в роках; середню заробітну плату, з якої сплачено внески, також доцільно представляти загальною усередненою сумою за весь період сплати внесків. Ужиті заходи дадуть змогу підвищити фінансову грамотність населення щодо наслідків неналежної участі в державному пенсійному страхуванні та спонукати працюючих до того, щоб належним чином реагували в разі уникнення роботодавцями передбаченого законодавством сплати єдиного соціального внеску.

Зростання рівня поінформованості працівників про формування та використання коштів бюджету Пенсійного фонду України, а також про набуті їхні власні пенсійні права створить передумови для більш активної позиції працівників в управлінні фінансовими ресурсами Пенсійного фонду України. У сучасних умовах перспективними напрямками для посилення позиції представників найманих працівників в управлінні Пенсійним фондом України, є, на нашу думку, є робота щодо посилення контролю за виплатою неофіційної заробітної плати найманим працівникам і використання необлікованої робочої сили у виробничому процесі. Важливим напрямом посилення активності представників найманих працівників доцільно визначити активізацію контролю за використанням коштів Пенсійного фонду України, у т.ч. на його утримання.

Першочергового розв'язання потребує проблема відстороненості від державного пенсійного страхування трудових мігрантів. На нашу думку, уряду України доцільно вживати активних зусиль для розширення прав трудових мігрантів за кордоном. У цьому контексті принципове значення має легалізація зайнятості українців у зарубіжних країнах, результатом чого була б повноцінна участь громадян України у пенсійному страхуванні. Важлива роль у регулюванні практики пенсійних виплат громадян України належить міжнародним угодам із зарубіжними країнами, в яких передбачено механізм виплати пенсій. Окрім цього, на нашу думку, варто розробити прості та зрозумілі схеми участі у державному пенсійному страхуванні, виконання яких передбачає виплату певного розміру пенсії. При цьому було б доречно надавати трудовим мігрантам альтернативу участі у державному пенсійному страхуванні – участь у недержавному пенсійному забезпеченні.

Забезпечити належне зростання доходів Пенсійного фонду України лише завдяки реалізації заходів щодо посилення мотивації працюючих і роботодавців до сплати єдиного соціального внеску, на наше переконання, буде неможливо. Враховуючи це, в країні має бути посилено відповідальність роботодавців за використання робочої сили без необхідного оформлення, а також за неофіційну виплату заробітної плати. Орієнтуючись на зарубіжний досвід, доцільно запровадити кримінальну відповідальність за використання робочої сили без необхідного нарахування заробітної плати і сплати єдиного соціального внеску.

Зважаючи на великі масштаби тінізації ринку праці в Україні та відсутність суттєвого прогресу щодо легалізації оплати праці, пропонуємо запровадити індикативні розміри мінімальної заробітної плати для різних категорій найманих працівників. При цьому доцільно враховувати види професій, кваліфікацію зайнятих та регіон, у якому працює певна особа. Застосування індикативних розмірів заробітної плати для працівників національної економіки дасть змогу диверсифікувати режими контролю за

платниками єдиного соціального внеску. У таких умовах для платників внесків, які виплачують заробітну плату, меншу, ніж розмір індикативної мінімальної заробітної плати, можна буде застосовувати жорсткіший режим контролю. Це мінімізуватиме ризики уникнення від сплати передбаченого законодавством єдиного соціального внеску.

Важливим напрямом реалізації заходів щодо збільшення доходів Пенсійного фонду України є, на нашу думку, вдосконалення організації процесу адміністрування єдиного соціального внеску. До недавнього часу функції адміністрування цього обов'язкового платежу належали Пенсійному фонду України. У процесі здійснення адміністративної реформи в Україні у 2013 році ці функції частково перейшли до повноважень Фіскальної служби України.

Проведена реформа адміністрування єдиного соціального внеску в довготерміновій перспективі, на нашу думку, негативно впливатиме на розвиток державного пенсійного страхування. Так, відповідно до визначених повноважень, Пенсійний фонд України втрачає мотиви до мобілізації необхідних обсягів сплаченого єдиного соціального внеску. Крім цього, послаблюється зв'язок між заохочувальними заходами Пенсійного фонду України та зростанням його доходів. Через це в останнього зменшуються стимули розробляти і застосовувати інноваційні заходи, спрямовані на поглиблення фінансової грамотності населення та розуміння необхідності участі в державному пенсійному страхуванні. Варто також зазначити, що уніфікація адміністрування єдиного соціального внеску та податків ще більше стирає межі між цими платежами в очах учасників державного пенсійного страхування, які мають цілком різну економічну природу. Передача повноважень щодо прогнозування надходжень єдиного соціального внеску та їх аналізу до органів Фіскальної служби України, на нашу думку, підриває спроможність Пенсійного фонду України самостійно формувати стратегію розвитку пенсійного страхування та реалізовувати її.

Отже, у сфері адміністрування єдиного соціального внеску чітко акцентовано на потенційному розширенні фіскального впливу на його платників. Залучення до роботи з платниками єдиного соціального внеску такої структури як податкова міліція, наділеної широкими повноваженнями щодо ведення оперативно-розшукової діяльності та розслідування виявлених злочинів значно розширює арсенал впливу державного відомства на роботодавців. Безумовно, це не відповідає декларованим принципам рівноправності держави, роботодавця і найманого працівника в управлінні Пенсійним фондом України, тому, на нашу думку, така система адміністрування єдиним соціальним внеском потребує реформування.

Незважаючи на наявні системні недоліки чинної системи адміністрування єдиного соціального внеску, в короткотерміновому періоді її застосування, на наш погляд, усе ж може справляти позитивний вплив на мобілізацію єдиного соціального внеску в Україні. Як уже зазначалося раніше, в Україні функціонує великий тіньовий сектор економіки із значним поширенням нелегальної зайнятості та неофіційної оплати праці. Відтак, для масштабного зменшення цього сектору об'єктивно необхідні нестандартні радикальні заходи, спрямовані насамперед на легалізацію зайнятості та оплати праці. У цьому контексті розширення повноважень органу, що здійснює адміністрування єдиного соціального внеску створить кращі передумови для вирішення цього дуже важливого завдання для розвитку дер-

жавного пенсійного страхування. Крім цього, позитивним фактом при адмініструванні єдиного соціального внеску органами Фіскальної служби України є, на нашу думку, оптимізація часу роботодавців на реалізацію контрольних заходів фіскальних органів щодо перевірки сплати податків та єдиного соціального внеску. Сприятливим чинником у спрощенні системи адміністрування єдиного соціального внеску на рівні роботодавця є також уніфікація вимог до подання звітності щодо єдиного соціального внеску та податкових платежів.

Таким чином, адміністрування єдиного соціального внеску Фіскальною службою України доцільно залишити лише у короткотерміновому періоді. У цьому випадку є більше передумов для вирішення чи не найбільшої проблеми державного пенсійного страхування – позбавлення великої кількості населення повноцінної участі в ньому.

Для забезпечення стратегії розвитку державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи принципом є, на нашу думку, значне посилення участі Пенсійного фонду України в адмініструванні єдиного соціального внеску. Тому після закінчення короткотермінового періоду адміністрування цього платежу органами Фіскальної служби України, упродовж якого останнє має забезпечити суттєвий прогрес у легалізації зайнятості та оплати праці, адміністрування єдиного соціального внеску доцільного закріпити за Пенсійним фондом України. Це дасть змогу повноцінно реалізувати наявний у нього потенціал стимулювання платників відповідних внесків до належної їхньої сплати. Домінуючими при цьому мають стати партнерські засади співпраці Пенсійного фонду України з роботодавцями і найманими працівниками.

**Висновки.** Таким чином, реалізація наведених у дослідженні заходів щодо удосконалення практики мобілізації доходів Пенсійного фонду України дасть змогу суттєво вплинути на прозорість функціонування системи соціального страхування, підвищити рівень фінансової грамотності населення та розвинути мотиви працівників і роботодавців до повноцінної участі в державному пенсійному страхуванні.

Крім цього, важливим елементом стратегії реформування державного пенсійного страхування має бути радикальне реформування єдиного соціального внеску. На нашу думку, збір на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування має бути виведений із єдиного соціального внеску і сплачуватися учасниками державного пенсійного страхування окремо від інших зборів на соціальне страхування. Це – необхідна умова розвитку багаторівневого пенсійного страхування і запровадження збору до накопичувальної системи державного пенсійного страхування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Черников А. Борис Колесников: «Такому правительству на западе не дали бы даже вести бухгалтерию маленькой фирмы, производящей козий сыр» : Андрей Черников, Борис Колесников [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://gazeta.zn.ua/internal/boris-kolesnikov-takomu-pravitelstvu-na-zapade-ne-dali-by-dazhe-vesti-buhgalteriyu-malenkoy-firmy-proizvodyaschey-koziy-syr\\_.html](http://gazeta.zn.ua/internal/boris-kolesnikov-takomu-pravitelstvu-na-zapade-ne-dali-by-dazhe-vesti-buhgalteriyu-malenkoy-firmy-proizvodyaschey-koziy-syr_.html).
2. Тенденції тіньової економіки в Україні за I квартал 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=da243606-8d4b-49f5-9fa4-34994d5db4d2>.
3. Тишук Т.А. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання [Т.А. Тишук, Ю.М. Харазішвілі, Ю.І. Прилипка та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 96 с.



## СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 342.9

**Лалакулич М.Ю.**  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку  
Ужгородського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

### УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті розглянуто питання вдосконалення системи нормативно-правового забезпечення аудиту підприємств, що обумовлено змінами в економічній системі та прагненням до євроінтеграції. Досліджено основні проблеми, що виникають у процесі запровадження єдиних світових стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Обґрунтована необхідність прийняття нормативних документів, які надають можливість ефективної реалізації завдань внутрішнього аудиту і внутрішнього контролю.

**Ключові слова:** нормативно-правове забезпечення, аудит, бухгалтерський облік, фінансовий контроль, єдині світові стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

#### **Лалакулич М.Ю. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АУДИТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

В статье рассмотрены вопросы совершенствования системы нормативно-правового обеспечения аудита предприятий, что обусловлено изменениями в экономической системе и стремлением к евроинтеграции. Исследованы основные проблемы, которые возникают в процессе использования единых мировых стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Обоснована необходимость принятия нормативных документов, дающих возможность эффективной реализации задач внутреннего аудита и контроля.

**Ключевые слова:** нормативно-правовое обеспечение, аудит, бухгалтерский учет, финансовый контроль, единые мировые стандарты бухучета и финансовой отчетности.

#### **Lalakylych M.Y. PERFECTION OF SYSTEM NORMATIVELY LEGAL PROVIDING OF AUDIT ACTIVITY OF ENTERPRISES ON THE MODERN STAGE**

In the article the question of perfection of the system is considered normatively legal providing of audit of enterprises, which is stipulated changes in the economic system and aspiration of eurointegration. Investigational basic problems which arise up in the process of introduction of the unique world standards of record-keeping and financial reporting. Grounded necessity of acceptance of normative documents which would give possibility of effective realization of tasks of internal audit and internal control.

**Keywords:** regulatory support, audit, accounting, financial control, unified global accounting standards and financial reporting.

**Постановка проблеми.** Сучасні умови розвитку ринкових відносин в Україні, інтеграція у світове господарство ставлять вимогу вдосконалення та оптимізації систем бухгалтерського обліку і аудиту. У нашій країні основним регулятором організації аудиту є Закон «Про аудиторську діяльність» [1], згідно з яким в Україні створено інститут незалежного фінансового контролю, який, по суті, є невід'ємним компонентом ринкової економічної системи, а його положення чинні на всій території України й поширюються на всіх суб'єктів господарювання незалежно від форм власності та видів діяльності [2].

На сучасному етапі реформування системи бухгалтерського обліку обумовлюється змінами в економічній системі та прагненням інтеграції України до Європейського Союзу. А це, своєю чергою, потребує запровадження єдиних світових стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Реалізація цих заходів дозволить вітчизняним підприємствам здійснити вихід на світові ринки капіталу, активізує надходження іноземних інвестицій, дозволить усунути економічні й торговельні бар'єри, а також підвищить конкурентоспроможність бізнесу.

Дана проблема є особливо актуальною для нашої країни, тому в процесі запровадження міжнародних стандартів необхідно забезпечити законодавчі й організаційні передумови.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі питання адаптації національних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності України до міжнародних стандартів є предметом досліджень відомих вітчизняних учених-економістів, таких як М. Білуха, Ф. Бутинець, С. Голов, Н. Горицька, О. Губачова, Н. Дорош, І. Дрозд, М. Кужельний, В. Костюченко, Ю. Кузьмінський, Г. Купалова, М. Малік, Є. Мних, Р. Хом'як, В. Швець та ін.

**Мета статті** полягає в розробці та обґрунтуванні пропозицій щодо удосконалення системи нормативно-правового забезпечення аудиту підприємств у процесі запровадження єдиних світових стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Використання законодавчої бази України, а також передового світового досвіду дозволяє організувати аудиторську діяльність шляхом використання нормативних документів, що поділяються на три рівні:

- законодавчі акти;
- міжнародні стандарти аудиту та нормативно-інструктивні документи міністерств і відомств України;
- внутрішні нормативно-інструктивні документи, які використовуються аудитором на практиці.

У період поступової глобалізації світового господарства стає вкрай необхідною гармонізація систем

бухгалтерського обліку і аудиту різних країн [3]. Для вирішення цих проблем Рада Міжнародної федерації бухгалтерів організувала у своєму складі два постійних комітети – Комітет з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО) та Комітет з міжнародної аудиторської практики (КМАП). Перший розробляє і оприлюднює міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО); другий – міжнародні стандарти аудиту (МСА) [3].

З метою регламентації законодавчих актів, міжнародних, вітчизняних стандартів і нормативів та реалізації основних принципів проведення аудиту, відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність», Аудиторська палата України (АПУ) розробляє і затверджує національні нормативи аудиту, обов'язкові для дотримання всіма аудиторами. Своїм рішенням № 73 від 18 грудня 1998 р. Палата затвердила Національні нормативи аудиту і Кодекс професійної етики аудиторів України, які набули чинності з 01 січня 1999 р. [4].

Система Національних нормативів аудиту України складається із 32 нормативів, згрупованих у дев'ять груп. Кодекс професійної етики аудиторів України разом із Національними нормативами запроваджує:

- морально-етичні принципи аудиту;
- правила проведення аудиту і надання аудиторських послуг [3].

Стандарти аудиту – це загальні керівні матеріали, що призначені допомагати аудиторам при виконанні професійних обов'язків з аудиту. У них визначені основні принципи діяльності та здійснення аудиторських процедур, а їхньою метою є дотримання загальних правил цієї діяльності.

Згідно з Рішенням АПУ № 290/7 «Про застосування стандартів аудиту та етики» при виконанні завдань з 01 травня 2014 р. в якості національних стандартів аудиту обов'язковим є використання Міжнародних стандартів контролю якості аудиту [3]. Указані стандарти визначають загальний підхід до проведення аудиту, масштаб аудиторської перевірки, види звітів аудиторів, питання методики, а також базові принципи проведення аудиторських перевірок, єдині вимоги до якості та надійності аудиту, якими повинні керуватися всі представники даної професії незалежно від умов, в яких здійснюється аудит. Застосування аудиторських стандартів забезпечує певний рівень гарантій достовірності результатів аудиторської перевірки [3].

Однак на практиці було зауважено, що для реалізації функції внутрішнього аудиту та побудови внутрішнього контролю за європейським зразком даного набору нормативних актів виявилось недостатньо. При цьому експертна оцінка констатувала недосконалість с точки зору їх практичного застосування багатьох уже прийнятих нормативних актів [4].

Стандарти аудиту встановлюють загальні правила до його проведення. При цьому тільки аудитор може вирішити, чи потрібно повністю або частково використовувати вимоги того чи іншого стандарту [5, с. 84].

Окреслюючи національні нормативи аудиту, слід відзначити, що вони обґрунтовуються законодавством України стосовно аудиторської діяльності й міжнародними стандартами, а також професійною термінологією, прийнятою у світовій практиці. Ці норми передбачають основні принципи виконання аудиту та аудиторських послуг. Але вони не є інструкціями щодо застосування конкретних методичних прийомів та притаманних їм процедур аудиту. Затверджені

АПУ норми не мають законодавчого характеру, тому не є обов'язковими для застосування у практичній аудиторській діяльності. У зв'язку з цим разом з ними розробляються окремі методичні рекомендації та інші нормативні документи, які сприяють поглибленому дослідженню окремих питань, поставлених на вирішення аудиту. Так, АПУ розробила методичні рекомендації, які стосуються питань перевірки балансу та річної фінансової звітності, Державна комісія цінних паперів та фондового ринку затвердила вимоги щодо аудиторської перевірки акціонерних товариств та підприємств – емітентів облігацій [5].

Таким чином, можна констатувати, що практичне використання міжнародних норм аудиту та національної нормативної бази, а також внутрішніх стандартів окремих підприємств та організацій створює передумови вдосконалення якості перевірок, а також достовірність бухгалтерського обліку та звітності.

У результаті здійснення заходів щодо реформування системи Державного внутрішнього фінансового контролю (ДВФК), зокрема внутрішнього аудиту, з метою вдосконалення організаційної та методичної основи проведення внутрішнього аудиту було прийнято і реалізовано низку нормативних документів.

У таких умовах та зважаючи на європейські орієнтири в геополітичному курсі України, особливої актуальності набуває врахування досвіду країн ЄС у формуванні належної нормативно-правової бази у сфері внутрішнього аудиту в державному секторі України. Виходячи з проведеного аналізу досвіду цих країн [2; 6] слід звернути увагу на певні параметри, які необхідно використати при реформуванні системи державного внутрішнього фінансового контролю в Україні.

Нормативно-правову базу слід розробити у відповідності до чітко затвердженої організаційної структури у системі задіяних державних органів [7].

Для України в умовах перейняття моделі трьох елементів PIFC [8], закріпленої в Концепції розвитку ДВФК, важливо для їх якісного функціонування забезпечити відповідне нормативне підґрунтя, яке поділятиметься на першочергове, другорядне, рекомендоване тощо. Найбільш повною та раціонально структурованою, на нашу думку, є нормативна база, як по внутрішньому контролю, так і по аудиту, у Туреччині та Хорватії. Саме їхні моделі можуть служити якісним прикладом для України [7].

**Висновки.** На даному етапі нормативно-правова база внутрішнього аудиту охоплює аспекти, які необхідні для ефективного здійснення даної функції, не в повній мірі. Це потребує, з одного боку, удосконалення вже існуючих актів, а з другого – прийняття нових нормативних документів, які надади б можливість ефективного реалізації завдань внутрішнього аудиту і внутрішнього контролю. А це, своєю чергою, свідчить про необхідність постійного вдосконалення нормативно-правових актів. Реалізація вказаних заходів надасть можливість підвищити рівень теоретичних, організаційних, методологічних та методичних аспектів аудиту та аудиторської діяльності.

Тому, на нашу думку, для того щоб досягти оптимального функціонування нормативно-правової бази діяльності суб'єктів аудиту та для покращання їх організаційно-правового забезпечення, зокрема і внутрішнього аудиту, сьогодні все більш значущої ролі набуває реалізація наступних заходів:

- забезпечення доведення чисельності внутрішніх аудиторів в органах виконавчої влади до оптимального рівня;

– виведення із внутрішнього аудиту функцій діяльності запобігання та протидії корупційним правопорушенням;

– підготовка методичних рекомендацій до зауважень, поданих в аудиторському звіті, які необхідні для доопрацювання внутрішніх документів;

– проведення планової роботи і реалізація відбору об'єктів аудиту з урахуванням критеріїв оцінки ризиків;

– у відповідності до Стандартів внутрішнього аудиту, контроль виконання планів діяльності повинен бути реалізований відділом внутрішнього аудиту підприємства;

– забезпечення встановлення порушень фінансово-бюджетної дисципліни, а також, зокрема, виявлення їх причин;

– дослідження проблеми вдосконалення організаційно-правового забезпечення внутрішнього аудиту, механізму його реалізації, а також нормативне закріплення чіткої процедури моніторингу впровадження цих рекомендацій.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аудит : [навч. посіб.] / Л.М. Янчева, З.О. Макеєва, А.О. Баранова [та ін.]. – К. : Знання, 2009. – 335 с.
2. Нормативна база по фінансовому контролю у Туреччині [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bumko.gov.tr](http://www.bumko.gov.tr).
3. Основи аудиту: Нормативи аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://bookwu.net/book\\_osnovi-auditu\\_998/9\\_3.normativi-auditu](http://bookwu.net/book_osnovi-auditu_998/9_3.normativi-auditu).
4. Нормативна база по фінансовому контролю у Хорватії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mfin.hr>.
5. Інформація про хід реформування ДВФК: Річні підсумки діяльності підрозділів внутрішнього аудиту та визначення перспектив розвитку внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту на наступні періоди [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/102423>.
6. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року» від 23.12.2009 р. № 1601-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>.
7. Шестакова О. Нормативно-правове забезпечення внутрішнього аудиту в державному секторі України / О. Шестакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://sophus.at.ua/publ/2014\\_04\\_17\\_18\\_kampodilsk/sekcija\\_6\\_2014\\_04\\_17\\_18/normativno\\_pravove\\_zabezpechennja\\_vnutrishnogo\\_auditu\\_v\\_derzhavnomu\\_sektori\\_ukrajini/56-1-0-935](http://sophus.at.ua/publ/2014_04_17_18_kampodilsk/sekcija_6_2014_04_17_18/normativno_pravove_zabezpechennja_vnutrishnogo_auditu_v_derzhavnomu_sektori_ukrajini/56-1-0-935).
8. Welcome to the world of PIFC, European Commission, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/documents/control/brochure\\_pifc\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/documents/control/brochure_pifc_en.pdf).
9. Закон України «Про аудиторську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.

УДК 657.372.01

**Ляхович Г.І.**

*кандидат наук з державного управління, доцент,  
директор*

*Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту  
Тернопільського національного економічного університету*

**Заяць М.Я.**

*кандидат економічних наук,  
викладач кафедри обліку і фінансів*

*Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту  
Тернопільського національного економічного університету*

## КОНЦЕПЦІЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ: ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ВИНИКНЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ

У статті обґрунтовано необхідність удосконалення традиційної моделі бухгалтерського обліку як засобу комунікаційної взаємодії в умовах змін, що відбуваються в економіці та суспільстві. Розглянуто історичні аспекти виникнення Проекту міжнародного формату інтегрованої звітності. Проаналізовано особливості еволюції концепції бухгалтерської звітності. Виділено чотири основні етапи еволюції бухгалтерської звітності, що передували формуванню інтегрованої звітності (критика концепції фінансової звітності; формування додаткових спеціалізованих звітів; виникнення концепції нефінансової звітності; виникнення концепції інтегрованої звітності). Виділено основні проблеми впровадження інтегрованої звітності в сучасних умовах (трансформація національної системи бухгалтерського обліку з метою переходу від концепції генерування фінансової інформації до фінансової та нефінансової інформації; трансформація моделей прийняття інвестиційних рішень користувачами на основі інформації інтегрованої звітності; забезпечення обліково-інформаційної безпеки підприємства).

**Ключові слова:** фінансова звітність, нефінансова звітність, інтегрована звітність, концепція інтегрованої звітності.

### **Ляхович Г.И., Заяц М.Я. КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ**

В статье обоснована необходимость усовершенствования традиционной модели бухгалтерского учета как средства коммуникационного взаимодействия в условиях изменений, происходящих в экономике и в обществе. Рассмотрены исторические аспекты возникновения Проекта международного формата интегрированной отчетности. Проанализированы особенности эволюции концепции бухгалтерской отчетности. Выделены четыре основных этапа эволюции бухгалтерской отчетности, предшествовавших формированию интегрированной отчетности (критика концепции финансовой отчетности; формирование дополнительных специализированных отчетов; возникновение концепции нефинансовой отчетности; возникновение концепции интегрированной отчетности). Выделены основные проблемы внедрения интегрированной отчетности в современных условиях (трансформация национальной системы бухгалтерского учета с целью перехода от концепции генерирования финансовой информации к финансовой и нефинансовой информации; трансформация моделей

принятия инвестиционных решений пользователями на основе информации интегрированной отчетности; обеспечение учетно-информационной безопасности предприятия).

**Ключевые слова:** финансовая отчетность, нефинансовая отчетность, интегрированная отчетность, концепция интегрированной отчетности.

#### Lyakhovych H.I., Zaiats M.I. THE CONCEPT OF INTEGRATED REPORTING: HISTORICAL ASPECT OF APPEARANCE AND IMPLEMENTATION PROBLEMS

The necessity of improving the traditional model of accounting as a means of communication interaction in terms of changes occurring in the economy and society has been grounded. The historical aspects of the appearance of the Project of the international integrated reporting framework have been disclosed. The features of the evolution of accounting reporting concept have been analyzed. Four main stages in the evolution of the accounting reporting concept, prior to the formation of integrated reporting have been allocated (financial reporting concept criticism; formation of additional specialized reports; the emergence of non-financial reporting concept; the emergence of integrated reporting concept). The main problem of integrated reporting implementation under current conditions have been allocated (national accounting system transformation with a view to the transition from concept of generation financial information to financial and non-financial information; transformation of the models of making investment decisions based on the integrated reporting information; providing of company's accounting and information security).

**Keywords:** financial reporting, non-financial reporting, integrated reporting, the concept of integrated reporting.

**Постановка проблеми.** Бухгалтерський облік як інструмент комунікації між особами, заінтересованими в обліковій інформації, та суб'єктами, відповідальними за його функціонування, постійно розвивається в напрямку підвищення ефективності таких облікових комунікацій. Фінансова звітність як засіб комунікаційної взаємодії слід розглядати в якості основного об'єкта, якість якого має бути покращена і на удосконалення форми і змістовного наповнення якої має бути спрямована основна увага дослідників у сфері обліку. Особливо актуальним це стає в сьогоденних умовах, коли поступово зменшується здатність чинної моделі бухгалтерської звітності впливати на рішення постачальників капіталу.

Фінансова криза початку ХХІ ст. стала однією з причин необхідності вдосконалення існуючої обліково-комунікаційної взаємодії, оскільки саме недосконалість облікової системи, зокрема нездатність відобразити можливість виникнення загроз в діяльності підприємств, вважається однією із причин появи кризи. Неможливість забезпечити відображення в обліку ключових ресурсів (інтелектуально-інноваційний капітал, соціальний капітал, клієнтський та людський капітал), які забезпечують генерування вартості підприємств на ринку в умовах формування економіки, побудованої на знаннях, та нездатність забезпечити оприлюднення інформації про них у фінансовій звітності зумовили пошук нових моделей звітування та напрямів розвитку бухгалтерського обліку.

Одним із факторів, що визначає напрями подальших наукових досліджень у сфері бухгалтерського обліку, також є негативний вплив людини на навколишнє природне середовище. З метою його мінімізації була розроблена концепція сталого розвитку, що передбачає таке використання природних ресурсів та здійснення інвестицій, що в цілому мають забезпечити сталий розвиток, тобто створюють необхідні передумови для забезпечення матеріальних потреб людей у майбутньому. Успішна реалізація концепції сталого розвитку можлива лише за умови побудови ефективної системи контролю над підприємствами, які функціонують на засадах сталого розвитку, що передбачає необхідність відповідного удосконалення облікової системи як основного засобу інформаційної підтримки системи управління.

Таким чином, на початку ХХІ ст. виникла ціла низка передумов (економічних, екологічних, соціальних), які зумовили необхідність удосконалення традиційної моделі бухгалтерського обліку та звітування шляхом розширення обсягів інформації, яка повинна надаватися внутрішнім та зовнішнім користувачам.

Представники компанії KPMG окреслили дану проблему як «існування розриву між реальним змістом корпоративної звітності та очікуваннями інвесторів» [4], яку має подолати впровадження концепції інтегрованої звітності. Проте, незважаючи на існуючі напрацювання у сфері стандартизації інтегрованої звітності, залишається значна кількість проблем, які потребують вирішення з урахуванням особливостей побудови національної облікової системи, для того щоб процес складання інтегрованої звітності став традиційною практикою для вітчизняних підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розвитку теоретико-методологічних засад побудови системи інтегрованої звітності на підприємствах присвячено праці К.В. Безверхого, О.В. Вакуна, І.В. Жиглей, О.А. Зоріної, Р.Дж. Екклза, М.В. Корягіна, Р.О. Костирка, Р.В. Кузіної, П.О. Куцика, С.Ф. Легенчука, Н.О. Лоханової, І.О. Макаренко, А.В. Озеран, Ф.Ю. Сафанової, Дж. Серафейма та ін.

**Мета статті** полягає у дослідженні історичних аспектів виникнення концепції інтегрованої звітності та аналізі проблем упровадження інтегрованої звітності на підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Визначальною подією, яка сприяла широкому поширенню концепції інтегрованої звітності у світі, було формування у 2010 р. Комітету з міжнародної інтегрованої звітності (IIRC), який є глобальним об'єднанням інвесторів, підприємств, представників провідних професійних облікових та національних урядових організацій. Його основним завданням є створення такої системи звітності, яка б стала загальнозвуженою нормою та забезпечила ефективну комунікаційну взаємодію між суб'єктами створення вартості та користувачами такої інформації, що має у кінцевому випадку стати новою парадигмою розвитку облікової системи підприємства. У 2012 р. IIRC випустила прототип концептуальної основи з інтегрованої звітності, а у 2013 р. – Проект міжнародного формату інтегрованої звітності <IR>. На сьогодні даний проект, незважаючи на його не до кінця легалізований статус, виступає основоположним нормативним документом, який визначає змістове наповнення та організаційні засади складання інтегрованої звітності підприємств. Проте до створення IIRC концепція інтегрованої звітності також пройшла досить складний і тривалий історичний розвиток (рис. 1).

Можна виділити чотири основні етапи еволюції бухгалтерської звітності, що передували формуванню інтегрованої звітності.

Етап 1. Критика концепції фінансової звітності. Починаючи з 1990-х років чинна концепція фінан-

сової звітності почала піддаватись значній критиці з боку дослідників, через неврахування у ній усіх аспектів діяльності підприємства, інформація про які стала необхідною користувачам.

Однією з причин такої критики було наростання темпів економіки, побудованої на знаннях, або інноваційної економіки, в якій ключовим ресурсом для підприємств став інтелектуальний капітал (організаційний, людський, клієнтський). У таких економічних умовах фінансова звітність перестала задовольняти повною мірою потреби внутрішніх та зовнішніх користувачів, не відповідаючи зростаючим вимогам економічної системи, унаслідок чого з'явилась значна кількість пропозицій щодо розширення її змістовного наповнення, зокрема щодо необхідності включення до її складу всього інтелектуального капіталу підприємства.

Світова фінансова криза початку XXI ст. підштовхнула науковців у сфері бухгалтерського обліку до необхідності зміни підходів до оприлюднення інформації для зовнішніх користувачів. Передусім це стосувалось необхідності удосконалення системи облікової оцінки, оскільки однією із першопричин фінансової кризи стала значна переоцінка у фінан-

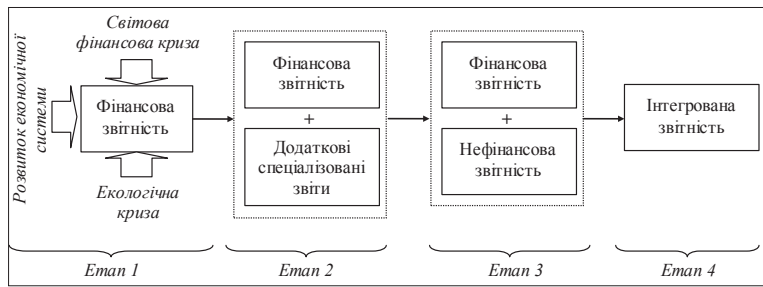


Рис. 1. Еволюція концепції бухгалтерської звітності – від фінансової до інтегрованої

совій звітності реальних активів підприємств, що спонукало інвесторів до неправильних інвестиційних рішень.

Погіршення екологічної ситуації у світі через надмірний антропогенний вплив і, як наслідок, виникнення світової екологічної кризи наприкінці XX ст. актуалізували питання необхідності надання користувачам інформації не лише про фінансові аспекти діяльності підприємств, але й про їх вплив на довкілля. В умовах необхідності збереження світового природного капіталу індивідуальні та інституційні інвестори при вкладанні коштів почали звер-

Стандарти, що регулюють складання додаткових спеціалізованих звітів

Таблиця 1

Назва стандарту	Характеристика
Стандарти Саншайн із надання корпоративних звітів для зацікавлених сторін (1996 р.)	У стандарті описано базові принципи регулярного розкриття корпораціями інформації у щорічному «Корпоративному звіті для зацікавлених сторін»: інформація, що надається клієнтам (про продукцію та послуги); інформація, призначена для співробітників (гарантії зайнятості, безпеки то охорони здоров'я, рівні можливості при наймі); інформація для місцевої спільноти (структура власності, фінансові показники, вплив на навколишнє середовище, сума податкових виплат, кількість створених робочих місць, інвестиції та благодійна діяльність); інформація для широкої спільноти (торгівля з ворожими країнами, виконувани державні замовлення, штрафи, які стягуються з підприємства).
Accounting ability (AA1000) (1999 р.)	Регламентує базові засади, використання яких дозволяє допомогти підприємствам побудувати систему соціальної відповідальності за допомогою соціально та етично орієнтованого бухгалтерського обліку та аудиту. Його використання на практиці підвищує ефективну комунікаційну взаємодію між підприємствами та заінтересованими в обліковій інформації сторонами за допомогою забезпечення більшої прозорості та ефективного реагування заінтересованих сторін.
United National Global Compact (2000 р.)	Спрямований на формулювання вимог, які мають урахуватись при розкритті інформації про корпоративну стійкість. Базується на врахуванні 10 основних принципів здійснення корпоративної практики та соціальної політики корпорацій, розроблених ООН. Основною метою є забезпечення такої діяльності корпорацій, яка б сприяла не лише їхньому збагаченню, а й забезпечувала б сталий розвиток, тобто враховувала інтереси людей, громад та планети в цілому.
Meritum Guidelines (2002 р.)	Підготовлений у рамках проекту по розробці системи вимірювання нематеріальних активів, що фінансувався Європейським Союзом у рамках проекту TSER, в якому були задіяні представники шести країн (Данія, Фінляндія, Норвегія, Швеція, Іспанія, Франція). Стандарт регламентує порядок формування Звіту про інтелектуальний капітал, що забезпечуватиме взаємодію з користувачами, яким необхідна інформація про можливості, ресурси і діяльність, які є основними факторами генерування вартості підприємства. Згідно зі Стандартом, Звіт про інтелектуальний капітал складається з трьох розділів: бачення фірми; огляд нематеріальних активів та видів діяльності; система індикаторів.
Environmental Reporting Guidelines (2003 р.)	Розроблений міністерством охорони навколишнього середовища Японії, даний стандарт визначає порядок формування і розкриття звітності про навколишнє середовище японськими компаніями шляхом розкриття функцій та фундаментальних принципів такої звітності, її структури та змістовного наповнення, а також вимог, що висувають до звітності про навколишнє середовище.
Danish Guidelines (DATI) (2003 р.)	Розроблений данським міністерством торгівлі і промисловості, є сукупністю принципів з підготовки та оприлюднення звіту про інтелектуальний капітал підприємства, що дозволяє підвищити ефективність управління знаннями в компанії та надається як внутрішнім, так і зовнішнім користувачам.
Global Reporting Initiative G4 Guidelines (2015 р.)	Четверта версія розробленого міжнародною незалежною організацією GRI (перша версія з'явилась у 1997 р.) стандарту з формування звітності на засадах сталого розвитку. У першій частині визначено базові принципи складання та особливості змістовного наповнення такої звітності, обґрунтовано три види індикаторів, що відображають економічну, соціальну та екологічну політику підприємства та підвиди цих індикаторів. Другу частину стандарту присвячено особливостям практичного впровадження даного стандарту в діяльність підприємства.

тати увагу не лише на доходність цінних паперів емітента, а й на його екологічну політику, вплив на екосистему, у межах якої він функціонує.

Ще однією причиною критики концепції фінансової звітності стала її неспроможність розкривати інформацію про роль підприємства у суспільстві, тобто соціальні аспекти його діяльності, зокрема, інформацію про соціальний капітал та соціальну політику підприємства, його соціальну інфраструктуру, соціальні взаємодії, соціальні ініціативи відносно внутрішніх та зовнішніх груп зацікавлених осіб тощо.

Таким чином, зміна підходів до управління підприємствами в умовах нової економічної системи, з одного боку, та зміна очікувань у наявних користувачів облікової інформації і поява нових інформаційних запитів, з іншого боку, зумовили необхідність трансформації підходів до традиційної моделі фінансової звітності.

Етап 2. Формування додаткових спеціалізованих звітів. Ураховуючи існуючі критичні заяви дослідників за виділеними напрямками (рис. 1) та з метою усунення проблем практичної придатності фінансової звітності, почали з'являтися спроби розробки окремих спеціалізованих звітів, які б дозволяли розкривати інформацію про додаткові аспекти діяльності підприємства (екологічні звіти, соціальні звіти, звіти про інтелектуальний та людський капітал тощо).

Обрання такої моделі звітування (фінансова звітність, що доповнюється незалежними додатковими спеціалізованими звітами) було зумовлено неможливістю швидкої трансформації традиційної концепції фінансової звітності та включення до її складу нових видів капіталу підприємства (інтелектуального, екологічного, соціального). Здійснення таких дій передбачає перегляд базових принципів бухгалтерського обліку, які розвивались протягом декількох століть і на базі яких побудована значна кількість моделей прийняття рішень, що було неможливо здійснити за досить короткий строк. У результаті була сформована модель звітування, за якою оприлюднюється фінансова звітність на основі чітко прописаних регуляторами вимог, та додаткові спеціалізовані звіти, які забезпечують додаткові інформаційні потреби різних груп користувачів.

Розвиток нових підходів до додаткового звітування у розрізі наведених вище напрямів призвів до поступового формування стандартів, які забезпечують регулювання процесу змістовного наповнення та складання таких звітів (табл. 1).

Описані в табл. 1 стандарти свідчать, що протягом 1990-х – початку 2000-х років у світі була сформована і широко використовувалась нова двоелементна модель звітування, що передбачала складання двох видів звітів: обов'язкових (фінансова звітність) та добровільних (додаткові спеціалізовані звіти).

Основними характерними особливостями додаткових спеціалізованих звітів є: акцентування уваги на окремих аспектах діяльності підприємств; орієнтація на окремі групи користувачів; низький рівень порівнянності; різні рівні агрегації інформації; низький рівень надійності.

Етап 3. Виникнення концепції нефінансової звітності. З часом прийшло розуміння того, що для внесення змін до структури фінансової звітності необхідно провести інтеграцію всіх існуючих видів спеціалізованих звітів шляхом виявлення їх спільних характеристик та визначення загальних організаційних підходів до їх формування та опри-

люднення. Крім того, у значній кількості спеціалізованих звітів відбувалось часткове дублювання інформації із фінансової звітності, або наводилась та інформація, що могла б розкриватись у примітках до фінансової звітності. У результаті почався пошук підходів для формування загальної концепції побудови таких звітів.

Одним із таких підходів, який у подальшому одержав широке використання, була трирівнева модель забезпечення прозорості компанії, розроблена Р.Дж. Екклзом та С.А. Діпіазою [3, с. 93], згідно з якою третій рівень передбачає розкриття специфічної для кожної компанії інформації як за допомогою фінансових, так і нефінансових показників. У подальшому було прийнято рішення, що для формування загального інформаційного простору підприємства слід використовувати нову модель звітування, зокрема, у фінансовій звітності та в примітках до неї слід розкривати фінансові показники, а в нефінансовій – усі інші показники діяльності підприємства (інтелектуальні, соціальні, екологічні, стратегічні тощо).

Проте, незважаючи на виникнення потреби в розробці окремих стандартів для складання нефінансової звітності, що підтвердили 84% із 96 опитаних європейських компаній (2011 р.), що складають нефінансову звітність [16, с. 8], дана ідея залишилась нереалізованою через відсутність значних економічних переваг щодо її реалізації. Більш економічно доцільним виявилась розробка концептуальної основи для складання інтегрованої звітності.

Етап 4. Виникнення концепції інтегрованої звітності. Починаючи з 2008–2009 рр. окремі найбільш прогресивні компанії світу, що представляли різні галузі економічної діяльності, почали об'єднувати фінансові та нефінансові показники в єдиному корпоративному звіті, який оприлюднюється для всіх заінтересованих осіб. Виникнення цієї тенденції підкреслили Р.Дж. Екклз та М.П. Круз, на думку яких такі події стали відправним пунктом для подальшого розвитку інтегрованої звітності, яка розкриватиме діяльність підприємства на засадах сталого розвитку та його стратегічні цілі [13, с. 4]. Оскільки основною метою складання інтегрованої звітності є залучення додаткового капіталу від інвесторів, то особливістю інтегрованої моделі звітування є не лише об'єднання в єдиному звіті різних видів фінансової та нефінансової звітності, а перехід до регулярного складання і оприлюднення звіту, що характеризує всі необхідні для користувачів аспекти функціонування підприємства, що впливають на процес створення його вартості. Складаючи інтегрований звіт, підприємство змушене детально розробити і висвітлити свою стратегію сталого розвитку, що в цілому сприяє формуванню суспільства і функціонує на засадах сталого розвитку.

За словами голови Комітету IIRC М. Кінга [17], на сьогодні Проект міжнародного формату інтегрованої звітності <IR> перебуває у фазі прориву (2014–2017 рр.), що передбачає необхідність поступового переходу від його ринкового тестування та часткового застосування до широкого застосування всіма підприємствами у світі. Хоча окремі вітчизняні вчені зазначають, що впровадження інтегрованої звітності є загальносвітовою тенденцією [8, с. 65], даний процес відбувається досить повільно. З метою його прискорення Р.Дж. Екклз та М.П. Круз запропонували модель глобального запровадження інтегрованої звітності, що складається з трьох основних взаємопов'язаних етапів: 1) адаптації; 2) усвідомлення; 3) прискорення [14, с. 60]. На разі скла-

дання інтегрованих звітів є обов'язковим лише для південноафриканських компаній, які розміщують свої акції на місцевій біржі, що визначено «Кодексом управління Кінга для Південної Африки (III)» [15, с. 12], проте розробники проекту <IR> сподіваються на подальше швидке поширення такої практики.

Разом із тим для забезпечення реалізації даної стратегії, зокрема і щодо українських підприємств, слід забезпечити вирішення наступних проблем упровадження інтегрованої звітності:

1) Трансформація національної системи бухгалтерського обліку з метою переходу від концепції генерування фінансової інформації до фінансової та нефінансової інформації. Дану проблему можна розкласти на декілька більш детальних підпроблем:

- розширення кількості об'єктів облікової системи, які будуть змістовно наповнювати інтегровану звітність підприємства, про що відмічають С. Адамс та Р. Сімнетт [11, с. 299–300], К.В. Безверхий [1, с. 14], О.В. Вакун [2, с. 57], Р.В. Кузіна [5, с. 355], С.Ф. Легенчук [6, с. 69], Ф.Ю. Сафанова [10, с. 53]. Оскільки, згідно з Проектом міжнародного формату інтегрованої звітності, визначено необхідність розкриття інформації у розрізі різних видів капіталу (фінансового, промислового, інтелектуального, людського, соціального, природного) [9, с. 2], то до складу об'єктів обліку повинні бути включені відповідні види капіталу, які на сьогодні або взагалі відсутні, або є складовими інших видів активів підприємства. Крім того, не вирішеною залишається проблема оцінки нових видів капіталу, оскільки застосування методу історичної вартості, наприклад для інтелектуального капіталу, не відповідатиме запитам інвесторів, оскільки не відображає їх реальної ринкової вартості. Подібна ситуація також існує щодо оцінки природного капіталу, оскільки на сьогодні відсутні загальноприйняті підходи до бухгалтерського оцінювання невідновних природних ресурсів, а наявні облікові методи не враховують повною мірою специфіку даного виду капіталу;

- відсутність розробленої методики формування інтегрованого звіту, про що відмічають К.В. Безверхий [1, с. 14] та Ф.Ю. Сафанова [10, с. 53]. Якщо традиційна облікова система має історично сформованій інструментарій для збору, обробки, передачі й узагальнення інформації фінансового характеру, то процедура формування інтегрованого звіту залишається не до кінця зрозумілою, оскільки більшість організаційних аспектів формування інтегрованої звітності, на відміну від стандарту GRI G4 Guidelines (2015 р.), не розкриті у Проекті міжнародного формату інтегрованої звітності. На відміну від нерегулярних спеціалізованих звітів про різні види капіталу, які передували появі інтегрованої звітності, її формування на регулярній основі є досить затратним процесом, у результаті чого її обов'язкове впровадження для всіх підприємств може бути не зовсім доцільним;

- відсутність підготовлених облікових кадрів, які б забезпечили процес складання та оприлюднення інтегрованої звітності. Зокрема, з цього приводу К. Буско та інші відмічають, що процес побудови інтегрованої звітності має бути перекладений на бухгалтерів, які займаються веденням управлінського обліку [12, с. 40], оскільки вони мають більш ґрунтовну фахову підготовку у формуванні інформації, яка б розкривала стратегічний розвиток бізнес-моделі організації та могла описати процес створення цінності на підприємстві.

2) Трансформація моделей прийняття інвестиційних рішень користувачами на основі інформації інтегрованої звітності. Незважаючи на існування запиту з боку інвесторів на формування інтегрованої звітності, де розкривається інформація про стратегію підприємства, фактори генерування та руйнування його цінності, нову структуру капіталу, на сьогодні відсутня налагоджена система прийняття інвестиційних рішень на їх основі. З одного боку, це пояснюється відсутністю тривалої практики побудови інтегрованих звітів, що ускладнюється відсутністю належних знань у суб'єктів прийняття таких рішень, а з іншого – високим рівнем непорівнянності інтегрованих звітів між собою через досить розмиті механізми її формування, описані у Проекті міжнародного формату інтегрованої звітності. При цьому в даному стандарті остеронь залишаються потреби інших груп внутрішніх і зовнішніх користувачів інформації інтегрованої звітності, унаслідок чого Н.О. Лоханова наголошує на існуванні проблеми складності забезпечення вимог різних груп користувачів [7, с. 307], а С.Ф. Легенчук піддає сумніву твердження, що інтереси інвесторів фінансового капіталу будуть згодом збігатися з ширшими суспільними інтересами, особливо з урахуванням національних особливостей функціонування ринку капіталу [6, с. 89]. Одностороння орієнтація інтегрованої звітності на інвесторів, обмежена вимогами сутєвості та стислості, створює значні перешкоди її подальшому обов'язковому застосуванню для всіх підприємств, особливо в тих країнах, де інвестори не є превалюючою групою користувачів облікової інформації.

3) Забезпечення обліково-інформаційної безпеки підприємства. Наведені у Проекті міжнародного формату інтегрованої звітності керівні принципи (стратегічний акцент і майбутні напрями, реагування зацікавлених сторін) спрямовані на забезпечення релевантності інформації з інтегрованої звітності для користувачів. Проте їх дотримання може призвести до того, що в інтегрованій звітності може бути розкрита конфіденційна інформація, яка може зашкодити подальшому функціонуванню підприємства, оскільки нею можуть скористатись його конкуренти. На даній проблемі також акцентують увагу Р.В. Кузіна, наголошуючи, що не слід перенасичувати інтегровану звітність надмірною інформацією, яка може поставити під загрозу економічно сталий розвиток підприємства [5, с. 355], та С. Адамс та Р. Сімнетт, на думку яких не всі підприємства будуть охоче розкривати в інтегрованому звіті всю наявну в них інформацію про фактори створення і руйнування вартості, стратегічні аспекти діяльності та існуючі ризики через можливість її використання іншими підприємствами для покращання власних конкурентних позицій [11, с. 300]. На нашу думку, з позиції підприємства для ключових факторів генерування його вартості повинен застосовуватись особливий рівень агрегації інформації, що розкривається в інтегрованій звітності, тобто інформація про такі фактори для зовнішніх користувачів повинна подаватись в узагальненому, а для внутрішніх – у більш розширеному вигляді. Подібний підхід також слід застосовувати до тих елементів капіталу підприємства, інформація про які входить до складу комерційної таємниці підприємства, зокрема, його інтелектуальний капітал у вигляді об'єктів права інтелектуальної власності та ноу-хау.

**Висновки.** З початком ХХІ ст. відбуваються значні зміни у підходах до управління підприємствами, що викликані розвитком економічної системи, впливом фінансової та екологічної кризи, соціалізацією відно-

син у суспільстві. Однією з найбільш актуальних концепцій розвитку суспільства за таких умов стає теорія сталого розвитку, що висуває нові вимоги до функціонування підприємств на засадах сталого розвитку та до ролі конкретної людини в суспільстві. У результаті поступово відбувається зміна інформаційних запитів користувачів, що висуваються до облікової системи як до одного з основних джерел інформування про стан та результати функціонування підприємств.

Протягом останніх двадцяти років поступово відбувається зародження нової інтегрованої моделі бухгалтерської звітності, спрямованої на забезпечення надання інформації фінансового та нефінансового характеру для суб'єктів здійснення ефективного управління підприємствами або окремими бізнес-одиницями на засадах сталого розвитку. Історично даний процес пройшов чотири основних етапи: 1) критика концепції фінансової звітності; 2) формування додаткових спеціалізованих звітів; 3) виникнення концепції нефінансової звітності; 4) виникнення концепції інтегрованої звітності. Аналіз особливостей виникнення і причин переходу від кожного із виділених етапів дозволив обґрунтувати структуру розробленого Проекту міжнародного формату інтегрованої звітності та виявити історичні корені виникнення його окремих положень.

На разі відбувається поступове запровадження концепції інтегрованої звітності у практику великих підприємств, але цей процес ще не набув масового характеру через існування цілої низки проблем теоретико-методологічного та організаційного характеру, до яких віднесено: 1) трансформацію національної системи бухгалтерського обліку з метою переходу від концепції генерування фінансової інформації до фінансової та нефінансової інформації; 2) трансформацію моделей прийняття інвестиційних рішень користувачами на основі інформації інтегрованої звітності; 3) забезпечення обліково-інформаційної безпеки підприємства. Вирішення цих проблем дозволить активізувати процес формування інтегрованих звітів та у цілому сприятиме розвитку облікової системи на підприємствах, які функціонують на засадах сталого розвитку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безверхий К.В. Методичні засади формування інтегрованої звітності підприємства / К.В. Безверхий // Облік і фінанси. – 2014. – № 3(65). – С. 9–14.
2. Вакун О.В. Концепція інтегрованої звітності в системі бухгалтерського обліку / О.В. Вакун // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2014. – Вип. 3(30). – С. 49–58
3. Дипица С.А. Будущее корпоративной отчетности. Как вернуть доверие общества / Сэмюэл А. Дипица-младший, Роберт Дж. Экклз. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 211 с.
4. Интегрированная отчетность: как ликвидировать разрыв между реальным содержанием корпоративной отчетности и ожиданиями инвесторов. – Лондон: КРМГ, 2013. – 4 с.
5. Кузіна Р.В. Корпоративний облік і звітність в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку: [монографія] / Р.В. Кузіна. – Херсон: Д.С. Гринь, 2015. – 416 с.
6. Легенчук С.Ф. Концепція інтегрованої звітності як засіб підвищення якості інформування про капітал підприємства / С.Ф. Легенчук // Сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції до 20-річчя кафедри обліку і аудиту ІФНТУНГ. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2015. – С. 87–90.
7. Лоханова Н.О. Інтеграційні процеси в обліку в умовах інституціональних перетворень: [монографія] / Н.О. Лоханова. – Херсон: Д.С. Гринь, 2012. – 400 с.
8. Макаренко І.О. Інтегрована звітність як майбутнє корпоративної звітності / І.О. Макаренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник тез доповідей XVI Всеукраїнської науково-практичної конференції (Суми, 24–25 жовтня 2013 р.): у 2-х т. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ2», 2013. – Т. 2. – С. 63–65.
9. Проект міжнародного формату інтегрованої звітності <IR>. – BDO, 2013. – 49 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://bdo.com.ua/integrirovannaja\\_otchetnost](http://bdo.com.ua/integrirovannaja_otchetnost).
10. Сафанова Ф.Ю. Методика формирования интегрированного отчета: дис. ... к.э.н.: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Ф.Ю. Сафанова. – Санкт-Петербург, 2014. – 227 с.
11. Adams S. Integrated Reporting: An Opportunity for Australia's Not-for-Profit Sector / S. Adams, R. Simnett // Australian Accounting Review. – 2011. – Volume 21. – Issue 3. – P. 292–301.
12. Busco C. Redefining Corporate Accountability through Integrated Reporting / C. Busco, M.L. Frigo, P. Quattrone, A. Riccaboni // Strategic Finance. – 2013. – P. 33–41.
13. Eccles R.G. One report: integrated reporting for a sustainable strategy / Robert G. Eccles, Michael P. Krzus. – John Wiley & Sons, 2010. – 240 p.
14. Eccles R.G. The Integrated Reporting Movement: Meaning, Momentum, Motives, and Materiality / R.G. Eccles, M.P. Krzus. – John Wiley & Sons, 2014. – 336 p.
15. King Code of Governance for South Africa 2009. – Institute of Directors in Southern Africa, 2009. – 66 p.
16. Passant F. What do investors expect from non-financial reporting? / F. Passant, G. Hewitt. – ACCA, 2013. – 12 p.
17. Strategy: The Breakthrough Phase 2014-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [integratedreporting.org/.../IIRC-Strategy-Summary-2015.pdf](http://integratedreporting.org/.../IIRC-Strategy-Summary-2015.pdf).



УДК 336.719(477)

Момот Л.В.

доцент кафедри обліку і аудиту  
Національного університету харчових технологій**ФАКТОРИНГОВІ ПОСЛУГИ В УКРАЇНІ**

Статтю присвячено питанням факторингу і факторингових послуг, які визначені проблемами формування факторингу в Україні. Виявлено перешкоди щодо впровадження факторингових послуг та розкриття їх переваг.

**Ключові слова:** факторинг, факторингові послуги, оферта, банк, договору факторингу, дебітори.

**Момот Л.В. ФАКТОРИНГОВЫЕ УСЛУГИ В УКРАИНЕ**

Статья посвящена вопросам факторинга и факторинговых услуг, которые определены проблемами формирования факторинга в Украине. Выявлены препятствия по внедрению факторинговых услуг и раскрытию их преимуществ.

**Ключевые слова:** факторинг, факторинговые услуги, оферта, банк, договор факторинга, дебиторы.

**Momot L.V. FACTORING SERVICES IN UKRAINE**

The article deals with factoring and factoring services identified problems forming factoring in Ukraine. Detected obstacles for implementation of factoring services and disclosing their benefits.

**Keywords:** factoring, factoring services, offer, bank, contract factoring receivables.

**Постановка проблеми.** В Україні факторингові послуги відбуваються завдяки активній участі банківських установ у даному процесі, і вони є лідерами вітчизняного ринку факторингу.

На сучасному етапі банки є не лише оферентами (оферта, від лат. *offero* – *пропоную* – пропозиція певній стороні укласти угоду з урахуванням викладених умов) факторингових послуг та фінансують факторингові операції інших учасників ринку, беруть активну участь у створенні дочірніх факторингових компаній та є споживачами факторингових послуг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Суттєвий вклад у розробку теоретичних і методологічних засад діяльності факторингових компаній внесли роботи Т. Андрейківа, Н. Внукової, О. Вовчак, С. Науменкової, С. Міщенко, О. Пальчука, Г. Шпаргало, Ю. Дмитрієва [4, с. 20], Н. Кожель [5, с. 212], І. Фурман [6] та ін.

Так, О. Пальчук розглядає особливості здійснення факторингу на ринку фінансових послуг України [1, с. 163]. С. Науменкова [2, с. 132–152]

та С. Міщенко систематизували організаційні основи надання класичних факторингових послуг відповідно до міжнародних стандартів. Н. Внукова, Н. Опешкота С. Колодізева [3, с. 68–77] дослідили напрями удосконалення практики надання факторингових послуг банками за логістичним підходом. При цьому практично залишилися поза увагою вітчизняних вчених і потребують окремого дослідження особливості діяльності банків не лише в якості надавачів (оферентів), але й як споживачів факторингових послуг у сучасних умовах в Україні.

Серед іноземних науковців найбільш цікавими є роботи Б. Гапа, У. Томаса, М. Формана, Р. Кемпбелла, Дж. Гілберта, Ф. Селінджера, П. Роуза, Ж. Перара та ін.

**Мета статті** полягає у розкритті недоліків та переваг факторингових послуг та застосуванні їх у сучасних умовах господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Факторинг походить від англійського слова *factor* – маклер, посередник, агент – це банківська операція

Таблиця 1

**Порівняння банківського факторингу та кредиту**

Факторинг	Кредит
Факторингове фінансування погашається з грошей, що надходять від дебіторів клієнта	Кредит повертається банку позичальником
Факторингове фінансування виплачується на строк фактичної відстрочки платежу (до 90 календарних днів)	Кредит видається на фіксований строк, як правило, до одного року
Факторингове фінансування виплачується у день поставки товару	Кредит виплачується в обумовлений кредитним договором день
При факторингу перехід компанії на розрахунково-касове обслуговування у банк не потрібно	Кредит передбачає перехід позичальника на розрахунково-касове обслуговування у банк
Для факторингового фінансування ніякого забезпечення не потрібно	Кредит, як правило, видається під заставу та передбачає обороти по розрахунковому рахунку, адекватні сумі позики
Розмір фактичного фінансування не обмежений (може безмежно збільшуватися у міру росту обсягу продажів клієнта)	Кредит видається на заздалегідь обумовлену суму
Факторингове фінансування погашається у день фактичної оплати дебітором поставленого товару	Кредит погашається у заздалегідь обумовлений день
Факторингове фінансування виплачується автоматично при наданні накладної та рахунку-фактури	Для одержання кредиту необхідно оформляти величезну кількість документів
Факторингове фінансування триває безстроково	Погашення кредиту не гарантує одержання нового
Факторингове фінансування супроводжується сервісом, що містить у собі: управління дебіторською заборгованістю, покриття ризиків, пов'язаних із поставками на умовах відстрочки платежу, консалтинг тощо	При кредитуванні, крім надання коштів клієнтові та РКО, банк не надає позичальникові будь-яких додаткових послуг

чи комплекс послуг клієнту спеціалізованою компанією (фактором) в обмін на передачу дебіторської заборгованості (обов'язковим є перехід права власності на дебіторську заборгованість).

Факторинг іноді плутають із банківським кредитом, але призначення у них різне – дострокові факторингові платежі компанії, як правило, використовують для фінансування поточної діяльності, а кредитні ресурси – в якості інвестиційних або інноваційних коштів. Окрім того, факторинг має свої переваги перед кредитом (табл. 1).

У рамках факторингу поряд з фінансуванням банк-фактор здійснює управління дебіторською заборгованістю постачальника, звільняючи його від маси аналітичної та практичної роботи. Таким чином, одержуючи від банку вичерпну інформацію, достатню для прийняття кваліфікованих управлінських рішень, співробітники компанії-постачальника можуть сконцентрувати свої зусилля на розвитку виробництва, збуту, вивченні ринків, вирішенні господарських, організаційних та інших питань.

Важливо відзначити той факт, що при факторингу банк покриває основні ризики постачальника, що виникають при відвантаженнях із відстрочкою платежу, – ризик несплати й несвоєчасної оплати поставки покупцем.

Використання факторингу дозволяє компаніям підвищити ліквідність дебіторської заборгованості, ліквідувати касові розриви, застрахувати ризики, пов'язані з наданням відстрочки платежу покупцям, розвинути відносини з існуючими покупцями й залучити нових, розширити свою частку на ринку та ін.

На відміну від кредитування факторингові послуги є більш вигідним варіантом для суб'єктів господарювання. Насамперед факторингова послуга вигідна для виробника, який намагається якнайшвидше отримати оплату за відвантажену продукцію, отримані від чого кошти зможе використовувати для подальшого розвитку бізнесу.

Факторинг – це унікальний комплекс рішень, який дозволяє максимально підвищити ефективність ведення бізнесу та отримати додаткові переваги від обслуговування дебіторської заборгованості банком.

Сучасний факторинг – це не тільки інструмент управління дебіторською заборгованістю, це інструмент державного фінансування малого та середнього бізнесу

Факторинг дебіторської заборгованості – це популярна альтернатива традиційним джерелам фінансування, яка дає можливість підприємствам швидко і зручно отримати необхідне їм фінансування під відступлення грошової вимоги і закрити виникаючі касові розриви.

Фінансовий факторинг – це комплекс послуг, спрямованих на активне зростання підприємства. Крім отримання фінансування під відступлення грошової вимоги, ключовою особливістю факторингу є адміністративне управління дебіторською заборгованістю компанії.

Факторингові компанії переважно фінансують фірми, що швидко розвиваються. Для того щоб зменшити ризики у своїй діяльності до допустимого рівня, вони надають послуги підприємствам середніх розмірів, що працюють на ринку з низьким ризиком, продають продукцію вузького асортименту та мають невелику кількість клієнтів.

Між наданням факторингових послуг і банківським кредитуванням є суттєві відмінності, головні з яких полягають у тому, що факторингове фінансування:

- надається на строк фактичної відстрочки платежу, а кредит – на визначений термін;
- виплачується у день поставки товару, а кредит – в обумовлений кредитним договором день;
- як правило, не потребує забезпечення, тоді як кредит зазвичай надається під заставу;
- погашається коштами, що виплачуються дебіторами клієнту, а кредит повертається банку позичальником;
- може бути збільшене паралельно зі збільшенням обсягів продажу клієнта, тоді як кредит видається на заздалегідь обумовлену суму;
- погашається у день фактичної оплати дебітором отриманого товару;
- виплачується автоматично при пред'явленні накладної та рахунку-фактури, а для отримання кредиту потрібно оформити чимало документів;
- супроводжується управлінням дебіторською заборгованістю клієнта, тоді як при кредитуванні банк додаткові послуги клієнту не надає.

До фінансової послуги факторингу належить сукупність таких операцій з фінансовими активами:

- 1) фінансування клієнтів – суб'єктів господарювання, котрі уклали договір, з якого випливає право грошової вимоги;
- 2) набуття відступленого права грошової вимоги, у тому числі права вимоги, яке виникне у майбутньому, до боржників – суб'єктів господарювання за договором, на якому ґрунтується таке відступлення;
- 3) отримання плати за користування грошовими коштами, наданими у розпорядження клієнта, у тому числі шляхом дисконтування суми боргу, розподілу відсотків, винагороди, якщо інший спосіб оплати не передбачено договором, на якому базується відступлення.

Фінансування, як правило, здійснюється у день надання накладної на відвантажену партію товару. Розмір дострокового платежу може становити до 90% від суми поставки. Залишок коштів (від 10%) за винятком комісії банку-фактору повертається відразу після оплати поставки покупцем.

Таким чином, постачальник може планувати свої фінансові потоки незалежно від платіжної дисципліни покупців, при цьому будучи впевненим у безумовному надходженні коштів з банку проти акцептованих товарно-транспортних документів по поставках із відстрочками платежу.

Поняття і предмет договору факторингу чітко визначені у Цивільному та Господарському кодексах України [7; 8].

Згідно з ч. 1 ст. 1077 Цивільного кодексу, за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти у розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника).

Господарський кодекс України (ч. 1 ст. 350) дає визначення договору факторингу.

Банк має право укласти договір факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги), за яким він передає або зобов'язується передати грошові кошти у розпорядження другої сторони за плату, а друга сторона відступає або зобов'язується відступити банку своє право грошової вимоги до третьої особи.

Використання факторингу дозволяє компаніям підвищити ліквідність дебіторської заборгованості,

ліквідувати касові розриви, застрахувати ризики, пов'язані з наданням відстрочки платежу покупцям, розвинути відносини з існуючими покупцями й залучити нових, розширити свою частку на ринку тощо (табл. 2).

Таблиця 2

## Основні переваги використання факторингу

Для постачальника	Для покупця
1. Додаткове беззаставне фінансування. 2. Прискорення оборотності дебіторської заборгованості. 3. Зменшення втрат у випадку затримки платежів з боку покупця. 4. Спрощення планування грошового обігу. 5. Збільшення товарообігу. 6. Посилення контролю оплати поточної заборгованості. 7. Можливість пропозиції покупцям еластичних строків оплати. 8. Своєчасна сплата податків і контрактів постачальників за рахунок наявності в необхідному обсязі оборотних коштів.	1. Вигідніші умови оплати, які не вимагають відволікання значних коштів з обігу як у випадку передплати або оплати за фактом. 2. Планування графіка погашення заборгованості. 3. Збільшення купівельної спроможності.

Факторингові операції успішно застосовуються в усіх розвинених країнах світу як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. У цьому велика заслуга факторингових компаній, які мають великий досвід і можливості у розробці збутової стратегії, у транспортному, рекламному, інформаційному й іншому обслуговуванні.

«Простобанк Консалтинг» – перша в Україні компанія, яка проводить професійні маркетингові дослідження ринку банківських послуг, публікуючи свої результати на власних Інтернет-проектах із метою підвищення рівня доступності та прозорості фінансових продуктів для українців.

«Простобанк Консалтинг» існує з 2006 р. Компанія працює з такими банками, як «Райффайзен Банк Аваль», «Ренессанс Кредит», UniCredit Bank, Universal Bank, «Укрексімбанк» та ін.

«Укрексімбанк» надає факторинг тільки з регресом і тільки великим компаніям, що давно працюють. Умови обговорюються після розгляду документів.

У 2008 р. між «Укрексімбанком» та Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР) у рамках Програми сприяння торгівлі було підписано додаткову угоду, що передбачає виділення окремого ліміту фінансування і для факторингових операцій клієнтів банку.

У 2013 р. ЄБРР збільшив до 30 млн. дол. США ліміт фінансування факторингових операцій «Укрексімбанку» у рамках Програми сприяння торгівлі. Рішення ЄБРР про чергове підвищення ліміту ухва-

лене за підсумками щорічного аудиту і є результатом позитивної оцінки з боку ефективної діяльності державного банку на ринку факторингових послуг.

У 2011 р. «Укрсоцбанк» почав здійснювати операції виключно під брендом UniCredit Bank. У той же час в Україні група UniCredit Bank продовжує бути представленою двома окремими юридичними фінансовими організаціями – ПАТ «Укрсоцбанк» та ПАТ «УніКредит Банк».

У 2013 р. ПАТ «Укрсоцбанк» та ПАТ «УніКредит Банк» юридично об'єднані в один банк з назвою UniCreditBank (Україна)

UniCreditBank (Україна) є лідером на українському ринку факторингу, пропонуючи своїм клієнтам саму широку в країні лінійку продуктів як внутрішнього, так і міжнародного факторингу, які відповідають найвищим світовим стандартам

На сьогоднішній день загальний оборот за операціями внутрішнього факторингу склав більше 12 млрд. грн., а за операціями міжнародного факторингу – більше 50 млн. євро.

UniCredit Bank (Україна) має досвід роботи з більш ніж 4 000 дебіторами. Співпрацює з багатьма провідними українськими торговельними мережами.

У банку налагоджені відносини з факторами-партнерами з 15 країн, включаючи Німеччину, Китай, Польщу, Росію, Румунію, Туреччину та ін.

**Висновки.** Факторинг – це ефективний і надійний інструмент фінансової підтримки суб'єктів господарювання. Використання даного фінансового інструменту надасть широкі можливості для зміцнення ринкових позицій вітчизняних підприємств.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пальчук О.І. Факторинг на ринку фінансових послуг : [монографія] / О. І. Пальчук. – К. : [б. в.], 2011. – 163 с.
2. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг : [навч. посіб.] / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – 532 с.
3. Внукова Н.М. Удосконалення організації факторингу в банку за логістичним підходом / Н.М. Внукова, Н.С. Опешко, С.О. Колодізева // Фінанси України. – 2012. – № 5. – С. 68–77.
4. Дмитрієва Ю.В. Факторингові операції в Україні: проблеми і перспективи / Ю.В. Дмитрієва // Управління розвитком. – 2011. – № 3(100). – С. 20–22.
5. Кожель Н.А. Ринок факторингових операцій: реалії та перспективи розвитку / Н.А. Кожель // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 2(11). – С. 212–215.
6. Фурман І.В. Процес формування ринку факторингових послуг в Україні: проблематика та шляхи розширення / І.В. Фурман ; Вінницький національний аграрний університет. – УДК 336.71:336.717.063.
7. Цивільний кодекс України, затверджений Верховною Радою України від 16.01.2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №№ 40–44. – Ст. 356 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р № 436-IV, ст. 350 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 336.146

Морщ Я.І.  
аспірант,

Класичний приватний університет

## АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТІВ

У статті розглянуто та проаналізовано динаміку та структуру надходжень до зведеного та місцевих бюджетів держави. Зазначено продовження тенденції до збільшення податкових надходжень як основного джерела наповнення бюджету. Акцентовано увагу, що в рамках реалізації процесу децентралізації розширено джерела доходів бюджету споживання за рахунок їх вилучення з статей доходів бюджету розвитку. Простежено, що надходження податку на прибуток підприємств, податку на доходи фізичних осіб та податок на додану вартість протягом 2014 р. характеризувалися динамікою до зменшення. Проміжні дані 2015 р. не надають можливості зробити висновок щодо зниження підприємницької активності, однак мотивують до перегляду бюджетної політики та податкової як інструментів стимулювання економічного розвитку. Зроблено висновок, що децентралізація фінансових ресурсів за наявних підходів до формування джерел фінансування та стимулювання економічного розвитку держави, нівелює саму можливість реформування існуючої системи.

**Ключові слова:** фіскальна політика, бюджет, децентралізація, місцеві фінанси.

### Морщ Я.И. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ

В статье рассмотрены и проанализированы динамика и структура поступлений в сводный и местных бюджетов государства. Отмечено продолжение тенденции к увеличению налоговых поступлений как основного источника наполнения бюджета. Акцентируется внимание, что в рамках реализации процесса децентрализации расширены источники доходов бюджета потребления за счет их изъятия из статей доходов бюджета развития. Прослежено, что поступления по налогу на предприятиях, налога на доходы физических лиц и налог на добавленную стоимость в течение 2014 г. характеризовались динамикой к уменьшению. Промежуточные данные 2015 г. не придают возможности сделать вывод о снижении предпринимательской активности, однако мотивируют к пересмотру бюджетной политики и налоговой как инструментов стимулирования экономического развития. Сделан вывод, что децентрализация финансовых ресурсов при существующих подходах к формированию источников финансирования и стимулирования экономического развития государства, нивелирует саму возможность реформирования существующей системы.

**Ключевые слова:** фискальная политика, бюджет, децентрализация, местные финансы.

### Morshch Ya.I. ANALYSIS OF THE MODERN STATUS OF BUDGETS INCOME FORMATION

The article examined and analyzed the dynamics and structure of revenues to the consolidated and local budgets of the state. It was noted that the tendency towards the increase of tax revenues as the main source of budget filling continues. It was emphasized that within the implementation of decentralization process the sources of revenues of consumption budget had been expanded owing to their exclusion from the income items of development budget. It was observed that the revenues from corporate tax, personal income tax, and value-added tax during 2014 had been characterized by a decreasing dynamics. The interim data of 2015 does not allow for the conclusion about the decline in entrepreneurial activity, but motivates to revise of fiscal and tax policy as tools for economic development stimulation. It is concluded that the decentralization of financial resources in the context of existing approaches to the formation of financing sources and stimulation of the state economic development reduces the very possibility of reforming the existing system.

**Keywords:** fiscal policy, budget, decentralization, local finances.

**Постановка проблеми.** Виходячи з основних функцій фіскальної політики до яких відносять перерозподіл національного доходу, вплив на стан господарської кон'юнктури, нагромадження необхідних ресурсів для фінансування соціальних програм, бюджетна складова фіскальної політики держави відіграє важливу роль у фінансовому стимулюванні економічного розвитку держави. І саме визначення основних джерел формування доходів країни є однією з відправних точок створення, впровадження та корегування фіскальної політики України. Формування та реалізація децентралізації влади надають можливість переформування існуючої політики у контексті децентралізації фінансових ресурсів держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розглядаючи взаємозв'язок фіскальної політики та бюджетної, І. Скоропад та О. Гарасимчук та теоретичні засади пояснення сутності даної політики, розглядає формування дохідної частини бюджету як мірило ефективності її функціонування з точки зору забезпечення сталого розвитку економічної системи. Всебічний та ґрунтовний розгляд формування бюджетної політики висвітлено у роботах Ю. Пасічника. Здійснено аналіз практичних фінансових реформ з урахуванням розвитку бюджетної політики в Україні та розкрито сутність міжбюджетних відносин в Україні в умовах податкового рефор-

мування Л. Лисяк. Системний аналіз формування бюджетної політики розроблено І. Луніною. Проблема розбудови бюджетної політика в трансформаційній економіці відображено в роботах В. Лагутіна. Питання бюджетної політики висвітлено також у роботах провідних українських науковців як В. Андрущенко, В. Гейця, С. Юрія, Д. Твердохлібової, Т. Лебеди, Т. Богдан тощо.

Однак, не зважаючи на ґрунтовні наукові напрацювання у сфері формування, реалізації та корегування бюджетної політики, це не створило умов для її успішної практичної реалізації. Це і створює основу для подальшого приділення уваги реалізації бюджетній політиці України у контексті децентралізації фінансових ресурсів.

**Постановка завдання.** Метою роботи є розгляд та аналіз динаміки джерел формування доходів зведеного та місцевого бюджетів України як індикатора стимулювання економічного розвитку держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відповідно до ст. 2. Бюджетного кодексу України, бюджет являє собою «план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду» [2].

Формування статей доходів консолідованого, державного та місцевого бюджету представляють собою фактичну ілюстрацію державного вектору розвитку економічної системи. Враховуючи, що фінансові ресурси держави представляють собою систему суспільних відносин, що виникають у результаті формування, розподілу та використання централізованих та децентралізованих фондів грошових коштів з метою виконання державою своїх функцій, дисбаланс будь-якого рівня створює суттєвий вплив на ефективну їх реалізацію. Погіршення соціально-економічного розвитку країни на тлі протікання внутрішніх конфліктів стимулювало уряд країни до реформування в тому числі і фінансової системи країни. Головним акцентом стало зміцнення акценту з централізаційних процесів на децентралізацію та розвиток органів місцевого самоврядування. І вже 01.04.2014 р. Кабінетом Міністрів України ухвалено Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні «з метою підвищення ефективності управління суспільним розвитком на відповідній території» [8].

У 2015 р. було сформовано та прийнято Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020», головною метою якої було проголошено: «впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі» [7]. Як зазначено у тексті Стратегії, до виконання та реалізації подано 62 реформи та програм розвитку за 4-ма векторами руху. Особливу увагу, в рамках обраної сфери дослідження, привертає вектор розвитку, що із 26 напрямів реформування 14 справляє суттєвий вплив на формування фінансової політики. Сфери реформування охоплюють різновекторні напрями розвитку економічної політики. Здійснення переформатування кожної з них справляють суттєвий вплив на податкову (кількість податків, база оподаткування, розмір податкових ставок), бюджетну (варіювання обсягу доходів, особливо податкових, та формування статей видатків згідно цілей та задач Стратегії) та соціальну політику (основною метою якої є нівелювання негативних наслідків проведення державної політики та забезпечення соціального захисту населення), а відтак – фінансову. Анонсовані зміни повинні мати практичне відображення у реалізації і бюджетної політики формування доходів.

З метою визначення реального впливу децентралізаційних процесів на бюджетну політику розглянуто та проаналізовано динаміку та структуру доходів Зведеного бюджету України та місцевих бюджетів.

Виходячи зі статистичних даних широкого доступу, що представлені у табл. 2.1, з 2007–2014 рр. спостерігається висхідна динаміка обсягів фактичних надходжень доходів Зведеного бюджету

України. Протягом 2007–2008 рр. наявне поступове збільшення надходжень, однак за результатами 2008–2009 рр. до бюджету надійшло на 24926 млн. грн. менше попереднього періоду.

Повторення подібного мало місце лише у 2013 р., коли було отримано доходів на 2736,58 млн. грн. менше відносно 2012 р. Основним джерелом збільшення надходжень до зведеного бюджету України залишається податкові надходження, відносний показник структури яких варіювався від 69,01% у 2004 р. до 83,98% за результатами 2011 р. В той же час, питома вага неподаткових надходжень характеризувалася найбільшим значенням у 2004 р. і становила 26,85%, і найменшим у 2011 р. з величиною 15,06%.

Основними статтями формування податкових надходжень протягом 2007–2014 рр. були відрахування з: податку з доходів фізичних осіб (далі – ПДФО), податку на прибуток підприємств (далі – ППП) та податку на додану вартість (далі – ПДВ). Обсяг ПДФО у доходах консолідованого бюджету країни протягом 2007–2014 рр. характеризувався висхідною динамікою. Лише за результатами 2009 р. отримані кошти у сумі 44,49 млрд. грн. відносно попереднього року були меншими на 14,81 млрд. грн. Проте наступного, 2010 р., отримано на 5,13 млрд. грн. більше відносно 2008 р. і становила 51,03 млрд. грн. [4]. У 2011 р. відраховано 60,22 млрд. грн. до бюджету, протягом 2012 р. надійшло 68,09 млрд. грн. Два наступні роки відзначилися сповільненням зростання. Так, 2013 р. охарактеризувався незначним приростом надходжень – на 4,06 млрд. грн. що фактично – 72,15 млрд. грн., а у 2014 р. перераховано до бюджету 75,2 млрд. грн. або приростом на 3,05 млрд. грн. відносно попереднього року. Відрахування з ППП протягом 2004–2008 рр. мали сталу динаміку до збільшення. Проте, починаючи з 2008 р. спостерігалось динамічні коливання. Зокрема, 2010 р. обсяг податку становив 40,36 млрд. грн., у 2011 р. та 2012 р. – 55,1 млрд. грн. та 55,79 млрд. грн. відповідно, то 2013 р. показник склав 54,99 млрд. грн., 2014 р. – 40,2 млрд. грн. Грошові кошти з адміністрування ПДВ збільшувалися протягом 2004–2008 рр.: зросли з 16,73 млрд. грн. у 2004 р. до 92,08 млрд. грн. у 2008 р. У період 2009 р., 2010 р. показники дещо знизилися та становили відповідно 84,6 млрд. грн. та 86,32 млрд. грн. Однак вже 2011 р. до консолідованого бюджету надійшло 130,09 млрд. грн. за рахунок збільшення ПДВ із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) на 22,54 млрд. грн. та відрахувань із ввезених на територію України товарів – на 22,64 млрд. грн. У подальшому динаміка надходжень була наступною: у 2012 р. показник становив 138,83 млрд. грн., 2013 р. – 128,87 млрд. грн. (кошти із ввезених на територію України товарів надійшли у

Таблиця 1

Обсяг фактичних надходжень доходів до Зведеного бюджету України протягом 2007–2014 рр.

Рік	податкові надходження		неподаткові надходження		доходи від операцій з капіталом		надходження з інших джерел		Всього доходів:	
	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%
2007	161264,18	73,32	48553,24	22,08	6373,39	2,90	3745,71	1,7	219936,52	100
2008	227164,84	76,26	60543,59	20,32	6702,38	2,25	3482,19	1,17	297893,0	100
2009	208073,21	76,23	58435,84	21,41	3653,13	1,34	2804,82	1,03	272967,0	100
2010	234447,75	74,54	73836,96	23,48	3143,23	1,00	3078,31	0,98	314506,25	100
2011	334691,9	83,98	60003,65	15,06	2347,53	0,59	1510,49	0,38	398553,58	100
2012	360567,2	80,93	80923,32	18,16	2985,76	0,67	1048,97	0,24	445525,27	100
2013	353968,1	79,94	84981,0	19,19	1637,0	0,37	2202,6	0,5	442788,7	100
2014	367511,9	80,58	80612,8	17,68	2015,8	0,44	5926,8	1,3	456067,3	100

Джерело: розраховано на основі [4; 5]

розмірі 96,54 млрд. грн., що на 5,06 млрд. грн. менше попереднього року), у 2014 р. надійшло 139,02 млрд. грн. Також, починаючи з 2010 р. збільшився обсяг податків від зборів за спеціальне використання природних ресурсів. У 2011 р. акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів стягнуто у сумі 7,8 млрд. грн., що на 31,49% перевищив план.

Основними статтями формування неподаткових надходжень протягом 2007–2014 рр. були:

- доходи від власності та підприємницької діяльності, а саме:

- грошові кошти, що отримано як частина чистого прибутку (доходу) комунальних унітарних підприємств та їх об'єднань, що вилучається до бюджету;

- надходження від перевищення кошторисних доходів над кошторисними витратами Національного банку України. У 2011 р. перераховано 23,6 млрд. грн., за результатами 2013 р. надійшло 28,31 млрд. грн., що на 22,72% більше від запланованих;

- кошти отримані від адміністративних штрафів та інші санкцій, надходження від адміністративних зборів та платежів, доходи від некомерційної господарської діяльності;

- власні надходження бюджетних установ. У 2013 р. фактично виконано на розмірі 37,9 млрд. грн., що на 1,29 млрд. грн. планованої величини з урахуванням внесених змін;

- інші неподаткові надходження, а саме: кошти від реалізації конфіскованого майна, національної та іноземної валюти.

Основними статтями формування доходів від операцій з капіталом протягом 2007–2014 рр. згідно статистичних даних були:

- надходження від продажу основного капіталу, а саме:

- кошти, отримані від реалізації скарбів, що є пам'яткою історії та культури, а також майна, одержаного державою в порядку спадкування чи дарування. Так, у 2009 р. було отримано 5,9 млн. грн. проти запланованих 500 тис. грн. від реалізації культурних цінностей, 2010 р. – на суму 15,37 млн. грн., 2011 р. реалізовано у обсязі 37,9 млн. грн. та 27,3 млн. грн. відповідно. У 2012 р. отримано коштів у розмірі 32,64 млн. грн. за реалізацію скарбів, що є пам'яткою історії та 47,16 млн. грн. з майна, одержаного державою в порядку спадкування. Протягом 2013 р., 2014 р. тенденція реалізації залишалася незмінною.

- реалізації безхазяйного майна, знахідок, спадкового майна, майна, одержаного територіальною громадою в порядку спадкування чи дарування, а також валютні цінності і грошові кошти, власники яких невідомі. У 2009 р. до консолідованого бюджету було перераховано 20,67 млн. грн. за цією статтею, 2011 р. – 10,6 млн. грн. Протягом 2013 р., 2014 р. тенденція реалізації залишалася незмінною.

- надходження від реалізації державних запасів товарів, а саме:

- надходження від реалізації розброньованих матеріальних цінностей мобілізаційного резерву. За результатами 2009 р. надійшло грошових коштів у розмірі 15,46 млн. грн., що на 8,1% перевищило плановий показник. У 2013 р. отримано коштів у розмірі 754,27 млн. грн. при плановій величині 1,71 млрд. грн.;

- надходження від реалізації матеріальних цінностей державного резерву. У 2010 р. надійшло 407,12 млн. грн. до зведеного бюджету України;

- надходження від реалізації надлишкової космічної техніки військового та подвійного призначення у обсязі 573,2 тис. грн. за результатами 2014 р.;

- надлишкового озброєння, військової та спеціальної техніки, нерухомого військового майна Збройних Сил України та інших утворених відповідно до законів України військових формувань, правоохоронних органів та інших державних органів у 2014 р. здійснено в об'ємі 55,82 млн. грн.

Формування дохідної частини консолідованого бюджету України протягом 2007–2014 рр. спиралися на кошти, що отримувалися від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій. Відносний показник структури 2004 р. становив 0,5%, у 2005 р. та 2006 р. по 0,1%. У 2007 р., 2008 р., 2012 р. – 0,05%, 2009 р. – 0,24%. Найбільший обсяг спостерігався 2014 р. – 1,18% і становив 5,38 млрд. грн. У 2010 р. характеризувалися недоотриманням фінансових надходжень в рамках програм допомоги Європейського Союзу. Фактично було надано 125,47 млн. грн.

Формування статей та обсягів доходів консолідованого бюджету України пов'язано також з їх плануванням. Протягом 2007 р., 2011 р. відносний показник виконання плану становив 101,08% та 100,62% відповідно, при цьому дублюючи відносний показник виконання плану податкових і неподаткових надходжень у аналогічному періоді. В інші періоди виконання дохідної частини бюджету характеризувалася недовиконанням. Планові та фактичні обсяги податкових надходжень протягом 2007 р., 2008 р., 2010 р., 2011 р., 2013 р. практично збігалися. У 2012 р. та 2013 р. очікувалося збільшення відрахувань, однак фактично отримані кошти були менше планованих. З 2012 р. величина планованих податкових надходжень у структурі доходів консолідованого бюджету характеризується динамікою до зменшення.

На тлі падіння фактичних податкових надходжень відносно планових, формування неподаткових надходжень, зокрема, з реалізації скарбів, що є пам'яткою історії та культури, а також майна, одержаного державою в порядку спадкування чи дарування та доходів від капіталу шляхом реалізації державних запасів товарів, пошук нового шляху бюджетної політики стає зрозумілим.

Плановано, що у результаті бюджетної та податкової децентралізації у 2015 р. відбудеться зростання фінансового ресурсу місцевих бюджетів у розмірі більш ніж 30 млрд. грн. Згідно здійснених поправок до Бюджетного кодексу України в рамках реформування міжбюджетних відносин (реформа державного фінансового контролю та бюджетних відносин, реформа фінансового сектору) передбачено формування єдиного кошика доходів загального фонду та розширення статей доходів загального фонду місцевих бюджетів при паралельному скороченні доходів спеціального фонду [2]. Основною метою нововведення стимулювання органів місцевого самоврядування до нарощення доходної бази. З державного бюджету до місцевих передано 10 % ППП приватного сектору економіки, що за попередніми розрахунками на 2015 р. надасть 3,1 млрд. грн. додаткових коштів, на місцях залишаться доходи від надання адміністративних послуг та державного мита. До доходів загального фонду місцевих бюджетів передано відрахування зі сплати екологічного податку, окрім радіоактивних відходів, при одночасному збільшенні нормативи зарахування до 80% (до 2015 р. обсяг діючої норми становила 35%).

В рамках децентралізації фінансових ресурсів

відбувся перерозподіл обсягу ПДФО. Так, до 2015 р. до обласних бюджетів надходило 25% грошових коштів, бюджети міст обласного значення отримували 75%, а села та селищні ради залишалися без відрахувань – 0%. За бюджетної децентралізації, починаючи з 2015 р. до обласного бюджету відраховується 15% отриманих коштів, до м. Києва – 40%, бюджети міст обласного значення отримують 60% податку, а державний бюджет – 25%. Однак, слід звернути увагу на певні особливості ведення підприємницької діяльності в Україні. Розповсюдженим явищем є юридичне реєстрування суб'єктів господарської діяльності у м. Київ при їх фактичному розміщенні та веденні підприємницької діяльності в областях країни.

За інформацією, що надана Асоціацією міст України, бюджетна децентралізація надає можливість залишити грошові кошти на місцевому рівні, що створює можливість ефективно впроваджувати економічну політику та здійснювати фінансову політику за умови децентралізації фінансових ресурсів [1].



Рис. 1. Динаміка надходжень доходів місцевих бюджетів протягом 2007–2014 рр.

Джерело: складено та розраховано на основі даних [4]

Виконання зведеного бюджету протягом січня-вересня 2015 р. охарактеризувалося динамікою до зростання і становили 467,9 млрд. грн., що на 40,33% перевищило показники аналогічного періоду 2014 р. До місцевих бюджетів було перераховано 86 млрд. грн. власних доходів проти 74,1 млрд. грн. попереднього року. Динаміку до зростання продемонстрували надходження з ПДВ на 36,2 млрд. грн., ПДФО, платежі за користування надрами – 8,3 млрд. грн. Суттєву роль відіграло перерахування 47,1 млрд. грн.. Національним банком України згідно чинних норм. Від неподаткових надходжень надійшло 22,5 млрд. грн., що на 2,9 млрд. грн. перевищило обсяги 2014 р. Показник надходжень від доходу операцій з капіталу становив 0,3 млрд. грн., хоча у аналогічному періоді 2014 р. мав обсяг 0,5 млрд. грн.

До місцевих бюджетів за січень-вересень 2015 р. надійшло 201,9 млрд. грн., що на 35,8 млрд. грн. перевищило показник відповідного періоду 2014 р. Відносний показник структури місцевих бюджетів збільшилися у січні-вересні з 7,9% у 2014 р. до 9,7% у 2015 р. та відносний показник неподаткових надходжень зріс до 17,5% проти 12,1% у 2014 р. Однак, щодо кінцевого результату впровадження децентралізації цих процесів можна робити висновки лише за наявності загальних даних 2015 р.

Однак, акцентування проведення бюджетної політики на розширенні бюджету споживання може мати

непередбачувані негативні наслідки. Спираючись на зміст ст. 71 БКУ відносно нововведень щодо джерел формування бюджету розвитку, здійснення процесу стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів за рахунок місцевих бюджетів та поживлення інноваційної та інвестиційної діяльності вбачається проблематичним у практичній реалізації. Адже в основу формування доходів бюджету розвитку покладено статті, відрахування на які мають несистемний та незначний характер. Більш того, передання відрахувань із єдиного податку та податку на майно зі спеціального фонду наповнення дохідної частини бюджету розвитку до складу загального спотворює анонсовану ідею бюджетної та податкової децентралізації як рушійної сили розвитку регіону. За рахунок здійснених реформувальних, фактично відбувається розширення джерел для здійснення видатків споживання. Розширення джерел формування загального фонду місцевих бюджетів за рахунок статей наповнення дохідної частини бюджету розвитку дисонує з ідеєю та змістом реалізації децентралізаційних процесів в Україні.

**Висновки з проведеного дослідження.** Традиційним джерелом наповнення дохідної частини бюджету будь-якого рівня в Україні залишаються саме податкові надходження з висхідною динамікою. За результатами розгляду структури та динаміки доходів консолідованого та місцевого бюджетів країни, можливо зробити висновок стосовно необхідності стимулювання економічного розвитку держави. Одним із шляхів є формування бюджету розвитку, адже фінансування споживчих витрат та розширення переліку статей їх наповнення характеризуються де стимулюючим характером економічного розвитку держави. Тому, при нівелюванні значення бюджету розвитку покращення соціально-економічного розвитку на місцевому рівні неможливе у досягненні.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Асоціація міст України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.auc.org.ua/>
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
3. Виконання державного бюджету. Веб-портал Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
4. Виконання державного бюджету. Веб-портал Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
6. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР. Редакція від 08.10.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80/ed20161008>
7. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України; від 12.01.2015 №5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
8. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 № 333-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**Випуск 16**

**Частина 2**

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 18,60.  
Замов. № 27/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.