ISSN 2311-5149

НАУКОВІ ЗАПИСКИ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ «ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ» СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»

Серію засновано 08.09.1999 р.

№ 12(40)

Науковий журнал
(щоквартальник)

Острог
Видавництво Національного університету «Острозька академія»
2019

Науковий журнал «Наукові записки Національного університету «Острозька академія» серія «Економіка»»

Засновано 08.09.1999 року Національним університетом «Острозька академія»
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21245-11045Р від 12 березня 2015 р.

Журнал додано до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу Міністерства освіти і науки України № 515 від 16 травня 2016 р.
Журнал зареєстровано в Міжнародному центрі періодичних видань
(ISSN International Centre. Paris, Franse): ISSN 2311-5149 (друкований)
Журнал додано до міжнародних наукометричних баз і каталогів наукових видань:

INDEX COPERNICUS (ICV 2017 = 74,48)
EBSCO Publishing, Inc.
ResearchBib
Ulrichsweb (Ulrich's Periodicals Directory)
DOI: 10.25264/2311-5149
Російський індекс наукового цитування (РИНЦ), Російська наукова електронна бібліотека CiteFactor
Google Академія (h-індекс 9)
Національна бібліотека ім. В. І. Вернадського
Бібліометрика української науки
Україніка наукова
Український реферативний журнал «Джерело»

Друкується за ухвалою вченої ради Національного університету «Острозька академія»
Протокол № 9 від 28 березня 2019 року

Засновник журналу: Національний університет «Острозька академія»;
Видавець: видавництво Національного університету «Острозька академія».

Редакційна колегія:

Шулик Ю. В. (головний редактор, к. е. н., доц., Острог, Україна) yuliia.shulyk@oa.edu.ua;
Козак Л. В. (д. е. н., доц., заступник головного редактора, Острог, Україна); lyudmyla.kozak@oa.edu.ua;
Дем'янчук О. І. (к. е. н., доц., відповідальний редактор, Острог, Україна); olha.demianchuk@oa.edu.ua.

Аверкина М. Ф. (д. е. н., проф., Острог, Україна); maryna.averkyna@oa.edu.ua;
Бранч Джон (д. е. н., Анн Арбор, Мічиган, США); jdbranch@umich.edu;
Власюк А. П. (д. тех. н., проф., Острог, Україна); anatoliy.vlasyuk@oa.edu.ua;
Вітлінський В. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна);wite101@meta.ua;
Гарі Кук (д. е. н., проф., Ліверпуль, Великобританія); g.cook@hull.ac.uk;
Іванчук Н.В. (к. е. н., доц., Острог, Україна); natalia.ivanchuk@oa.edu.ua;
Кнейслер О. В. (д. е. н., доц., Тернопіль, Україна); olgakne@gmail.com;
Кондратенко Н. О. (д. е. н., проф., Харків, Україна); 2123kondratenko@gmail.com;
Кривицька О. Р. (к. е. н., доц., Острог, Україна); olha.kryvytska@oa.edu.ua;
Левицька С. О. (д. е. н., проф., Рівне, Україна); levitska.svitlana@yahoo.com;
Мамонтова Н. А. (д. е. н., проф., Острог, Україна); nataliya.mamontova@oa.edu.ua;
Матвійчук А. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна); editor@nfmte.com;
Новоселецький О. М. (к. е. н., доц., Острог, Україна); oleksandr.novoseletskyy@oa.edu.ua;
Олак Антоні (хабілітований доктор економіки, професор факультет управління Люблінської політехніки, Люблін, Польща); antonio130@vp.pl;
Онишко С. В. (д. е. н., проф., Ірпінь, Україна); onyshko_sv@ukr.net;
Павел Джсканьський (доктор, Інститут Права, економіки і управління, Факультет Права, менеджменту та управління, Університет Яна Кохановського у Кєльце, Польща); pdziekan@interia.eu;
Пауло Реіс Мурао (доктор економіки факультет економіки університету Міньо, Брага, Португалія); paulom@eeg.uminho.pt;
Пукава Ришард (доктор Державної вищої технічно-економічної школи в Ярославі, Польща); ryszard.pukala@interia.pl ;
Стецюк Іван (професор Факультету фінансів, Школи менеджменту, Квебецького Університету, Канада); stetsyuk.ivan@uqam.ca;
Талавера Олександр (професор фінансової школи менеджменту, університету Свонсі, Великобританія); oleksandr.talavera@gmail.com;
Ткаченко Н. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна); tkachenko_nt@ukr.net;
Топішко І. І. (к. е. н., доц., Острог, Україна); ivan.topishko@oa.edu.ua;
Харчук Ю. Ю. (к. е. н., ст. викл., Острог, Україна); julia.kharchuk@oa.edu.ua;
Шебеко К. К. (д. е. н., проф., Пінськ. Білорусь); box@polessu.by;
Яворська Т. В. (д. е. н., проф., Львів, Україна); tanya_yav@ukr.net.

Editorial board:

Shulyk Y. V. (PhD, docent, editor-in-chief); yuliia.shulyk@oa.edu.ua.
Kozak L. V. (PhD, docent, deputy editor); lyudmyla.kozak@oa.edu.ua;
Demianchuk O. I. (PhD, docent, responsible editor); olha.demianchuk@oa.edu.ua.

Averkyna M. F. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine); maryna.averkyna@oa.edu.ua;
John Branch (PhD, Ann Arbor, Michigan, USA); jdbranch@umich.edu;
Vlasyuk A. P. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine); anatoliy.vlasyuk@oa.edu.ua;
Vitlinskyi V. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine); wite101@meta.ua;
Gary Cook (PhD, prof., Director Hull University Business School Faculty of Business, Law and Politics Hull University Business School, Liverpool, United Kingdom); g.cook@hull.ac.uk;
Ivanchuk N.V. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine); natalia.ivanchuk@oa.edu.ua;
Kneisler O. V. (PhD, docent, Ternopil, Ukraine); olgakne@gmail.com;
Kondratenko N.O. (PhD, prof., Kharkiv, Ukraine); 2123kondratenko@gmail.com;
Kryvytska O. R. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine); olha.kryvytska@oa.edu.ua;
Levytska S. O. (PhD, prof., Rivne, Ukraine); levitska.svitlana@yahoo.com;
Mamontova N. A. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine); nataliya.mamontova@oa.edu.ua;
Matviichuk A. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine); editor@nfmte.com;
Novoseletskyi O. M. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine); oleksandr.novoseletskyy@oa.edu.ua;
Olak Anthony (PhD, prof., Lublin, Poland); antonio130@vp.pl;
Onyshko S. V. (PhD, prof., Irpin, Ukraine); onyshko_sv@ukr.net;
Paweł Dziekański (PhD, Faculty of Law, Management and Administration, Jan Kochanowski University in Kielce, Poland); pdziekan@interia.eu;
Paulo Jorge Reis Mourao (PhD, Braga, Portugal); paulom@eeg.uminho.pt;
Ryszard Pukała (PhD, State Higher School of Technology and Economics in Jarosław, Poland); ryszard.pukala@interia.pl;
Ivan Stetsyuk (PhD, Professor of Finance Department, Quebec University School of Management, Canada); stetsyuk.ivan@uqam.ca;
Oleksandr Talavera (Professor of Finance School of Management, Swansea University, UK); oleksandr.talavera@gmail.com;
Tkachenko N. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine); tkachenko_nt@ukr.net;
Topishko I. I. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine); ivan.topishko@oa.edu.ua;
Kharchuk Yu. Yu. (PhD, Ostroh, Ukraine); julia.kharchuk@oa.edu.ua;
Shebeko K. K. (PhD, prof., Pinsk, Belarus); box@polessu.by;
Yavorska T. V. (PhD, prof., Lviv, Ukraine); tanya_yav@ukr.net.

Адреса редакції: Національний університет «Острозька академія»,
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.

Головний редактор *Ю. В. Шулик*
Заступник головного редактора *Л. В. Козак*
Відповідальний редактор *О. І. Дем'янчук*
Комп'ютерна верстка *Н. О. Крушинської*
Художнє оформлення обкладинки *К. О. Олексійчук*
Коректор *З. В. Годунок*
Коректор англомовних текстів *Р. Т. Шулик*

Ліцензія Creative Commons «Attribution-NonCommercial»
(«Із зазначенням авторства – Некомерційна») 4.0 Всесвітня (CC-BY 4.0).
Creative Commons License «Attribution-NonCommercial» 4.0 International (CC-BY 4.0).

ISSN 2311-5149

© Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2019

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

© В. І. Борейко

Отримано: 31 січня 2019 р.

Прорецензовано: 09 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 14 лютого 2019 р.

e-mail: Vib28@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-4-8

Борейко В. І. Світовий досвід стимулювання розвитку економік та подолання бідності. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 4–8.

УДК 338.242: 330.55: 339.72

JEL Classification: D60, E52, E65

Борейко Володимир Іванович,
доктор економічних наук, доцент, проректор з наукової роботи
Міжнародного економіко-гуманітарного університету імені академіка Степана Дем'янчука

СВІТОВИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІК ТА ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ

У статті досліджено досвід забезпечення розвитку економік і подолання бідності країнами, які зазнали поразки у Другій світовій війні, Південно-Східної Азії, Латинської Америки, Китаю, Туреччини та Східної Європи. Розкрито, що країни, які досягли економічного успіху, зробили це за рахунок стимулювання наукових розвідок та експортної діяльності, здешевлення кредитів, страхування ризиків експортерів, залучення інвестицій та впровадження пріоритетних програм. Запропоновано заходи із забезпечення розвитку національної економіки.

Ключові слова: *економічний розвиток, стимулювання експорту, подолання бідності, кредитування, страхування, пріоритетні програми.*

Борейко Владимир Иванович,
доктор экономических наук, доцент, проректор по научной роботе
Международного экономико-гуманитарного университета имени академика Степана Демьянчука

МИРОВОЙ ОПЫТ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРЕОДОЛЕНИЯ БЕДНОСТИ

В статье исследован опыт обеспечения развития экономик и преодоления бедности странами, потерпевшими поражение во Второй мировой войне, Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, Китая, Турции и Восточной Европы. Раскрыто, что страны, достигшие экономического успеха, добились этого за счет стимулирования научных исследований и экспортной деятельности, удешевление кредитов, страхования рисков экспортеров, привлечения инвестиций и внедрения приоритетных программ. Предложены мероприятия по обеспечению развития национальной экономики.

Ключевые слова: *экономическое развитие, стимулирования экспорта, преодоление бедности, кредитования, страхования, приоритетные программы.*

Volodymyr Boreiko,
Doctor of Economics, Associate Professor, Vice-rector in science work of International Economics
and Humanitarian University named academician Stepan Demianchuk

WORLD EXPERIENCE IN ECONOMIC DEVELOPMENT STIMULATION AND POVERTY OVERCOMING

The article reveals the global experience of ensuring the successful development of the economies in different countries and the overcoming of poverty. It is shown that the economic lag of Ukraine is due to the ineffective use by the legislative and executive bodies of the country of the powers granted to them to organize the activities of domestic business entities in market conditions. It has been substantiated that Ukraine, abandoning the administratively-planned economy and starting the development of the market fundamentals of the economy, did not take into account the recommendations of world-famous economists on managing economies of countries developed in the twentieth century, which led to the loss of domestic industrial potential and impoverishment of a significant part of the population. It is revealed that it is advisable for Ukraine to study the experience of other countries in stimulating economic development and overcoming poverty and using their best achievements to improve domestic economic policies. The economic policy of the countries after the Second World War, Southeast Asia, Latin America, China, Turkey and Eastern Europe is investigated. It is shown that countries have achieved economic success by stimulating research, exporting activities, cheapening loans, insuring exporters of risks, attracting investments and introducing priority programs. The authors propose measures to ensure the development of the national economy, which include the stabilization of the domestic financial system, the creation of a favorable environment for attracting investment, development of depressed regions, private initiatives, small and medium businesses, support for scientific and research institutions, cheapening of the loans and introduction of the state risk insurance of the plants.

Key words: *economic development, export promotion, poverty alleviation, lending, insurance, priority programs.*

Постановка проблеми. За оцінками європейських інституцій та даними, опублікованими Державним комітетом статистики України, наша країна посідає одне з останнім місць у Європі за виробництвом валового внутрішнього продукту (ВВП) на одну особу та рівнем доходів населення. Так, 2016 року за виробництвом ВВП на одну особу Україна випереджала тільки шість країн Європейського континенту: Албанію, Боснію і Герцеговину, Вірменію, Грузію, Македонію, Молдову. При цьому, вона на 30 % поступалася своєму показнику 1990 року та у 2–3 рази нинішнім показникам провідних країн Європи [1].

Таке відставання пояснюють розривом напрацьованих економічних зв'язків між вітчизняними підприємствами та їхніми партнерами з інших республік після розпаду Радянського Союзу, демілітаризацією української економіки, труднощами з освоєнням ринкових умов господарювання, а в останні роки – зовнішньою агресією Російської Федерації. Однак, країни Східної, Південно-Східної Європи та Прибалтики, які також належали до соціалістичної системи, зуміли за останні десятиліття значно покращити свої показники з виробництва ВВП та доходів населення.

Це засвідчує неефективне використання законодавчими та виконавчими органами нашої країни наділених їм повноважень з організації діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання в ринкових умовах. Тому, Україні доцільно вивчити досвід інших країн із подолання бідності та використати їхні кращі досягнення для вдосконалення вітчизняної економічної політики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Нинішні негаразди в розвитку національної економіки спонукають провідних вітчизняних учених шукати нові шляхи подолати відставання від провідних країн світу. При цьому науковці часто покликаються на досвід інших країн, які зуміли успішно подолати бідність. Цій проблемі присвятили свої публікації такі відомі науковці: Г. Буланов [2], А. Даниленко [3], Ю. Долгоруков і О. Падерін [4], В. Кириченко [5], І. Кузьмін [6], Д. Майєр, Д. Раух та А. Філіпенко [7], М. Нікітіна та В. Гриваков [8], Р. Спессо [9], В. Чужиков [10].

Наприклад, досвід відбудови економіки Німеччини дослідив Г. Буланов, Італії – Р. Спессо, Японії – І. Кузьмін. Ю. Долгоруков та О. Падерін розкрили роль інновацій в оновленні економік Німеччини, Південної Кореї, Китаю, Японії та інших країн. Д. Майєр, Д. Раух та А. Філіпенко показали здобутки в подоланні бідності країнами Південно-Східної Азії (Гонконгу, Південної Кореї, Сінгапуру, Тайваню, Індонезії, Малайзії та Таїланду). В. Кириченко дослідив програми економічної і фінансової стабілізації в Латинській Америці. Державну економічну політику Туреччини висвітлили М. Нікітіна і В. Гриваков. В. Чужиков навів переваги чеської моделі регіональної розвитку. Питання управління економікою та фінансові механізми її реалізації в Китаї та В'єтнамі висвітлив А. Даниленко.

Однак, незважаючи на значну кількість публікацій на означену тематику, світовий досвід трансформації економік «бідних» країн в Україні застосовується недостатньо ефективно. Отже, проблема пошуку шляхів подолання бідності в нашій країні потребує подальшого дослідження.

Мета і завдання дослідження. Мета нашої статті – дослідити шляхи подолання бідності нині успішними країнами та обґрунтування можливості використання їхнього досвіду в Україні.

Завданням статті є:

– з'ясувати основні засади економічної політики країн, які зуміли після Другої світової війни забезпечити динамічний розвиток своїх економік;

– узагальнити концептуальні підходи, які формують підвалини успішного економічного розвитку країн;

– визначити напрями трансформації економічної політики України з метою подолання бідності та відставання від високорозвинутих країн світу.

Виклад основного матеріалу. На початку дев'яностих років XX століття Україна, відмовившись від адміністративно-планової економіки, розпочала розбудову ринкових засад господарювання. Однак, при цьому не були враховані рекомендації всесвітньо відомих економістів щодо управління економіками країн, напрацьовані у XX столітті, та досвід подолання бідності багатьма країнами світу після Другої світової війни, що призвело до втрати вітчизняного промислового потенціалу та зубожіння значної частини українців.

Водночас за останнє століття світова економічна наука і практика виробила ефективні механізми забезпечення динамічного розвитку економік країн та подолання бідності. Наприклад Федеративна Республіка Німеччини (ФРН), створена у 1949 року, уже в сімдесяті роки XX століття за виробництвом ВВП на душу населення вийшла на друге місце в світі після США, а 1986 року – на перше місце в світі за експортом продукції [2, с. 8].

Основою німецького «економічного чуда» було: державне стимулювання експорту, орієнтація підприємств на підвищення якості та постійне оновлення продукції*, кредитування та страхування ризиків, збільшення витрат на наукові дослідження та впровадження інновацій, підтримка малого і середнього бізнесу та залучення іноземних інвесторів.*

Для стимулювання експорту Західна Німеччина практично відразу після свого створення стала на шлях надання кредитів не тільки власним експортерам, але й іноземним покупцям на умовах більш пільгових для імпорту, ніж кредити конкурентів. Важливе місце серед державних заходів сприяння експорту в Німеччині посідає страхування експортних кредитів. Ще 1949 року, згідно із законом ФРН, страховій компанії «Гермес» було доручено здійснювати урядове гарантування експортних кредитів. Для цього держава виділила фірмі «Гермес» власні кошти [2, с. 44].

Державна політика Італії з відновлення зруйнованої війною економіки мала певні відмінності від дій Німеччини. Для збалансування платіжного балансу та подолання інфляції в Італії була запроваджена економічна політика, яка зводилася до зменшення споживання та державних витрат. При цьому, вона успішно скористалася перевагою *дешевої робочої сили*, яку мала тоді.

Для *стимулювання розвитку промисловості* 1947 року в Італії був створений *Фонд фінансової допомоги машинобудуванню*. Кошти виділяли у формі дотації терміном на 20 років. Для фінансування закупки промислового обладнання Фонду була надана позика Експортно-імпортного банку США. Водночас Італія започаткувала *реформи на селі*, які почалися 1947 року та передбачали передачу в приватні руки 700 тис. га землі, збільшення виробництва техніки для села, створення за рахунок державного бюджету каси для *пільгового фінансування проектів розвитку* на Півдні Італії. Тоді ж була запроваджена *програма житлового будівництва* з наступною передачею житла в оренду. Це викликало будівельний бум, який притягував інвестиції та стимулював роботу галузей, що працювали на будівництво. При цьому, як і Німеччина, Італія віддавала перевагу *експортоорієнтованій* економічній політиці [9, с. 35–39].

Японія, яка також зазнала величезних збитків під час Другої світової війни, забезпечила швидкий економічний прорив завдяки переорієнтації з розвитку легкої промисловості, зокрема текстильної, *на важку, електротехнічну і хімічну промисловості*. Однак, із 70–80-х років XX століття в економічному розвитку Японії відбулися суттєві зміни: орієнтація на важку і хімічну промисловість була замінена на розвиток складальних, обробних виробництв і сфери послуг, що дозволило країні за 10 років знизити енергомісткість продукції на 30 %, матеріаломісткість – на 40 % На думку вчених, секретом успіхів Японії на висококонкурентних світових ринках є рух за відсутність недоліків з акцентом на *якість* та постійне намагання японців, навіть на шкоду власним прибуткам, *нарощувати обсяги виробництва*: «Підприємці більше турбуються про розвиток виробництва, ніж про доходи». Водночас, японський уряд, як і уряди Німеччини та Італії, усебічно підтримував експорт [6, с. 11–17].

Узагальнюючи, варто зазначити, що країни, які зазнали значних збитків під час Другої світової війни, забезпечили швидке відновлення своїх економік і, відповідно, стрімке зростання доходів населення за рахунок орієнтації на високотехнологічну якісну продукцію та експортні ринки, підтримки наукових досліджень і впровадження інновацій, забезпечення підприємств кредитними ресурсами та страхуванням їхніх ризиків, проведення аграрних реформ, розширення будівництва, визначення пріоритетних напрямів розвитку країни, підтримки інфраструктурних проектів, малих і середніх підприємств, а також використанням переваг дешевої робочої сили.

Успішний розвиток Китаю, Республіки Корея, Сінгапуру та В'єтнаму, які після Другої світової війни належали до економічно відсталих країн, учені пов'язують із концентрацією всіх наявних матеріальних, людських і фінансових ресурсів на певній кількості державних пріоритетів (зважаючи на національні особливості). Наприклад, В'єтнам у 1995–2011 роках досяг разючих результатів та став одним із лідерів з експорту рису, чаю, кави, каучуку та окремих видів продукції машинобудування. «Таких результатів ця країна досягла завдяки *концентрації наявних ресурсів на* двох *державних пріоритетах* – розвитку АПК і нарощуванні експорту продукції» [3, с. 17].

Орієнтацію на пріоритетне фінансування найбільш наукомістких галузей, здатних «витягнути» всю економіку та сучасні підприємства, яким під силу забезпечити стійке економічне зростання, використовують Китай та Південна Корея [4, с. 24]. Успішному розвитку Китаю сприяла ліквідація 1979 року державної монополії на зовнішню торгівлю. Для звільнення закордонних інвесторів та експортерів від бюрократичної експертизи по всьому Китаю були створені *спеціальні економічні зони* (зони оброблення експорту). Також були запроваджені різноманітні *експортні субсидії*. Усе це зумовило стрімке *зростання іноземних інвестицій* [7, с. 80–84].

Високі темпи економічного зростання в країнах Південно-Східної Азії (Індонезії, Малайзії і Таїланді) пояснюються насамперед нагромадженням у цьому регіоні капіталів. По-друге, високий рівень інвестування у цих країнах був підтриманий не менш істотними *внутрішніми заощадженнями*. По-третє, *виробництво предметів промислового експорту* зростало надзвичайно швидко, що полегшувало освоєння закордонних технологій. По-четверте, у цих країнах був надзвичайно високий *ріст продуктивності праці* [7, с. 65].

Країни Латинської Америки, рівень життя у яких після Другої світової війни був надзвичайно низьким, упродовж трьох десятиліть (1950–1980 роки) забезпечували середньорічні темпи зростання виробництва на 5,5 %. Двома стовпами стратегії, якої дотримувалися країни Латинської Америки, були *урядове втручання в процеси індустріалізації та бар'єри на шляху зовнішньої торгівлі*. Протягом 1950-х років більшість країн цього континенту розробила програми освоєння виробництва імпортованих до того товарів. Отже, стратегія країн Латинської Америки відрізнялася від стратегії країн Східної Азії. При цьому, незважаючи на різницю в тактичних заходах у різних країнах, в усіх випадках переважав курс на *стабілізацію фінансового сектора*; *приборкання інфляції* та оздоровлення кредитно-грошової системи розглядали як необхідну умову підвищення ефективності ринкових механізмів, прискорення економічного зростання [5, с. 66].

Без сумніву, стартові можливості для забезпечення динамічного зростання національних економік у країнах Південно-Східної Азії та Латинської Америки значно відрізнялися від можливостей і попереднього досвіду Німеччини, Італії та Японії, тому основою їхньої політики економічного розвитку були *стабілізація фінансового сектору, прискорена індустріалізація, імпортозаміщення та використання переваг дешевої робочої сили*.

Наприкінці XX століття успіхів у своєму розвитку досягли Туреччина та країни Східної Європи. Економічні успіхи Туреччини пов'язують зі створенням *сприятливого середовища для залучення іноземного капіталу*. При цьому *пільговий режим* у Туреччині *диференціюється залежно від регіону*, обсягу та галузі, інвестиції, здійснювані найменш розвинуті турецькі провінції, мають більші пільги. Щоб стимулювати та раціонально розміщувати інвестиції, уряд може брати на себе оплату 25 % використаної електроенергії, 50 % платежів до фонду соціального забезпечення, а також 100 % необхідних відрахувань до пенсійного фону протягом 5 років. Інвестуючи в найменш розвинуті провінції, компанія може одержати пільгу щодо сплати корпоративного податку – від 30 до 100 % [8, с. 92–93].

Певною мірою, аналогічну турецькій політику економічного розвитку проводила Чеська Республіка, яка наприкінці вісімдесятих років XX століття «покинула» планову економіку. Уряд цієї країни, розуміючи, що основним інструментом підтримки регіонів є *не отримання субсидій* від держави та європейських структур, а *розвиток підприємництва*, апробував проект Міністерства промисловості й торгівлі і агентства «Чехінвест» щодо с*творення промислових зон*. При цьому *перевагу віддавав депресивним регіонам*, сільській місцевості та малим містам [10, с. 77].

Отже, Туреччина та Чеська Республіка для стимулювання розвитку своїх економік використовували створення сприятливого середовища для вияву приватної ініціативи та залучення іноземних інвестицій, а також запроваджували комплекси заходів для стимулювання розвитку депресивних територій.

Висновки. Узагальнюючи досвід стимулювання розвитку своїх економік та подолання бідності країнами, які зазнали поразки у Другій світовій війні, Південно-Східної Азії, Латинської Америки, Туреччини та Східної Європи, можна зробити висновок, що комплекс заходів України із забезпечення динамічного розвитку національної економіки та підвищення рівня життя населення повинен містити:

– стабілізацію вітчизняної фінансової системи, мінімізацію рівня інфляції та поступову відмову від зовнішніх запозичень;

– створення сприятливого правового та податкового середовища для залучення іноземних інвестицій, розвитку депресивних регіонів, приватної ініціативи, малого та середнього бізнесу;

– фінансову підтримку наукових і науково-дослідних установ, упровадження інновацій та експортної діяльності суб'єктів господарювання;

– вільний доступ до дешевих кредитних ресурсів та державне страхування ризиків суб'єктів міжнародної діяльності, зокрема й відмову від раніше підписаних контрактів контрагентами з інших країн;

– програму відновлення індустріалізації вітчизняної економіки, збільшення обсягів будівництва, аграрних перетворень та імпортозаміщення товарів.

Подальші розвідки потрібно спрямувати на дослідження досвіду подолання країнами Великої депресії 1929–1933 років та інших фінансово-економічних криз.

Література:

1. Державна служба статистики України. Київ, 2018. URL: http://www. ukrstst.gov.ua (дата звернення 30.01.2019).

2. ФРГ. Отв. ред. Г. А. Буланов. Москва, 1990. 128 с.

3. Даниленко А. І. Удосконалення моделі управління економікою та фінансові механізми її реалізації. *Економіка України*. 2013. № 5. С. 4–29.

4. Долгоруков Ю., Падерін О. Збільшення частки сучасних підприємств – важливий напрям промислової політики. *Економіка України*. 2005. № 2. С. 24–28.

5. Кириченко В. Досвід реалізації програм економічної та валютно-фінансової стабілізації в Латинській Америці: Висновки для України. Економіка України. 2001. № 8. С. 66–70.

6. Эти невероятные японцы. Под ред. Кузьмина И. А. Москва, 1992. 208 с.

7. Майєр Д. М., Раух Д. Е., Філіпченко А. Основні проблеми економіки розвитку. Київ, 2003. 688 с.

8. Нікітіна М., Гриваков К. До питання про державну політику Туреччини у зовнішньоекономічній сфері. *Економіка України*. 2006. № 4. С. 88–93.

9. Спессо Р. Итальянская экономика с послевоенных лет до наших дней. Москва, 1984. – 118 с.

10. Чужиков В. Чеська модель регіонального розвитку. *Економіка України*. 2004. № 7. С. 72–78.

© В. І. Захарченко

Отримано: 14 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 19 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 24 лютого 2019 р.

e-mail: zakharchenkovn@i.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-9-15

Захарченко В. І. Функційні й управлінські характеристики економічних реформ на національному та регіональному рівнях. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 9–15.

УДК 330.34 : 332.05

JEL-класифікація: O 100, O 290, R 100, R 580

Захарченко Володимир Іванович,
доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів
Черкаського державного технологічного університету

ФУНКЦІЙНІ Й УПРАВЛІНСЬКІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

У статті показано, що для успішного проведення економічних реформ на національному та регіональному рівнях важливо чітко ідентифікувати та визначити зміст основних характеристик власне процесу реформування. Виокремлено характеристики трьох основних груп процесу реформування національної та регіональної економіки – функційні, управлінські та комплексні. Відзначено, що в процесі реформ можуть з'являтися неефективні інститути, або інституційні пастки, на які треба адекватно реагувати. Ефективність реформ запропоновано визначати за розміром перехідної ренти або доходу, який приносить реалізація основних їх заходів у межах загальних управлінських функцій та циклу Демінга.

Ключові слова: *економіка (країни, регіонів), економічні реформи, процес реформування економіки (чинники, принципи, етапи), управління процесом реформування (інститути, функції).*

Захарченко Владимир Иванович,
доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов
Черкасского государственного технологического университета

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ НА НАЦИОНАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ

В статье показано, что для успешного проведения экономических реформ на национальном и региональном уровнях, важно четко идентифицировать и определить содержание основных характеристик собственно процесса реформирования. Выделены характеристики трех основных групп процесса реформирования национальной и региональной экономики – функциональные, управленческие и комплексные. Отмечено, что в процессе реформ могут появляться неэффективные институты, или институциональные ловушки, на которые следует адекватно реагировать. Эффективность реформ предложено определять по размеру переходной ренты или дохода, который приносит реализация основных их мероприятий в рамках общих управленческих функций и цикла Деминга.

Ключевые слова: *экономика (страны, регионов), экономические реформы, процесс реформирования экономики (чинники, принципы, этапы), управление процессом реформирования (институты, функции).*

Vladimir Zakharchenko,
Doctor of Economics, Professor, Professor at the Department of Finance Cherkasy State Technological University

FUNCTIONAL AND MANAGEMENT CHARACTERISTICS ECONOMIC REFORM ON THE NATIONAL AND REGIONAL LEVELS

The article shows that for the successful implementation of economic reforms at the national and regional levels, it is important to clearly identify and define the content of the main characteristics of the actual reform process. The characteristics of the three main groups of the process of reforming the national and regional economy are defined – functional, managerial and integral. The functional characteristics of the reforms include the groups of factors that stimulate their implementation (global trends of economic development, external strategic imperatives of economic development and specific problems of the country's and its regions' economic development), principles of reforms (clear definition of goals and means of their achievement, maintenance of economic stability, reasonable prices , alternative solutions, responsibility of their leaders, legal support) and the main stages of reforms (preparation, carrying out and development of the reform process). The key management characteristics of the reforms are defined by the basic institutions and functions of management. It is noted that during the reform process, inefficient institutions or institutional traps may need to be responded adequately. The reforms effectiveness is proposed to be determined in correspondence with the size of the transitional rent or income that brings the implementation of their main activities within the overall management functions and the Deming cycle. Complex characteristics of reforms are aimed at stimulating socio-economic changes, their acceleration and the specific focus of reform processes.

Key words: *economy (countries, regions), economic reforms, process of economic reform (factors, principles, stages), management of the reform process (institutions, functions).*

Постановка проблеми. Економічні реформи, які відбуваються й будуть реалізовані в Україні на національному й регіональному рівнях (інституційна, фінансового і промислового секторів, земельна, освітня, медична, пенсійна та ін.), мають спільні функційні й управлінські характеристики. Їх теоретичне осмислення має важливе значення для практики реформування національної і регіональної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні питання розроблення й реалізації економічних реформ на національному й регіональному рівнях розглядали такі вчені, як І. Агерондо, Н. Бєлікова, О. Бєлокрилова, С. Коник, С. Кравченко, В. Лєксін, О. Нооргард, Д. Норт, Г. Осипов, В. Полтерович, Дж. Скотт, А. Швецов та ін. Однак положення їхніх теоретичних викладів не скоординовані, що не сприяє цілісному сприйняттю функційних і управлінських особливостей реформування економіки країни та її регіонів.

Мета статті – з'ясувати функційні й управлінські характеристики економічних реформ на національному та регіональному рівнях; простежити взаємозв'язки між ними в контексті проведення економічних реформ різного спрямування.

Виклад основного матеріалу. До основних *функційних характеристик* економічних реформ, що відбуваються на національному й регіональному рівнях, ми відносимо чинники, принципи й етапи реформування економіки.

Згідно з теоретичними положеннями Н. Бєлікової [1, с. 10–11], потрібно виокремлювати три групи *чинників реформування* економіки країни та її регіонів, а саме: глобальні тренди розвитку економіки, зовнішні стратегічні імперативи економічного розвитку та специфічні проблеми економіки країни та її регіонів (рис. 1).

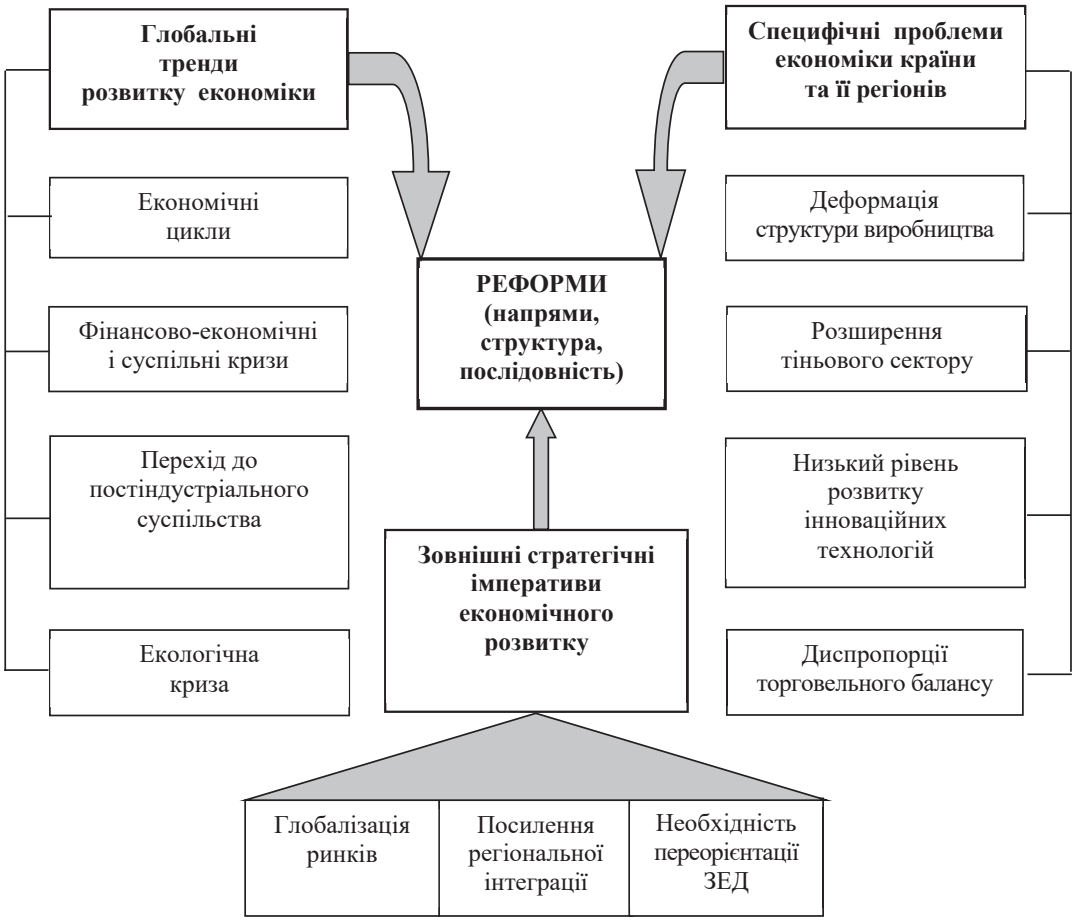


Рис. 1. Чинники, що визначають напрями, структуру і послідовність реформування економіки країни та її регіонів

Джерело: [1, с. 11; зі змінами].

Глобальні тренди розвитку економіки визначають передусім стадіями «довгих хвиль» М. Кондратьєва. На стадіях кризи й депресії, які в певний період можуть охоплювати економіку більшості країн світу, особливо важливі цілеспрямовані дії наднаціональних і державних органів та потужних корпорацій з метою зменшення глибини циклічної кризи, стабілізації кон'юнктури ринків (передусім міжнародних) та прискорення темпів економічного зростання. З переходом провідних країн до постіндустріального суспільства решту країн (що відстали в розвитку) до економічних реформ підштовхує потреба подолання технологічної відсталості та зближення трендів структурної динаміки їх економік. На основі використання новітніх технологій усі країни повинні спільно, зокрема в межах Паризької угоди, пом'якшити негативні наслідки глобальної екологічної кризи.

Зовнішні стратегічні імперативи економічного розвитку сильніше стимулюють потребу проведення економічних реформ, коли економіка країни та її регіонів інтегрована у світогосподарські зв'язки. Треба враховувати, що глобалізація ринків призводить до транснаціоналізації економіки, загострення конкуренції між країнами, регіонами типу «ворота у глобальний світ» та світовими містами за доступ до інновацій, залучення інвестицій і робочої сили, зокрема креативних працівників, за кращі умови збуту товарів.

Посилення регіональної інтеграції, яка має іманентну логіку розвитку, певною мірою протидіє глобалізації ринків, і що глибша форма інтеграції, то сильніша ця протидія (табл. 1).

Таблиця 1

Форми та стадії розвитку регіональної економічної інтеграції

Форми інтеграції	Методи з усунення дискримінації				
	усунення тарифів та квот	спільний зовнішній тариф	вільний рух чинників виробництва	гармонізація економічної політики	уніфікація політики, створення політичних інститутів
Зона вільної торгівлі	+				
Митний союз	+	+			
Спільний ринок	+	+	+		
Економічний союз	+	+	+	+	
Повна економічна інтеграція	+	+	+	+	+

Джерело: [2].

У табл. 1 перші три форми інтеграції передбачають мінімальне втручання державних і наддержавних органів в економіку, що відповідає уявленням неокласиків. Четверта форма кореспондує з кейнсіанськими уявленнями про роль держави в регулюванні економіки, а п'ята – з уявленнями інституціоналістів, тому що передбачає значну економічну залежність країн та їхніх органів у межах інтеграційних угруповань, що унеможливлює серйозні конфлікти між ними. Загалом регіональна інтеграція в сучасних умовах є засобом захисту внутрішнього ринку, зміцнення конкурентних позицій країн – членів регіональних об'єднань, досягнення вищих стандартів якості життя тощо [2].

Членство в інтеграційних угрупованнях, зміна політичної ситуації викликає потребу переорієнтації зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) країни та її регіонів, що стимулює реформування відповідних секторів економіки (через потребу підвищення якості товарів, уніфікації стандартів тощо).

Але найбільший і безпосередній вплив на реформування економіки країни та її регіонів мають її *специфічні проблеми*. Серед них чільне місце посідає деформація структури виробництва. У країнах з транзитивною економікою вона зумовлена переходом до ринкових відносин, зміною технологічних укладів, зростанням частки ресурсомістких видів діяльності за рахунок «вимивання» інноваційних в умовах зростання відкритості економіки. А реконструкцію інноваційних видів діяльності гальмує низький рівень розвитку інноваційних технологій. У комплексі з розширенням тіньового сектора все це викликає диспропорції торговельного балансу (перевищення імпорту над експортом) і загальне погіршення економічної ситуації, що потребує проведення економічних реформ із дотриманням певних принципів.

Російський учений у галузі соціальної економіки Г. В. Осипов визначив сім таких *принципів* [3]:

– *мети:* кожна цивілізована реформа має на меті підвищити добробут населення і загалом – прогрес суспільства. У цьому контексті говорити, що реформи спрямовані, наприклад, на побудову ринкової системи господарювання, означає не сказати головного – як стануть жити люди за умови її запровадження. Отже, заходи з реформування економіки є лише засобом досягнення поставленої мети;

– *засобів:* досягнення кінцевої мети реформ часто потребує використання болючих засобів, але цивілізований шлях їх використання передбачає, що про них варто заздалегідь попереджати населення і намагатися максимально захистити його від негативних впливів;

– *стабільності:* жодна реформа не повинна стимулювати кризу, а кожний крок реформи не повинен принаймні погіршувати життєвий рівень населення;

– *ціни:* кожен реформатор мусить визначити ціну, яку суспільство має заплатити за зміни. Ціна реформи (в термінах маржиналізму) – це кількісне вираження тих граничних навантажень на суспільство, за межі яких не можна переступати;

– *альтернатив:* щоб реформа стала незворотною, на кожному її кроці треба ухвалювати альтернативні рішення;

– *відповідальності:* ті, кому суспільство довіряє проведення реформи (від Президента до чиновників адміністрацій різних рівнів), повинні особисто відповідати за узгодження задекларованих цілей, ціни реформ і реальних параметрів життя суспільства після їх проведення;

– *правових гарантій:* кожен крок реформи потребує законодавчого та правового підкріплення. Законодавчо забезпечена реформа зазвичай мусить визначати таке: головний зміст і ключові позиції реформи; основні процедури проведення реформи; соціальні гарантії реформування й відповідальність за їх забезпечення [4].

Зазначені принципи треба покласти в основу проведення економічних реформ. При цьому кожну реформу можна умовно поділити на три основні *етапи*: підготовка, впровадження та розвиток реформаційного процесу [5]. Усі ці етапи містять у собі внутрішні процеси, які набувають різних форм залежно від низки історичних, політичних і соціально-економічних умов.

Підготовка реформи повинна складатися з трьох головних компонентів. Перший представлений двома умовами, що рухають увесь процес реформування: дисфункція в її первинному значенні (наприклад, корупція, низька якість продукції) та наявність теоретичної бази, на основі чого вищезазначена дисфункція має бути усвідомлена і верифікована. Ці дві умови і є безпосереднім приводом для реформи.

Другий компонент має два складники – базову структуру й особливі обставини. Базова структура – це наявні сприятливі умови (наприклад, вимоги МВФ), які зацікавлені групи можуть використати (зокрема, власники агрохолдингів) для реформаційного процесу (приватизації землі). Особливі обставини мають забезпечувати можливість для створення інновацій та появи суб'єктів, які б узяли на себе відповідальність за їх упровадження в процесі реформи.

Третій компонент – розроблення проекту реформи. Його реалізація залежить від таких чинників, як імпровізація та час. Відомо, що розроблення реформи та її впровадження зазвичай стикається з труднощами через потребу імпровізувати. При цьому невдала імпровізація часто слугує однією з вирішальних причин провалу економічної реформи. Важливе значення має і такий чинник, як час. Якщо політична ситуація не дозволяє завчасно ухвалювати проект реформи і про нього повідомляють дуже пізно, то його не встигають усвідомити ні виконавці, ні громадськість, а відтак, чинить опір реформі, що може позначитися на її кінцевому успіху.

Після завершення підготовчих процесів можна розпочинати *упровадження реформи*. Для того, щоб реформа була успішною, потрібно забезпечити її виконання в трьох аспектах – політико-культурному, організаційно-адміністративному та практичному.

Політико-культурний аспект реформи означає, що в будь-яких пропонованих реформах треба врахувати погляди різних зацікавлених груп. Саме на основі розуміння цих поглядів і відмінностей між соціальними групами мають бути вироблені дієві пропозиції та знайдені стратегії реалізації конкретної реформи.

Організаційно-адміністративний аспект реформи має два складники: організаційний, що передбачає наявність різних типів рішень і ресурсів, потрібних для успішного здійснення реформи, а також адміністративний, що засвідчує, наскільки проект реформи вписується в чинну бюрократичну (організаційну) структуру управління.

Практичний аспект реформи виявляється через сприйняття реформи громадянами, час її проведення та матеріальні засоби. Під час реалізації реформи надзвичайно важливі матеріальні ресурси, тому що їх зазвичай бракує. Треба також мати на увазі, що ідеологія соціально орієнтованих реформи (в галузі освіти, культури, медицини) не передбачає оцінку витрат на їх проведення та виграшів від реалізації тільки в комерційному сенсі. Значення має підвищення освітнього і культурного рівня населення, зростання тривалості життя тощо.

Для кожної *реформи на стадії завершення* характерні три альтернативні процеси (консолідація, бюрократизація та призупинення реформи). Консолідація відбувається тоді, коли реформа «пускає коріння» та проводиться успішно. Бюрократизація настає тоді, коли реформа так розмивається її коригуваннями, що втрачає свій первісний реформаційний зміст. Призупинення проекту відбувається тоді, коли всі вигоди від змін вичерпані, або проведення зміни не дали очевидних вигод.

Ключовими *управлінськими характеристиками* економічних реформ на національному й регіональному рівнях є базові інститути та функції управління.

«Інститути, – за Д. Нортом, – це «правила гри» в суспільстві, або, висловлюючись більш формально, створені людиною обмежувальні рамки, які організовують взаємовідносини між людьми» [6, с. 17]. При цьому треба чітко розмежовувати *інститути* й організації (інституції), якщо перші, за Нортом, – це певні «правила гри», то другі – «гравці» за цими правилами [6, с. 19].

Серед інститутів, які щонайбільше стимулюють проведення і визначають результативність економічних реформ, є, на нашу думку, соціальні інститути (держави, влади і громадянського суспільства), а також економічні інститути (сфери суспільного відтворення): виробництва, розподілу (інститут власності), обміну (інститути ринку і державного регулювання) та споживання.

Однозначно визначити напрямок і ступінь впливу інститутів на реформування економіки дуже складно. Більшість учених притримується думки, що якісні соціально-економічні інститути детермінують успішність реформ. Є й протилежний погляд; наприклад, Дж. Скотт наводить приклади масштабних економічних реформ, проведених державою, зокрема у сфері оподаткування, які провалилися [7, с. 44–45].

Кожна реформа зазвичай потребує використання певної сукупності інститутів, як чинних, так і нових (найраціональніших). До часу появи останніх можуть створювати проміжні інститути. Стратегія їх створення передбачає «вирощування» інститутів, їх конструювання і трансплантацію в чинні інститути. Це в підсумку дозволяє поєднати чинні інститути з найраціональнішими [9, с. 424]. Окремим випадком проміжних інститутів є допоміжні інститути, що спеціально створюють для проведення реформ.

У процесі реформ можуть з'являтися стійкі неефективні інститути або *інституційні пастки* (на основі бартеру, неплатежів, ухилення від податків, корупції тощо) [9, с. 127]. В англомовній літературі замість терміна «інституційна пастка» («Institutional trap») використовують термін «ефект блокування» (lock-in effect), який означає, що одного разу ухвалене рішення, наприклад, про продаж землі, важко скасувати.

Перехід від одного інституту до іншого пов'язаний із *витратами інституційних змін*. Ці витрати можуть падати як на державні і місцеві бюджети, так і на бюджети (кошториси) окремих фірм. До основних витрат інституційних змін належать витрати, пов'язані зі складанням проекту змін, «лобіюванням» проекту, створенням і підтриманням проміжних інститутів для реалізації проекту, з реалізацією проекту, адаптацією економіки до нового інституту.

Для позитивної інституційної динаміки витрати на проведення інституційних змін мають бути меншими від *перехідної ренти (доходу)*, що виникає в економіці країни, регіонів, територіальних громад і окремих фірм після проведення реформи.

Необхідною умовою одержання перехідної ренти є управління економічними змінами (реформами). Воно, як і будь-яка управлінська діяльність, передбачає реалізацію загальних *управлінських функцій* – планування, організації, мотивації і контролю. У контексті управління економічними реформами ці функції можна конкретизувати так [10]:

– *планування реформи* – вироблення стратегії реформування, програм та планів її реалізації;

– *організація реформи* – створення мережі організаційних структур, що мають забезпечити реалізацію планів реформування, налагодження координації в цій мережі, кадрове забезпечення реформи;

– *мотивація до реформи* – ідентифікація потреб, інтересів, цінностей різних соціальних груп, прошарків, вибір мотиваційних засобів і власне стимулювання їх підтримки й участі в реформі;

– *контроль реформи* – чітке визначення очікуваних результатів реформи за допомогою кількісних та якісних показників, моніторинг і оцінка ходу реформування, коригування стратегії, планів і реформаторських заходів.

Функції управління економічними реформами загалом узгоджуються з класичною моделлю управління – *циклом Демінга*. Він (у контексті реформування економіки) передбачає виділення двох загальних компонентів – відповідного суб'єкта (еталонної або керівної підсистеми в особі виконавців реформи) і об'єкта (керованої підсистеми – певної сфери діяльності), та містить чотири стадії: 1) планування (а в більш широкому сенсі – ухвалення рішень); 2) виконання (оперативного управління); 3) перевірки (контролю); 4) впливу (коригування). При цьому четверта стадія в ньому є не чим іншим, як регулюванням поведінки, яке можна віднести до другої стадії (рис. 2).

Управління економічними реформами є багатоваріантним процесом. Це означає, що більше ступенів свободи має керована підсистема, то більше можливих варіантів управління нею. У зв'язку з цим з'являється завдання вибрати оптимальний варіант управління й порівняльну оцінку ефективності різних варіантів. Оптимальним для конкретної реформи вважають той варіант управління, який забезпечує найвищу ефективність керованої підсистеми при найменших витратах на керівну підсистему. У загальному випадку підвищення ефективності керованої підсистеми експоненційно залежить від обсягу корисної інформації, який уводить у неї керівна підсистема за одиницю часу.

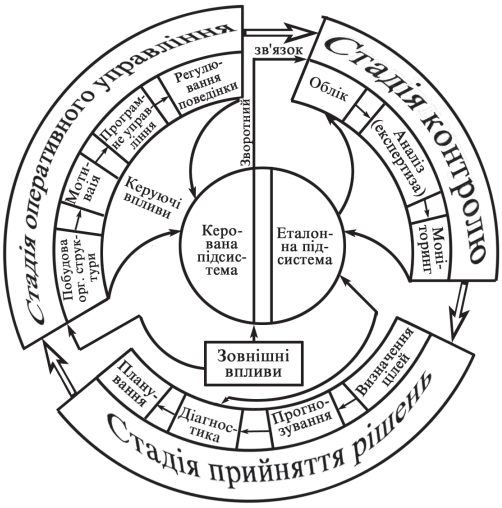


Рис. 2. Цикл управління економічними реформами

Джерело: складено автором.

Оптимальність варіантів управління економічною реформою зі значним числом керівників різних рівнів не завжди залежить від здатності керівної підсистеми вищого рівня переробляти інформацію, що надходить від керівних підсистем нижчих рівнів управління. А ця здатність залежить від оптимальної кратності (співвідношення, що випливає з принципу потрібної різноманітності) між керівною підсистемою вищого рівня і аналогічними підсистемами нижчого рівня. Уважають, що це співвідношення має бути близьким до 1 : 10, хоча в разі автоматизації процесів управління може збільшуватися до 1 : 25. Якщо це співвідношення є більшим, то з'являється потреба у реформі з децентралізації управлінських функцій, тобто делегуванні деяких функцій на нижчі рівні управління, як це має місце, наприклад, у реформі з бюджетної (фінансової) децентралізації.

З переходом до ринкових відносин проблеми управління економічними реформами ще більше ускладнені (керовані підсистеми отримали набагато більше число ступенів свободи, ніж за умов планової системи господарювання), і тому важливе значення має відповідність організаційної системи управління завданням реформування.

Згідно з дослідженнями О. Норгаарда, у разі проведення інституційних змін, зокрема під час переходу від планової до ринкової економіки, добре оснащена і відносно компетентна бюрократія є перевагою на початковому етапі реформування, оскільки дозволяє швидко та впевнено розпочати системні зміни. Водночас у ході подальших реформ стара бюрократія стає баластом, оскільки залишається зацікавленою в багатьох елементах старої системи [11, с. 62–63]. Тому потрібно реформувати організаційні структури економіки не тільки на рівні суб'єктів господарювання, але й на рінях державного і регіонального управління та місцевого самоврядування.

Синтез функційних і управлінських характеристик процесів реформування економічної системи країни та її регіонів дав змогу О. С. Бєлокриловій [12, с. 9–10] виокремити три комплексні характеристики:

1. Стимулювання соціально-економічних змін, що з'являються в результаті реформ:

– нестійкість, генерується порушенням цілісності економічної системи за рахунок зміни кількості і якості її елементів та зв'язків між ними;

– альтернативний характер розвитку, який породжує деяку кількість сценаріїв і варіантів розвитку країни та її регіонів;

– з'ява особливих (перехідних) форм, які функціюють у момент проведення реформ;

– особливий характер суперечностей між новими і старими елементами системи.

На думку Н. В. Бєлікової [1, с. 11], цей перелік варто доповнити ще таким пунктом, як зміна потенціалу розвитку економічної системи.

2. Тривалість, що залежить від швидкості реалізації реформ, скоординованості заходів тощо. Залежно від диференціації параметрів процесу реформування моделі економіки країни і її регіонів можна виокремити кілька підходів до визначення швидкості реформ і виділяти, зокрема, шокові та поступові реформи.

3. Спрямованість реформаторського процесу, яку можна розглядати в теоретичному і практичному аспектах.

До цих характеристик варто додати ще одну, але чи не найбільш важливу – характеристику *результативності реформ*. Її під час проведення кожної з реформ повинні репрезентувати специфічні параметри, наприклад, результативність реформи вищої школи: питома вага осіб з вищою освітою (зокрема й сертифікованих за критеріями зовнішнього незалежного оцінювання); кількість випускників, які влаштувалися на роботу за спеціальністю; залежність рівня доходів працівників від рівня їхньої освіти; кількість іноземних студентів у закладах вищої освіти.

Інколи оцінка результативності реформи може набувати абсурдно-формального характеру, коли головними критеріями, наприклад, освітньої реформи, є не рівень і якість освіти (освіченості) населення, безпека суспільства та держави, а темпи й масштаби впровадження вигаданих нагорі, але не підкріплених практикою реформаційних проектів (зокрема щодо об'єднання в середній школі базових дисциплін). Подібна нерозбірливість у критеріях призводить до втрати не тільки ефективності, але й соціально-економічного змісту реформи та шкодить економічній і загалом національній безпеці країни.

Для оцінювання успішності пакету реформ (економічного, соціального й екологічного змісту) треба виробити загальний критерій їх успішності. Таким критерієм має бути сталість розвитку країни та її регіонів.

Висновки. Для успішного проведення економічних реформ різного спрямування на національному та регіональному рівнях важливо виокремлювати в теоретичному плані основні характеристики процесу реформування, а саме: функційні (чинники, принципи й етапи), управлінські (соціально-економічні інститути, функції управління реформами) та комплексні (вияви стимулювання змін, тривалість, спрямованість і результативність реформ). Урахування цих характеристик, взаємозв'язків між ними та їх компонентами дає змогу з меншими витратами й вищою ефективністю проводити конкретні реформи.

Література:

1. Беликова Н. В. Проблемы определения сущности экономических реформ. *Бізнес Інформ*. 2014. № 10. С. 8–13.

2. Економічна інтеграція. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/.

3. Осипов Г. В. Социальное мифотворчество и социальная практика. Москва: НОРМА, 2000. 543 с.

4. Коник С. Теорія реформ та проблеми адміністративно-територіального устрою України. *Економічний часопис-XXI.* 2006. № 5/6. С. 44–48. URL: http://soskin.info/ea/2006/5-6/20060514.html

5. Агерондо И. Реформа образования в Латинской Америке: обзор четырех десятилетий. *Перспективы. Вопросы образования. ЮНЕСКО.* 1993. № 3. С. 113–127.

6. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение. Thesis. 1993. Вып. 2. С. 69–91.

7. Скотт Дж. Благими намерениями государства. Почему и как провалились проекты улучшения условий человеческой жизни. Москва: Университетская книга, 2005. 576 с.

8. Лексин В. Н., Швецов А. Н. Общая теория реформ. Контуры и система исследования. Теория и практика организации проведения реформ: сб. трудов / [под ред. В. Н. Лексина]. Москва: УРСС, 1995. С. 6–51.

9. Полтерович В. М. Элементы теории реформ. Москва: Экономика, 2007. 446 с.

10. Кравченко С. О. Концептуальні основи управління суспільними реформами. *Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Управління.* 2012. Вип. 3. С. 15–24.

11. Норгаард О. Економічні інституції та демократична реформа. Порівняльний аналіз посткомуністичних країн / пер. з англ. Київ: Ніка-Центр, 2007. 424 с.

12. Белокрылова О. С. Теория переходной экономики. Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. 352 с.

© К. М. Пришляк

Отримано: 16 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 20 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 25 лютого 2019 р.

e-mail: katyapryshliak@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-16-23

Пришляк К. М. Світовий досвід формування ринку сільськогосподарських земель. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 16–23.

УДК: 332.6

JEL-класифікація: C810, C890, Q150

Пришляк Катерина Мирославівна,
аспірант, Тернопільський національний економічний університет

СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ

Проаналізовано підходи формування ринку сільськогосподарських земель у країнах ЄС та оцінено перспективи економічного ефекту лібералізації ринку сільськогосподарських земель в Україні. Висвітлено відносини власності на землю в окремих країнах світу, зокрема розглянуто питання: форми власності на землю, обмеження розмірів земельних ділянок, на які можна отримати права власності, оцінка землі тощо. Наведено основні аспекти досвіду іноземних країн, які можна застосувати під час формування ринку землі в Україні.

Ключові слова: *земельні відносини, ринок сільськогосподарських земель, земельний обіг, мораторій, оцінка землі, європейський досвід, кумулятивний ефект.*

Пришляк Екатерина Мирославовна,
аспирант, Тернопольский национальный экономический университет

МИРОВОЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ

Проанализированы подходы формирования рынка сельскохозяйственных земель в странах ЕС и оценены перспективы экономического эффекта либерализации рынка сельскохозяйственных земель в Украине. Освещены отношения собственности на землю в отдельных странах мира, в частности рассмотрены вопросы: формы собственности на землю, ограничения размеров земельных участков, на которые можно получить права собственности, оценка земли и тому подобное. Приведены основные аспекты опыта зарубежных стран, которые можно применить при формировании рынка земли в Украине.

Ключевые слова: *земельные отношения, рынок сельскохозяйственных земель, земельный оборот, мораторий, оценка земли, европейский опыт, кумулятивный эффект.*

Kateryna Pryshliak,
PhD student, Ternopil National Economic University

WORLD EXPERIENCE IN TERMS OF THE AGRICULTURAL LAND MARKET FORMATION

The article deals with the analysis of Central and Eastern Europe countries' experience in terms of agricultural land market introduction. Author searches for the appropriate concept of a land market development taking into consideration all aspects of economic, political, and social development of Ukraine. The concept of land market, the need to create and present state of development, its main components and directions of development in Ukraine are considered. The functioning of the agricultural land market in the world's developed countries is researched. The approaches to the formation of the agricultural land market in the EU countries were analyzed and the prospects of the agricultural land market liberalization's economic effect in Ukraine were estimated. The land ownership relations in some countries of the world are clarified, in particular in terms of land ownership forms, restrictions on the size of those land plots for which property rights can be obtained, land evaluation, etc. The main aspects of the foreign countries' experience, which can be applied during the formation of the land market in Ukraine, are provided.

Key words*: land relations, agricultural land market, land turnover, moratorium, appreciation of land value, European experience, cumulative effect.*

Актуальність. Сучасні сільськогосподарські перетворення в економіці України орієнтовані на скасування мораторію та запуск ринку вільних сільськогосподарських земель, який, на думку вчених, здатний годувати 300 млн. осіб. Це потужний ресурс для перезапуску та розвитку сільського господарства й економіки загалом, що передбачає залучення інвестицій, створення робочих місць, зростання прибутків. Незважаючи на високу народжуваність і рівень залучення земельних ресурсів в економічний обіг, в Україні

все одно неможливо передати земельні ділянки у власність ефективних землевласників та перетворити її в ключовий чинник економічного зростання.

Питання про вартість землі болюче і має тіньовий характер, оскільки одночасно представляє як суперечливі суспільні ризики, так і бізнес-інтереси. Тому мораторій на продаж сільськогосподарських угідь діє, незважаючи на те, що впровадження вільного ринку сільськогосподарських земель може покращити добробут десятків мільйонів українців. Стратегію формування ліберального ринку землі в Україні не можна розглядати, вона повинна відображати інтереси всіх учасників ринку. У контексті позитивного прикладу варто дослідити досвід та різні способи створення та функціювання сільськогосподарських ринків у країнах ЄС.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми теорії, методології та практики формування ринку сільськогосподарських земель описано в працях вітчизняних та іноземних вчених: М. Дудича, В. Заяць, Т. Зінчук, М. Зось-Кіора, А. Маролово, В. Мезель-Веселяк, О. Проніна, О. Скидан, А. Третьяк, М. Федоров, О. Ходаківська, Д. Ахнер, С. Ґліесман, Й. Сшіннен, П. Циаян, А. Канцс, К. Ван Герцк, Л. Вранкен.

Однак досі єдність думок щодо проблем формування та функціювання ліберального ринку землі не було досягнуто з погляду геополітичної зміни як в Україні, так і в сучасному ЄС.

Мета дослідження. У світлі вступу України до європейської інтеграції узагальнення аспектів лібералізації сільськогосподарського ринку не втрачає своєї актуальності. Мета нашого дослідження – проаналізувати формування та перспективи розвитку ринку сільськогосподарських земель країн ЄС і світу, установити можливі наслідки припинення мораторію на купівлю-продаж сільськогосподарської землі та знайти прийнятний варіант подальшої політики земельної реформи в Україні.

Для дослідження сучасних підходів до формування вільного ринку землі в європейських країнах потрібно вивчити теоретичні основи й особливості функціювання цих ринків із різних поглядів, що забезпечить можливість екстраполювати ці дані на українську практику. Очевидно, що багато тенденцій є загальними на ринки землі України та сусідніх країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Земельні ресурси України – це важливий складник національного багатства, яке перебуває під особливою охороною держави. Тому необхідною умовою економічної безпеки держави є ефективне функціювання земельного ринку.

Ринок землі – обмін землі, у якому з'являються і реалізуються відносини, пов'язані з купівлею-продажем землі, заставою, формуванням попиту та пропозиції, ціни, провадженням ефективної господарської діяльності [10].

Якщо діє ринок землі, то є і ринкові відносини – це зв'язки, які з'являються між продавцями, покупцями та їхніми посередниками в процесі купівлі-продажу земельних ділянок. Організаційну структуру ринку землі відображено на рисунку 1.

Важливим елементом ринкової економіки є ринок сільськогосподарських земель, тому досить досліджена його організаційно-правова інфраструктура, установлена та випробувана в розвинених країнах світу, де власності сільськогосподарських земель приділено велику увагу. Це питання досить важливе для країн із ринковою економікою, де ринки сільськогосподарських земель є недостатньо регульовані. У процесі формування ринку землі сільськогосподарського призначення Україна повинна вивчати і брати до уваги досвід європейських країн.

Одним із найважливіших питань нашої держави є створення прошарку ефективних землевласників та формування повноцінного ринку землі. Ефективне функціювання ринку землі передбачає всебічний контроль із боку держави, яка повинна контролювати використання земель за цільовим призначенням, регулювати перерозподіл земель і встановлювати розміри приватного землеволодіння. Формування цивілізованого та прозорого ринку землі – дуже складний, поступовий і тривалий процес..

Процес формування ринку землі вимагає запровадження ефективної системи підтримки державою власників земельних ділянок, визначення наявних сільськогосподарських земель для продажу, встановлення ефективної та адекватної методики ціноутворення, формування відповідної нормативно-правової бази, яка буде забезпечувати механізм оформлення договорів купівлі-продажу земельної ділянки. Ефективне функціювання ринку сільськогосподарських земель потребує державного контролю, який повинен забезпечувати встановлення розмірів приватних земельних ділянок, регулювати перерозподіл земель і контролювати, щоб земельні ділянки використовували за цільовим призначенням.

Хоча питанням формування ринку землі приділено багато уваги, проте досі не має чіткого визначення, яким сам має бути цей ринок. Є багато різних думок, одні пропонують формування винятково ринку оренди землі, інші – зняття мораторію і будь-яких обмежень на операції купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення.

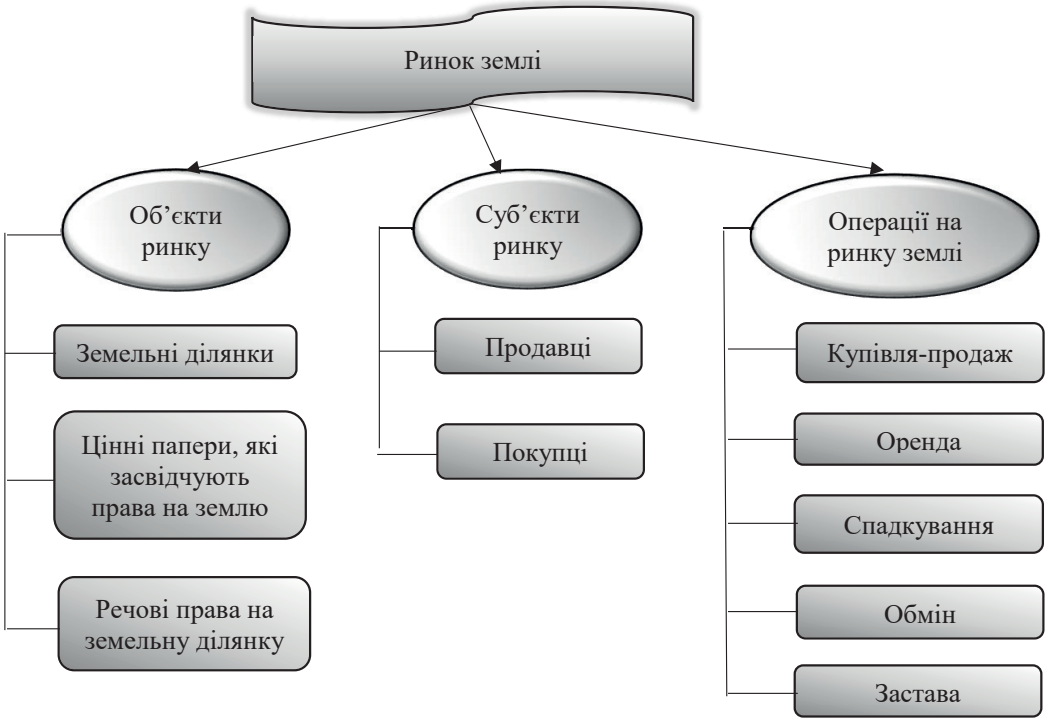


Рис. 1. Організаційна структура ринку землі

Створення та розвиток ринку землі передбачає зміну земельних відносин, землі, які впродовж багатьох років були у власності держави, перейдуть у приватну власність. Однією з найважливіших проблем формування ринку сільськогосподарських земель є створення такої моделі ринку, яка відповідала б інтересам суспільства. Модель створення ринку сільськогосподарських земель зображено на рисунку 2.

У цій моделі товаром на ринку землі виступають лише сільськогосподарські землі приватної форми власності (паї), які отримали селяни під час розпаювання колишніх колгоспів. Основними представниками на такому ринку є потенційні продавці/орендодавці (власники земельних паїв) та потенційні покупці/орендарі (приватні ферми, агрохолдинги, недержавні сільськогосподарські підприємства).

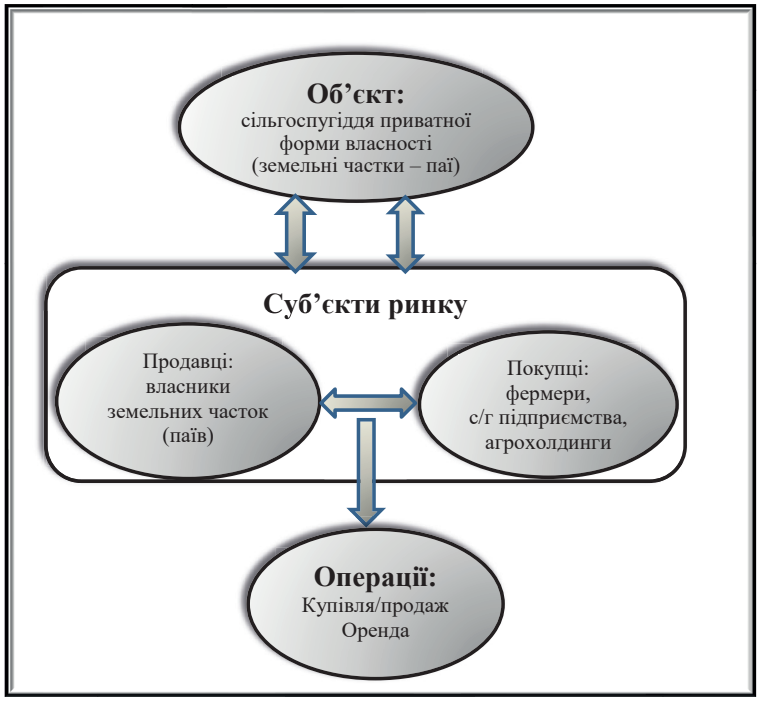


Рис. 2. Модель ринку сільськогосподарських земель

Процес становлення вітчизняного ринку земель сільськогосподарського призначення вже пройшов свою первинну стадію, яка завершилася видачею власникам паїв державних актів на земельну ділянку. Наступним кроком повинна стати фактична реалізація землевласниками права вільно розпоряджатися своїми земельними ділянками, передбачаючи операції купівлі-продажу й оренди. Ефективність ринкових операцій залежатиме від наявності правового й економічного середовища та відповідного їх інфраструктурного забезпечення, економічної мотивації виходу на ринок продавців і платоспроможних покупців земельних ділянок [2].

Передумовою формування вітчизняного ринку сільськогосподарських земель є використання наявного досвіду розвинутих країн світу.

Досвід формування земельних ринків країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) особливо важливий для України, оскільки на етапі реформування економіки вони зіткнулися зі схожими проблемами, які зараз переживає наша держава.

У Польщі ринок земель регулюють переважно економічні засоби. Держава через спеціально створене Агентство сільськогосподарської власності державної казни (АВРСП) викуповує в селянських господарств землі й нерухомість і продає їх перспективним господарствам, малоземельним, молодим селянам тощо. Пріоритет надають покупцям, які мають належну кваліфікацію. Максимальна площа земельної ділянки, яка може бути куплена в одні руки, становить 500 га., вартість 1 га землі становить 9100 євро (рис. 3), 81% земель перебуває в приватній власності (рис. 4). Податок на продаж землі коливається в діапазоні 2-5% і стягується з покупця. Податок на землеволодіння відсутній [2].

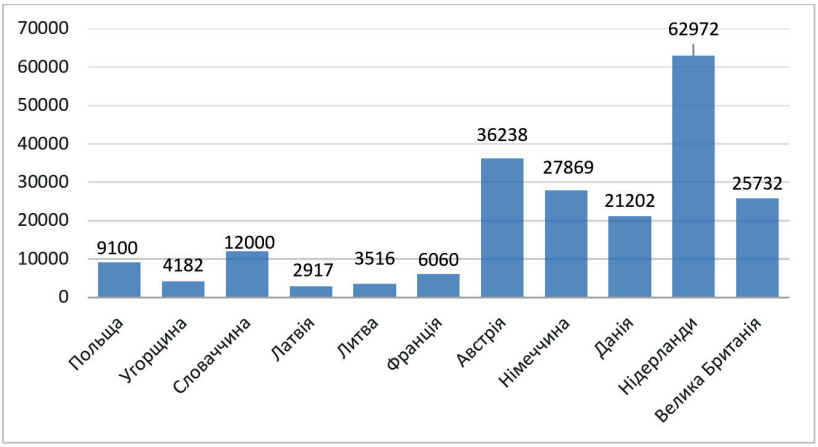


Рис. 3. Вартість 1 га землі в Європейських країнах в 2017 р., євро/га.

У Словаччині ринок землі регулює держава через створений Словацький земельний фонд. Власниками землі сільськогосподарського призначення в Словаччині, можуть бути фізичні особи, які працювали та вели бізнес у царині сільського господарства не менше трьох років. Юридичні особи мають право купувати землю, якщо зареєстрували свій бізнес принаймні 10 років тому, та повинні довести, що мають трирічний стаж ведення бізнесу в сільському господарстві. Ціна 1 га землі встановлена в розмірі 12000 євро (рис. 3). У приватній власності перебуває 81% земель (рис. 4).

Таблиця 1

Права власності на землю

Країна	у приватній власності	у власності держави
Польща	81%	19%
Угорщина	86%	14%
Словаччина	81%	19%
Латвія	99%	1%
Литва	79%	21%
Німеччина	49%	51%
Австрія	53%	47%
Франція	80%	20%
Данія	98%	2%
Нідерланди	89%	11%
Велика Британія	90%	10%

У Латвії, незважаючи на те, що це не аграрна держава, ринок землі ефективно функціює. Дозвіл на купівлю-продаж землі мають як громадяни Латвії, так і зареєстровані там підприємства. Усі операції щодо передачі прав на землю погоджують із державними органами та фіксують у земельному кадастрі. Жодних обмежень щодо розміру земельної ділянки немає. Придбати землю в Латвії можна за 2917 євро за 1 га. (рис. 3), 99% земель у приватній власності (рис. 4). Натомість в Литві встановлені обмеження на покупку землі для фізичних осіб – 300 га, для юридичних осіб – 2000 га., вартість 1 га – 3516 євро (рис. 3), 79% земель – приватні (рис. 4).

В Угорщині, як і в інших східноєвропейських країнах, існують певні обмеження на купівлю-продаж землі. Це зумовлено передусім наданням пріоритетного права на придбання земельних ділянок сільськогосподарського призначення особам, які пов'язані із сільськогосподарською діяльністю і мають аграрну освіту. Для того, щоб купити у цій країні землю, треба володіти навичками в галузі сільського господарства або вести бізнес у сільському господарстві щонайменше 3 роки. Покупець зобов'язаний особисто вести сільськогосподарську діяльність, не може змінювати цільового призначення землі, а також не може передавати право на користування нею третій стороні. Крім цього, в Угорщині встановлено максимальну величину земельної власності – 300 га на особу, ціна 1 га землі – 4182 євро (рис. 3), у приватній власності – 86% земель (рис. 4) [1].

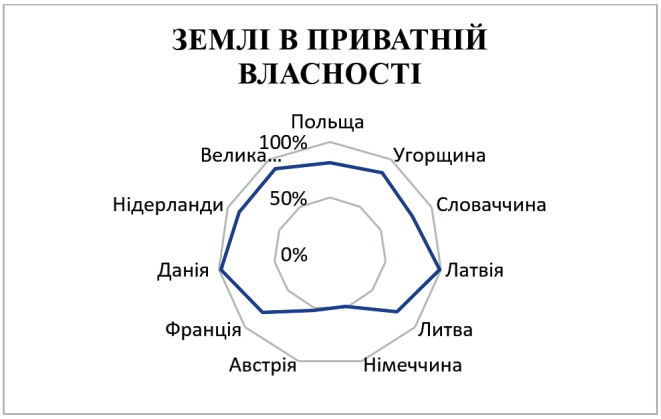


Рис. 4. Частка земель у приватній власності в деяких Європейських країнах, 2017 рік

В Австрії ринок землі досить обмежений. Угоди купівлі-продажу земель регулюють винятково місцеві органи влади, до того ж, ураховуючи федеративний устрій країни, у кожній із провінцій існують свої правила передачі землі у власність. У деяких провінціях встановлені обмеження, щодо мінімальної площі земельної ділянки й обмеження ціни. Середня вартість сільськогосподарської землі становить 36238 євро за га (рис. 3). 53% земель – приватні (рис. 4). Крім того, покупець повинен сплатити податок у розмірі 3,5% від суми угоди купівлі-продажу земельної ділянки, а також 1,1% за реєстрацію ділянки в земельному реєстрі. А податок на дохід від продажу земельної ділянки становить аж 20% від вартості угоди. Іноземці можуть купувати землю тільки з дозволу держави. У гірських районах купувати земельну ділянку можуть тільки вже раніше зареєстровані фермери.

У Франції за усіма операціями на ринку землі сільськогосподарського призначення стежить Агентство з управління землями та розвитку сільських територій (SAFER). Агентство має право першості на купівлю землі, крім того, воно може не допустити підписання угоди на продаж землі, якщо вважатиме, що така операція має спекулятивний характер, або торги відбуваються за зниженою ціною.

Ринок землі перебуває в полі зору держави, яка формує спеціальну земельну політику. Вона спрямована передусім на вдосконалення аграрної структури, перерозподіл землі та регулювання ринку сільськогосподарських земель. Усі операції з купівлі-продажу, надання в оренду земельних ділянок у Франції перебувають під суворим контролем органів влади [6]. Загалом, механізм Франції суворо врегульовані, тут діє не лише право першості на купівлю земель, а й заборона впродовж 15 років продавати чи здавати в оренду придбані землі. Вартість 1 га землі – 6060 євро (рис. 3), у приватній власності перебуває 80% земель (рис. 4). Країна настільки захищає свою землю перед іноземним покупцем, що на практиці її може придбати лише корінний французький фермер.

Німеччина – країна з вільним ринком землі, до того ж вона беззаперечний лідер із продажу сільськогосподарських угідь у Євросоюзі. Іноземці та громадяни країни можуть вільно купувати землю. Під час продажу землі встановлений податок у розмірі не більше 3,5 % від ціни угоди, який сплачує покупець.

Обмежень щодо максимальної площі не встановлено, проте мінімум може встановлювати кожен федеративний округ окремо. Вартість 1 га землі досить висока в Європі і становить 27869 євро (рис. 3), приватними є 49% земель (рис. 4). У Німеччині запроваджено ліберальний ринок земель, на якому торгівля земельними ділянками між приватними особами (фізичні або юридичні особи) відбувається без обмежень із боку держави. Однак для того, щоб придбати землі сільськогосподарського призначення, необхідне отримання дозволу від спеціальних органів.

Досить жорстко регулюють ринок земель у Данії. Перед укладанням угоди купівлі-продажу земельної ділянки потенційний покупець повинен підтвердити наявність відповідної аграрної освіти та дати письмове зобов'язання, що на купленій земельній ділянці господарюватиме не менше восьми років. Також повинен надати документи, що підтверджують його фінансову, технічну та професійну спроможність вести фермерське господарство, обробляти землю, зберігати родючість ґрунту й інші природні ресурси. Після набуття у власність земель сільськогосподарського призначення фермер зобов'язаний проживати за місцем їх територіального розміщення. За 1 га землі у Данії потрібно сплатити 21202 євро (рис. 3), незважаючи на високу ціну у приватній власності зосереджено 98% земель (рис. 4), при цьому площа придбаної земельної ділянки не повинна перевищувати 30 га [9].

Нідерланди в агросекторі вважають однією з найпрогресивніших країн у світі, ринок землі тут абсолютно відкритий. Держава не встановлює жодних обмежень щодо права власності на землю для іноземних фізичних і юридичних осіб. Також не встановлено максимальної площі земельної ділянки, яка може бути придбана у власність. Ціни на земельні ділянки повністю регулює ринок. Нідерланди є країною, де встановлена найвища ціна за 1 га землі – 62972 євро (рис. 3). У приватній власності перебуває 89% земель (рис. 4). Власник придбаної земельної ділянки має сплатити податок на придбання у розмірі 6% від ціни угоди, однак, якщо покупець бере на себе зобов'язання використовувати придбану ділянку лише для сільськогосподарських цілей не менше 10 років, то в такому випадку його звільняють від сплати податку.

У Великобританії формально вся земля належить королівській родині, але права на володіння цією землею вільно продають, що дає змогу використовувати її досить ефективно. Проте купівля землі не означає, що її власник володітиме нею вічно: в окремих випадках її можуть викупити примусово (за потреби прокладання дороги, або на ній будуть знайдені поклади корисних копалин тощо). Ринок максимально лібералізований немає жодних обмежень щодо права власності для фізичних осіб чи іноземних компаній. Так само нема обмежень щодо площі землі в приватній власності, за винятком Шотландії, де мінімальна ділянка повинна становити 0,3 га. Велика Британія також належить до країн із найдорожчою вартістю землі, 1 га – 25732 євро (рис.3), 90% земель – приватні (рис. 4). Власникам землі дуже складно змінити цільове використання земельної ділянки та заборонено продавати її іноземцям [7].

Отже, проаналізувавши вартість 1 га землі, можна зробити висновок, що найдорожчі землі в таких європейських країнах, як Нідерланди, Австрія, Німеччина, Велика Британія, Данія.

Країни з найнижчими цінами на землю: Латвія, Словаччина, Литва, Угорщина, Франція, Польща. Вартість 1 га землі, в цих країнах відображена на рисунку 3.

Якщо для прикладу взяти американський досвід, то у США сільськогосподарська земля є предметом купівлі-продажу. Ринок землі вільний, та існує вже більше 150 років, найдорожча земля в штатах 10,2 тис. дол. за 1 га. Тому можна продавати сільськогосподарські землі будь-кому, але існує багато обмежень у використанні. Іноземцям навіть не потрібен дозвіл держави на купівлю земельної ділянки, проте вони повинні повідомляти Міністерство сільського господарства про передачу права власності на землю. Щодо обмежень використання земельної ділянки, то не можна змінювати цільове призначення земельної ділянки або будувати великі підприємства біля населених пунктів. Якщо придбану земельну ділянку не використовують, то її перепродують шляхом аукціону, частину коштів використовують на сплату витрат на проведення аукціону, а ті кошти, що залишилися, повертають колишньому власнику [5].

У країнах ЦСЄ, які вступили до ЄС, діє заборона на продаж землі іноземцям. При цьому перехідний період, який обмежує право іноземцям придбати землі сільськогосподарського призначення, у всіх країнах різний. У Чехії, Угорщині, Естонії, Латвії, Литві, Словаччині, Болгарії та Румунії було встановлено семирічний термін заборони операцій купівлі-продажу землі для іноземних громадян [13]. У Польщі цей період становить дванадцять років [2], у Німеччині введено заборону перепродажу земельної ділянки на двадцять років [8]. В Італії продавати земельні ділянки не можна впродовж тридцяти років [4].

Основою земельної реформи в країнах-членах ЄС стало формування приватної власності на сільськогосподарські землі. Основними складниками ефективного формування й стабільного функціювання ринку сільськогосподарських земель у країнах-членах ЄС є: державне регулювання, земельний кадастр, спеціалізовані земельні установи, ринковий механізм оцінки землі й орендні відносини.

У країнах-членах ЄС держава регулює правила щодо одержання дозволу на купівлю сільськогосподарських земель (Франція, Австрія, Німеччина, Велика Британія, Словаччина), установлює максимальну величину земельної власності на сім'ю (Угорщина, Польща, Данія), контролює дотримання цільового призначення земельної ділянки та підтримання рівня її родючості (Литва, Данія, Нідерланди) [5].

У європейських країнах створено систему управління земельними ресурсами (СУЗР), головна мета якої – підтримати дієздатний і ефективний ринок землі. Однією з головних функцією кадастру є надання суспільству повноцінного доступу до просторових даних про земельні ділянки, що дає можливість уникати корупції під час операцій купівлі-продажу сільськогосподарських земель.

Створення спеціалізованих установ для управління землями державної власності – передумова функціювання ринку сільськогосподарських земель. Було створено: Словацький земельний фонд (Словаччина), Агентство сільськогосподарської нерухомості (Польща), Національну земельну службу (Литва), Державну земельну службу (Латвія), Агентство з управління землями та розвитку сільських територій (Франція), Департамент консолідації земель (Данія), Службу управління землями і водами (Нідерланди). Створення даних державних організацій дало можливість сформувати єдину національну базу сільськогосподарських земель, установити фіксовані ціни на сільськогосподарську землю, запобігти розпорошенню земельних паїв, захистити права фермерів.

Щодо ринкового механізму оцінки землі, то в європейських країнах вартість земельної ділянки оцінюють із розрахунку продуктивності або в результаті визначення її справедливої ринкової вартості на основі відповідних цін купівлі-продажу землі. Періодично переоцінюють землю у зв'язку з можливою зміною її ринкової вартості [3].

Основним інструментом збільшення розмірів землекористувань у країн-членів ЄС є оренда. Частка орендованих земель становить від 60 % (Угорщина, Естонія) до 90 % (Болгарія) у розмірі земельного масиву [11]. За рахунок ринкових операцій із сільськогосподарськими землями орендовані угіддя в європейських країнах становлять понад 50% і мають тенденцію до зростання

В Україні в процесі формування ринку сільськогосподарських земель неможливо скопіювати досвід окремої країни. Кожна з них має свої переваги та недоліки, проте досвід розвинутих європейських держав переконує, що неможливо створити абсолютно державну чи приватну форму землеволодіння.

Зважаючи на досвід європейських країн у запровадженні ринку сільськогосподарських земель, в України у процесі формування земельного ринку пріоритетними цілями повинні бути: створення ефективної нормативно-правової бази, удосконалення методики оцінки сільськогосподарських земель; запобігання надмірного розпорошення сільськогосподарських угідь і раціоналізація землекористування.

Також варто було взяти до уваги американський досвід формування та регулювання ринку землі: запобігати спекуляції на земельному ринку через установлені економічні важелі; під час продажу землі сільськогосподарського призначення не допускати змінювати цільове призначення земельної ділянки; вилучати земельні ділянки, якщо їх не використовують упродовж року.

Висновки. Аналіз міжнародного досвіду засвідчує, що реформа ринку землі була часто проведена саме в період економічної кризи, а лібералізація ринків сприяла відновленню економіки. Це стимулювало сучасну Україну нарешті вибрати підхід до лібералізації ринку сільськогосподарських земель як основний стимул для виходу з нинішньої кризи та поступове формування власних моделей його функціювання, що буде предметом подальших досліджень.

Література:

1. Балян А. В. Земельні реформи у постсоціалістичних країнах Східної. *Економіка АПК.* 2001. № 11. С. 115–118.

2. Галушко В. П., Білик Ю. Д., Даниленко А. С. Формування ринку землі в Україні. – 2-ге видання, переробл. та доповн. К. : 0. 2006. 280 с.

3. Дудич Г. М. Застосування у сільському господарстві України зарубіжного досвіду удосконалення земельних відносин. *Аграрна економіка.* 2014. Т. 7. № 1–2. С. 101–107.

4. Зінчук Т. О., Данкевич В. Є. Європейський досвід формування ринку сільськогосподарських земель. *Економіка АПК.* 2016. № 12. С. 84–92.

5. Кірейцева О. В. Іноземний досвід формування земельного ринку. *Економіка АПК.* 2011. № 10. С. 174–178.

6. Нечипоренко О. Світова практика розвитку земельних відносин. *Економіка АПК.* 2007. № 4. С. 154–157.

7. Томсон П. Кому належить земля у Великобританії? *Пропозиція.* 1997. № 5. С. 8.

8. Урядовий портал. Українці вивчають досвід запровадження ринку земель у Європі. 13.06.2012. Пресслужба Державного агентства земельних ресурсів. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=245299356&cat=id=24427212.

9. Ходаківська О. В. Ринок земель сільськогосподарського призначення в країнах ЄС: можливості використання досвіду в Україні. *Економіка АПК.* 2012. № 5. С. 30–36.

10. Янушевич Є. Формування ринку землі на регіональному рівні та стимулювання її використання (на прикладі Львівщини). *Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України: зб. Наук. праць Тернопільської АНГ.* Тернопіль, 2000. Вип. 4. С. 108–109.

11. Detailed food and agricultural trade data. *Food and Agriculture Organization of the United Nations*: [website] / United Nations. URL: http://faostat.fao.org/site/535/default

12. Possible effects on eu land markets of new cap direct payments. Study / Johan Swinnen, Pavel Ciaian, d'Artis Kancs, Kristine Van Herck, Liesbet Vranken. Brussels, 2013. 96 p.

13. Richard GROVER European Union Accession and Land Tenure Data in Central and Eastern Europe. *Shaping the Change XXIII FIG Congress Munich*. Germany, October 8–13, 2006.

© В. М. Просов

Отримано: 15 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 19 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 24 лютого 2019 р.

e-mail: prosov.vn@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-24-34

Просов В. М. Іпотечне кредитування в україні: передумови та сучасний стан. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 24–34.

УДК 336.7

JEL-класифікація: E 44

Просов В'ячеслав Миколайович,
аспірант Державного науково-дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки Міністерства економічного розвитку та торгівлі України

ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПЕРЕДУМОВИ ТА СУЧАСНИЙ СТАН

Досліджені передумови розвитку іпотечного ринку в Україні. Проаналізовано сучасний стан іпотечного кредитування в промисловості, житловому будівництві та сільському господарстві. Здійснено структурний аналіз вітчизняних банків-суб'єктів іпотечного кредитування. Проведено компаративний аналіз відсоткової ставки за іпотечними кредитами в Україні й окремих країнах Європи. Розглянуто дві моделі земельної іпотеки – однорівневу і дворівневу. Визначено поточні проблеми іпотечного кредитування.

Ключові слова: *іпотека, іпотечний кредит, іпотечний ринок, земельна іпотека, промислова іпотека, житлова іпотека.*

Просов Вячеслав Николаевич,
аспирант Государственного научно-исследовательского института информатизации и моделирования экономики Министерства экономического развития и торговли Украины

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В УКРАИНЕ: ПРЕДПОСЫЛКИ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Исследованы предпосылки развития ипотечного рынка в Украине. Проанализировано современное состояние ипотечного кредитования в промышленности, жилищном строительстве и сельском хозяйстве. Осуществлен структурный анализ украинских банков-субъектов ипотечного кредитования. Проведен компаративный анализ процентной ставки по ипотечным кредитам в Украине и отдельных странах Европы. Рассмотрены две модели земельной ипотеки – одноуровневая и двухуровневая. Определены текущие проблемы ипотечного кредитования.

Ключевые слова: *ипотека, ипотечный кредит, ипотечный рынок, земельная ипотека, промышленная ипотека, жилищная ипотека.*

Viacheslav Prosov,
PhD student at the State Research Institute of Economic Informatization and modeling of the economy Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

MORTGAGE LENDING IN UKRAINE: BACKGROUND AND CURRENT STATE

The preconditions of the mortgage market development in Ukraine are investigated. The current state of mortgage lending in industry, housing construction and agriculture are analyzed. It is proved that at present state assets at Ukrainian enterprises are in need of updating, renovation, modernization. Labor productivity in industry and agriculture remains extremely low due to the inconsistency of industrial and agricultural equipment with the world-class equipment, technology, mechanization and automation. Solving the problems of industrialization and business entities modernization requires long-term low-risk lending that corresponds to the characteristics of the mortgage, which is confirmed by the experience of the mortgage lending market formation and development and diversification in the world.

An analysis of the mortgage loans provision for small businesses and entrepreneurs has been carried out. It is emphasized that there is a discrimination in lending to them – higher interest rates on lending.

Structured analysis of domestic banks-subjects of mortgage lending in three directions is formed: industrial lending, residential mortgages, mortgage lending to agribusiness enterprises. It is concluded that these loans cannot be considered mortgages on the terms of issue and the level of interest rates on loans granted in Ukraine. Mortgages and mortgage lending have some differences. Mortgage lending involves a long term issuance and a low interest rate on the funds received while mortgage is a loan with reduced creditor's risks.

A comparative analysis of the interest rates on mortgage loans in Ukraine and certain European countries, in relation with minimum wages in Ukraine and certain European countries has been carried out, which demonstrated the prerequisite for the development of mortgage lending for housing construction. The existence of a systemic problem of incomplete housing construction, which is not solved by the state, leads to investors losing money, and, most importantly, losing confidence in the financial and credit system of the country.

The necessity of mortgage lending elaboration in agriculture is substantiated. Two models of land mortgages: one-level and two-level are considered. The rating of TOR-15 of the best agribusiness in Ukraine in 2018 is given. The current problems of mortgage lending are determined. It is concluded that the development of mortgage lending in Ukraine needs legislative support in terms of property rights status changing; state support in loans guaranteeing and unfinished projects solving; finding the alternative financing sources, including crowdfunding.

Key words: *mortgage, mortgage loan, mortgage market, land mortgage, industrial mortgage, residential mortgage.*

Постановка проблеми. Іпотечний ринок, як суттєва частина фінансового ринку країни, є його найвищою формою сучасного розвитку, що свідчить про зрілість розвитку фінансової системи та про ступінь довіри населення країни до фінансово-кредитної системи. Іпотечний ринок забезпечує акумулювання потрібних фінансових ресурсів країни в умовах високої інфляції, допомагає вирішувати проблеми інвестування впровадження технологічних інновацій, модернізації сільського господарства, індустріалізації національного господарства, забезпечення населення житлом, що і формує основні напрями розвитку іпотечного кредитування та визначає надзвичайну актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню іпотечного кредитування в аграрній сфері присвячено роботи Т. П. Гринчук [4], О. А. Харламової [19], Л. М. Сатир [17], Г. І. Чогут [20], Н. М. Левченко [8]; функціювання іпотечного ринку в житловому будівництві досліджували Ю. Григоренко [3], К. В. Палівода та інші; використанню іпотеки в розвитку промислової іпотеки присвячені роботи О. О. Бассової [2]. Більш широко іпотечний ринок досліджували такі науковці, як Г. М. Лацик [7], Л. М. Завірюха [6]. Водночас, система іпотечного кредитування в Україні потребує комплексного дослідження її сучасного стану, ураховуючи брак інвестицій для розвитку національної економіки, потребу оновлення матеріальної бази суб'єктів господарювання, низьку продуктивність праці як у промисловості, так і в сільському господарстві, велику кількість недобудованих житлових будинків і потребу вирішувати житлову проблему.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження – висвітлити передумови формування іпотечного ринку в Україні та його стан.

Виклад основного матеріалу. Сучасні розвинуті країни досягли високих економічних результатів завдяки індустріалізації (або модернізації) з одного боку, та впровадженню протекціоністської політики щодо власного виробництва з іншого. Притримування такої політики Великою Британією у XVI столітті дозволило країні стати світовим флагманом індустріалізації, а через три століття стало умовою створення супердержави США [18, с. 297]. Корисний досвід Німеччини щодо її індустріалізації впродовж XVIII – початку XIX століть, деіндустріалізації після Другої світової війни згідно з планом Г. Морґентау та потужної реіндустріалізації за планом Д. Маршалла стали незаперечним доказом технічного та технологічного розвитку країни для отримання потужного зростання продуктивності праці, прибутковості виробництва, збільшення заробітної плати, розширення споживчої здатності, подолання соціальних проблем, підвищення добробуту та збільшення багатства країни [16, с. 201]. Потреба індустріалізації (модернізації) національної економіки України загально визнана, але відкритим залишається питання фінансових джерел інвестування цих процесів, які оцінюють від 200 до 320 млрд дол. США на рік.

Завдання державної промислової політики – сформувати конкурентоспроможні виробництва, для чого необхідні потужні джерела фінансування розвитку промисловості на новій технічній і технологічній базі. Довготермінове інвестування в розвиток промисловості через залучення коштів під заставу нерухомого майна або іпотечне кредитування може стати ефективним джерелом індустріалізації країни. О. О. Бассова, досліджуючи промисловий напрям іпотечного кредитування, справедливо наголошує, що механізм іпотеки, як особливий фінансово-кредитний регулятор та інструмент гарантування повернення авансованих коштів, створює умови для залучення інвестицій у виробництво для проведення подальших структурних змін в економіці та прискореного розвитку пріоритетних галузей промисловості [2, с. 3]. Дослідниця визначає промислову іпотеку як вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном промислового підприємства, що залишається у його володінні та користуванні, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником (іпотекодавцем) зобов'язання одержати задоволення з вартості майна переважно перед іншими кредиторами; механізм промислової іпотеки авторка визначає як сукупність дій та організаційно-економічних прийомів, форм і методів використання нерухомого майна промислових підприємств як предметів іпотеки, за допомогою якого реалізується роль іпотечного кредиту в суспільному відтворенні, тобто вводиться в дію процес кредитування під заставу промислової нерухомості [2, с. 9]. Фінансування процесу переоснащення вітчизняної промисловості за рахунок іпотечних кредитів – перший напрям розвитку ринку іпотеки. Зв'язок між напрямами та структурними елементами іпотечного ринку зображено на рис.1:

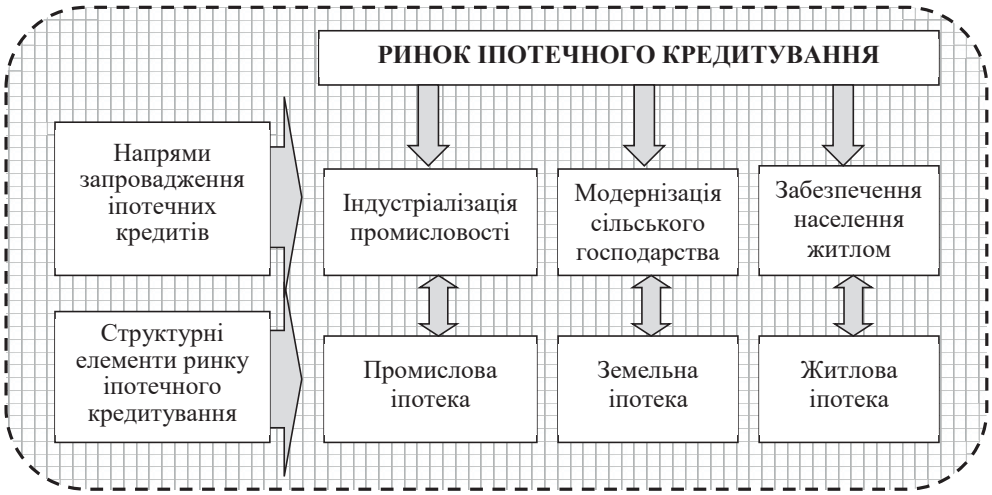


Рис. 1. Види та напрями застосування іпотечних кредитів

Джерело: складено автором.

Високий рівень зносу основних виробничих фондів на українських підприємствах – одна з причин низької продуктивності праці, як наслідок – неконкурентоспроможної продукції і за якістю, і за ціновим критерієм. Ступінь зносу основних виробничих фондів за видами економічної діяльності наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Оцінка стану основних засобів за КВЕД на 01.01.2017 року

	У фактичних цінах, млн грн		Ступінь зносу, у %
	Первісна (переоцінена) вартість	Залишкова вартість	
Усього	**8177408**	**3428908**	**58,1**
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	270467	169711	37,3
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	264859	167023	36,9
Лісове господарство та лісозаготівлі	4513	2246	50,2
Рибне господарство	1095	442	59,6
Промисловість	3072954	939965	69,4
Добувна промисловість, розроблення кар'єрів	410018	186092	54,6
Переробна промисловість	1792101	422354	76,4
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	796558	302198	62,1
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	74277	29321	60,5
Будівництво	72810	46627	36,0
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	175422	106558	39,3
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1562079	772139	50,6
Тимчасове розміщування й організація харчування	29772	17287	41,9
Інформація та телекомунікації	94243	41878	55,6
Фінансова та страхова діяльність	70977	43215	39,1
Операції з нерухомим майном	804040	435769	45,8
Професійна, наукова та технічна діяльність	38671	18582	51,9
Діяльність у царині адміністративного й допоміжного обслуговування	1173933	232443	80,2
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	615	250	59,4
Освіта	3596	2059	42,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	21245	9905	53,4
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	20901	12713	39,2
Надання інших видів послуг	2775	1523	45,1

Джерело: складено за [13].

Як видно із даних табл. 1, загальний показник зносу основних виробничих фондів на початок 2017 року становив 58,1%, що доводить потребу термінової заміни основних виробничих фондів. Не реконструкції, не капітального ремонту обладнання, а кардинальної заміни, модернізації, що передбачає максимальну автоматизацію, комп'ютеризацію обладнання. Найменше значення показника зносу основних виробничих фондів є в будівництві – 36,0%, що можна пояснити першочерговістю цієї галузі у виході із фінансових криз і високим попитом на житло в країні (низьким рівнем забезпеченості населення житлом).

Досить критичний стан основних виробничих фондів сьогодні спостерігається в переробних галузях, які мають відігравати роль флагмана національної економіки, адже саме ці галузі створюють найбільшу додану вартість, тобто найбільшу частину ВВП країни. 76,4 % зносу виробничого обладнання у переробній галузі гальмує продуктивність праці в останній, стримує розширення асортиментного ряду продукції, масштабу виробництва і, як наслідок – унеможливлює зниження цін на товари до конкурентоспроможного рівня та обмежує споживчу здатність власного населення до вітчизняних товарів. Отже, переробна галузь насамперед потребує модернізації обладнання, очікує інвестицій на її здійснення, розраховує на довготермінові іпотечні кредити, що дозволять вирішити ситуацію комплексно.

Структурні зрушення в національній економіці, що можуть забезпечити зростання ВВП на 5–6 % в країні можливі за умови отримання інвестицій упродовж 20–25 років у розмірі до 320 млрд дол. США, другою умовою такого зростання має бути висока наукомісткість ВВП – до 10–15 %. Нагадаємо, що 2018 року наукомісткість ВВП становила 0,9% при законодавчо встановленому – 1,7%. За іншою думкою, розмір згаданих показників є помірнішим: «Для того щоб отримати велике зростання ВВП протягом багатьох років, нам потрібно залучати величезний обсяг інвестицій. За нашим аналізом щодо кореляції між зростанням ВВП і розміром інвестицій у країну: 200 млрд дол. США потребує Україна протягом 20 років для того, щоб мати зростання ВВП 6% щорічно» [9].

У структурі механізму промислової іпотеки має місце два види кредиту: іпотечний кредит промисловим підприємствам (призначений для модернізації основних виробничих фондів, насамперед обладнання) та кредит під заставу промислової нерухомості. В обох випадках забезпеченням є промислова нерухомість, проте об'єкти та суб'єкти кредитування можуть бути різними. Перший передбачає, що іпотечний кредит – це кредит (позика), наданий для придбання або розвитку (реконструкції, розширення) промислової нерухомості під заставу цієї нерухомості як забезпечення зобов'язання. Права вимоги за кредитом можуть засвідчувати та передавати через заставну – іменний цінний папір вексельного типу. Другий вид кредиту – кредит під заставу промислової нерухомості припускає, що промислове підприємство, як власник нерухомості, може бути або позичальником та іпотекодавцем, або лише іпотекодавцем (майновим поручителем). При цьому об'єктом кредитування можуть бути будь-які заходи позичальника [2, с.12].

Головною проблемою іпотечного кредитування в Україні є високі відсотки за іпотечними кредитами. Навіть держбанки пропонують іпотечні програми під дуже високі відсотки 20-23 % річних. За нашими дослідженнями, станом на 01.02.2019 року кредити в розмірі *один мільйон гривень* на термін один рік промисловим підприємствам (іноді під заставу нерухомого майна) надають тільки 11 банків: UKRSIBBANK, ПриватБанк, Ощадбанк, Credit Agricole, Укрексімбанк, УкргазБанк, МТБ БАНК (МАРФІН БАНК), Банк інвестицій і заощаджень, ТАСКОМБАНК, Комерційний індустріальний банк, БТА Банк, що становить 13,4% від загальної кількості банків, які функціювали в Україні на цей час.

Рівень відсоткової ставки коливається від 18,7 % (UKRSIBBANK) до 27,78 % (БТА Банк). Зміна умов дослідження, а саме – збільшення терміну кредиту до 10 років, звузило пропозиції українських банків до двох; і тільки один банк (МТБ БАНК (МАРФІН БАНК) пропонує кредит 1 млн. грн. на 10 років під заставу нерухомості, при цьому для промислових підприємств відсоткова ставка становила 22,68 %, а для ФОП – 22,80 %. Кредит 10 млн. грн. на термін 10 років пропонував тільки один банк – Південний, який відкривав не поновлювану кредитну лінію під 22,1 %. Отже, ураховуючи короткі терміни та високі відсоткові ставки кредитів для промисловості, робимо висновок про відсутність *іпотечного кредитування промисловості* в Україні на 01.02.2019 року.

Дані, представлені на рис. 2, характеризують динаміку надання кредитів в Україні за 14 років, зокрема динаміку кредитів, наданих корпоративному сектору.

Тенденція, що характеризуються лініями тренду на рис. 2, демонструє, що динаміка кредитів у корпоративний сектор зростає, але водночас, динаміка питомої ваги кредитів у корпоративний сектор відстає від загального зростання, що негативне для ситуації кредитування промисловості в Україні.

Рис. 2. Динаміка обсягів кредитування корпоративного сектору України, млрд. грн., %

Джерело: розраховано автором за [13].

Другий напрям іпотечного кредитування промисловості – надання відповідних кредитів банками на будівництво, реконструкцію, купівлю комерційних будівель. За проведеними дослідженнями встановлено, що на 01.02.2019 року тільки 12 українських банків пропонують такі кредити в розмірі 1 млн. грн терміном на 1 рік (UKRSIBBANK, Мегабанк, ПриватБанк, Ощадбанк, Credit Agricole, Укрексімбанк, Укргазбанк, МТБ БАНК (МАРФІН БАНК), ПроКредит Банк, Кредобанк, Комерційний індустріальний банк, БТА Банк), що становить 14,6 % від загальної кількості банків в Україні. Відсоткові ставки під цей вид кредиту також досить високий: від 18,8 % до 27,8 %, що обмежує попит на нього.

Серйозною проблемою іпотечного кредитування в Україні залишається короткий термін надання кредитів, зокрема структуру іпотечних кредитів залежно від терміну їх надання зображено на рис. 3.

Майже 80 % споживаних кредитів були отримані на термін менший за 5 років, що за законом Паретто визначає негативну тенденцію розвитку ринку кредитування в Україні.

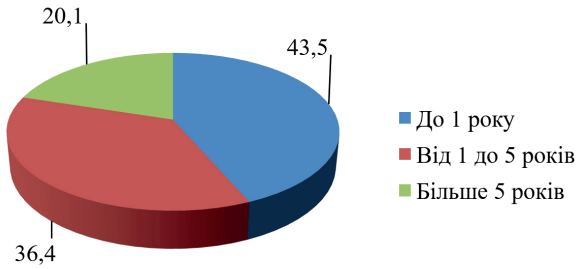


Рис. 3. Структура іпотечних кредитів в Україні в 2018 році за терміном їх надання

Джерело: розраховано автором за [12].

За даними НБУ, що представлено в табл. 2, іпотечні кредити в Україні надають, хоча їх розмір вкрай невеликий – питома вага не досягає навіть 10 % від загальної суми кредитів у країні.

Таблиця 2

Динаміка та питома вага іпотечних кредитів в Україні, млрд грн, %

	2014	2015	2016	2017	2018
Усього, з-поміж них:	1 020,7	981,6	998,7	1 016,7	1 132,8
Іпотечні кредити	51,45	71,8	66,17	58,85	48,27
Питома вага,%	5,0	7,3	6,6	5,8	4,3

Джерело: складено автором за [12].

За цей період іпотечні кредити надавали такі банки: АТ «Ощадбанк» – 13 % ринку, АТ Укрексімбанк – 10 %, АКБ «Аркада» – 6 %, АКБ «Правексбанк» – 4 %, АКБ «Укрсоцбанк» – 3 %, ПАТ «Райффайзен банк Аваль» – 3 % та інші. АТ «Ощадбанк» традиційно займає найбільшу частину ринку іпотечного кредитування за рахунок роботи з державними програмами кредитування [6, с. 3]. Зауважимо, що йдеться про іпотечне кредитування житлового будівництва.

На початок 2019 року умови надання іпотечного кредиту на житло АТ «Ощадбанк» були такими: максимальний термін – до 20 років, відсоткова ставка – 20,49 %. Водночас АТ «Ощадбанк» завдяки спільній програмі з KAN Development на ринку первинного житла пропонує іпотечні кредити в національній валюті до 20 років із авансовим внеском 30% від загальної вартості квартири із з відсотковою ставкою на перші 2 роки 8,9 %, збільшуючи її розмір із 25 місяця до 19,99 %, разова комісія за надання кредиту становить 0,99% від суми кредиту. Третій вид іпотечного кредитування пропонує АТ «Ощадбанк» для придбання житла на вторинному ринку. Кредитні умови такої іпотеки – до 20 років під 19,99 % [14].

Іпотечні кредити АТ АКБ «АРКАДА» надає фізичним особам – резидентам, які уклали з банком Договір про участь у Фонді фінансування будівництва й інвестували не менше 20 % загальної площі обраної квартири. Позичальниками можуть бути особи, які досягли 18 років та не старші 60 років. Кредит надають на термін до 30 років (вік позичальника на момент кінцевого терміну повернення кредитних коштів не може перевищувати 60 років) [15]. Загальні умови надання іпотечного кредиту АТ АКБ «АРКАДА» для придбання житла фізичними особами наведено в табл. 3:

Таблиця 3

Умови надання іпотечного кредиту АТ АКБ «АРКАДА» 2019 року

Об'єкт кредитування	Річна відсоткова ставка залежно від місцезнаходження об'єкта кредитування		Видатки під час оформлення кредиту	
	до 1.02.2019	після 1.02.2019		
м. Київ «ПАТРІОТИКА НА ОЗЕРАХ»	10%	14%	1,25	0,325
м. Київ «ЕВРИКА»,«КАССІОПЕЯ», «ПАТРІОТИКА»	14%	16%	1,25	0,325
Будинки в містечку «Нова Богданівка»	14%	16%	0,75	0,325

Джерело: складено за [15].

Розмір відсоткової ставки за іпотечний кредит, що пропонує АТ АКБ «АРКАДА», досить привабливий порівняно навіть із середнім розміром цього показника в Україні (14,73 %), але вказана пропозиція стосується винятково об'єктів житлового будівництва будівельної компанії ПАТ «Аркада», що обмежує коло споживачів цього кредиту.

Динаміка основних показників іпотечного кредитування в Україні за 2013-2018 роки, представлена в табл. 4, свідчить, що при загальному зменшенні кількості банків на 14,6 % в 2018 році порівняно із 2016 роком, чисті активи банків збільшилися на 50,7 %, що говорить про їх укрупнення.

Таблиця 4

Динаміка основних показники ринку іпотечного кредитування в Україні

	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	01.01. 2017	01.01. 2018
Кількість чинних банків	145	117	96	82	82
ВВП, млрд грн	1454,93	1566,73	1979,46	2383,18	2982, 92
Чисті активи банків,млрд грн	1278,10	1290,37	1254,39	1256,41	1336,23
Кредитний портфель банків, млрд грн	911,40	1006,36	965,09	1005,92	1042,80
Іпотечні кредити банків, млрд грн:	51,45	71,80	66,17	58,85	48,27
– у гривнях	13,69	11,31	11,00	9,72	9,64
– у доларах США	36,04	57,87	52,20	46,52	36,42
– в інших валютах	1,72	2,62	2,97	2,32	2,22
Офіційний валютний курс, грн/дол.	7,99	15,77	24,00	27,19	28,07
Середня відсоткова ставка за іпотечними кредитами в національній валюті, %	18,50	16,90	11,80	12,40	17,43
Середня відсоткова ставка за іпотечними кредитами в ін. валюті, %	12,90	10,20	11,00	8,50	5,60

Джерело: сформовано за [12].

Як видно з даних табл. 4, динаміка іпотечних кредитів негативна, що відповідає високим ставкам за іпотечні кредити, ростом офіційного валютного курсу, невисокій заробітній платі пересічного українця, а, головне, вкрай ризикованій ситуації з незавершеним будівництвом, що склалася в Україні.

Порівняємо середню відсоткову ставку іпотечного кредитування в Україні із відповідним показником в окремих країнах ЄС, що на рис. 4. За нескладними розрахунками: середня відсоткова ставка за іпотечний кредит в нашій країні (14,73 % в 2018 році) у 3,7 рази більша, ніж у Румунії, та більша в 19,4 рази, ніж у Данії. Розмір і важливість іпотечного кредитування в європейських країнах значно варіюється, оскільки існує багато відмінностей, коли йдеться про оподаткування, правила захисту прав споживачів та різні способи надання іпотечних кредитів.

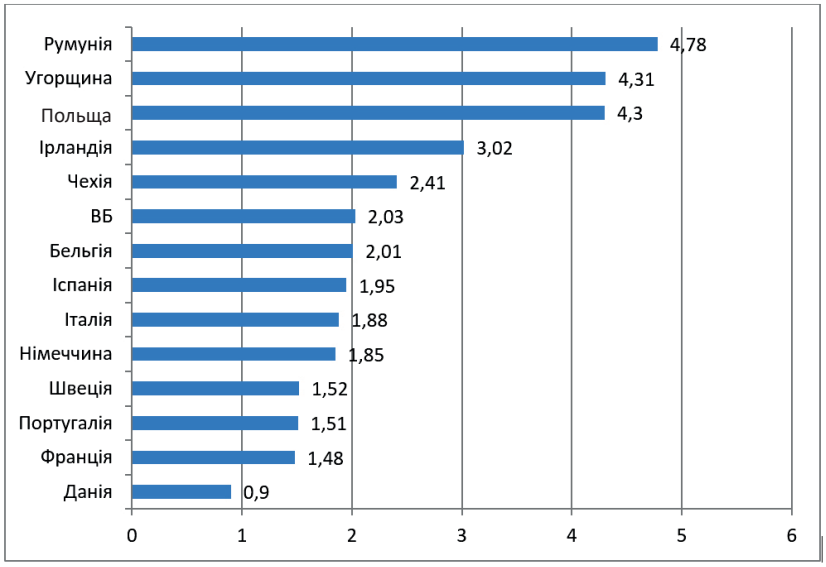


Рис. 4. Відсоткова ставка за іпотечними кредитами в окремих європейських країнах станом на 1 квартал 2018 року, %

Джерело: складено за [21].

Такі країни, як Ірландія, Португалія та Іспанія, намагалися скоротити загальний обсяг несплаченого кредитування житла, тоді як обсяг іпотечної діяльності значно збільшився в Бельгії, Франції та Швеції. Більшість країн Європи демонструє зростання цін на житло, що означає активний ринок, базований на поліпшенні економічних умов у всьому ЄС в поєднанні з жорсткою пропозицією та високим попитом [21].

Мінімальна заробітна плата в Україні також не відповідає рівню мінімальної заробітної плати працівників у країнах ЄС, що доводять дані рис. 5.

На початку 2018 року частка українських працівників із заробітною платою від 3200 грн. до 6000 грн. становила 43,8 %, більше 6000 грн. отримували 49,6 %, при цьому у 23,5 % штатних працівників нарахована заробітна плата перевищувала 10 тис. грн.

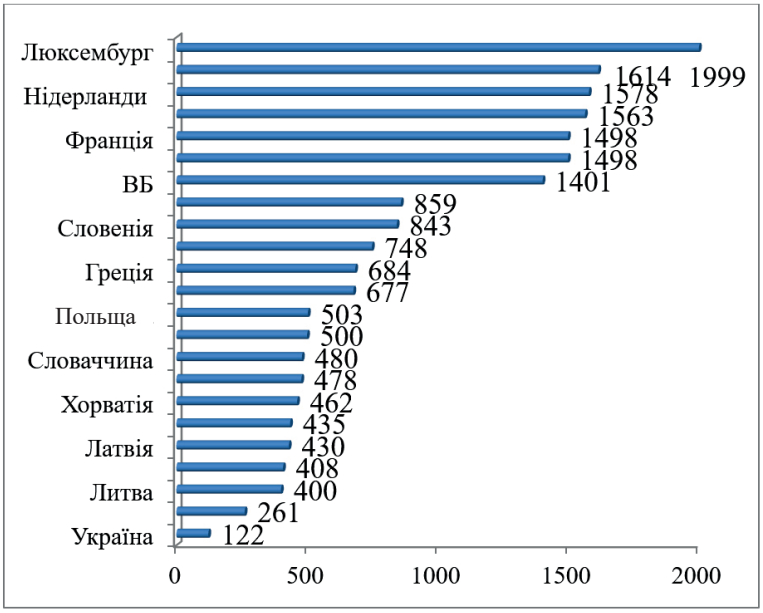


Рис. 5. Мінімальна заробітна плата в окремих країнах в 2019 р. , €

Джерело: складено автором за [5].

Проблема забезпечення українців житлом ускладнюється і масштабами українських родин, що потребують на поліпшення умов проживання. Черга на житло в Україні перевищує 650 тис. осіб. Це останні

дані, які є в доступі, оскільки з 2015 року Державний комітет статистики таку інформацію не збирає. До цієї цифри треба додати чергу військовиків і вимушених переселенців. Під програму «Доступне житло» 2018 року виділили тільки 100 млн. грн. – 10 % від обговорюваних, упродовж 2015–2016 рр. програму взагалі не фінансували. Поряд із державним існує фінансування з місцевих бюджетів, але розмір цього фінансування досить незначний: 2017 року – 171 млн. грн., 2018 року – 235 млн. грн. [3].

Найбільшим ризиком іпотечного кредитування житлового будівництва в Україні є проблема із недобудовами. За власними дослідженнями встановлено, що причинами зростання кількості недобудов в Україні є: відсутність фінансування, порушення технічних умов забудови (відхилення від ДБН, відсутність зовнішньої або внутрішньої інфраструктури), незаконне або нецільове користування землі під забудову, неузгодженість дозволу на початок будівництва із громадою. Головною причиною недобудов залишається зловживання недосконалим законодавством та довірою інвесторів; цілеспрямоване формування фінансових пірамід у будівництві, які апріорі запрограмовані на незавершеність.

Багато дослідників справедливо зауважують про соціально-економічну роль, притаманну ринку іпотечного кредитування, особливо в контексті напряму забезпечення населення житлом. Зокрема, Л. М. Завірюха підкреслює інтеграційне значення іпотеки в об'єднанні зусиль фінансового ринку та ринку нерухомості [6, с.13]. Г. М. Лацик також наголошує: «Іпотечний ринок інтегрує потенціал фінансового ринку та ринку нерухомості, що надає зворотній поштовх для їх подальшого розвитку. «Відповідно, у ньому агреґуються ринок іпотечного капіталу (частина фінансового ринку) та ринок іпотечної нерухомості (частина ринку нерухомості). Призначення першого полягає у розподілі та перерозподілі іпотечного капіталу, а другого – в обслуговуванні механізму руху вартості» [7, с. 19].

За третім напрямом розвитку іпотечного кредитування в Україні, що зображено на рис. 1, виокремлено модернізація аграрної галузі.

В Україні на сільське господарство припадає лише 7 % кредитного портфелю банківської системи, і лише 5-6 % капітальний інвестицій у АПК сформовано за рахунок банківських кредитів та подібних їм позикових коштів. За офіційною статистикою підприємства АПК на 74 % інвестують потреби власними коштами [1]. За допомогою іпотеки землі з'являються широкі можливості для розвитку великого і малого агробізнесу, зростання зайнятості сільського населення та його рівня життя. Позику грошей під заставу землі розглядають як один із найнадійніших і безпечних шляхів отримання інвестицій, а банківське фінансування, що забезпечується шляхом іпотеки землі, відіграє життєво важливу роль у розвитку сільського господарства [19, с. 204].

Науковці виокремлюють дві моделі земельної іпотеки – однорівневу і дворівневу. Однорівнева модель історично склалася в європейських країнах, де кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення традиційно відбувається через систему спеціальних іпотек і банків [17, с. 37]. Однорівнева модель земельної іпотеки передбачає, що весь комплекс іпотечних операцій (кредитування, випуск земельних іпотечних цінних паперів, залучення ресурсів, рефінансування) здійснюють спеціалізовані земельні банки.

Суть однорівневої моделі полягає у створенні замкнутого земельно-іпотечного фінансового ринку, сформованого спеціалізованими кредитними організаціями (земельно-іпотечними банками). Земельно-іпотечні банки формують ресурси із власних накопичень кредитних установ і коштів, отриманих від реалізації інвесторам цінних паперів (іпотечних облігацій), які випускаються під заставу нерухомого майна і приносять інвестору фіксований відсотковий дохід. Гарантією виконання зобов'язань за такими цінними паперами слугують іпотечні активи у вигляді майнових прав-вимог за іпотечними кредитами [20, с. 50].

Дворівнева модель передбачає три складники: іпотечне страхування, рефінансування та сек'юритизацію, які мають власне призначення та представництво. Страхові компанії здійснюють страхування іпотечних кредитів, що знижує ризик неповернення кредиту, а це, своєю чергою, підвищує привабливість інвесторів. Водночас застраховані кредити стають більш доступними і для позичальника. Рефінансування – це процес здійснення банком активних операцій (кредитних вкладень) за рахунок позик, отриманих у інших банках через купівлю іпотечних цінних паперів, випущених банками. Сек'юритизація активів – спосіб трансформування боргових зобов'язань банку в ліквідні інструменти ринку капіталів шляхом випуску боргових цінних паперів, забезпечених пулом однорідних активів; по-іншому, сек'юритизація – це форма фінансування шляхом випуску цінних паперів, забезпечених активами, які генерують грошові потоки. Дворівнева модель іпотечного кредитування перетворює іпотеку в систему, що фінансує себе самостійно, залучаючи в обіг кошти різних інвесторів.

За дворівневої відкритої моделі земельної іпотеки, яка працює в США, видавати кредити під заставу землі може будь-який банк. Для забезпечення системи рефінансування кредиторів створюють структури

(оператори) другого рівня, які акумулюють земельні застави. Такою структурою може бути земельно-іпотечне агентство. Будучи відкритою і орієнтованою на отримання кредитних ресурсів з вільного ринку капіталів, ця модель може бути піддана не тільки досить істотному впливу загального стану фінансово-кредитного ринку, а й світовій фінансовій кризі [8, с. 8].

Науковці, що ґрунтовно досліджують особливості іпотечного кредитування в аграрній галузі, наполягають на потребі створення державного Земельного банку, основною функцією якого має бути видача довгострокових кредитів під заставу сільськогосподарських угідь під відсоткову ставку, що на 2-3 пункти перевищує показник поточної інфляції за наявності чітко опрацьованого бізнес-плану [4, с. 120]. Не випадково дослідники акцентують на довгостроковості іпотечних кредитів та потребі їх мінімізації та співвідношенні з показником поточної інфляції, адже саме ці умови мають стимулювати аграріїв до розвитку сільського господарства через модернізацію сільськогосподарської техніки, упровадження сучасних технологій вирощування, опанування передовою селекцією.

За нашими дослідженнями, готовність українських банків щодо надання іпотечних кредитів аграріям є найбільшою на ринку іпотеки. Сьогодні іпотечні кредити аграріям надають: Укргазбанк – 8 партнерських пропозицій, Райффайзен Банк Аваль – 6 партнерських пропозицій, Credit Agricol – 7 партнерських пропозицій, Агропросперіс Банк – 1 партнерська пропозиція, ПриватБанк – 1 партнерська пропозиція. Зауважимо, що рівень відсоткової ставки відрізняється від рівня відсоткової ставки для промисловості або житлової нерухомості: від 1,95 % до 13,4 %. Позитивним є зростання частки довгострокових гривневих кредитів. Зокрема за 2017 рік ця частка зросла на 7 відсоткових пунктів, тобто майже кожна третя кредитна гривня – довгострокова (взята на термін більше 5 років). В абсолютних розмірах довгострокові кредити збільшились в три рази – з 5,0 млрд. грн. 2015 року до 15,4 млрд. грн. 2017 року [1].

2018 року складено рейтинг Топ-15 кращих агробанків, які оцінювали за 18 критеріями. У дослідженні брали участь банки, що входять до різних рейтингів, зокрема за обсягами активів, за стійкістю – за рейтингом Мінфіну. 2018 року лідером «Цільового кредитування для МСБ» став Укргазбанк, визнаний кращим у рейтингу стійкості серед державних банків України у 2-му кварталі 2018 року фінансового видання Мінфіну. За висновками експертів Укргазбанк бере активну участь у державних програмах підтримки АПК. У загальному кредитному портфелі на частку агросектору припадає близько 30 %. Експерти наголосили на активній підтримці Укргазбанку державних програм підтримки аграріїв – кредити для фермерських господарств під 1 % річних. Крім того, банк компенсує вартість сільгосптехніки та обладнання вітчизняного виробництва, підтримує тваринництво з можливістю кредитування під 3 % річних; надає ЕКО-кредити, бере участь у глобальних програмах торгового фінансування, кредитує купівлю білоруської сільгосптехніки й устаткування [11].

«Одна гривня, що вкладена в іпотеку, дає 11 гривень приросту ВВП», – підрахував банкір С. Мамедов. Він наполягає на потребі прийняття майнових прав як забезпечення по кредиту, що вимагає зміни законодавства, яке стосується забудовників та банківської системи. «Головна перешкода полягає в тому, що при кредитуванні на первинному ринку ми не можемо враховувати як забезпечення майнові права. Це як майбутній урожай при кредитуванні аграріїв», – стверджує практик [10].

Загальну ситуацію за кредитами, наданими суб'єктам сільського господарства, промисловості та будівництва, зображено на рис. 6:

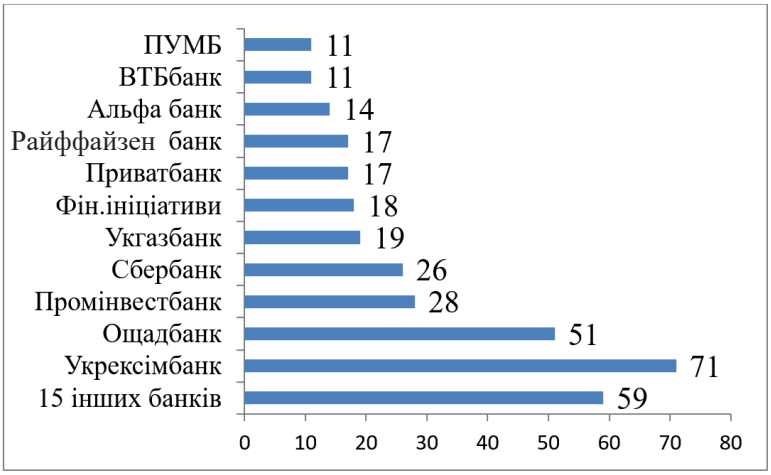


Рис. 6. Обсяг кредитів суб'єктам сільського господарства, промисловості та будівництва в 2018 році, млрд грн

Джерело: складено за [1].

З рис. 6 видно, що більше 82 % обсягу наданих кредитів суб'єктам сільського господарства, промисловості та будівництва 2018 року надали 11 українських банків. Тільки 70 банків (85,4 %) із 82 надавали такі кредити, решта працює з іншими видами кредитів, зокрема споживчим. Ураховую щорічну потребу в інвестиціях (200 млрд. дол. США), фактичний обсяг інвестицій та стан кредитної системи, варто створювати умови для мобілізації внутрішніх вільних грошових коштів та шукати альтернативні джерела фінансування, до яких належить краудфандинг (від англ. crowdfunding, crowd – «громада, гурт, юрба», funding – «фінансування»), фінансування громадою через добровільне об'єднання вільних ресурсів засобами Інтернету.

Обсяг ринків альтернативних методів фінансування у Європі за 2 роки (з 2015 року) досяг 5,4 млрд євро. Дослідження 2017 року засвідчили, що приблизно 53 % експертів галузі очікували помірного збільшення боргового фінансування для інвестицій у нерухомість, що надходять з альтернативних платформ кредитування [21].

Висновки:

1. Передумовами розвитку іпотечного ринку в Україні є високий рівень зносу основних виробничих фондів, що спричиняє низьку продуктивність праці та необхідність їх модернізації; потреба структурної перебудови національної економіки (зміни її секторальної структури), яка можлива за умови збільшення наукомісткості ВВП до 10–15 %; низька заробітна плата пересічного українця, що не дозволяє вирішити поточні житлові проблеми; наявність великого природного потенціалу для розвитку сільського господарства, реалізація якого потребує технічної, технологічної модернізації та наукової підтримки.

2. Пропозиції українських банків щодо надання іпотечних кредитів не відповідають здебільшого умовам іпотечного кредитування через короткий термін видачі та великі відсоткові ставки. Особливо це стосується кредитування промисловості та комерційної нерухомості. Фінансуванню житлового будівництва притаманні кращі умови (кредит до 20 років під 15 % в середньому), які не відповідають загальноєвропейському рівню відсоткової ставки – до 5 %.

3. Розвиток іпотечного кредитування в Україні потребує законодавчої підтримки в напрямку зміни статусу майнових прав; державної підтримки в гарантії наданих кредитів і вирішенні питань недобудов; пошуку альтернативних джерел фінансування, зокрема краудфандингу.

Вирішення згаданих питань має посилити довіру населення до кредитно-фінансової системи країни, що дозволить мобілізувати внутрішні фінансові вільні ресурси та забезпечити подальший розвиток іпотечного кредитування в Україні.

Література:

1. Аграрна гра: чи зможе хтось із українських банків нагодувати аграріїв дешевими кредитами у 2018 році? / Офіційний сайт Незалежної асоціації банків України. URL: https://nabu.ua/ua/agrarna-gra-chi-zmozhe-htos.html.

2. Бассова О.О. Формування механізму промислової іпотеки / Автореферат дисертації кандидата економічних наук : 08.00.08 [Текст]. Київ, 2009. 22 с.

3. Григоренко Ю. Орендне житло: Як можна вирішити проблему з чергами на безкоштовні квартири / Офіційний сайт Новини 112.ua від 30.10.18. URL : https://ua.112.ua/statji/orendne-zhytlo-yak-mozhna-vyrishyty-problemu-z-cherhamy-na-bezkoshtovni-kvartyry-467807.html.

4. Гринчук Т. П. Земельно-іпотечне кредитування в сільському господарстві: проблеми і перспективи розвитку. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. № 3. С. 116–124.

5. Євростат назвав найвищу і найнижчу мінімальну зарплату в Євросоюзі. Сайт економічних новостей. URL: https://zik.ua/news/2018/02/24/yevrostat.

6. Завірюха Л.М. Сучасний стан ринку іпотечного кредитування в Україні. *Наука та освіта: питання сучасності*. Т. 8. 2018. С. 13–17.

7. Лацик Г. М. Фінансові інструменти на іпотечному ринку України : дис…канд. екон. наук : 08.00.08. Тернопіль, 2011. 262 с.

8. Левченко Н. М. Світова практика державного регулювання іпотеки земель сільськогосподарського призначення. *Теорія та практика державного управління.* 2010. Вип. 3 (30). С. 1–9.

9. Ложкін Б. Необхідна суму інвестицій, щоб відновити економіку України. *Офіційний сайт 5 каналу*. URL: https://www.5.ua.

10. Мамедов С. Іпотечне кредитування має бути спрощене. *Офіційний сайт FI новини* за 7.12.2018 р. URL: https://news.finance.ua/ua/news/-/440048/ipotechne-kredytuvannya-maye-buty-sproshhene-mamedov.

11. Надійне плече: ТОП-15 банків, що кредитують агросектор. *Офіційний сайт журналу Landlord*. URL: https://landlord.ua/reytingi.

12. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua.

13. Офіційний сайт Державного комітету статистики. [URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

14. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк». URL: https://www.oschadbank.ua/ua/private/loans/kredit-p-d-poteku.

15. Офіційний сайт АТ АКБ «Аркада». URL: https://arkada.ua.

16. Райнерт Е. С. Як багаті країни забагатіли… і чому бідні країни лишаються бідними. Київ: Темпора, 2014. 444 с.

17. Сатир Л. М. Земельно-іпотечне кредитування як джерело фінансових ресурсів сільськогосподарських товаровиробників. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 4. С. 36–38.

18. Студінська Г. Я. Бренд у національній економіці України: монографія. Київ: ДНДІІМЕ, 2016. 377 с.

19. Харламова О. А. Ипотека земельних участков. Проблемы реализации и перспективы развития. *Известия Оренбургского государственного аграрного университета.* 2009. № 4 (24). С. 204–205.

20. Чогут Г. И. Оценка эффективности использования сельско-хозяйственных земель. *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. 2007. № 2. С. 49–50.

21. Mortgage interest rate in selected European countries as of 1st quarter 2018. *The statistic Portal*. URL: https://www.statista.com/statistics/615037/mortgage-interest-rate-europe/

© Н. В. Сментина, Н. В. Доброва

Отримано: 04 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 11 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 18 лютого 2019 р.

e-mail: smentn@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-35-41

Сментина Н. В., Доброва Н. В. Інструменти активізації підприємницького середовища на мезорівні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 35–41.

УДК: 334.021 (332.025.1)

JEL-класифікація: O25, R58

Сментина Наталія Валентинівна,
доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет

Доброва Наталя Василівна,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет

ІНСТРУМЕНТИ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА НА МЕЗОРІВНІ

У статті зосереджено увагу на підприємницькому середовищі як чиннику економічного зростання і соціально-економічного розвитку країни та її адміністративно-територіальних утворень. Визначено ключові елементи підприємницького середовища. Представлено групування чинників підприємницького середовища за низкою класифікаційних ознак. Деталізовано чинники мікро-, мезо-, макро- та мега підприємницького середовища. Проаналізовано основні показники, що характеризують розвиток підприємництва в регіонах України. Запропоновані інструменти активізації підприємницького середовища на мезорівні.

Ключові слова: *підприємницьке середовище, мікросередовище, мезосередовище, макросередовище, мегасередовище.*

Сментына Наталия Валентиновна,
доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономики, права и управления бизнесом,
Одесский национальный экономический университет

Доброва Наталя Васильевна,
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, права и управления бизнесом,
Одесский национальный экономический университет

ИНСТРУМЕНТЫ АКТИВИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ НА МЕЗОУРОВНЕ

В статье рассматривается предпринимательская среда как чинник экономического роста, социально-экономического развития страны и ее административно-территориальных образований. Определены ключевые элементы предпринимательской среды. Представлено деление чинников предпринимательской среды в разрезе ряда классификационных признаков. Детализированы чинникы микро-, мезо-, макро- и мега предпринимательской среды. Проанализированы основные показатели, характеризующие развитие предпринимательства в регионах Украины. Предложены инструменты активизации предпринимательской среды на мезоуровне.

Ключевые слова: *предпринимательская среда, микросреда, мезосреда,, макросреда, мегасреда.*

Nataliia Smentyna,
Doctor of Economics, Associate Professor, Head of the Department of Economics, Law and Business Management,
Odessa National Economic University

Natalia Dobrova,
Phd in Economics, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Economics, Law and Business Administration,
Odessa National Economic University

ENTREPRENEURSHIP ENVIRONMENT ACTIVATION TOOLS AT MESOLEVEL

Entrepreneurship development at mesolevel is an important factor for local economic development. Therefore, the tools of state regulatory policy at mesolevel that provide entrepreneurship support occupy a leading place among the instruments of local economic development.

The article deals with the theoretical and methodological aspects of entrepreneurship environment and main possible tools for its activation at mesolevel. Main tasks aimed at achieving the goal of the article are to find out the essence of entrepreneurship environment, to identify the key elements that shape the entrepreneurship environment's structure, to analyze the entrepreneurship environment and to identify the tools for its activation at mesolevel of the country.

Entrepreneurial environment is a set of conditions that are being created in society and affected by the entrepreneurial activity development and functioning. Creation and effective functioning of business entities is being determined by the conditions that are being established in the state that enable entrepreneurs to succeed in achieving their goals, in implementing entrepreneurial projects and making a profit. The environment in which entrepreneurial activity is being carried out can be imagined in the form of an economic system, main elements of which can be represented in the context of four components of the entrepreneurship environment such as micro-, meso, macro- and mega entrepreneurship environment. Micro entrepreneurship environment is the mechanism of entity's viability providing self-reliance. The meso entrepreneurship environment is the immediate environment of the entity. Macro entrepreneurship environment is a common market environment characterized by a combination of conditions and factors that affect the development of entrepreneurship in the country and act independently of the entrepreneurs will. Mega entrepreneurship environment is the foreign policy of the country and foreign states, economic, scientific and technical cooperation between different states, the level of customs duties, as well as elements of the external environment in foreign countries.

Activation of entrepreneurship environment at mesolevel requires the implementation of a set of measures. These events are being grouped within six areas. The main tools groups are deregulation, changes in the entrepreneurship regulatory field, financial and credit policy, economy demonopolization, formation of a system of information and consulting services for entrepreneurship at mesolevel and supporting of small and medium enterprises in the field of training for business management.

Key words: *entrepreneurial environment, microenvironment, mesoenvironment, macroenvironment, megaenvironment.*

Постановка проблеми. Важливу роль у формуванні конкурентного середовища відіграє підприємництво. Створення та результативне функціювання суб'єктів підприємництва забезпечують, передусім, певні умови його діяльності. Одночасно, практичне функціювання суб'єктів підприємництва на ефективному рівні можливе за наявності відповідного підприємницького середовища. Природним середовищем успішного розвитку підприємництва є ринкова економіка з притаманними їй розвиненими нормативно-правовими й економічними регуляторами, а також відповідною інфраструктурою. Оскільки економіка розвивається циклічно, постає потреба використовувати інструменти державної регуляторної політики щодо розвитку підприємництва, що сприятиме активізації підприємницького середовища, зростанню суспільної ролі суб'єктів підприємництва в соціально-економічному розвитку держави загалом та її територіальних утворень зокрема.

Розвиток підприємництва на мезорівні – вагомий чинник місцевого економічного розвитку, адже забезпечує соціально-економічний розвиток територіальних утворень, підвищує рівень зайнятості населення, зменшує обсяги масової трудової міграції, призупиняє процеси зниження рівня якості людського капіталу. Саме з огляду на це, інструменти державної регуляторної політики мезорівня, спрямовані на підтримку підприємництва, останнім часом посідають провідне місце серед інструментів місцевого економічного розвитку. Відтак, актуальності набуває дослідження проблеми активізації підприємницького середовища на мезорівні, що визначає успішність розвитку та функціювання в ньому підприємництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі підприємницького середовища присвячено значну кількість наукових робіт, до яких варто віднести роботи видатних українських економістів, як: В. Р. Кучеренко, А. І. Бутенко, М. П. Войнаренко [1], Т. А. Говорушко [2], Ю. Ф. Гудзь [3], В. А. Кредісов [4], Т. П. Ткаченко, О. П. Кавтиш [5] та ін. Увагу науковців здебільшого привертають теоретико-методологічні питання підприємницького середовища та правове забезпечення підприємницької діяльності. Не применшуючи значення наукових розробок дослідників та аналізуючи їхні погляди на підприємницьке середовище, уважаємо, що проблема потребує подальшого вивчення насамперед у контексті стимулювання розвитку підприємництва на мезорівні. Реформа територіальної організації влади в Україні вимагає пошуку шляхів удосконалення підприємницького середовища з метою забезпечення ефективного функціювання суб'єктів підприємництва на рівні територіальних утворень та економічного зростання на місцях, зокрема завдяки використанню підприємницького потенціалу.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження – обґрунтувати теоретико-методологічні аспекти підприємницького середовища та визначити інструменти його активізації на мезорівні. Для досягнення мети поставлено такі завдання: з'ясувати сутність підприємницького середовища, визначити ключові елементи, що формують його структуру, проаналізувати підприємницьке середовище та визначити інструменти його активізації на мезорівні.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі не сформовано єдиного визначення поняття «підприємницьке середовище». Аналіз поглядів учених-економістів, представлених у таблиці 1, доводить, що майже всі науковці визначають підприємницьке середовище як певні умови, що створюються у суспільстві і впливають на розвиток і функціювання підприємницької діяльності.

Таблиця 1

Визначення підприємницького середовища

Дослідники	Сутність поняття «підприємницьке середовище»
Бутенко А. І., Кучеренко В. Р.	комплекс умов і чинників зовнішнього порядку, які впливають на можливості і кінцеві результати діяльності суб'єктів ринкових відносин, а також дозволяють підприємцеві реалізувати свої цілі і функції [1, с. 46]
Говорушко Т. А.	комплекс умов, що впливають на можливості формування і реалізації підприємницької діяльності [2, с. 46].
Гудзь Ю. Ф.	сукупність різноманітних чинників прямої і опосередкованої дії, що оточують суб'єкти підприємницької діяльності або знаходяться всередині цих суб'єктів, діючи на них [3, с.16].
Кредісов В. А.	соціально-економічні умови і чинники навколишнього середовища, які впливають на функціювання підприємства і вимагають реагування на них [4, с.19].
Ткаченко Т. П.	певна система, що включає в себе суб'єктів підприємницької діяльності, нормативно-правову базу, політичну ситуацію, соціальні настрої в суспільстві, як впливають на функціювання підприємства і вимагають відповідного реагування на них [5].

Джерело: складено авторами з використанням джерел [1–5].

На нашу думку, визначення підприємницького середовища, представлені у таблиці 1, так чи так розкривають сутність поняття. Проте з метою більш комплексного розуміння категорії доцільно деталізувати ключові елементи підприємницького середовища, тобто виділити умови, чинники підприємницького середовища. Відтак, ітиметься про сформовану в країні сприятливу соціально-економічну, політичну, цивільно-правову ситуацію, що забезпечує економічну свободу дієздатним громадянам для заняття підприємницькою діяльністю, спрямовану на задоволення потреб усіх суб'єктів ринкової економіки, чи інтегровану сукупність різних (об'єктивних і суб'єктивних) чинників, що дозволяють підприємцям досягати успіхів у реалізації поставлених цілей, здійсненні підприємницьких проектів і отриманні прибутку.

Як слушно відзначено в науковій літературі, середовище, у якому здійснюється підприємницька діяльність, можна уявити у вигляді економічної системи, де відбувається активний кругообіг між її елементами – ресурсами, державою, домашніми господарствами, підприємництвом. Це основні елементи зовнішнього середовища бізнесу, між якими постійно відбувається товарний і фінансовий кругообіг, формуються тісні зв'язки та проводяться обмінні операції для забезпечення нормального економічного розвитку системи загалом [6].

Чинники підприємницького середовища класифікують за різними ознаками:

1) за сферою оточення розрізняють внутрішні та зовнішні чинники. Детальніше за цією класифікаційною ознакою виділяють чинники мікросередовища, мезосередовища, макросередовища та мегасередовища;

2) за ступенем впливу – чинники прямого та непрямого впливу;

3) за характером дії – фінансово-економічні, організаційно-правові та соціально-психологічні;

4) залежно від ролі чинників у створенні підприємницького клімату – стимуляційні та стримувальні.

Детальніше охарактеризуємо чинники першої групи для пошуку резервів активізації підприємництва, узагальнюючи їх сукупність у розрізі чотирьох різновидів підприємницького середовища.

Внутрішнє підприємницьке середовище або мікросередовище – це механізм життєздатності суб'єкта господарювання (фізичної особи-підприємця або юридичної особи), що забезпечує його самовиживання. Воно відображає процеси та дії, що відбуваються в середині суб'єкта господарювання, основу його функціювання. Головне місце у внутрішньому середовищі посідає підприємець, який започаткував власну справу та керує своїм бізнесом. Підприємець самостійно ухвалює рішення щодо визначення стратегічної мети бізнесу; розроблення бізнес-плану; обґрунтування організаційної форми бізнесу, формування обсягів необхідних ресурсів, організації технології виробництва, наймання персоналу; планування результативних показників підприємницької діяльності тощо.

У складі зовнішнього підприємницького середовища розрізняють зокрема мезосередовище – це середовище безпосереднього оточення суб'єкта господарювання. Його можна визначити у вигляді суб'єктів національної економіки, що впливають на суб'єкт підприємницької діяльності. Зокрема йдеться про:

1) споживачів – фактичні або потенційні покупці продукції (товарів, робіт, послуг) суб'єктів підприємницької діяльності;

2) постачальників – суб'єкти національної економіки, що забезпечують бізнес необхідними матеріальними ресурсами для виробництва продукції;

3) посередників – суб'єкти національної економіки, що допомагають бізнесу просувати, збувати й розповсюджувати продукцію серед споживачів.

4) контактні аудиторії – групи осіб і організацій, що впливають на діяльність бізнесу в різних аспектах вияву такого впливу: ЗМІ, фінансові кола, громадськість, органи державної влади й управління та ін.

Інший складник зовнішнього підприємницького середовища – макросередовище – загальне ринкове середовище, що характеризується сукупністю умов і чинників, які впливають на розвиток підприємництва в країні та діють незалежно від волі підприємців. Будь-яке підприємництво функціює в певному зовнішньому середовищі та під його впливом.

У складі макросередовища виділяють такі елементи: економічне, політичне, правове (юридичне), соціально-культурне, демографічне, науково-технічне (технологічне), фізичне або географічне, інституційне й екологічне середовище (рис. 1).

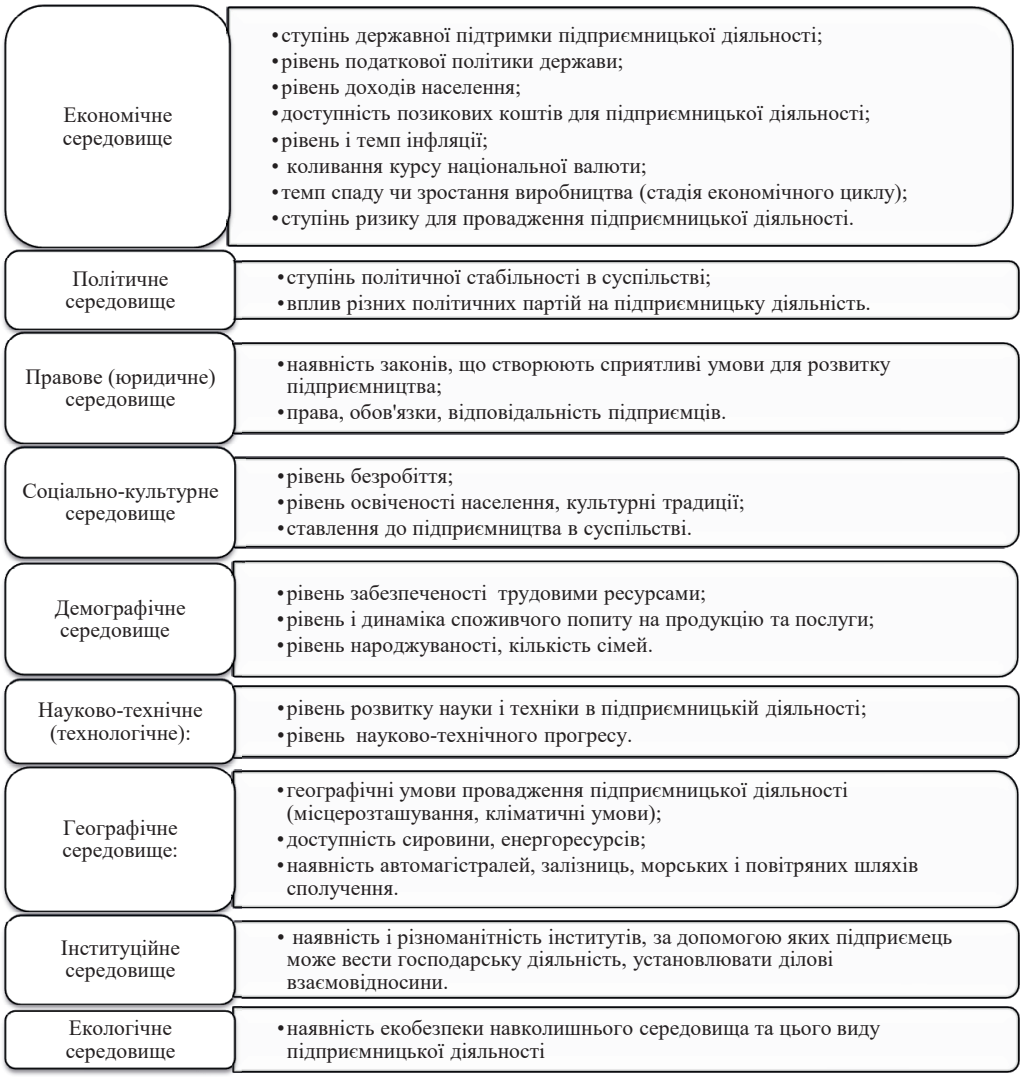


Рис. 1. Складники макросередовища

Джерело: складено авторами з використанням джерел [7–8].

Отже, макросередовище – це складна система зовнішнього регулювання підприємницької діяльності, тому для фізичних осіб-підприємців і юридичних осіб воно має об’єктивний характер, оскільки вони не можуть безпосередньо змінити його.

Останній складник зовнішнього підприємницького середовища – мегасередовище або міжнародне ринкове середовище. Його характеризують такі чинники: зовнішня політика країни та зарубіжних держав, економічне, науково-технічне співробітництво між різними державами, рівень митних зборів, а також елементи зовнішнього середовища в зарубіжних державах (інфляція, податки, заробітна плата тощо). Ці параметри мають особливе значення для підприємств, які провадять зовнішньоекономічну діяльність.

Усі перераховані елементи підприємницького середовища можуть позитивно або негативно впливати на діяльність суб'єкта господарювання – підприємця. Чинники прямої дії впливають на підприємництво безпосередньо, крім цього підприємництво тією чи тією мірою може частково вплинути на них. Чинники непрямої дії впливають на підприємництво або опосередковано (через інші чинники) або у якихось певних ситуаціях, але підприємець позбавлений можливості впливати на ці чинники [7]. Зазвичай до чинників прямої дії належать: споживачі; постачальники; державні органи; конкуренти; профспілки. До чинників непрямої дії: політичні чинники; науково-технічні чинники; соціально-психологічні чинники; стан світової економіки (національної, регіональної) тощо.

Основні показники, що характеризують розвиток підприємництва в регіонах України у 2017 році, наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Основні показники діяльності суб'єктів господарювання у 2017 році

Область	Кількість суб'єктів господарювання, одиниць	Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання, тис. осіб	Кількість найманих працівників, тис. осіб	Фонд оплати праці, млн. грн.	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн. грн.
Україна	1805144	80	8271,3	5714,6	472764,7	7707935,2
Вінницька	68931	58	237,9	140,0	9840,8	145132,8
Волинська	42157	54	165,3	99,9	6717,1	151572,1
Дніпропетровська	142146	86	798,2	601,6	47971,6	895362,9
Донецька	60894	25	345,9	262,4	26802,0	397393,4
Житомирська	49800	53	189,2	115,8	7660,3	88773,8
Закарпатська	51973	46	152,1	78,1	5897,3	49804,6
Запорізька	77624	84	361,2	254,8	19707,1	281201,6
Івано-Франківська	49806	55	167	89,2	5937,6	79513,2
Київська	96026	111	419,4	299,4	25802,2	411979,3
Кіровоградська	36447	80	141,2	90,9	5434,9	84044,2
Луганська	21296	16	126,2	96,5	5317,4	38944,1
Львівська	110953	71	453,8	291,2	20695,0	262305,2
Миколаївська	54190	94	183,3	115,7	8451,7	133161,7
Одеська	127776	101	429,7	266,5	18662,2	327066,9
Полтавська	60655	72	309,7	216,8	16773,3	259311,4
Рівненська	38111	45	145,2	82,1	5033,7	60298,5
Сумська	39779	52	172,4	110,6	7731,5	86663,3
Тернопільська	36013	45	128,9	70,9	4331,7	59802,6
Харківська	153469	84	562,9	348,2	22461,3	330249,4
Херсонська	45698	77	141,2	80,2	4628,9	65424,0
Хмельницька	58318	54	188,1	104,9	6631,4	89514,5
Черкаська	52754	72	203,7	126,6	8341,4	143444,0
Чернівецька	43553	43	107,2	47,8	2625,1	27063,1
Чернігівська	39232	58	154,3	97,4	6186,1	95933,2

Джерело: складено авторами з використанням джерела [9].

Дані таблиці свідчать, що серед усіх областей України за обсягом реалізованої продукції перше місце посідає Дніпропетровська область, на другому місці Київська. За кількістю підприємств на 10 тис. осіб наявного населення області та за кількістю зайнятих працівників лідери інші; це Київська область, що посідає перше місце й Одеська – друге місце – за першим показником і Дніпропетровська, Харківська й Одеська відповідно – за другим.

Варто відзначити, що за офіційними даними Державної служби статистики України частка суб'єктів малого підприємництва у ВВП становить не більше 60%, що істотно відрізняється від держав із розвиненою економікою. Крім того, українці, за даними опитувань, посідають останнє місце в світі за індексом бажання, готовності та стійкості намірів відкривати і вести власний бізнес. Бажання починати свій бізнес у світі мають 49% опитуваних, в ЄС – 41%, в Україні – тільки 21% [10]. Відповідно, український малий і середній бізнес поки що далекий від того, щоб стати двигуном української економіки. І цьому заважають насамперед, умови, які створила держава на макро- та мезорівнях.

Активізація підприємництва вимагає реалізації активної та виваженої місцевої політики з формування сприятливого підприємницького середовища для подальшого розвитку підприємницького потенціалу та самозайнятості громадян.

Першочергові заходи, спрямовані на активізацію підприємницького середовища на мезорівні, на нашу думку, можуть бути об'єднані в такі блоки.

1. Дерегуляція, що передбачає усунення перешкод для розвитку бізнесу, ліквідацію неефективних процедур регулювання, скасування зайвого ліцензування, полегшення адміністрування бізнес-процедур та ін.

Надмірна регуляція – одна з найбільших проблем для інвесторів в Україні. Результати опитування, яке провела Американська торгова палата, свідчать, що перешкоди для інвестування в Україну – надмірне регулювання та бюрократія, складне податкове адміністрування та громіздке й нестабільне законодавство [11]. Спрощення регуляторного середовища, зменшення державного контролю над бізнесом та усунення корупції є невід'ємними складниками підприємницького середовища в державі та на рівні її адміністративно-територіальних утворень. Відтак, пропонуємо скоротити кількість документів дозвільного характеру в царині господарської діяльності, скасування регуляторних актів, які ускладнюють ведення підприємницької діяльності, скоротити кількість органів державного нагляду (контролю), забезпечити надання послуг для громадян та бізнесу в електронному вигляді.

2. Дерегуляція тісно пов'язана зі змінами в нормативно-правовому полі з питань підприємництва. Відтак, активізація підприємницького середовища на мезорівні вимагає також удосконалення правової бази функціювання підприємництва. З цією метою на мезорівні потрібно:

– увідповіднити чинні нормативно-правові акти місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування з принципами державної регуляторної політики;

– створити дієві механізми захисту прав і свобод підприємців;

– визначити та запровадити важелі адміністративного регулювання діяльності підприємницьких структур з урахуванням специфіки їхнього розвитку в окремих галузях місцевої економіки.

3. Фінансово-кредитна політика, спрямована на формування мережі регіональних фондів підтримки підприємництва та кредитно-гарантійних установ; розроблення та запровадження ефективних кредитно-гарантійних механізмів мікрокредитування суб'єктів підприємництва; створення та підтримку фінансових інститутів, які працюють на розвиток малого і середнього підприємництва.

Основні інструменти в цьому напрямі такі:

– розроблення механізму часткового відшкодування з місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредитами, залученими суб'єктами малого та середнього підприємництва для реалізації інвестиційних проектів, особливо проектів впровадження енергоощадних та екологічно чистих технологій;

– часткова компенсація лізингових, факторингових платежів і платежів за користування гарантіями;

– надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктам малого та середнього підприємництва; надання кредитів, зокрема й мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи;

– надання позик на придбання і впровадження нових технологій.

4. Демонополізація економіки. Важливим чинником становлення підприємницького середовища є конкурентна (антимонопольна) політика, спрямована на запобігання монопольній діяльності, на її обмеження та припинення, на розвиток добросовісної конкуренції. Мета антимонопольного регулювання з боку держави – захистити інтереси споживачів і суспільства загалом від негативних наслідків монопольної діяльності суб'єктів господарювання.

Основними інструментами антимонопольного регулювання є такі:

– регулювання обмеження на встановлення вищого рівня цін і тарифів;

– запровадження граничних нормативів рентабельності;

– декларування зміни ціни;

– установлення стандартів і показників якості для продукції;

– регулювання місткості регіональних ринків;

– використання державних замовлень і контрактів.

5. Формування системи інформаційного та консультаційного обслуговування підприємництва на мезорівні, що передбачає забезпечення роботи спеціалізованих фірм, які надають послуги малим підприємствам (бухгалтерські й аудиторські фірми, рекламні агентства тощо); бізнес-центрів та центрів розвитку малих підприємств, бізнес-інкубаторів, виробничих і технологічних парків.

Основні інструменти в цьому напрямі такі:

– створення та забезпечення функціювання регіональних і місцевих інформаційних систем, інформаційно-телекомунікаційних мереж;

ISSN 2311-5149

– прозорість і доступність для суб'єктів господарювання інформації про стан виконання місцевих програм розвитку малого та середнього підприємництва, рівень ефективності державної підтримки; про стан розвитку малого та середнього підприємництва; про об'єкти інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва;

– консультування з питань можливостей розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва (зокрема надання інформації щодо економічної ситуації, правового регулювання, виробничо-технологічної інформації, консультування з питань маркетингу тощо).

6. Підтримка суб'єктів малого та середнього підприємництва щодо підготовки кадрів для ведення бізнесу, що можливе завдяки реалізації таких інструментів:

– створення навчальних центрів із підготовки та перепідготовки спеціалістів для роботи на малих підприємствах, підготовки підприємців-початківців;

– розроблення та запровадження освітніх програм, спрямованих на підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації управлінських кадрів із підприємництва на основі державних освітніх стандартів;

– надання навчально-методологічної, науково-методичної допомоги суб'єктам малого та середнього підприємництва;

– сприяння участі в програмах обміну міжнародним досвідом для запровадження передових технологій і підвищення рівня кваліфікації персоналу суб'єктів малого та середнього підприємництва.

Висновки. Результати проведених досліджень свідчать, що створення та ефективне функціювання суб'єктів підприємництва визначають сформовані в державі умови, що дозволяють підприємцям досягати успіхів у реалізації поставлених цілей, здійсненні підприємницьких проектів і отриманні прибутку. Середовище, у якому відбувається підприємницька діяльність, можна уявити у вигляді економічної системи, основні елементи якої можуть бути представлені в розрізі чотирьох складників підприємницького середовища: мікро-, мезо-, макро- та мегасередовища. Активізація підприємницького середовища на мезорівні вимагає реалізації комплексу заходів, згрупованих у межах шести напрямів, та передбачають інструменти як формування сприятливого підприємницького клімату, так і інструменти розвитку ринкової інфраструктури.

Література:

1. Кучеренко В. Р., Бутенко А. І. Економіка і планування бізнесу : наукове видання. Одеса, 2004. 458 с.

2. Говорушко Т. А. Мале підприємництво у Харчовій промисловості України: монографія. Київ: НУХТ, 2007. 391 с.

3. Гудзь Ю. Ф. Підприємницьке середовище та його вплив на ефективність господарської діяльності малих підприємств (на прикладі харчової промисловості Волинської області): дис. канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2011. 266 с.

4. Кредісов В. А. Підприємництво в Україні: суть, типи та умови формування. Київ: Знання України, 2003. С. 19.

5. Ткаченко Т. П., Кавтиш О. П. Підприємницьке середовище функціювання малого бізнесу в Україні. URL: economy.kpi.ua/files/files/16_kpi_2012.doc (Дата звернення: 15.12.2018).

6. Поняття підприємницького середовища та його складові елементи. URL: https://msd.in.ua/ponyattya-pidpriyemnickogo-seredovishha-ta-jogo-skladovi-elementi (Дата звернення: 20.12.2018).

7. Економічні, соціальні та правові умови, що необхідні для здійснення підприємницької діяльності. URL: http://studies.in.ua/bzakon/53-62-ekonomchn-socaln-ta-pravov-umovi-scho-neobhdn-dlya-zdysnennya-pdpriyemnickoyi-dyalnost.html (Дата звернення: 20.12.2018).

8. Дзюба С. Г., Гайдай І. Ю. Загальна характеристика зовнішнього середовища функціювання підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 1 (127). С. 144–156.

9. Регіональна статистика: діяльність підприємств. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (Дата звернення: 18.01.2019).

10. Стрикун Г. Результати Глобального дослідження про підприємництво AGER 2018. Матеріали сайту «Національна платформа малого та середнього бізнесу». URL: http://platforma-msb.org/rezultaty-globalnogo-doslidzhennya-pro-pidpryyemnytstvo-ager-2018/ (Дата звернення: 19.01.2019).

11. Дерегуляція та розвиток підприємництва. URL: http://reformsguide.org.ua/ua/analytics/deregulation-and-entrepreneurship-development/ (Дата звернення: 20.12.2018).

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

© С. А. Александрова, Л. В. Оболенцева, О. М. Радіонова
ISSN 2311-5149

Отримано: 28 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 10 березня 2019 р.

Прийнято до друку: 17 березня 2019 р.

e-mail: larysa.obolentseva@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-43-46

Александрова С. А., Оболенцева Л. В., Радіонова О. М. Соціально-економічні проблеми розвитку туристичної індустрії в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 43–46.

УДК 338.48

JEL-класифікація: L 83

Александрова Світлана Анатоліївна,
кандидат педагогічних наук, доцент кафедри туризму і готельного господарства Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
Оболенцева Лариса Володимирівна,
кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри туризму і готельного господарства Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
Радіонова Ольга Миколаївна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму і готельного господарства Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ В УКРАЇНІ

Попри те, що Україна володіє різноманітними туристично-рекреаційними ресурсами, значним потенціалом для розвитку як внутрішнього, так і міжнародного в'їзного туризму, розвиток туристської індустрії в країні стримує низка проблем. З-поміж них найважливішими є проблеми соціально-економічного характеру: невтішна демографічна ситуація; негативні зміни у віковій структурі населення; відсутність середнього класу; зростання рівня бідності населення, незадовільний стан транспортної та комунальної інфраструктури, занедбаність об'єктів культурної спадщини; низький рівень сервісу та ін.

Ключові слова: *сектор туризму, соціально-економічні проблеми, рівень добробуту населення.*

Александрова Светлана Анатольевна,
кандидат педагогических наук, доцент кафедры туризма и гостиничного хозяйства Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова
Оболенцева Лариса Владимировна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма и гостиничного хозяйства Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова
Радионова Ольга Николаевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма и гостиничного хозяйства Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ В УКРАИНЕ

Несмотря на то, что Украина обладает разнообразными туристско-рекреационными ресурсами, значительным потенциалом для развития как внутреннего, так и международного въездного туризма, развитие туристской индустрии в стране сдерживается рядом проблем. Среди них важнейшими являются проблемы социально-экономического характера: неутешительная демографическая ситуация; негативные изменения в возрастной структуре населения; отсутствие среднего класса; рост уровня бедности населения, неудовлетворительное состояние транспортной и коммунальной инфраструктуры, объектов культурного наследия, низкий уровень сервиса и т.д.

Ключевые слова: *сектор туризма, социально-экономические проблемы, уровень благосостояния населения.*

Svitlana Aleksandrova,
Ph. D. in Ppedagogicals, Assistant Professor, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
Larysa Obolentseva,
Ph. D. in Economics, Assistant Professor, Head of the Department of Tourism and Hotel Management O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
Olga Radionova,
Ph. D. in Economics, Assistant Professor, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS OF TOURIST INDUSTRY DEVELOPMENT IN UKRAINE

It is difficult to overestimate the value of tourism both for individuals, and for the nations of the world in general. Tourism provides recreation, amplifies the working efficiency, provides positive emotions and new impressions; it contributes to the realization of the cognitive need of the individual, his integration into the multinational intercultural space. And at the same time tourism is of great cultural, social and economic importance for the countries of the world. Despite the fact that Ukraine has diverse tourist and recreational resources providing significant potential for the development of both domestic and international inbound tourism, the development of tourism industry in the country is hampered by a number of problems. Among them, the most important are the socio-economic problems that need to be addressed at the state level.

Disappointing demographic situation; negative changes in the age structure of the population (a significant number of people in retirement age who do not have the financial opportunity to travel); the lack of a middle class as the basis for country's economy stability and growth; increase in poverty; unsatisfactory state of transport and communal infrastructure; neglection of objects of cultural heritage, low level of service, etc. hamper the development of the tourism sector.

This situation hinders the development of not only domestic but also inbound international tourism, since it does not characterize us as a highly developed state and, combined with the problem of insufficient information about Ukraine, does not contribute to its tourist attractiveness.

In order to ensure the development of the tourism sector the identified socio-economic problems need to be addressed at the state level, namely: government has to improve the regulatory and legal framework; to ensure a decent standard of living for the population; to promote cultural level growth among the members of the society; to improve the material and technical base of tourism, transport and public infrastructure; to increase funding for the tourism sector and to ensure high-quality targeted use of funds; to ensure the promotion of a domestic tourist product on the external and internal markets, etc.

Key words: *tourism sector, socio-economic problems, social welfare level.*

Постановка проблеми. Важко переоцінити значення туризму як для кожної окремої особистості, так і для держав світу взагалі.

У першому випадку туризм забезпечує насамперед відпочинок особистості, дає можливість людині відновити сили, працездатність, отримати позитивні емоції, нові враження; сприяє реалізації пізнавальної потреби індивіда, його інтеграції в багатонаціональний міжкультурний простір.

Велике значення він має й для держав світу – культурне, соціальне, економічне.

З-поміж позитивних аспектів розвитку туризму виокремлюють такі: забезпечення збільшення дохідної частини бюджету за рахунок прямих і непрямих податків; сприяння залученню інвестицій, іноземної валюти; стимулювання розвитку елементів інфраструктури (готелів, ресторанів, підприємств торгівлі та ін.); забезпечення росту доходів і рівня добробуту населення держави; створення робочих місць у галузі туризму та супутніх галузях тощо.

На жаль, у сучасних умовах туристська індустрія не відіграє значної ролі в економічному розвитку нашої країни й у створенні її позитивного іміджу на міжнародному рівні. За офіційним даними, частка туризму у ВВП України становить менше двох відсотків.

Дослідження структури туристських потоків в Україні свідчить про стійку негативну тенденцію – більша їх частина припадає на внутрішній та виїзний туризм, решта – на міжнародний в'їзний туризм. Поряд із цим варто зазначити, що Україна володіє різноманітними туристсько-рекреаційними ресурсами, значним потенціалом для розвитку як внутрішнього, так і міжнародного в'їзного туризму.

У сучасних умовах урбанізації, психоемоційних перевантажень усе більша кількість людей у різних країнах світу прагне до відпочинку на природі, зміни умов, зняття втоми, спілкування з людьми, задоволення естетичних потреб, оздоровлення, отримання нових вражень та емоцій тощо, що сприяє підвищенню попиту на туристичний продукт. Не є винятком і населення України, попри це стрімкого розвитку туристської індустрії в країні не відбувається. Таку ситуацію пояснюють впливом низки соціально-економічних чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам, що стримують розвиток туризму в Україні присвячено праці таких науковців, як О. Бейдик [1], Є. Горбатова [2], А. Грянило [3], В. Кифяк [4], Л. Марценюк [5], Н. Мацур [3], Я. Орленко [7], С. Стойка [8] та ін.

Постановка завдання. У статті визначено й узагальнено основні соціально-економічні проблеми щодо розвитку сектору туризму в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туризм як галузь економіки, що насамперед організовує вільний час, може успішно існувати за наявності двох умов: вільного часу населення та достатніх коштів для цього. Відтак, бурхливий розвиток туризму в розвинених країнах світу й пояснюють головно підвищенням матеріального добробуту населення та поліпшенням якості життя. В Україні, на жаль, ситуація протилежна – попит на турпродукт значною мірою стримується низьким рівнем доходів населення.

У суспільстві з достатнім або високим рівнем життя значна кількість людей прагне до подорожей для вивчення історії рідного краю, пізнання культурної спадщини власної культури та інших країн світу, оздоровлення, отримання нових вражень та емоцій.

Рівень добробуту – досить складна та багатогранна категорія. Він характеризує умови життя, праці, побуту тощо.

До основних соціально-економічних індикаторів рівня життя населення відносять:

– обсяг реального валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення;
– доходи та структуру витрат населення;
– мінімальну та реальну заробітну плату;
– споживання основних продуктів харчування на душу населення;
– рівень смертності та народжуваності, середню тривалість життя;
– витрати на розвиток соціальної сфери в бюджеті країни;
– особливості проведення вільного часу населення тощо.

Розвиток туристського бізнесу, що містить велику кількість сегментів, визначає середовище, у якому він функціонує, бо туристський бізнес дуже чутливий до будь-яких змін і негативних тенденцій.

Негативно на розвиток сектору туризму впливає невтішна демографічна ситуація в Україні: кількість населення зменшується катастрофічними темпами. На 1 січня 2019 року чисельність населення України становила 42,2 млн. осіб, зменшившись на 0,5% порівняно зі станом на 01.01.2018 р., і така тенденція є стійкою [8].

За даними Держкомстату України, зросла тривалість життя, але вона залишається однією з найнижчих у Європі.

Низький рівень народжуваності, який спостерігається в Україні, трудова міграція частини працездатного населення за кордон викликає зміни у віковій структурі – значна кількість жителів нашої країни – люди пенсійного віку. На 01.01.2018 р. майже 23 % всього населення України – люди від 60 років та старші; у розрахунку на 1000 населення кількість пенсіонерів становила 278 осіб.

Досвід закордонних країн свідчить, що ця категорія осіб – важливий сегмент споживачів туристської індустрії. Щодо України, то в умовах відсутності гідної турботи держави про пенсіонерів ситуація протилежна – актуальною для більшої їх частини є проблема виживання.

Деякі пенсіонери продовжують працювати та витрачати кошти на подорожі. Але на сьогодні це не масове явище. Окрім того, ці вікові групи людей здебільшого стають споживачами недорогих товарів і послуг.

Варто зазначити, що запорукою розвитку та стабільності економіки (сектору туризму зокрема) в будь-якій країні є середній клас (економічно активне населення з гідним матеріальним забезпеченням). Для економіки України характерна відсутність цього прошарку суспільства, значна поляризація в реальних доходах населення, супроводжувана зростанням рівня бідності.

Відзначимо, що за критеріями бідності, прийнятими ООН, до категорії бідних належать ті, хто витрачають на життя близько двох доларів на добу, та ті малозабезпечені верстви населення, які понад 50% сімейного бюджету витрачають на харчування. В Україні це майже половина громадян.

Значною є й чисельність безробітних громадян.

У сучасних складних і мінливих соціально-економічних умовах життя велика частина населення України не має можливості користуватися послугами підприємств туристської індустрії, і, як наслідок, повноцінно відпочивати, відновлювати працездатність, оздоровлювати, ознайомлювати навіть із вітчизняною культурною спадщиною.

Соціально-економічні чинники негативно впливають і на розвиток в'їзного туризму, адже вони визначають, передовсім, рівень безпеки подорожніх.

Узагалі, якщо розглянути рейтинги нашої держави за багатьма показниками, то статистика є доволі невтішна. В Україні високі показники смертності, темпи поширення епідемії СНІД, туберкульозу, наркоманії, злочинності тощо. Рівень життя населення доволі низький, про що свідчить розмір прожиткового мінімуму, мінімальної та реальної заробітної плати, пенсій тощо.

Така ситуація не характеризує нас як високорозвинену державу й у поєднанні з проблемою недостатньої кількості інформації про Україну не сприяє туристичній привабливості.

Недостатнім в умовах нестабільної економічної ситуації в країні є фінансування сектору туризму. Значно зменшився розмір коштів у держбюджеті 2019 року за статтею «Фінансова підтримку розвитку туризму, створення умов безпеки туристів, розбудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів та магістралей в Україні» (17 886 тис. грн. проти 27 886 тис. грн. 2018 року) [9]. Тоді як транспортна та комунальна інфраструктура, більша частина санаторно-курортних і оздоровчих закладів, об'єктів культурної спадщини занедбана, перебуває в незадовільному стані та потребує реставрації або реконструкції.

Поряд із цим відбулося багато й позитивних змін – установлено таблички з англомовними назвами вулиць, станцій метрополітену, нові готелі; зремонтовано дороги; створено туристичні інформаційні центри, за допомогою яких можна інформувати туристів про туристичні можливості України, її рекреаційний потенціал, туристичну інфраструктуру, культуру й історію; відомості щодо переміщення по місту, туристичні маршрути тощо. Подібну роботу потрібно активно продовжувати й надалі, але для поліпшення ситуації лише удосконалення та модернізації матеріально-технічної бази недостатньо, варто підвищувати загальну культуру населення, керівникам підприємств туристської індустрії треба особливу увагу приділяти кадровому менеджменту, що забезпечить високий рівень професійної підготовки співробітників і, як наслідок, підвищить якість обслуговування.

Висновки. Щоб забезпечити розвиток туризму, означені соціально-економічні проблеми потрібно вирішувати на державному рівні, а саме:

– удосконалити нормативно-правову базу;

– забезпечити гідний рівень життя населення;

– сприяти підвищенню культурного рівня членів суспільства;

– поліпшити матеріально-технічну базу туризму, транспортну та комунальну інфраструктуру;

– збільшити фінансування сектору туризму й забезпечити якісне цільове використання коштів;

– забезпечити просування вітчизняного туристського продукту на зовнішньому та внутрішньому ринках тощо.

Література:

1. Бейдик О. О., Сировець С. Ю., Зяблова А. О. Український туризм: приховані можливості та сучасні тенденції розвитку. *Географія та туризм.* 2015. Вип. 34. С. 12–26. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ gt_2015_34_4.

2. Горбатова Є. Ф. Аналіз тенденцій розвитку світової туристичної галузі. *Моделювання регіональної економіки.* 2012. № 2. С. 214–227. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2012_2_26.

3. Грянило А. В., Мацур Н. І. Міжнародний туризм: проблеми та перспективи розвитку в Україні. *Фінансовий простір.* 2013. № 4. С. 144–148. URL : Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/ UJRN/Fin_pr_ 2013_4.

4. Кифяк В. Ф. Стратегія розвитку територіальних рекреаційних систем: теорія, методологія, практика: монографія. Київ: Чернівці: Книги-XXI, 2010. 432 с.

5. Марценюк Л. В. Проблеми та перспективи розвитку туризму в Україні. *Економічний вісник Національного гірничого університету.* 2015. № 3. С. 76–82. URL : http://nbuv.gov.ua/ UJRN/evngu_2015_3_11.

6. Орленко Я. Ю. Імперативи розвитку туристичної галузі України. *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія : Державне управління.* 2016. Вип. 2. С. 25–36. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNUCZUDU_2016_2_6.

7. Стойка С. О. Проблеми та перспективи розвитку туристичної галузі України в умовах економічної нестабільності. *Інвестиції: практика та досвід.* 2015. № 21. С. 86–90. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2015_21_20.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua.

9. Закон України «Про Державний бюджет України на 2019 рік». URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19/print.

© В. А. Борисова

Отримано: 07 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 11 лютого2019 р.

Прийнято до друку: 17 лютого 2019 р.

e-mail: borisova_viki@yahoo.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-47-51

Борисова В. А. Екологічний аудит природних ресурсів АПВ. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 47–51.

УДК: 338.436(477).631.95

JEL класифікація: G39, Q14, Q56

Борисова Вікторія Анатоліївна,
доктор економічних наук, професор кафедри фінансів, Сумський національний аграрний університет

ЕКОЛОГІЧНИЙ АУДИТ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ АПВ

У статті досліджено напрями розвитку екологічного аудиту природних ресурсів підприємств агропромислового виробництва. З'ясовано особливості проведення екологічного аудиту та основні принципи його ефективності, проаналізовано механізм управління екологічною аудиторською діяльністю, обґрунтовано шляхи проведення екологічного аудиту природних ресурсів агропромислового виробництва із залученням світового досвіду. Доведено потребу стимулювати підприємства-природокористувачі до запровадження екологобезпечних технологій і господарювання, зниження техногенного навантаження на довкілля.

Ключові слова: *екологічний аудит агропромислового виробництва, екологічна експертиза, відтворення природних ресурсів, землекористування.*

Борисова Виктория Анатольевна,
доктор экономических наук, профессор кафедры финансов, Сумской национальный аграрный университет

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ АПП

В статье исследованы направления развития экологического аудита природных ресурсов предприятий агропромышленного производства. Выяснены особенности проведения экологического аудита и основные принципы его эффективности, проанализирован механизм управления экологической аудиторской деятельностью, обоснованы направления проведения экологического аудита природных ресурсов агропромышленного производства с использованием зарубежного опыта. Доказана необходимость стимулирования предприятий-природопользователей к внедрению экологобезопасных технологий и хозяйствования, снижению техногенной нагрузки на окружающую среду.

Ключевые слова: экологический аудит агропромышленного производства, экологическая экспертиза, воспроизводство природных ресурсов, землепользование.

Victoria Borysova,
Doctor of Sciences in Economics, Professor of the Department of Finance, Sumy National Agrarian University

NATURAL RESOURCES OF AGRICULTURAL PRODUCTION ENVIRONMENTAL AUDIT

In the article the directions for enterprises' natural resources ecological audit development in agroindustrial production sphere were investigated. The peculiarities of the environmental audit and the main principles of its effectiveness were analyzed, the mechanism of environmental audit activity management was analyzed, the ways of carrying out the natural resources environmental audit in agro-industrial production with the involvement of foreign experience were substantiated.

The economic-ecological system includes the subsystems: the basic fundamental process (production, provision of services, etc.), the process of using and protecting natural resources (the use of natural resources in material production, nature conservation activities, the placement of waste in the environment, etc.) and the subsystem of these processes management. Management subsystem can be divided into two systems of lower order: the system of the main functional process, that is, management as a decision-making process and management system maintenance system. The component of this subsystem is management accounting, including environmental objects – environmental accounting, which is the necessary basis for environmental auditing.

Environmental audit is an important tool for ensuring the rational use and reproduction of land resources in the conditions of private ownership of land. When carrying out the environmental audit as part of the overall audit, it is planned to check the completion of the consolidated calculation of the land tax of the enterprise. Environmental audit is a mandatory procedure for assessing the value of real estate and land in the process of changing the owner in order to determine the responsibility for the environmental damage. Environmental expertise and environmental audit can be considered as an instrument that ensures compliance with environmental legislation and environmental requirements, prevention of environmental protection activities violations in the future. Environmental audit is a recommendatory independent examination.

Environmental audit, with the main objective of determining the compliance of the management system taking into account the environmental component of the necessary criteria, contributes to increasing the enterprises' investment attractiveness. Solving the problem of creating an effective system of resource management and ecological safety of the

socio-economic development of Ukraine means not only an adjustment of the current economic policy, but the transition to a fundamentally new ecological and economic model of market reforms. The necessity of stimulating the enterprises-environmentalists to the introduction of ecologically safe technologies and management, reduction of technogenic load on the environment were proved.

Key words: *ecological audit of agroindustrial production, ecological examination, reproduction of natural resources, land use.*

Постановка проблеми. Для України актуально впроваджувати сучасні економічні механізми управління якістю навколишнього середовища, , визначати альтернативні джерела фінансування екологізації виробництва та підприємницької діяльності, відтворення природних ресурсів АПВ. Пошук нових шляхів вирішення природоохоронних проблем потребує екологічного аудиту на підприємствах, орієнтуючись на визначення втрат через невідповідність екологічним вимогам.

В Україні усвідомлюють те, що екологічний аудит – потрібна стадія оцінки інвестиційного ризику, обов'язкова процедура оцінки вартості приватизованих підприємства, нерухомості, земельних ділянок, інших природних ресурсів для зменшення негативного впливу на довкілля, їх раціональне використання та відтворення.

Узагальнення результатів теоретичних і аналітичних досліджень, які провели вчені та спеціалісти-практики в галузі екологічного аудиту, дозволяє зробити висновок про потребу комплексного підходу щодо його організації за екологічними питаннями. Доцільно використовувати узагальнену модель екологічного аудиту, що розкриває його структуру й основні характеристики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розробленню теоретичних питань екологічного аудиту й економічних аспектів охорони природних ресурсів в аграрній галузі присвячено праці: В. Г. Боронос [2], Д. В. Леус [11], Ю. О. Лупенка [7], С. І. Пирожкова [3], І. Д. Самошкіної [9], Л. А. Сахно [8], Л. Ф. Соколенко [2, 11], І. В. Тютюнник [11], М. А. Хвесика [3] та ін. Однак напрями розвитку екологічного аудиту для агропромислового виробництва потребують подальшого вивчення.

Мета і завдання дослідження. *Мета дослідження* – розробити науково обґрунтовані пропозиції щодо розвитку екологічного аудиту природних ресурсів підприємств агропромислового виробництва. Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити такі *завдання*: з'ясувати напрями проведення екологічного аудиту й основні принципи його ефективності, проаналізувати особливості управляння екологічною аудиторською діяльністю, обґрунтувати шляхи проведення екологічного аудиту природних ресурсів АПВ із залученням світового досвіду.

Виклад основного матеріалу. Розвиток різних форм власності у виробництві, розуміння потреби впроваджувати раціональне природокористування й охороняти навколишнє природне середовище в Україні вносить істотні зміни в систему управління мікроекономікою, потребує відмінностей у підходах до фінансово-господарського й екологічного контролю. Стратегічні завдання екологічного аудиту полягають у царині обґрунтування стратегії розвитку підприємства (його політики) з урахуванням екологізації виробництва відповідно до планів розвитку на підставі даних, отриманих у процесі аудиту [2, 236; 8, 75].

Закон України «Про екологічний аудит» [4] передбачає: «документально оформлений системний незалежний процес оцінювання об'єкта екологічного аудиту, що включає збирання і об'єктивне оцінювання доказів для встановлення відповідності визначених видів діяльності, заходів, умов, системи екологічного управління та інформації з цих питань вимогам законодавства України про охорону навколишнього природного середовища та іншим критеріям екологічного аудиту». Як зазначено в цьому Законі, «об'єктами екологічного аудиту є підприємства, установи та організації, їх філії та представництва чи об'єднання, окремі виробництва, інші господарські об'єкти; системи екологічного управління; інші об'єкти, передбачені законом» [4].

Чинну в Україні систему господарського й екологічного контролю потрібно доповнити екологічним менеджментом. Ринкова економіка ставить перед підприємствами багато питань щодо прибутковості, конкурентоспроможності продукції, якості та собівартості, життєвого циклу товару. Відповісти на них допомагає незалежний екологічний аудиторський контроль. Екологічний аудит повинен посісти рівноправне місце поряд з екологічною експертизою й екологічною інспекцією, тому що він дає змогу підвищити ефективність екологічного менеджменту [3].

Екологічний аудит ґрунтується на екологічному обліку як складникові управлінського обліку. Згідно з новим підходом екологічний облік має об'єднувати в собі процеси ідентифікації, виміру і комунікації економіко-екологічної інформації, що дозволяє користувачам ухвалювати на їх засадах відповідні управлінські рішення. Тобто, у межах традиційної системи обліку виділяється порівняно автономна підсистема інформаційної бази управління. У середині 70-х років XX століття одержала широке поширення нова

концепція розуміння сутності й змісту обліку. Основним її положенням стало задоволення специфічних потреб конкретних споживачів, тобто на виході процесу обліку потрібно одержати інформаційний продукт із певними заданими параметрами. Саме такий методологічний підхід став основою для розподілу обліку на фінансовий та управлінський. Це потрібно для задоволення інформаційних потреб зовнішніх і внутрішніх користувачів [3, 8]. У «сфері компетенції» управлінського обліку значне місце посідає система збору й опрацювання нефінансових та екологічних даних. Для усвідомлення цієї проблеми потрібно застосувати положення загальної теорії систем. Система – це організована сукупність (комбінація) предметів чи явищ, що сукупно становлять одне ціле. Кожна система складається з підсистем нижчого порядку і є одночасно підсистемою вищого порядку.

У процесі екологічного аудиту оцінюють систему екологічного менеджменту підприємства, технологічні процеси, екологічну безпеку об'єкта, його виробничу територію, основні технологічні та допоміжні процеси, будинки, устаткування і споруди, природні ресурси. Для екологічного аудиту характерна комплексність із виконанням дослідницьких та інжинірингових процедур. Значною мірою він важливий у доінвестиційній стадії. Під час розгляду складних інвестиційних програм і проектів екологічний аудит може передбачати екологічну експертизу [11]. Основні принципи, що забезпечують ефективність екологічного аудиту, відображено на рис. 1.

Першочерговими завданнями щодо розвитку екологічного аудиту є формування відповідної нормативної правової бази, підготовка екологічних аудиторів, організація робіт із взаємовизнання екоаудиторів України й інших країн. Рішення цих перспективних завдань потребує спільних партнерських зусиль усіх зацікавлених сторін у тому, щоб керівники суб'єктів господарської діяльності усвідомили доцільність і відповідно оцінили переваги застосування екологічного аудиту як основи для визначення і реалізації екологічної політики підприємства, визначення пріоритетів природоохоронної діяльності, відтворення природних ресурсів АПВ, виявлення додаткових можливостей її здійснення, ефективного і раціонального використання сировини й енергії при мінімізації витрат і зниженні ризиків виникнення надзвичайних ситуацій, пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища.

Рис. 1. Основні принципи ефективності екологічного аудиту

Джерело: складено автором.

Для реалізації підходу виробництва з більшою відповідальністю стосовно навколишнього середовища господарський суб'єкт має здійснювати ефективні заходи щодо планування виробництва не тільки на підставі даних служб менеджменту і маркетингу, але і даних служб незалежного екологічного аудиту. Так, наприклад, Агентство з охорони навколишнього середовища США було головним під час упровадження екологічного аудиту, де видані директиви екологічної політики, які рекомендують з урахуванням нормативних вимог ідентифікувати фактичні й потенційні проблеми охорони довкілля. Екологічний аудит має бути повним і перманентним; повністю оцінювати те, як зареєстрована особа виконує вимоги щодо стану навколишнього природного середовища; аудит мають проводити незалежні експерти [9; 11].

Екологічний аудит, як і будь-який вид діяльності, варто розглядати з позиції системного підходу і системного процесу, у центрі якого незалежна екоаудиторська фірма або служба. На підставі системного

підходу до процесу управління екологічною аудиторською діяльністю всі етапи управління залежно від виконуваних функцій доцільно розділити на основні блоки: планування, організація, оперативне управління, контроль і мотивація. Управляння екологічною аудиторською діяльністю передбачає:

• планування: визначення цілей і завдань екологічного аудиту, вибір стратегії; розроблення планів, які її забезпечують; визначення тактики, політики правил і прийомів, формування бюджету;

• формування організаційної структури служби (фірми), добір і підготування кадрів; створення інформаційно-нормативної і матеріально-технічної бази.

Невід'ємним етапом будь-якої діяльності є контроль за її проведенням та оцінка здобутих результатів. У процесі контролю екологічної аудиторської діяльності використовують стандарти, нормативи, виміри фактично досягнутих результатів, базові показники і коригування, якщо здобуті результати істотно відрізняються від стандартів. При цьому фіксують можливі відхилення, вимірюють результати, оцінюють інформацію. В управлінні екологічною аудиторською діяльністю доцільно використовувати такі основні види контролю: попередній, поточний і підсумковий.

Комплексний контроль повинен своєчасно виявляти якість економіко-екологічних управлінських рішень ще до виникнення втрат, бо перевищення витрат виробництва (зокрема й через забруднення навколишнього середовища) або випуск екологічно забрудненої продукції призводить до втрати ринків збуту.

Екологічний аудит є важливим інструментом забезпечення раціонального використання і відтворення земельних ресурсів в умовах приватної власності на землю. Деградація та забруднення довкілля – це наслідки надмірного залучення земельних ресурсів до використання в аграрній галузі, зростання антропотехногенних навантажень на них до критичних рівнів, порушення екологічно допустимих співвідношень між «дикою природою» і сільськогосподарськими угіддями; між орними землями, природними кормовими угіддями й багаторічними насадженнями; між лісовими та сільськогосподарськими угіддями, зумовлені технократичною концепцією розвитку агропромислового виробництва, екстенсивною енерго- і ресурсомісткою моделлю ведення аграрного виробництва.

В Україні існує майже 20 млн. га дефляційно небезпечних і 12,8 млн. га пошкоджених водною ерозією ґрунтів. Основними причинами ерозії ґрунтів стало інтенсивне вирубування лісів, розорювання схилових і прируслових земель, порушення оптимального співвідношення між основними видами угідь (лісами, болотами, водою, луками, пасовищами, ріллею, багаторічними насадженнями), надмірна розораність територій, укрупнення полів сівозмін, перенасичення їх високоінтенсивними, ґрунтовиснажливими і ґрунторуйнівними культурами, глибока оранка, недостатнє внесення органічних і мінеральних добрив, багаторазовий обробіток ґрунту та інші.

За останні 30 років площа еродованих земель збільшилася майже в 1,5 рази, значно розширилися площі засолених, закислених, підтоплених і техногенно забруднених сільськогосподарських угідь. Нині тільки 1 з 10 га продуктивних земель має нормальний екологічний стан [1; 3; 7]. Порівняльну характеристику стану землекористування в європейських країнах та Україні наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика стану землекористування в європейських країнах та Україні [10]

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

Під час дослідження землекористування в європейських країнах у «Стратегії вдосконалення механізму управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними» [10] зазначено, що «основними принципами політики Європейського Союзу щодо власності на землю, зокрема сільськогосподарського призначення, є забезпечення права на вільний

рух капіталу, відкриття та ведення приватного бізнесу та відсутність дискримінації. У більшості країн – членів Європейського Союзу відсутні юридичні обмеження щодо володіння сільськогосподарськими землями (будь-яка фізична чи юридична особа може законно придбати сільськогосподарську землю та володіти нею). Юридичні обмеження щодо володіння сільськогосподарськими землями передбачають обмеження кількості потенційних покупців і конкуренцію з боку ринку продажу сільськогосподарських земель».

Міжнародний досвід проведення екологічного аудиту дозволяє виокремити такі його рівні й різновиди: аудит, ініційований на рівні державних структур; транснаціональних корпорацій; галузевий; регіональний; внутрішній підприємств. Однак подібне групування має умовний характер, бо, наприклад, регіональний екологічний аудит може бути ініційований на державному рівні, а внутрішній підприємств може відбуватися з їхньої ініціативи чи галузевого управління. Під час укладання договору екологічного страхування екологічний аудит підприємства охоплює такі його види: територіальний, галузевий і внутрішній, як при обов'язковому, так і добровільному страхуванні.

Екологічну експертизу і екологічний аудит можна розглядати як інструмент, що забезпечує дотримання природоохоронного законодавства та екологічних вимог, запобігає порушенням природозахисної діяльності в майбутньому [5; 6]. Екологічний аудит є незалежною експертизою, висновок якої має рекомендаційний характер.

Екологічна експертиза й екологічна діагностика також дозволяють одержати оцінку можливості виникнення проблем, пов'язаних із реалізацією управлінських рішень, проектів у царині відтворення природних ресурсів. Під час проведення екологічної експертизи екологічне діагностування може бути його складником. На підставі екологічного діагностування прогнозують можливі порушення стану екосистем, а також оцінюють їх наслідки з еколого-економічного погляду.

Висновки. Вирішення проблеми створення ефективної системи управління ресурсно-екологічною безпекою соціально-економічного розвитку України означає не просто коригування нинішньої економічної політики, а перехід до принципово нової еколого-економічної моделі ринкових реформ, що потребує розвитку екологічного аудиту. Реалії вітчизняного екологічного управління свідчать про відсутність стимулювальної дії нинішньої системи економічних регуляторів, їх неспроможність заохочувати підприємства-природокористувачі до запровадження екологобезпечних технологій і господарювання. Екологічний аудит має аналізувати, як ефективно організоване управління й устаткування підприємства виконують функцію захисту навколишнього середовища , щоб поліпшити управління і контроль за використанням і відтворенням природних ресурсів агропромислового виробництва.

Література:

1. Борисова В. А. Регулювання процесу економічного відтворення природно-ресурсного потенціалу АПВ. *Розвиток національних фінансово-економічних систем в умовах глобалізації: Збірник матеріалів Міжнародної наук.-практ. інтернет-конф. пам'яті професора М. Г. Михайлова* (22.11.2018, м. Суми). Суми: СНАУ, 2018. С. 204–207.

2. Боронос В. Г., Соколенко Л. Ф. Мотиваційні механізми в системі управління екологоорієнтованими змінами природокористування. В кн. Мотоваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки / за ред. І. М. Сотник. Суми: Університетська книга, 2016. С. 234–239.

3. Економічна оцінка природного багатства України / за ред. С. І. Пирожкова, М. А. Хвесика. Київ: ДУ ІЕПСР НАНУ, 2015. 396 с.

4. Закон України «Про екологічний аудит». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1862-15 (Дата відвідування: 07.02.2019).

5. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища». URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1264-12 (Дата відвідування: 07.02.2019).

6. Закон України «Про оцінку впливу на довкілля». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2059-19 (Дата відвідування: 07.02.2019).

7. Лупенко Ю. О. Розвиток аграрного сектору економіки України: прогнози та перспективи. *Науковий вісник Мукачівського державного університету, Серія «Економіка».* 2015. № 2 (4). Частина 2. С. 30–34.

8. Сахно Л. А. Облік і аудит екологічної складової в діяльності агропромислового підприємства. *Молодий вчений.* 2017. № 1.1 (41.1). С. 73–76.

9. Самошкіна І. Д. Основні тенденції покращення якості природних ресурсів в аграрному секторі. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2015. № 4. С. 612–661.

10. Стратегія удосконалення механізму управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 7.06.2017, № 413. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/413-2017-%D0%BF#n12 (Дата відвідування: 07.02.2019).

11. Sokolenko L. F., Tiutiunyk I. V., Leus D. V. Ecological and Economic Security Assessment in the System of Regional Environmental Management: A Case Study of Ukraine. International Journal of Ecology & Development. 2017. Volume 32. Issue № 3. Pp. 27–35.

© Н. О. Кондратенко, М. М. Новікова, М. В. Волкова
ISSN 2311-5149
ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

Отримано: 25 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 27 лютого2019 р.

Прийнято до друку: 04 березня 2019 р.

e-mail: 2123kondratenko@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-52-57

Кондратенко Н. О., Новікова М. М., Волкова М. В. Теоретико-методичне забезпечення управління інвестиційною діяльністю організації. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 52–57.

УДК 338.242

JEL-класифікація: E-22

Кондратенко Наталія Олегівна,
доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту і публічного адміністрування Харківського національного університету міського господарства ім. О. М. Бекотова
Новікова Марина Миколаївна,
доктор економічних наук, професор, зав. кафедри менеджменту і публічного адміністрування Харківського національного університету міського господарства ім. О. М. Бекотова
Волкова Мілиця В'ячеславівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і публічного адміністрування Харківського національного університету міського господарства ім. О. М. Бекотова

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ОРГАНІЗАЦІЇ

У роботі запропоновано теоретико-методичне забезпечення управління інвестиційною діяльністю організації в умовах економічної нестабільності. Запропоновано методику визначення інтегрального рангу якості інвестиційного забезпечення на основі приватних інвестицій. Зроблено висновок, що підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю організації може бути досягнуто лише після врахування всіх чинників, що впливають на його рівень як на макро- і мезорівні (тобто з боку держави, регіону та галузі), так і на мікрорівні (з боку самого підприємства).

Ключові слова: *управління, інвестиційна діяльність, організація, забезпечення.*

Кондратенко Наталья Олеговна,
доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и публичного администрирования Харьковского национального университета городского хозяйства им. А. Н. Бекотова
Новикова Марина Николаевна,
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедры менеджмента и публичного администрирования Харьковского национального университета городского хозяйства им. А. Н. Бекотова
Волкова Милица Вячеславовона,
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и публичного администрирования Харьковского национального университета городского хозяйства им. А. Н. Бекотова

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

В работе предложено теоретико-методическое обеспечение управления инвестиционной деятельностью организации в условиях экономической нестабильности. Предложена методика определения интегрального ранга качества инвестиционного обеспечения на основе частных инвестиций. Сделан вывод, что повышение эффективности управления инвестиционной деятельностью организации может быть достигнуто только после учета всех чинников, влияющих на его уровень как на макро- и мезоуровне (то есть со стороны государства, региона и отрасли), так и на микроуровне (со стороны самого предприятия).

Ключевые слова: *управление, инвестиционная деятельность, организация, обеспечение.*

Nataliia Kondratenko,
Doctor of Economics, Professor of the Department of Management and Public Administration O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
Marina Novikova,
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Management and Public Administration O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
Militza Volkova,
Ph. D. in Economics, Assistant Professor of the Department of Management and Public Administration

THEORETICAL AND METHODICAL PROVISION OF ORGANIZATIONS' INVESTMENT ACTIVITY MANAGEMENT

The article provides theoretical and methodological support for organizations' investment activity management in the conditions of economic instability. It was revealed that the viability and efficiency of enterprise, organization, or any other socioeconomic system nowadays depends to a large extent on rational investment activity. The analysis of the most commonly used definitions of the «investment activity» concept was carried out and author's definition of «enterprise's investment attractiveness» was given.

The main methods for assessing investment attractiveness in relation to the source of acquired information were divided into three groups: methods based on various expert assessments; methods based on statistical information; combined methods based on expert statistical calculations.

The authors proved that today the enterprise's or organization's investment activity is possible under the condition of innovative development and dissemination of innovative processes within the framework of a specific enterprise. Organizations' investment support system is established appropriately to ensure each type of innovation, which is considered both separately and in the relationship with other elements of the general innovation process of the enterprise.

The authors' definition of organizations' innovative processes investment support is given. The method for determining the investment support quality integral rank through private investment was proposed in the article. The specified methodology is universal and allows to make calculations both for the individual enterprises and generally for branches of the national economy as a whole.

The authors proved that effective investment activity management should ensure implementation of the chosen strategy for the organization's development by attracting domestic and foreign capital, improving its solvency and liquidity in conditions of optimal risk, taking into account existing and potential resources of the organization, peculiarities of its functioning, etc. It was concluded that organization's investment activity management efficiency can be achieved only considering all factors that affect its status at macro- and meso-level (ie, from the state, region and industry), and at the micro level (from the enterprise itself)

Key words: *management, investment activity, organization, provision.*

Постановка проблеми. Дослідження проблем ефективного інвестування діяльності суб'єктів господарювання залишається однією з актуальніших проблем управління організаціями. Це зумовлено тим, що інвестиції є одним із ключових чинників процесу економічного зростання як окремих підприємств, так і галузей національної економіки. У сучасних умовах інвестиції – важливий засіб забезпечення виходу з економічної кризи, що склалася, структурних зрушень у національному господарстві, технічного прогресу, підвищення показників господарського розвитку суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням інноваційної діяльності та процесу інвестиційного розвитку присвячено роботи багатьох вітчизняних авторів, таких як Д. Аранчій [1], Л. Борщ [2], Н. Ковальова [3], М. Кондратюк [4], О. Пилипенко [5], Л. Сибирка [6] та ін.

Але існують питання, пов'язані з теоретико-методичним забезпеченням управління інвестиційною діяльністю організацій в умовах українських економічних реалій, які потребують детальнішого опрацювання.

Мета та завдання дослідження. Мета статті – розробити методичне забезпечення управління інвестиційною діяльністю організації в умовах економічної нестабільності.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні життєздатність і процвітання будь-якого підприємства, організації, будь-якої соціально-економічної системи значною мірою залежить від раціональної інвестиційної діяльності. Ця діяльність затратна і ризикована за визначенням. Іншими словами, по-перше, інвестицій не буває без витрат – спочатку потрібно вкласти засоби, тобто витратитися, і лише надалі, якщо розрахунки були правильні, витрати окупляться; по-друге, неможливо передбачити всі обставини, чекаючи інвестора в майбутньому, – завжди існує ненульова вірогідність того, що інвестиції будуть повністю або частково втрачені. Аналіз найпоширеніших визначень поняття «інвестиційна діяльність» наведено в табл. 1.

Управління інвестиційною діяльністю – достатньо складний комплексний процес, особливістю якого є те, що всі управлінські рішення стосовно інвестицій ухвалюють не тільки на рівні суб'єктів господарювання (інвесторів та підприємств), а також на національному й регіональному рівнях.

Виділяють три рівні управління інвестиційною діяльністю:

1. Макрорівень – регуляторні дії з боку держави.
2. Мезорівень – регіональний рівень управління.
3. Мікрорівень – рівень господарюючих суб'єктів та інвесторів.

Зрозуміло, що кожний рівень управління має різні цілі.

Таблиця 1

Основні підходи до визначення поняття «інвестиційна діяльність»

Автор	Визначення
1	2
Закон України «Про інвестиційну діяльність» [7]	Сукупність практичних дій фізичних та юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестиційних проектів на основі дотримання загальних правових, економічних та соціальних умов інвестиційної діяльності на території України
Асаул А. Н., Войнаренко М. П. Єрофеєв П. Ю. [8, с. 355]	Цілеспрямоване регулювання руху всіх видів фізичних, грошових і інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємництва з метою отримання підприємницького доходу
Бланк І. А. [9. с. 47]	Вкладання капіталу в усіх його формах у різні інструменти господарської діяльності з ціллю отримання прибутку
Васильєв С. В. [10, с. 47]	Сукупність дій, пов'язана з довгостроковим вкладенням капіталу в різноманітні сфери та галузі національної чи зарубіжної економші з метою отримання прибутку
Величко Є. Г., Савчук В. П., Прилипко С. І. [11, с. 13–14]	Об'єктивний процес, який має свою логіку, набуває розвитку у відповідності з присутніми йому закономірностями і відіграє важливу роль в господарській діяльності підприємств, оскільки за своєю суттю інвестиції являють собою відмову від поточного споживання заради отримання доходів у майбутньому

Наприклад, мета управління на макро- та мезорівнях – створити та підтримувати сприятливі умови здійснення інвестиційної діяльності різних суб'єктів у відповідному регіоні (держава або конкретний район, територія, громада), тоді як на мікрорівні основна мета – максимізувати прибуток від інвестиційної діяльності організації (підприємства). Водночас можна стверджувати про взаємозв'язок зазначених цілей управління, адже регулювання інвестиційної діяльності на державному та регіональному рівнях є зовнішньою умовою та чинником, що визначає ефективність інвестиційної діяльності на рівні суб'єкта господарювання. І навпаки, за умови досягнення цілей інвестиційного управління на мікрорівні, створюються передумови досягнення бажаного ефекту макроекономічного регулювання. Відповідно до мети, управління інвестиційною діяльністю в державних масштабах (держава, галузь, регіон) передбачає регулювання, контроль, стимулювання та підтримку інвестиційної діяльності, як правило, нормативно-правовими методами [12].

У сучасній економічній науці немає єдиного підходу до визначення суті поняття «інвестиційна привабливість підприємства», незважаючи на те, що це питання розглядали як вітчизняні, так і закордонні дослідники.

На думку авторів, під інвестиційною привабливістю підприємства треба розуміти інтегральну характеристику його як перспективного об'єкта інвестування з позиції позитивної динаміки розвитку (обсягів реалізації, конкурентоспроможності продукції та підприємства загалом), ефективності використання всіх наявних ресурсів і активів, покращення показників ліквідності, платоспроможності й фінансової стійкості; низки неформалізованих показників (професійних здібностей керівництва, галузевої та регіональної належності підприємства, стадії життєвого циклу, надійності підприємства як партнера).

Оцінка інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання має на меті порівняти результати її виміру з результатами виміру інвестиційної привабливості інших підприємств (підприємств-конкурентів) або з найбільш можливою величиною показника, за умови ухвалення рішення про доцільність інвестування.

Варто зазначити, що основні методики оцінки інвестиційної привабливості за належністю джерел вихідної інформації розподіляють на три групи:

– методики, ґрунтовані на різноманітних видах оцінки експертами;

– методики, базовані на збиранні й обробленні статистичної інформації;

– комбіновані методики, основані на застосуванні математичного апарату й експертно-статистичних розрахунках різного рівня.

До основних найбільш поширених етапів проведення аналізу належить експрес-аналіз та поглиблений економічний аналіз діяльності суб'єкта господарювання. Однак перелічені види аналізу можуть дати уявлення про доцільність лише внутрішніх аспектів ухвалювати рішення: визначення потреби в інвестиціях, вибір виду інвестицій, вибір методу їх залучення.

Але для сучасних потенційних інвесторів наведені показники недостатні. Це пов'язано з тим, що, наприклад, для кредиторів найцікавіші результати показників платоспроможності, ліквідності, стійкості. Інвесторів цікавлять показники прибутків, доходів, витрат, капіталу, кількості акцій та динаміка активів, зобов'язань, доходів і витрат.

З-поміж численних методик, які пропонують учені й економісти-практики для оцінювання інвестиційної привабливості підприємств, варто відзначити Методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості. Сутність вищенаведеної методики полягає в аналізі за такими етапами:

1. Оцінка фінансового стану об'єкта інвестування.
2. Визначення вагомості групових та одиничних показників на основі експертних оцінок.
3. Визначення частки розмаху варіаційної множини.
4. Визначення ранжованого значення за кожним показником.
5. Розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості [13]. Мінусом цієї методики є той факт, що вона не враховує галузевої специфіки діяльності організації. Наприклад, для певних підприємств ознакою нормального функціювання та розвитку є перевищення необоротних активів над оборотними активами, але для інших така ознака свідчить про ризик неплатоспроможності та банкрутства. Або ж не враховують чинників сезонності виробництва, рівень державної підтримки підприємства. Відповідно, результати, здобуті за такою методикою, потребують подальшого опрацювання для визначення додаткових показників, для чого потрібно залучати експертів, що передбачає додаткові витрати.

У західній економічній практиці часто використовують методи рейтингової оцінки. Найбільш популярними є: Fortune 500, Global 1000, BusinessWeek 1000. Вони оцінюють інвестиційну привабливість, ураховуючи насамперед фінансово-господарські показники підприємств: обсяги доходів, прибутків, величину активів; ефективність інвестицій; темпи зростання прибутків, доходів, плинність трудових ресурсів; ринкову вартість підприємства [3].

Майже всі методи передбачають розрахунок коефіцієнтів ліквідності, коефіцієнтів використання ресурсів, співвідношення власних і залучених коштів, рівня рентабельності, іноді аналітики визначають норму прибутку на акціонерний капітал. Треба враховувати, що деякі показники незіставні під час аналізу діяльності компаній, різних за структурою та галуззю основної діяльності. Для об'єктивного аналізу варто також приділяти увагу структурі та джерелам формування прибутку [14].

Галузева специфіка суб'єктів господарювання зумовлює індивідуальний підхід до аналізу діяльності кожного підприємства. Тому під час аналізу конкретного підприємства оцінювати інвестиційну привабливість потрібно з урахуванням кількості притаманних їм ризиків, рівня витрат на основну діяльність і джерела формування прибутку.

Сьогодні інвестиційна діяльність підприємства або організації можлива за умови інноваційного розвитку та поширення інноваційних процесів в окремому підприємстві. Формування системи інвестиційного забезпечення інновацій в організації – комплекс дій щодо забезпечення всіх видів інновацій та інноваційних процесів, які відбуваються на підприємстві.

На думку авторів, під інвестиційним забезпеченням інноваційних процесів варто розуміти процес взаємодії сукупності грошових коштів у діяльність організацій, яка пов'язана з комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок щодо випуску на ринок нової конкурентоспроможної продукції з метою отримання прибутку всіма учасниками проекту.

Зважаючи на досвід провідних країн світу та вітчизняних підприємств у галузі інвестування інноваційних процесів, вітчизняним організаціям варто звернути увагу на приватний капітал та його роль у інвестуванні інноваційної діяльності. Як свідчить світова практика, що більша частка приватного капіталу у загальному обсязі інвестицій в інноваційні процеси організації, то вища якість інвестиційного забезпечення та рівень відповідності менеджменту суб'єктів господарювання перед інвесторами.

Окрім кількісного виміру рівня інвестиційного забезпечення інновацій, важливим виміром є якість інвестиційного забезпечення інноваційних процесів в організації. Автори розробили методику визначення інтегрального рангу якості інвестиційного забезпечення за рахунок приватних інвестицій:

$$Р_{іяк} = \sum_{(i=1)}^{n} \sum_{(j=1)}^{m} (К_{якіді} \times П_{пкі}) \times (Р_{якізпкj} \times Ч_{ідj}), \qquad (1)$$

де $Р_{іяк}$ – інтегральний ранг якості інвестиційного забезпечення інноваційних процесів організації приватним капіталом, од.;

$К_{якіді}$ – коефіцієнт якості виду інноваційної діяльності організації, од.;

$П_{пкі}$ – питома вага приватного капіталу в інвестуванні окремого виду інноваційної діяльності, од.;

$Р_{якізпкj}$ – ранг якості виду інвестиційного забезпечення інноваційних процесів за рахунок приватного капіталу, од.;

$Ч_{ідj}$ – частка окремого виду інноваційної діяльності в сукупній інвестиційного забезпечення інноваційних процесів організації, од.;

i – кількість виділених видів інноваційної діяльності організації, од.;

j – кількість виділених видів інвестиційного забезпечення інноваційних процесів організації за рахунок приватного капіталу.

ISSN 2311-5149

Представлену методику визначення інтегрального рангу якості інвестиційного забезпечення за рахунок приватних інвестицій модна застосувати не тільки для оцінювання на рівні суб'єктів господарювання, а й на галузевому, регіональному та національному рівнях.

Ефективне управління інвестиційною діяльністю має забезпечувати реалізацію обраної стратегії розвитку організації за рахунок залучення внутрішнього і зовнішнього капіталу, покращувати її платоспроможність і ліквідність, відбуватися в умовах оптимального ризику, ураховувати наявні та потенційні ресурси організації, особливості її функціювання та ін.

Основні чинники інвестиційної діяльності можна умовно розділити на дві групи. Чинники, що формують інвестиційний клімат країни, та ті, які зумовлюють доступ до різних джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств та організацій [15, 16].

До чинників, що формують інвестиційний клімат країни, належать: кон'юнктура товарного ринку, рівень інфляції, інституційні зміни, стан податкового законодавства, системні перетворення в економіці, дефіцит державного бюджету.

До чинників, що зумовлюють доступ до різних джерел фінансування інвестиційної діяльності, належать: наявність прибутку в підприємства, розмір ставки банківського відсотка, наявність в економіці ліквідних ресурсів, доступність іноземного капіталу.

Основними напрямами з підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю підприємства можуть бути:

– створення сукупності внутрішніх структурних підрозділів, які забезпечують розроблення й ухвалення управлінських рішень за певними аспектами інвестиційної діяльності підприємства та відповідають за ухвалені рішення;

– вирішення завдань з аналізу інвестиційної кон'юнктури, що сприятиме узгодженню інвестиційних потреб і можливостей підприємства під час розроблення та реалізації інвестиційних проектів і програм;

– формування ефективного варіанта інвестиційної програми для досягнення цілей інвестиційної діяльності за рахунок налагодження системи стратегічного та оперативного планування інвестиційної діяльності.

Висновки. У сучасних умовах інвестиційна діяльність організації є найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, що склалася, чинником структурних зрушень у національному господарстві, забезпечення технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності.

Підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю організації може бути досягнуто лише після врахування всіх чинників, що впливають на його рівень як на макро- і мезорівні (тобто з боку держави, регіону та галузі), так і на мікрорівні (з боку самого підприємства). Тільки поєднання зусиль держави й окремих підприємств на різних рівнях дасть змогу українській економіці перебороти низку наявних проблем і залучити потрібний обсяг коштів для економічного розвитку та прибуткової діяльності суб'єктів господарювання. Активізація інвестиційних процесів в Україні можлива за умов розроблення відповідних механізмів управління інвестиційною привабливістю суб'єктів господарювання.

Література:

1. Аранчій Д. С., Аранчій С. А. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, чинники впливу та оцінка існуючих методик аналізу. URL : https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/59.pdf.

2. Борщ Л. М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи. Київ: Т-во Знання, КОО, 2002. 318 с.

3. Ковальова Н. Л. Проблеми підвищення інвестиційної привабливості підприємств. *Экономика и маркетинг в XXI веке.* 2008. № 4. С. 55–57.

4. Кондратюк М. В., Лактіонова К. С. Шляхи удосконалення процесу управління інвестиційною діяльністю підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2014. № 48. URL : nltu.edu.ua/nv/Archive/2013/23_1/210_Blo.pdf.

5. Пилипенко О. І. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства: огляд методик. *Міжнародний збірник наукових праць.* 2010. Вип. 1(13). С. 324–330.

6. Сибирка Л. А., Корівчак А. М. Управління інвестиційною діяльністю українських підприємств в умовах глобальної економічної турбулентності. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2016. Вип. 7, ч. 3. URL : http://econom.chnu.edu.ua/wpcontent/uploads/2017/02/Nvuumevcg_2016_73__22.pdf.

7. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560XII (із зм. і доп.). URL : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1560-12.

8. Асаул А. Н., Войнаренко М. П., Ерофеев П. Ю. Организация предпринимательской деятельности : ученик, под ред. д.э.н., проф. А. Н. Асаула. Санкт-Петербург: Гуманистика, 2004. 448 с.

9. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента. Київ: Ника-Центр, Эльга-Н, 2001. 672 с.

10. Васильєв С. В., Бондарчук Н. В., Макаренко А. П., Мельник Л. Л.Словник економічних термінів. Дніпропетровськ: ДДАУ. 192 с.

11. Савчук В. П., Прилипко С. И., Величко Е. Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов. Київ: Абсолют-В, Эльга, 1999. 304 с.

12. Замятіна Н. В. Теоретико-методичні засади управління інвестиційною діяльністю підприємства. *Фінансовий простір.* 2013. № 3 (11). С. 138–142. URL : http://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1303/13znvtzu.pdf.

13. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій. URL : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98.

14. Черниш С. С. Огляд методик аналізу інвестиційної привабливості підприємства. *Інноваційна економіка.* 2013. № 5. С. 87–92. URL : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN& IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/inek_2013_5_25.pdf.

15. Костюк О. М. Економічний аналіз фінансових результатів підприємства. Підруч. для студ. вищ. навч. закл. URL : http://library.if.ua/books/89.html/.

16. Кравчук С. Й. Проблемні аспекти інвестиційної діяльності у підприємства України та заходи по їх вирішенні. URL : elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/2733/.../статтяінвестиції_Кравчук.DOC.

© О. М. Полінкевич

Отримано: 23 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 27 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 04 березня 2019 р.

e-mail: kravomp@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-58-62

Полінкевич О. М. Матриця вибору інструментів продакт плейсменту у маркетинговій діяльності підприємств. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 58–62.

УДК: 339.13; 658.8:659

JEL-класифікація: M37, M38

Полінкевич Оксана Миколаївна,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

МАТРИЦЯ ВИБОРУ ІНСТРУМЕНТІВ ПРОДАКТ ПЛЕЙСМЕНТУ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Описано підходи до розуміння продакт плейсменту, через що зроблено висновок про доцільність побудови матриці вибору інструментів продакт плейсменту в діяльності підприємств. Визначено, що продакт плейсмент найпоширеніший у кінофільмах і серіалах, де ефективність показів найвища. Мета роботи – побудувати матрицю вибору інструментів продакт плейсменту в маркетинговій діяльності підприємств. Установлено, що під час побудови матриці вибору інструментів продакт плейсменту в маркетинговій діяльності підприємств варто враховувати завдання (популяризація, полювання на споживача, нагадування, навіювання настроїв, ідей, маніпуляція переконання, самоствердження) та види розміщення (продукт, логотип, образ, ідея або їхнє поєднання, країна чи регіон). Основним критерієм ефективності продакт плейсменту є ефективність показів, вимірювана в у діях потенційних споживачів.

Ключові слова: *продакт плейсмент, маркетингова діяльність, ефективність показів, інструмент, матриця вибору.*

Полинкевич Оксана Николаевна,
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики, безопасности и инновационной деятельности предприятия Восточноевропейского национального университета имени Леси Украинки

МАТРИЦА ВЫБОРА ИНСТРУМЕНТОВ ПРОДАКТ ПЛЕЙСМЕНТА В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Описаны подходы к пониманию продакт плейсмента, из-за чего сделан вывод о целесообразности построения матрицы выбора инструментов продакт плейсмента в деятельности предприятий. Определено, что продакт плейсмент распространенным в фильмах и сериалах, где эффективность показов является высокой. Целью работы является построение матрицы выбора инструментов продакт плейсмента в маркетинговой деятельности предприятий. Установлено, что при построении матрицы выбора инструментов продакт плейсмента в маркетинговой деятельности предприятий следует учитывать задачи (популяризация, охота на потребителя напоминание, внушения настроений, идей манипуляция убеждение, самоутверждение) и виды размещения (продукта, логотип, образ, идея, или их сочетание, страна или регион). Основным критерием эффективности продакт плейсмента является эффективность показов, измеряется в действиях потенциальных потребителей.

Ключевые слова: *продакт плейсмент, маркетинговая деятельность, эффективность показов, инструмент, матрица выбора.*

Oksana Polinkevych,
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economics, Security and Innovation of the Enterprise Lesia Ukrainka Eastern European National University

THE MATRIX OF THE PRODUCT PLACEMENT INSTRUMENTS SELECTION FOR THE MARKETING ACTIVITIES OF ENTERPRISES

The approaches to the understanding of the product placement are described, leading to the conclusion that it is expedient to construct a matrix of instruments choice for the product placement in the enterprises activities. It has been determined that the product placement is most common in movies and series where the impression performance is the highest. The purpose of the work is to construct a matrix of instruments choice for the product placement in the marketing activities of enterprises. It is established that when constructing a matrix of tools choice for the product placement in the marketing activities of enterprises a number tasks should be taken into account (popularization, hunting for consumer reminders, suggestion of sentiments, ideas of beliefs manipulation, self-affirmation) and types of placement (product, logo, image, idea, or their combination, country or region). The main criterion for the effectiveness of a product placement is the effectiveness of impressions, which is measured with the actions of potential consumers.

It has been established that the product placement is widespread in the world, and it is increasingly used in business as a tool for promoting sales, promoting its product or brand, hunting for consumers, reminding of the benefits of a product or brand, forming the image of the person using it, inducing mood and ideas, manipulating the consciousness and convictions of the target group, laying the foundations for self-affirmation and self-realization through the use of products or services. In Ukraine, the product placement is developing. However, it is mainly used in television shows, news, TV shows. Domestic film production is still in its infancy, so this instrument has somewhat limited use. It is noted that despite the high cost, the use of the item placement exceeds the cost by 5 times. The matrix of the tool selection is constructed according to the task and efficiency. The matrix contains tools that can be ranked for increasing the efficiency of repetitions on a visual image, not related to the episode, a visual image associated with the episode and the verbal memory of the brand, a specially prescribed scene. If using popularization or hunting for a consumer, then a tool is recommended for the product item placement, such as product placement, logo with and without phrases and / or audio accompaniment. When reminded, the placement of the logo is used, with the suggestion of sentiment and ideas – the placement of a logo, an idea, an image, with manipulation – the placement of an idea, in the belief and self-affirmation, the placement of a country or a region.

Key words: *product placement, marketing activity, impression performance, tool, matrix of choice.*

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток суспільства на засадах неоіндустріальної економіки вимагає зміни стратегії маркетингової діяльності. Особливо це пов'язано з формуванням шостого технологічного укладу суспільства в розвинутих країнах, завдяки чому розробляють та активно впроваджують новітні технології та інструменти просування товарів і послуг. Відповідно до цього назріла проблема підвищення конкурентоспроможності підприємств, де значну увагу треба приділити інноваційним інструментам маркетингової діяльності, які забезпечать формування позитивного ділового гудвілу вітчизняних товаровиробників на світових ринках. Спроможним забезпечити це є продакт плейсмент, завдяки якому стимулюватиметься просування товарів і послуг на вітчизняних і світових ринках.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Американський дослідник Мері-Лу Галісіан стверджує, що продакт плейсмент передбачає інтеграцію брендів у сюжет фільму в обмін на грошову або іншу компенсацію, а також стверджує, що традиційно продакт плейсмент визначають як систему маніпулювання засобами телебачення і художнього кіно [6, с. 55]. Скотт Роберт Олсон у статті «Застосування стратегій «Синержі» для просування торгових марок у практиці продакт плейсменту пропонує розглядати його як «введення в маркетингових цілях споживчих товарів або брендів у сюжет фільму або телепередачі, коли, наприклад, герой п'є CocaCola, дозволяючи глядачеві як слід розглянути логотип виробника»[6, с. 89]. Осмисленішим з наукової позиції є наведені в статті «Кольє від Bulgari» інноваційні форми продакт плейсменту Річарда Алана Нельсона, який розуміє його так: «продакт плейсмент – це форма комерції, яка дозволяє органічно інтегрувати рекламне оголошення в різні розважальні та інформаційні засоби медіа (фільми, відеозаписи, телепрограми, радіопередачі, інформаційні розсилки, книги тощо), так що воно стає природним продовженням сюжетної лінії» [6, с. 254].

Е. В. Ромат пропонує таке визначення: «продакт плейсмент – синтетичний засіб маркетингових комунікацій, що використовує інтегрування характеристик реальних компаній або товарів у контекст художніх творів для досягнення комунікаційно-маркетингових цілей комунікатора» [7, с. 302].

Філіп Котлер описує продакт плейсмент як технологію розміщення товару, яку застосовують продюсери в кінофільмах для просування товару [2, с. 738]. Г. Щепілова розглядає продакт плейсмент як спосіб інтеграції реклами в теле- і кіноконтент, і визначає продакт плейсмент як одну з чотирьох форм реклами на телебаченні поряд із прямою рекламою, спонсорством телепрограм і накладенням реклами поверх кадру [9, с. 427–431].

У консолідованому кодексі Міжнародної торгової палати є таке визначення: «Термін «розміщення товару» (продакт плейсмент) означає включення товару так, що він зображується в програмі, зазвичай за плату або інше цінне задоволення продюсера програми або ліцензіата» [1, с. 14].

О. М. Полінкевич під PP розуміє розміщення товару або торгової марки, відомостей про виробника або продавця в новинний сюжет або інші передачі нерекламного характеру, пов'язані з вербальним, аудіо та кінестетичним супроводом. Таке визначення відповідає поняттю, яке вкладає в нього Європейська комісія з питань інформаційного суспільства та засобів масової інформації [5, с. 70].

В. В. Тринчук розглядає продакт плейсмент як оригінальний з погляду бізнесу спосіб реклами, завдяки якому продукт рекламується завуальовано, зазначає, що він не тисне на психіку, непомітно, проте міцно і надовго, вкарбовується у свідомість глядача [8, с. 148]. Він наводить детальну характеристику страхового продакт плейсменту з конкретними прикладами застосування.

В умовах широкого використання наявного комплексу маркетингових комунікацій традиційні методи просування продукції неефективні. Настає період розвитку такого маркетингового напряму, як продукт-плейсмент, що передбачає через PR-технології імплементацію у свідомість споживача образів, ситуацій та установок щодо рекламованого продукту. Застосування продакт плейсменту доцільне для

бізнесу. Водночас, інструменти використання продакт плейсменту недостатньо вивчені, тому розроблення матриці їхнього вибору актуальне та своєчасне.

Мета і завдання дослідження. Мета роботи – побудувати матрицю вибору інструментів продакт плейсменту в маркетинговій діяльності підприємств. Реалізувати мету дослідження пропонуємо через вирішення таких основних завдань, як: проаналізувати поширення продакт плейсменту в світі та порівняти з українськими реаліями; визначити результати використання продакт плейсменту за витратами та доходами (обсягами продажу); побудувати матрицю вибору інструментів продакт плейсменту за завданням та ефективністю.

Виклад основного матеріалу. Активний розвиток продакт плейсменту розпочався з другої половини XX ст. Цьому сприяв розвиток комп'ютерних та інформаційних технологій, зокрема технологій передачі та збереження значних обсягів медіа контенту.

У сучасних умовах продакт плейсмент не є новаторською тактикою, він стає найпоширенішим на рекламному ринку як ключова маркетингова стратегія. Про активний розвиток продакт плейсменту свідчать такі цифри: витрати на продакт плейсмент за даними журналу досліджень маркетингу та менеджменту в галузі розваг 2010 року становили 7,5 млрд дол., причому сума за 5 років зросла на 27,9 % щорічно, оцінна вартість його щодо охоплення аудиторії становила 14 млрд дол. та зросла на 18,4 % [10]. В Україні маркетологи почали використовувати технологію продакт плейсменту. Це відбувається через наявний спеціалізований національний інтернет-ресурс, де можна укласти угоду з розміщення продакт плейсменту реклами. Партнерами цього ресурсу є ключові українські медійні групи – «1+1», «Інтер», «Перший національний канал», регіональні та місцеві медіа. Тобто, маркетингова технологія – справжня спеціалізована індустрія, яка поширює в медіаносіях приховану рекламу на зразок продакт плейсменту.

Результат від використання компаніями продакт плейсменту подано в табл. 1.

Таблиця 1

Результати використання продакт плейсменту компаніями (складено за [4; 3; 7; 10])

Розміщення PP	Компанія, бренд	Результат
Фільм «Основний інстинкт»	Seagram's, Jack Daniel's	Витратили 1,2 млн дол. за вислів «Підійде Jack Daniel's?». Збільшився збут віскі на 6 млн дол.
Фільм «Золоте око»	BMW, Z3	Витратили 3 млн дол. Отримали замовлення на 240 млн дол.
Фільм «Ризикова справа»	Ray-Ban, Wayfarer	Збільшили продаж окулярів із 18 тис. до 360 тис. дол. в перший рік прокату і до 720 тис. дол. у другий рік
Фільм «Інопланетянин»	Hershey Company, Reese's Pieces	Витратили 1 млн дол. Збільшився продаж льодяників на 65–70 %(за іншими джерелами – на 70%) за 3 міс.
Кінофільм «Фірма»	Guinness Brewing Worldwide, Red Stripe	Зросли продажі пива на 50%. Контрольний пакет акцій компанії був проданий за 62 млн дол.
Фільм «Завтра ніколи не помре»	Ericsson	Потіснила Motorola
Фільми «Білявка в законі», «Місія нездійсненна», «Американська сімейка», «Джобс», «Секс у великому місті», «Форрест Гамп»	Apple	Зростання обсягів продажу
Серіал «Бригада»	Camel	Зростання обсягів продажу
Серіал «Татусеві доньки»	Шампунь «Shauma», вітаміни «Піковіт»	Зростання обсягів продажу
Серіал «Вороніни»	Йогурт «Фругурт»	Зростання обсягів продажу
Мультфільм «Popeye the Sailor» (Моряк Папай)	Spinach Can, шпинат	Продаж шпинату зріс на 30 %
Фільм «Один вдома», «Крик-2»	«Pepsi»	На 20% більше дітей вибрали «Pepsi» після перегляду, ніж ті, які не дивилися фільм
Фільм «007: Координати «Скайфолл»	Heineken	Витрати 45 млн дол. за наявність світлого пляшкового лагера (голландського пива). Зростання обсягів продажів
Фільм «На узбіччі»	Blackstone Winery, піно-нуар	Збільшилися продажі на 150 % і зменшилися іншого виробника на 2% в США (через відмову головного героя у стрічці)

Тобто з таблиці можна зробити висновок, що використання продакт плейсменту компаніями суттєво збільшило обсяги продажу, причому в найкоротші терміни, забезпечило перевагу їхній продукції порівняно із подібною інших фірм. Під час використання продакт плейсменту компанії дотримувалися принципу цільової аудиторії, та, здебільшого, візуального виду. Це дозволило побудувати матрицю вибору інструментів продакт плейсменту (рис. 1).

Отже, матриця містить один із варіантів вибору, який залежить від ціни. Так, найдешевшим із погляду вартості для компанії буде використання візуального зображення, непов'язаного з епізодом. Проте цей інструмент має певне застереження. Неуважний глядач може і не звернути уваги на нього, оскільки він є другорядним у сюжеті фільму. Ефективність такого інструменту найнижча. Візуальне зображення, пов'язане з епізодом, та візуальне зображення з вербальною згадкою бренду містяться в середньому ціновому сегменті, проте ефективність їхнього використання вища, порівняно із першим інструментом.

	Інструмент			
Завдання	**Візуальне зображення, непов'язане з епізодом**	**Візуальне зображення, пов'язане з епізодом**	**Візуальне зображення з вербальною згадкою бренду**	**Спеціально прописана сцена**
Реклама торгової марки, послуги, переваг (популяризація, полювання на споживача)	Розміщення продукту, логотипу	Розміщення продукту в дії без використання фрази	Розміщення продукту в дії з використанням фрази без аудіосупроводу одноразово	Розміщення продукту в дії з використанням фрази й постійно повторюваного аудіосупроводу
Підтримка, просування іміджу компанії (нагадування, навіювання настроїв, ідей)	Розміщення логотипу, ідеї, образу	Розміщення логотипу, ідеї, образу без використання фрази	Розміщення логотипу, ідеї, образу з використанням фрази без аудіосупроводу одноразово	Розміщення логотипу, ідеї, образу з використанням фрази й постійно повторюваного аудіосупроводу
Психологічна дія на свідомість визначеної цільової аудиторії (маніпуляція)	Розміщення ідеї	Розміщення ідеї без використання фрази	Розміщення ідеї з використанням фрази без аудіосупроводу одноразово	Розміщення ідеї з використанням фрази й постійно повторюваного аудіосупроводу
Діалог із аудиторією (переконання, самоствердження)	Розміщення країни, регіону	Розміщення країни, регіону без використання фрази	Розміщення країни, регіону з використанням фрази без аудіосупроводу одноразово	Розміщення країни, регіону з використанням фрази й постійно повторюваного аудіосупроводу

Рис. 1. Матриця вибору інструментів продакт плейсменту в маркетинговій діяльності підприємств

Джерело: розроблено автором.

Спеціально прописана сцена – найефективніший, проте найдороговартісніший інструмент. Це пов'язано з тим, що продукт стає частиною сюжету й інтегровано використовується протягом всього фільму або серіалу. Показниками ефективності використанні того чи того є: охоплення цільової аудиторії, кількість повторів, обізнаність і впізнаність брендів, запам'ятовуваність, ефективність повторів (кількість повторів, після яких потенційний споживач діє через купівлю або реєстрацію на сайті виробника). Тобто, метою продакт плейсменту є дія потенційного споживача після перегляду фільму, серіалу тощо.

Висновки. Установлено, що продакт плейсмент поширений у світі, причому його все охочіше використовують у бізнесі як інструмент стимулювання збуту, популяризації свого товару або бренду, полювання на споживача, нагадування про переваги товару або бренду, формування іміджу особи, яка його використовує, навіювання настроїв та ідей, маніпуляції свідомістю та переконаннями цільової групи, закладення основ для самоствердження та самореалізації через використання продукції або послуги. В Україні продакт плейсмент починає розвиватися. Проте в основному його використовують у телевізійних шоу, під час перегляду новин, телепередач. Вітчизняне кіновиробництво поки на стадії зародження, тому цей інструмент має дещо обмежене використання. Зазначено, що, незважаючи на високу вартість, використання продакт плейсменту перевищує витрати в 5 разів. Побудовано матрицю вибору інструментів продакт плейсменту за завданням та ефективністю. Матриця містить такі інструменти, ранжовані за зростанням ефективності повторів на візуальне зображення, непов'язане з епізодом, візуальне зображення, пов'язане з епізодом та з вербальною згадкою бренду, спеціально прописана сцена. Якщо використовують популяризацію або полювання на споживача, то рекомендовано такий інструмент продакт плейсменту, як розміщення продукту, логотипу без та з використанням фрази або/і аудіосупроводу. Під час нагадування використовують розміщення логотипу, під час навіювання настроїв та ідей – розміщення логотипу, ідеї, образу, під час маніпуляції – розміщення ідеї, під час переконання та самоствердження – розміщення країни чи регіону.

Література:

1. Киселёва П. А. Product placement по-русски. Москва: Вершина, 2008. 152 с.

2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль. Санкт-Петербург: Питер, 1999. 896 с.

3. Марцінковська, О. Б., Легкий О. А. Продакт-плейсмент як сучасний маркетинговий інструмент: юридичні аспекти та проблеми ефективності. *Економічний аналіз : зб. наук. праць Терноп. нац. екон. ун-т.* Тернопіль, 2013. Том 13. С. 327–333.

4. Оришев А. Б. Экономика и рекламные технологии: продакт-плейсмент. *Бизнес и дизайн ревю.* 2017. Т. 1. № 1 (5). С. 5.

5. Полінкевич О. М. Модель використання продакт плейсменту у маркетинговій та фінансовій діяльності підприємств. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал.* Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2018. № 11(39). С. 67–71.

6. Продакт плейсмент в средствах массовой информации / Под ред. Мэри-Лу Галисиан. Москва: Эт Сетера Паблишинг, 2004. 340 с.

7. Ромат Е. Продакт плейсмент: основные подходы к пониманию. *Маркетинг в Україні.* 2016. № 1. С. 4–16.

8. Тринчук, В. В. Product placement в маркетингових комунікаціях страхових компаній. *Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. праць.* 2012. Вип. 105. Ч. ІІ. С.148–160.

9. Щепилова Г. Г. Реклама в СМИ: история, технологии, классификация. Москва: Изд-во МГУ, 2010. 464 с.

10. Экономика неявной рекламы, или Prodact Placement. URL: https://lpgenerator.ru/blog/2016/01/20/ekonomika-neyavnoj-reklamy-ili-product-placements. (Дата звернення 23.02.2019).

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ
ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

© Л. Б. Баранник

Отримано: 28 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 04 березня 2019 р.

Прийнято до друку: 07 березня 2019 р.

e-mail: baranniklb@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-64-69

Баранник Л. Б. Здоров'я населення як індикатор розвитку соціального капіталу в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 64–69.

УДК 613 : 312.6 : 316.3

JEL: H 51, H53, I 18, I 19

Баранник Лілія Борисівна,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри оподаткування та соціального забезпечення, Університет митної справи та фінансів

ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ ЯК ІНДИКАТОР РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено з'ясуванню стану здоров'я населення як одного з індикаторів соціального капіталу в Україні. Показано діалектичну залежність між цими двома поняттями. Проведено критичний аналіз сучасного стану сфери охорони здоров'я в Україні з урахуванням досвіду інших країн та динаміки низки показників, що характеризують стан здоров'я громадян. Виявлено причини незадовільного фінансового забезпечення медичної галузі. Оцінено характер поточної медичної реформи національної системи охорони здоров'я, що спрямована на формування нової моделі медичного обслуговування українського населення.

Ключові слова: *здоров'я, населення, соціальний капітал, фінансування, медична реформа, корупційні схеми.*

Баранник Лилия Борисовна,
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой налогообложения и социального обеспечения, Университет таможенного дела и финансов

ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ КАК ИНДИКАТОР РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ

Статья посвящена выяснению состояния здоровья украинского населения как одного из индикаторов социального капитала. Показана диалектическая зависимость между этими двумя понятиями. Проведен критический анализ современного состояния здравоохранения в Украине с учетом опыта других стран и динамики ряда показателей, характеризующих состояние здоровья граждан. Выявлены причины неудовлетворительного финансового обеспечения медицинской отрасли. Дана оценка характера текущей медицинской реформы национальной системы здравоохранения, направленной на формирование новой модели медицинского обслуживания украинского населения.

Ключевые слова: *здоровье, население, социальный капитал, финансирование, медицинская реформа, коррупционные схемы.*

Liliya Barannyk,
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Taxation and Social Security, University of Customs and Finance

PUBLIC HEALTH AS AN INDICATOR OF THE SOCIAL CAPITAL DEVELOPMENT IN UKRAINE

Formulation of the problem. *The urgency of the scientific problem is that the world is undergoing rapid changes in both public relations and in the field of health care, therefore there is a need to rethink them, evaluate and make appropriate management decisions. The author believes that the time to engage in theorizing around social capital has passed; need to study it now in an applied aspect, through the prism of the problems that exist in social life.*

The purpose of the article *is to show that the state of health of the Ukrainian population is one of the most important indicators of social capital.*

Results*. The dialectic connection between the scientific concepts of "public health" and "social capital" is shown, which is that social capital is not something ephemeral, but modified in the form of human relationships, social values, trust, an effective legal system, and so on. One of these social values is the health of the population. A critical analysis of the current state of health care in Ukraine was carried out taking into account the experience of other countries and the dynamics of some medical industry indicators. Some health status assessments and ratings of recognized international organizations are present also. The reasons for the unsatisfactory financial support of the medical sphere include insufficient funding, delay in the introduction of compulsory social health insurance and inheritance from the old totalitarian system, portray the problems of medicine as secondary. It should be noted that the aim of the reform is the formation a new model of medical care for the Ukrainian population.*

Conclusion*. The transition to compulsory health insurance, which will become an additional source of financing for the industry, plays a crucial role in reforming the health care system of Ukraine. Now the only effective model of the health care*

system in Ukraine is a model of public-private partnership with the mandatory participation of private insurance companies.
Key words: *health, population, social capital, financial, medical reform, corruption schemes.*

Постановка проблеми. Прийнято думати, що здоров'я людей – винятково професійна проблема медиків. Авжеж ні. Поняття «здоров'я населення» варто розглядати і як економічну категорію, оскільки воно є основою економічного буття держави. У сучасному розвиненому суспільстві стан здоров'я визначають не тільки кваліфікацією медичних працівників, а все більшою мірою організацією системи охорони здоров'я й не лише в окремій країні. Про те, що здоров'я людей – комплексне завдання в планетарному масштабі, говорить створення 1948 р. Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ). У Преамбулі статуту ВООЗ поняття «здоров'я» визначено, як стан повного фізичного, духовного та соціального благополуччя, а не лише відсутність хвороб і фізичних дефектів [1]. Розглядаючи людину як цілісну систему, виділяють такі види здоров'я: фізичне, психічне, моральне, соціальне. Порушення будь-якого з них негативно впливає не тільки на індивида, а й на соціум загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальний капітал у різних його формах – предмет пильної уваги науковців. Це поняття активно розпочали аналізувати в науковому середовищі наприкінці минулого століття. Значний внесок у дослідження терміна «соціальний капітал» зробили такі закордонні вчені, як Р. Барт, У. Бейкер, П. Бурдьйо, М. Вебер, Дж. Коулман, Ж. Опт, Р. Патнем, Ф. Фукуяма та ін. З-поміж вітчизняних учених теоретичні та прикладні аспекти соціального капіталу досліджують А. Л. Багнюк, З. І. Галушка, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, О. І. Дем'янчук, В. П. Єлагін, Е. М. Лібанова, С. В. Сивуха, О. Г. Сидорчук, Н. Й. Черниш та багато інших.

Незважаючи на вагомий науковий доробок учених, проблема потребує подальшого дослідження. Стрімкі зміни життєвих реалій накладають свій відбиток на стан суспільства, перебіг соціальних процесів. З'являється потреба їх оцінити й ухвалити відповідні управлінські рішення. Останнім часом в ході дискусій про стан соціального капіталу в Україні науковці все частіше пов'язують його з такими важливими феноменами суспільного розвитку, як здоров'я, освіта, наука, громадський порядок та ін. Питання організації системи охорони здоров'я, фінансового забезпечення медичної галузі, медичної реформи висвітлюють у своїх працях вітчизняні науковці: О. П. Дем'янчук, В. П. Горіна, В. М. Корнацький, Г. Я. Пархоменко, О. І. Тулай, О. М. Ціборовський, В. М. Якимець та інші.

Мета статті – показати, що стан здоров'я українського населення є важливим індикатором розвитку соціального капіталу, а отже, і суспільства.

Виклад основного матеріалу. Поняття «соціальний капітал» увів французький соціолог П'єр Бурдйо (Pierre Bourdieu) для позначення соціальних зв'язків, які можуть виступати ресурсом отримання вигоди [2]. Згідно з думкою професора соціології Джонатана Тернера, «соціальний капітал – це ті сили, які збільшують потенціал економічного розвитку суспільства шляхом створення і підтримки соціальних зв'язків і моделей соціальних організацій» [3]. Отже, соціальний капітал є продуктом соціуму, «груповим ресурсом і не може бути виміряним на індивідуальному рівні. Зв'язки між економічним розвитком суспільства і розміром сукупного соціального капіталу опосередковані політичним ладом, релігійними традиціями, панівними цінностями» [4]. Джерела цієї ідеї можна знайти в А. де Токвіля, Г. Зіммеля, А. Дюркгейма, М. Вебера та інших учених, що працюють у галузі соціальної теорії. Концепт «соціальний капітал» виклав і Дж. Коулман у статті «Соціальний капітал у виробництві людського капіталу», де він представлений як чинник соціально-трудової мобільності в умовах інформаційного суспільства [5]. У такій інтерпретації соціальний капітал широко сприйняли економісти. Отже, поняття «соціальний капітал» багатоаспектне, й автори тлумачать його залежно від погляду на проблему.

Соціальний капітал часто ототожнюють із людським капіталом. Справді, межі тут умовні. Наведемо визначення людського й соціального капіталу, подане в концепції «п'яти капіталів» у документі «Комплексні керівні принципи сталого розвитку для управління» [6]. Отже, людський капітал «містить знання, вміння, навички та стан здоров'я працівників, які є чинником економічного зростання»; під соціальним капіталом розуміють «відносини, що виникають в суспільстві між окремими людьми, групами людей та в процесі функціювання суб'єктів економіки між співробітниками. Він може бути представлений у формі суспільних цінностей, довіри, ефективної правової системи» [6]. Здоров'я населення цілком підпадає під категорію суспільних цінностей. Крім того, соціальний капітал втілюється в людських взаємовідносинах, здоров'я – не лише вияв біології людини (генетика, вік, стать), а й результат дії природних і соціальних чинників. Одним із останніх є людські взаємовідносини. Отже, зв'язок між обраними поняттями цілком логічний і простежуваний.

Охорона здоров'я населення в будь-якій розвиненій країні – пріоритетне завдання. Україна також дотримується цього курсу. З 1948 р. вона є повноправним членом ВООЗ, 1992 р. членство було оновлено. Це означає, що наша країна повинна щорічно платити членський внесок і брати участь в заходах

організації. Але вона ще повинна дотримуватися міжнародних рекомендацій в галузі охорони здоров'я та стандартів охорони здоров'я; співпрацювати з урядами інших країн щодо посилення національних програм охорони здоров'я; розробляти й упроваджувати новітні технології, інформацію тощо.

У Законі України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» сказано, що «кожна людина має природне невід'ємне і непорушне право на охорону здоров'я. Суспільство і держава відповідальні перед сучасним і майбутніми поколіннями за рівень здоров'я і збереження генофонду народу України, забезпечують пріоритетність охорони здоров'я в діяльності держави, поліпшення умов праці, навчання, побуту та відпочинку населення, розв'язання екологічних проблем, вдосконалення медичної допомоги і запровадження здорового способу життя» [7].

Однак сучасний стан охорони здоров'я в Україні вкрай незадовільний. За даними ВООЗ, Україна ввійшла в так звану «червону зону». Від неінфекційних захворювань в Україні 2017 р. померло 605 тис. осіб, що є приблизно 90% від усіх смертей [8]. 2017 р., за рейтингом британського аналітичного центру «The Legatum Institute», за рівнем охорони здоров'я наша країна посіла 135 місце з 148 можливих (2016 р. – 107 місце, 2015 р. – 70 місце) [9, с. 61]. За даними Світового банку, витрати 7% ВВП на медицину в Україні не відповідають якості послуг [10]. Такі оцінки визнаних міжнародних організацій. Оцінки вітчизняних експертів щодо здоров'я українців також невтішні [11]. Без перебільшення можна сказати, що нині медицина найбільш корумпована галузь, у тіньовому секторі медичної галузі перебуває 3,5% ВВП. Насправді (за офіційними даними), бюджетні витрати на охорону здоров'я значно менші, ніж 7%. Видатки зведеного бюджету в Україні, зокрема на охорону здоров'я, за останні десять років представлені в табл. 1. Як можна бачити з даних табл. 1, частка витрат на охорону здоров'я у ВВП коливається в межах 3-4 відсотків. Дивує те, що 2013 р. частка видатків на охорону здоров'я була більшою, ніж потім – після початку війни у Донбасі. Якщо поглянути на витрати на охорону здоров'я та соціальний захист населення у відомчій класифікації витрат Державного бюджету України 2014-2018 рр. (табл. 2), можна побачити, що 2018 р. обсяг фінансування медичних послуг МОЗ України скоротився і становив 20,66% від загальної суми витрат МОЗ, що пов'язано зі збільшенням фінансування лікарських послуг із місцевих бюджетів за рахунок медичних субвенцій (згідно з даними табл. 2, медичні субвенції збільшилися 2018 р. в 200 разів порівняно з 2014 р.), а також через скорочення державного фінансування. Медична субвенція місцевим бюджетам із 2014 р. поступово збільшилася і становила 2018 р. 57366717 тис грн, однак від загальної суми витрат Державного бюджету на 2018 р. ця сума становить 0,015%, що свідчить про залежність фінансування медичної галузі на місцях від державного фінансування та про нестачу коштів у місцевих бюджетах для охорони здоров'я населення» [14, с. 150].

Звісно, такий стан медичної галузі виник не сьогодні. Потреби населення в медичних послугах фінансували й раніше за залишковим принципом.

Методологічно важливо, на нашу думку, для з'ясування зв'язку понять «соціальний капітал» і «здоров'я населення» уточнити показники, що характеризують стан здоров'я як соціальний феномен. Традиційно комплексною оцінкою здоров'я населення є сукупність кількісних показників, що характеризують демографічні процеси, захворюваність, фізичний розвиток та інвалідність. Методологічним прийомом в оцінці стану здоров'я населення є використання різних джерел інформації, що розробляються в рамках статистичної звітності. Основна проблема полягає у виборі єдиного показника, який би досить повно відображав різні аспекти такого багатогранного явища, як здоров'я. На сьогодні ще не розроблені методи кількісної оцінки здоров'я загалом, про нього судять лише за окремими характеристиками. До них належать дані про середню тривалість життя, смертність, захворюваність, фізичний розвиток населення тощо. Уважаємо, що в окрему групу показників варто виділити соціальні, які треба формувати на базі соціологічних опитувань громадян. Це може бути відсоток тих, хто користується приватними чи комунальними медичними закладами, хто задоволений рівнем медичних послуг, які отримує в медичних закладах, аптеках, або враховувати тих малозабезпечених осіб, які отримали медичну допомогу безкоштовно. Це створить більш реальну й правдиву картину соціального аспекту надання медичної допомоги та дозволить установити, який коефіцієнт корисної дії від використання коштів платників податків.

Останніми роками фінансова ситуація в державі значно погіршилася. Як визнає прем'єр-міністр України В. Гройсман, 4% ВВП Україна витрачає на обслуговування зовнішнього боргу, а це понад 100 млрд грн щорічно, близько 5,5 млрд дол. щорічно витрачають з бюджету на покриття дефіциту Пенсійного фонду, 5% ВВП – на безпеку та оборону [16]. 2018 р. видатки Державного бюджету на охорону здоров'я становили 2,6% від ВВП (частка витрат, рекомендованих ВООЗ, становить мінімум 6%).

Таблиця 1

Частка видатків Зведеного бюджету України у ВВП у 2008–2017 рр., %
(за функційною класифікацією)

Видатки / Рік	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Загальнодержавні функції	3,26	3,63	4,15	3,82	3,87	4,24	4,90	5,94	5,63	5,57
Оборона	1,23	1,06	1,04	1,01	1,03	1,02	1,75	2,63	2,49	2,49
Громадський порядок, безпека та судова влада	2,86	2,66	2,66	2,50	2,60	2,71	2,87	2,78	3,02	2,97
Економічна діяльність	5,67	4,64	4,17	4,73	4,66	3,49	3,08	2,98	2,78	3,45
Охорона навколишнього природного середовища	0,30	0,27	0,27	0,30	0,38	0,36	0,22	0,28	0,26	0,25
Житлово-комунальне господарство	0,95	0,82	0,51	0,68	1,45	0,56	1,16	0,80	0,74	0,91
Охорона здоров'я	3,54	4,01	4,13	3,76	4,15	4,23	3,65	3,59	3,17	3,43
Духовний та фізичний розвиток	0,83	0,91	1,06	0,83	0,96	0,94	0,89	0,82	0,71	0,81
Освіта	6,42	7,31	7,37	6,63	7,20	7,25	6,39	5,77	5,43	5,96
Соціальний захист та соціальне забезпечення	7,84	8,64	9,67	8,11	8,88	9,98	8,81	8,91	10,84	9,58
Усього	32,91	33,96	35,03	32,36	35,17	34,80	33,71	34,50	35,07	35,43

**Джерело:* побудовано за [12; 13].

Таблиця 2

Витрати на охорону здоров'я та соціальний захист населення за відомчою класифікацією витрат Державного бюджету України у 2014–2018 рр.

Види витрат / Рік	2014	2015	2016	2017	2018
Міністерство охорони здоров'я, тис. грн	6528267,4	9202919,6	9423942,0	13003017,9	22314886,1
Частка витрат МОЗ в структурі витрат Державного бюджету (%)	1,69	1,65	1,45	1,69	2,45
Витрати МОЗ на медичні послуги, тис. грн	1697240,5	2021007,2	2996375,2	4269938,6	4608829,0
Частка витрат на медичні послуги в структурі витрат МОЗ, (%)	26,0	22,0	31,8	32,8	20,6
Витрати Міністерства соціальної політики на медичні послуги, тис. грн	165934,0	218648,9	197074,2	299257,8	382954,8
Медична субвенція, тис. грн	294995,6	41677023,6	44433709,8	56220108,4	57366717,0

**Джерело:* [14].

В Україні систему охорони здоров'я фінансують переважно за рахунок Державного бюджету. З Фонду соціального страхування України виплачують за страховими випадками застрахованим у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування особам. Державна або бюджетна фінансова модель була закладена ще в 1930-ті роки й отримала назву «моделі Семашка» за іменем тодішнього наркома охорони здоров'я радянської Росії. Головними принципами цієї системи були: централізація системи охорони здоров'я; доступність медичних послуг для всіх громадян; особлива увага материнству і дитинству; єдність профілактики й лікування; ліквідація соціальних основ хвороб; залучення громадськості до справи охорони здоров'я. Органом контролю був Наркомат охорони здоров'я, у підпорядкуванні якого перебували всі медичні установи. Приватна медицина була ліквідована, але багато платних поліклінік все ж залишилося. Нині можна багато дискутувати з приводу того, чи правильно був обраний вектор розвитку цієї галузі. Напевне, з урахуванням складної ситуації в країні, курсу Сталіна на одержавлення економіки така політика щодо розвитку медицини була прийнятною. І вона дозволила досягти високого рівня медичного обслуговування радянських громадян, хоча, звісно, все відносно.

Ставши суверенною державою, Україна на початку 90-х років почала створювати власну систему охорони здоров'я. Системні зміни у відносинах власності, ліквідація державної монополії на засоби виробництва, розвиток підприємницької діяльності вплинули на появу страхування. 1993 р. із прийняттям Декрету Кабінету Міністрів України «Про страхування» почався новий етап розвитку страхового ринку, одним із сегментів якого стало медичне страхування. Високий рівень інфляції зумовив поширення змішаного страхування життя. Проте цей вид страхування не мав достатнього законодавчого та методологічного обґрунтування, через що багато страхових компаній (СК) збанкрутіли, а застраховані особи не отримали належних виплат. 1997 р. у медичних закладах країни було впроваджено платні медичні послуги. Згодом їх перелік розширився. Однак це не дало позитивного ефекту, а навпаки, воно стало

гальмом для розвитку приватної медицини, оскільки викликало негативне ставлення населення до неї.

Медичне соціальне страхування намагаються впровадити з 2001 р., але постійно відтерміновують, бо жоден із запропонованих законопроектів (яких за ці роки було більше 20) одночасно не підтримували всі три сторони соціального діалогу, тому що проекти були зорієнтовані не на соціальний захист громадян, а на інтереси комерційних клінічних, фармацевтичних або СК [17]. У світовій практиці найбільш поширеними є **три основні моделі** організації та фінансування медицини: пряме фінансування з державного та місцевих бюджетів, обов'язкове соціальне медичне страхування та медичне страхування на цивільно-договірних засадах.

Вирішальну роль у реформуванні системи охорони здоров'я України відіграє перехід до обов'язкового медичного страхування (ОМС), яке стане додатковим джерелом фінансування галузі. Нині в Україні є обов'язкове страхування спортсменів вищої ліги, спеціалістів ветеринарної медицини, деяких інших професій, пов'язаних із безпекою навколишнього середовища і людства, пасажирів авіаперевезень, водного транспорту, таксі та інших видів перевезень, які діють за ліцензією. Але масово соціальним видом страхування здоров'я і життя громадян воно ще не стало. На сьогодні в Україні розгляд ОМС для всіх працівників відкладено на невизначений термін.

Добровільне медичне страхування (ДМС) в Україні розвивається, хоча ним користуються лише 5-6% українців. Послуги такого страхування дорогі, їх отримують в основному юридичні особи. Це великі підприємства, компанії, які створюють додаткові умови для своїх працівників з метою їх заохочення. ДМС не може працювати окремо від держави, його потрібно поєднувати з системою державного забезпечення. Схожа модель працює в США, де послугами ДМС користуються близько 70% працівників, які укладають саме колективні договори, що передбачає знижки до тарифів та мотивує офіційно влаштовуватися на роботу. Існують країни й без державної медицини, наприклад, Ізраїль. 94% населення охоплено всебічним страхуванням здоров'я, яке відбувається в межах медичного страхового фонду профспілкового об'єднання Гістадрут (83% випадків), а також інших фондів медичного страхування (17%). Медичні заклади перебувають під контролем різних установ, головними з яких є профспілки та уряд [18, с.10].

ДМС здійснюють СК, які мають ліцензію на страхування життя. ДМС має низку переваг: широкий вибір аптек, лікарів, медичних закладів з поліпшеними умовами перебування; страхування ризиків тимчасової втрати працездатності, пологів тощо. Переліки страхових ризиків та відповідна тарифікація останніх відбувається індивідуально до кожного клієнта, що дає можливість регулювати суму витрат індивіда на покриття лікування. Однак, типовою є ситуація, коли в СК за послугою індивідуального страхування звертаються люди з низьким рівнем здоров'я, а це впливає на кінцеву вартість страхування здоров'я або ж СК відмовляють у придбанні поліса. Більшість СК орієнтована на корпоративний сегмент, бо в компаніях-замовниках корпоративного страхування не можуть працювати люди з тяжкими захворюваннями. Компанії, які ведуть боротьбу за кращі кадри, уміщують медичний захист здоров'я своїх співробітників у соціальний пакет. Компаніям середнього і малого бізнесу також треба конкурувати за висококваліфікований персонал, у цьому випадку буде «розвиватися «точність» прогнозування страхового пакету, яка залежатиме від рівня здоров'я працівників компаній. Це дозволить зробити вартість пакетів медичного страхування більш доступною», – сподівається Ю. Добренкова, фахівець СК [19].

На нашу думку, нині єдиною ефективною моделлю системи охорони здоров'я України, за допомогою якої можна вирішити проблему недофінансування і неефективного використання наявних фінансових ресурсів, є модель державно-приватного партнерства з обов'язковою участю приватних СК.

Сьогодні перед Україною стоїть завдання створення конкурентоздатної медичної галузі, діяльність якої буде базуватися на економічних, ринкових принципах сучасного менеджменту й маркетингу, що відповідатиме соціально-економічним і політичним змінам останнього часу в країні. Однак за тих організаційних і фінансових умов, за яких функціює ця галузь, таке завдання не вирішити. Тому 2018 р. уряд почав медичну реформу, **мета якої** – створити таку систему медичного забезпечення, яка дозволить покращити якість стандартів медичної допомоги, поліпшити стан самої системи охорони здоров'я і медичних працівників. У ході першого року реформи вже запрацювала Національна служба здоров'я, населення поступово підписує декларації з лікарями **з надання первинної допомоги**, **відбулася** *автономізація та під'єднання до електронної системи охорони здоров'я, у системі держзакупівель ліків відбулися перші зміни, спрямовані на усунення корупціонерів від незаконних схем збагачення. Наразі результати реформи досить детально висвітлюють ЗМІ.*

Перспективи подальших досліджень із зазначеної теми полягають у визначенні причин, які негативно впливають на стан здоров'я населення України. Важливо розробити фінансово-правове забезпечення взаємовідносин у ланцюзі «держава – страхові організації – медичні заклади – пацієнт» щодо чіткого визначення повноважень та обов'язків кожного партнера.

Висновки. Отже, соціальний капітал не є чимось ефемерним, а модифікується в різних формах людських взаємовідносин, зокрема й галузі медичного обслуговування, і має еволюціювати до більш високого якісного суспільного ресурсу, здатного вивести розвиток країни на рівень провідних країн світу. Наразі велике значення має зміна ментальності українських громадян, які повинні виважено оцінювати ту чи ту ситуацію. Удосконалення соціального капіталу – велика передумова становлення громадянського суспільства. Вирішальну роль у реформуванні системи охорони здоров'я України відіграє перехід до обов'язкового медичного страхування, яке стане додатковим джерелом фінансування галузі. Однак зараз єдиною ефективною моделлю системи охорони здоров'я України, за допомогою якої можна вирішити проблему недофінансування і неефективного використання наявних фінансових ресурсів, є модель державно-приватного партнерства з обов'язковою участю приватних страхових компаній. Має розвиватися і ДМС, особливо корпоративне. Від високого рівня сформованого соціального капіталу великі зиски отримують не тільки підприємства, а й уся економіка країни [20; 21]

Література:

1. Устав (Конституция) Всемирной организации здравоохранения. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ 995_599.

2. Бурдье П. Формы капитала / пер. с англ. М. С. Добряковой. *Экономическая социология.* 2002. Т. 3. № 5. С. 60-74.

3. Turner J. The Formation of Social Capital. In: Social Capital: A Multifaceted Perspective / [edited by] Partha Dasgupta, Ismail Serageldin. Washington, 2000 D.C.: World Bank, c. 2000, xii, 424 p.

4. Сивуха С.В. Капитал социальный. *Социологическая энциклопедия.* URL: http://bourdieu.name/content/social-capital.

5. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий. *Общественные науки и современность.* 2001. № 3. С. 121–139.

6. The SIGMA Guidelines. Putting sustainable development into practice a Guide for organizations. URL: http://www/projectsigma.co.uk/Guidelines/SigmaGuidelines.pdf.

7. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19.11.1992. № 2801-XII. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2801-12.

8. ВООЗ опублікував рейтинг найздоровіших країн: Україна потрапила в «червону зону». URL: http://expres.ua/news/ 2017/09/28/264335-vooz-opublikuvav-reytyng-nayzdorovishyh-krayin-ukrayina-potrapyla-chervonu.

9. The Legatum Prosperity Index 2017. URL: https://www.li.com/activities/ publications/the-2017-legatum – prosperity-index.

10. Расходы 7% ВВП на медицину в Украине не соответствуют качеству услуг. Всемирный банк URL: https://ru.espreso.tv/news/2017/07/14/raskhody_7_vvp_na _medycynu_v_ ukrayne _ne_sootvetstvuyut_kachestvu_uslug_vsemyrnyy_bank.

11. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2016 рік / МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України». Київ, 2017. 516 с. URL: http://www.uiph.kiev.ua/dawnload/Vidavnictvo/Shchorichna%20dopovid/%D0%A9.

12. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua.

13. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: https://www.minfin.gov.ua.

14. Гетманець О. П., Матвийчук А. В., Коробцова Д. В., Котляр А. А., Телестакова А. А. Финансово-правовое обеспечение медицинского страхования в Украине. *Georgian Medical News.* Ноябрь 2018. № 11(284). С. 149–154.

15. Охорона здоров'я URL: https://budget2019.info/priority/7.

16. Україна щорічно витрачає понад ₴100 млрд на обслуговування зовнішнього боргу. URL: https://zaxid.net/ukrayina_shhorichno_vitrachaye_ponad_100_mlrd_na_obslugovuvannya_zovnishnogo_borgu__groysman_n1431708.

17. Про впровадження медичного соціального страхування. URL: http://www.fpsu.org.ua/napryamki-diyalnosti/sotsialne-strakhuvannya-i-pensijne-zabezpechennya/12703-pro-vprovadzhennya-medichnogo-sotsialnogo-strakhuvannya.

18. Баранник Л. Б. Фінансові аспекти медичного страхування в Україні. *Вісник ДДФА.* 2012. № 1 (27). С. 10–14.

19. Добренкова Ю. Про перспективи медичного страхування в Україні. URL: https://ua.korrespondent.net/business/3922841-yuliia-dobrenkova-pro-perspektyvy-medychnoho-strakhuvannia-v-ukraini.

20. Дем'янчук О. І. Соціальний капітал як елемент сталого економічного розвитку суспільства. *Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. Розділ І. Економічна теорія.* 2007. № 12. С. 25–28.

21. Дем'янчук О. І. Формування властивостей соціального капіталу підприємства. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка».* 2011. Вип. 16. С. 270–276.

УДК 331.5

© Г. О. Зелінська

Отримано: 08 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 13 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 20 лютого 2019 р.

e-mail: zelinska_haluna@i.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-70-74

Зелінська Г. О. Розвиток регіонального ринку праці у контексті формування економіки знань. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 70–74.

JEL J 23

Зелінська Галина Олексіївна,
доктор економычних наук, професор, професор кафедри прикладної економіки
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

У статті проаналізовано стан ринку праці в Івано-Франківській області впродовж 2015-2017 років. Визначено основні структурні зміни зайнятості населення, притаманні регіональному ринку праці. З'ясовано, що трансформаційні зміни економіки в регіоні стали визначальними в тенденціях структурних зрушень зайнятості населення. Проаналізовано взаємовплив змін на ринку праці й особливостей економіки знань у регіоні. Запропоновано органам місцевої та обласної влади акцентувати на коригуванні стратегії соціально-економічних перетворень в регіоні, спрямованих на забезпечення зайнятості, у якій основним ресурсом є знання.

Ключові слова: *ринок праці, регіон, людський капітал, економіка знань, структурні зміни, зайнятість населення, розвиток, освіта.*

Зелинская Галина Алексеевна,
доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры прикладной экономики
Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

В статье проанализировао состояние рынка труда в Ивано-Франковской области в течение 2015-2017 годов. Определены основные структурные изменения занятости населения, которые присущи региональному рынку труда. Установлено, что трансформационные изменения экономики в регионе стали определяющими в тенденциях структурных сдвигов занятости населения. Проанализированы взаимовлияние изменений на рынке труда и особенностей экономики знаний в регионе. Предложено органам местной и областной власти акцентировать внимание на корректировку стратегии социально-экономических преобразований в регионе, направленных на обеспечение занятости, в которой основным ресурсом выступают знания.

Ключевые слова: *рынок труда, регион, человеческий капитал, экономика знаний, структурные изменения, занятость населения, развитие, образование.*

Halyna Zelinska,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor at the Department of Applied Economics
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

REGIONAL LABOR MARKET DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF THE KNOWLEDGE ECONOMY FORMATION

The article analyzes the state of the labor market in Ivano-Frankivsk region during 2015-2017. The basic structural changes of the population employment that are inherent in the regional labor market are determined. It is revealed that the transformational changes in the economy of the region have become crucial tendencies of structural shifts in employment. The mutual influence of changes in the labor market and trends of the economy knowledge in the region is analyzed. It is proved that the innovative development of the region, the efficiency of the labor market functioning requires a new specialists capable of creative and strategic thinking, highly professional and competitive. It is determined that the formation of the knowledge economy in the region requires deconstruction and restructuring of the leading industries that determine the features of the region. Intellectualization of labor, knowledge management are the defining features of a new economy. Local and regional authorities are invited to focus on adjusting the strategy of socio-economic reforms in the region aimed at ensuring effective employment. It is proved that the transition to the knowledge economy poses new challenges to the national system of education and its management as an important sphere for the formation and development of human capital. It is determined that structural changes in the population employment during analyzed period were destructive in the region, since the reduction of the employed took place in scientific and technological activities and in industry. It is proved that the reasons for the existence of an imbalance between demand and supply of labor are structural disproportions in the national economy, the deterioration of the sex-age structure of the workforce, the absence of a mechanism for providing prestige to

individual labor professions. It is determined that for Ukraine and its regions, the issue of reforming all levels of education is being updated with the aim of forming and increasing human capital for the knowledge economy functioning.

Key words: *labor market, region, human capital, knowledge economy, structural changes, employment, development, education.*

Постановка проблеми. Ринок праці являє собою багатофункційну систему, яка розвивається і вдосконалюється. Він є одним із найбільш динамічних елементів ринкової економіки. Невід'ємна умова ефективного функціювання ринку праці – наявність високопрофесійної, конкурентоспроможної робочої сили. Вивчення процесів структурно-галузевої трансформації економіки вимагає особливої уваги, оскільки вони постають чинником змін на ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й методологічні основи ринку праці та структурних зрушень економіки на різних рівнях широко представлені у працях Д. Богині, С. Вовканича, О. Грішнової, Т. Заяць, В. Куценко, Е. Лібанової, М. Романюка, У. Садової, Л. Семів, Л. Шевченко, Л. Шевчук та інших. Вивчення ринків праці стали і науковим доробком закордонних учених. З-поміж них особливої уваги заслуговують праці Д. Карпухіна, І. Маслової, А. Никифорова, Г. Беккера, Е. Денісона, П. Друкера, Дж. Кейнса, А. Маршалла та ін. Незважаючи на розроблений методичний інструментарій аналізу різних аспектів ринку праці, що існують у сучасній економічній науці, окремі питання дослідження регіонального ринку праці (РРП) в умовах формування інтелектуальної економіки, залишаються дискусійними.

Мета та завдання дослідження. Мета статті – дослідити взаємозалежності процесів структурних змін зайнятості населення на РРП відповідно до вимог нової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найважливішою проблемою функціювання сучасного РРП є деформація в галузевій структурі та професійно-кваліфікаційному складі. Причиною низького рівня кваліфікації можна назвати матеріальну мотивацію, обмежену можливість працевлаштування, відсутність гарантії стабільності виробничої діяльності за фахом, невідповідність структури професійної освіти перспективним потребам ринку праці за кваліфікаційним рівнем і професійною структурою. Причинами такої ситуації є: недостатнє державне фінансування системи підготовки й перепідготовки кваліфікованих кадрів та освіти загалом; невисокий рівень оплати праці в економіці регіону, що демотивує процеси вдосконалення фаховості працівників. Низький рівень життя мешканців регіону та пов'язана з цим еміграція висококваліфікованих фахівців за кордон – ще одна причина незбалансованості РРП. Невідповідність професійної освіти потребам ринку праці, відсутність державних пріоритетів у галузі освіти, зниження якості підготовки фахівців, слабка прив'язка програм підготовки до потреб виробництва, зниження престижності професій науково-технологічного спрямування, накладають негативний слід на стан ринку праці.

Аналіз галузевого розподілу професійної структури зайнятих в економіці Івано-Франківщини свідчить про існування значної диференціації зайнятості за професіями залежно від виду економічної діяльності. Для розвитку регіону важливо забезпечити збільшення кількості підприємств провідних галузей, у яких задіяні технологічні інновації, що дало б змогу досягнути вищих показників соціально-економічного розвитку. Проте для такого зростання важливо розвивати висококваліфіковані кадрові ресурси, від наявності яких залежатиме функціювання підприємств. Водночас структура РРП формується під впливом різних чинників, які по-різному впливають на зайнятість населення. Одним із них є нові види економічної діяльності. У цих умовах для регіону вкрай важливий інноваційний вектор розвитку, який надасть можливість створити нові робочі місця відповідно до потреб інноваційних зрушень в економіці. За даними офіційної статистики Івано-Франківської області, найбільша кількість економічно активного населення впродовж 2015–2017 років була задіяна в сільському господарстві, мисливстві та рибництві, а значна кількість населення працювала в торгівлі та займалася готельно-ресторанною діяльністю. Загалом, аналізуючи структуру зайнятості населення за видами економічної діяльності, можна зробити висновок про те, що 2017 року, порівняно з попереднім, кількість працівників збільшилася тільки в секторі державного управління (4,54%). Решта видів економічної діяльності зазнала втрат у кількості працівників. Аналіз засвідчив, що основною причиною змін у Івано-Франківській області стала трансформація економіки регіону, яка й обумовила наявні структурні зміни зайнятості. Зокрема, спостерігалося незначне зростання показників зайнятості в таких галузях, як сільське, лісове та рибне господарство – на 0,86%; оптова та роздрібна торгівля (0,15%), будівництво (0,8%), освіта – на 0,23 %; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги – на 0,05 % [1]. Прикметно те, що формування структури зайнятості населення Івано-Франківщини відбувалося в умовах істотного скорочення кількості наявних підприємств. У 2015–2017 рр. у регіоні зафіксовано незначне зростання частки зайнятих у секторі послуг (0,15%), що позитивно. Але водночас це не свідчить про зростання попиту на інноваційну, високоінтелектуальну пра-

цю, чого вимагає економіка знань, а є наслідком істотного скорочення обсягів промислового виробництва з одного боку, та загального скорочення кількості працівників на підприємствах – з іншого. Така ситуація в регіоні вказує на низький рівень розвитку процесів становлення наукомісткої економіки. Можна стверджувати, що структурні зміни зайнятості населення мали деструктивний характер, оскільки скорочення зайнятих відбувалося в науково-технічній діяльності та промисловості.

Нині, як і в минулі роки, характерною для РРП є незбалансованість попиту і пропозиції праці. За останні три роки навантаження на одне вільне робоче місце на ринку праці Івано-Франківської області загалом мало тенденцію до зменшення, що позитивно, хоч у окремих районах області тенденція зміни була протилежною (Городенківський, Снятинський райони тощо). Якщо 2014 року навантаження на одне вільне робоче місце по області становило 62 особи, то 2017 року – 39 осіб. Така ситуація зумовлена не зростанням нових високотехнологічних робочих місць, а стала наслідком економічної кризи 2008 року, з одного боку, та трудової міграції населення – з іншого. Ще одною вагомою причиною зменшення навантаження на одне вільне робоче місце стало скорочення обсягів діяльності суб'єктів господарювання аж до повного її припинення через недоступність кредитних ресурсів, «замороження депозитів», різку девальвацію курсу національної валюти. Процеси реформування власності та структурна трансформація економіки впродовж 2015–2017 років стали визначальними у структурі розподілу зайнятого населення за організаційно-правовими формами господарювання. Перерозподіл зайнятого населення за видами економічної діяльності спостерігався між усіма галузями, що виробляють товари та надають послуги, однак показники, що відображають тенденції такого процесу, значно відрізнялися між галузями залежно від активізації процесу реформування власності, розширення колективної та приватної форм власності. Водночас, у регіоні відбулося скорочення кількості працівників за усіма організаційно-правовими формами господарювання. Цю ситуацію посилювала ще й незбалансованість ринку праці в розрізі освітньо-кваліфікаційного рівня та спеціальностей. І що характерно та парадоксально для РРП те, що найбільша частка безробітних мала вищу освіту. Це досить негативно впливає на соціально-психологічний «клімат» серед населення і, відповідно, породжує міграційні настрої, підсилюючи зневіру на державні структури в допомозі працевлаштування. Основними причинами існування такого дисбалансу були структурні диспропорції в національній економіці, погіршення статево вікової структури робочої сили, відсутність механізму забезпечення престижності за окремими робітничими професіями. Форми дисбалансу між попитом та пропозицією робочої сили простежувалися також в існуванні вимушеної неповної зайнятості, значної частки неформальної зайнятості, зростанні ризиків соціального відчуження в галузі праці для вразливих верств працездатного населення. Існування дефіциту кваліфікованих кадрів за професіями, які потребує регіон, призводить до неможливості якісного укомплектування наявних підприємств потрібною робочою силою, а відтак – у перспективі передбачає втрату конкурентоспроможності та падіння продуктивності праці. Проблему нестачі кваліфікованих кадрів у розрізі окремих професій поглиблює ще й те, що РРП властива асиметрія інформації, коли, вибираючи фах, молодь не керується перспективами майбутнього працевлаштування.

Сучасні трансформаційні процеси в соціально-трудовій царині, зміни галузевої структури зайнятості сприяли появі однієї з нестандартних (гнучких) форм зайнятості, так званого, фрілансу. Сьогодні на Івано-Франківщині вже втрачають зміст уявлення про «нормальне» робоче місце та «нормальний» робочий час, які склалися в умовах традиційної індустріальної зайнятості [2, с. 25–30].

Уважаємо, що позитивні зміни в економіці регіону та розширення сфери зайнятості здатні забезпечити вихід зі стану тотального обвалу виробництва та безробіття. Реформування економіки треба спрямовувати на пожвавлення соціально-економічного розвитку регіону, підтримку інноваційно-технологічної діяльності підприємств, стабілізацію ситуації на ринку праці. Водночас недостатня увага до розвитку інтелектуалізації, наукомісткості праці, впровадження нових технологій у перспективі може стати гальмом соціально-економічного розвитку регіону. Невідповідність наявної динаміки зрушень структури зайнятості сучасним постіндустріальним тенденціям значно перешкоджає розвитку ринку праці. Активізація позитивних структурних зрушень у царині зайнятості вимагає реструктуризації всіх галузей, забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та конкурентного середовища для розвитку підприємництва, удосконалення податкової системи, розвитку банківської діяльності та механізмів управління. Зважаючи на викладене вище, РРП, як віддзеркалення стану економіки, потребує глибокого реформування, щоб максимально уможливити власну реалізацію своїх мешканців.

На функціювання РРП Івано-Франківської області впливає ще один чинник – фінансовий складник механізму регулювання, зокрема такий його компонент, як заробітна плата, яка характеризується трендом невідповідності до вартості робочої сили. Упродовж останніх років зросла середня заробітна плата як на державному рівні, так і в регіоні, проте залишається проблема суттєвого відставання її реального

рівня від номінального, що в сучасних інфляційних процесах спричиняє значне скорочення доходів населення. Варто підкреслити й той факт, що Івано-Франківщина за рівнем середньої зарплати – одна з областей України, де її рівень стабільно низький. За 2017 р. середня заробітна плата в регіоні становила 6935 грн. Приблизно такий самий показник характерний тільки для Тернопільської, Кіровоградської та Чернігівської областей [1]. Низька заробітна плата не мотивує мешканців регіону до високопродуктивної праці й підсилює їхнє прагнення до трудової міграції за кордон у пошуках вищих заробітків.

Отже, стабільне зменшення зайнятості населення в царині економічної діяльності, структурні трансформації зайнятості за галузями економіки відбуваються інертно. Нагромадження суперечностей і поглиблення кризових явищ у царині зайнятості та використанні робочої сили зумовлюють потребу корегувати стратегію соціально-економічних перетворень у регіоні, спрямованих на забезпечення ефективної зайнятості. Шлях до розв'язання цих проблем полягає в поєднанні державного і ринкового регулювання; економічної політики з соціальними пріоритетами; структурної політики з інвестиційно-інноваційною моделлю розвитку економіки регіону; зовнішньоекономічної політики з політикою переорієнтації економіки на ростучі потреби внутрішнього ринку; політики стимулювання зайнятості за рахунок створення нових і модернізації наявних робочих місць у галузях економіки з активізацією зайнятості в малому бізнесі, підприємництві, фермерських господарствах тощо [3, 264].

Отже, можна стверджувати, що для ринку праці Івано-Франківської області впродовж 2015–2017 років, як і в минулі роки, був характерний дисбаланс попиту і пропозиції робочої сили, які підсилили нестабільна політична та військова ситуація в Україні. Важливим аспектом подальшого розвитку й ефективної організації РРП повинні стати оптимальність трудозбереження, продуктивність використання трудових ресурсів та обсягу їх робочого часу, раціональне залучення робочої сили відповідно до сучасних потреб суспільного виробництва з урахуванням вимог економіки знань. Актуальним залишається впровадження ефективних заходів, спрямованих на розвиток підприємництва, як важливого складника економічного потенціалу регіону та рушійної сили економічного відновлення. Аналіз структури малого бізнесу за видами економічної діяльності в регіоні засвідчив, що як і раніше, превалюють царини діяльності невиробничого характеру, особливо ті, які мають відносно швидкий обіг засобів. Кількість підприємств малого бізнесу, які займалися оптовою та роздрібною торгівлею, ремонтом автотранспортних засобів, розміщенням та організацією харчування продовжує займати найбільшу питому частку в загальній кількості малих підприємств. У структурі середнього бізнесу за видами економічної діяльності, промисловими видами займалося тільки 16,7% підприємств; транспортом, складським господарством, поштовою та кур'єрською діяльністю – 10,2%; оптовою та роздрібною торгівлею – 4,2%; будівництвом – 6,8%; сільським, лісовим і рибним господарством – 6,0% [4, с. 126]. Отже, у сучасних умовах розвиток підприємництва став тією позитивною нішею, яка ефективно сприяє вирішенню проблем зайнятості населення, а тому потребує повної підтримки з боку державних і місцевих органів влади. Історія розвитку сусідніх з Україною держав доводить, що сприяння самозайнятості населенню найбільш актуальне в разі соціально-економічних дисбалансів, і внаслідок зменшує безробіття та пом'якшує соціальну напруженість [3, с. 260].

Варто звернути увагу на заходи щодо запобігання безробіттю та сприяння працевлаштуванню безробітних і пасивних людей, оскільки ці категорії приховують у собі досить значний потенціал, який використовуватиметься ефективніше, що менше вони віддалятимуться від ринку праці. З метою збереження потенціалу саме цих людей та уникнення їх фактичної ізоляції від ринку праці потрібно активізувати політику сприяння зайнятості [3, с. 264].

Сьогодні конкуренція переміщується до знань, тому подальший соціально-економічний розвиток України та її регіонів залежать від того, як будуть задіяні інтелектуальні та творчі можливості й здібності кожного громадянина. РРП вимагає нового, мобільного фахівця, здатного творчо та стратегічно мислити. Головне для нього не просто мати доступ до потрібної інформації, але й навчитися управляти нею для мінімізації праці й одержання максимального прибутку від власної діяльності [6, с. 88]. Перехід до економіки знань ставить нові завдання перед національною системою освіти як важливою сферою формування і розвитку людського капіталу. Для України актуалізується реформування всіх її ланок із метою впровадження інноваційного типу навчання для всіх категорій населення. В економіці знань університет стає джерелом кадрового забезпечення інноваційного розвитку завдяки якісній підготовці фахівців; джерелом інновацій, що забезпечується завдяки інтеграції освіти і науки в освітньому процесі; базовим елементом інноваційної інфраструктури регіональної освітньої системи. На основі підвищення значущості використання ресурсу знань постає потреба в соціальному партнерстві – «роботодавець визначає, чому вчити, університет – як учити». При цьому особливого значення набуває використання новітніх управлінських технологій, спрямованих на плідну співпрацю органів влади та інвесторів, виробників і

споживачів освітніх послуг; поширення муніципального партнерства з метою залучення ресурсів приватних підприємців для розвитку освітньої інфраструктури тощо [7, с. 119].

Висновки. Отже, розвиток ринку праці в Івано-Франківській області в умовах нової економіки залежатиме від інноваційно-інвестиційного наповнення регіону, взаємодії органів місцевої влади з роботодавцями, підприємницькими й освітніми структурами, територіальними громадами та іншими суб'єктами господарювання. Головним ресурсом і рушійною силою розвитку регіону в цих умовах стає інноваційний потенціал його мешканців, а інноваційна система – середовищем, яке забезпечує трансформацію результатів інноваційної діяльності в подальший розвиток. Упровадження нових знань і технологій вимагає узгодженого функціювання інноваційної системи, науки, освіти, інформаційно-комунікаційної інфраструктури в єдиному правовому полі та регулятивному середовищі. Практика впровадження інновацій у регіоні свідчить про їх наявність, проте вони не достатні й вимагають конкретного організаційного наповнення – від підготовки кадрів до практичної реалізації масштабних інноваційних проектів і програм. Досягнення високого рівня ефективності виробничої діяльності можливе лише за умови забезпечення постійного й інтенсивного процесу нагромадження, збільшення та збереження людського капіталу у вигляді професійних знань, умінь і навичок. Це насамперед можна забезпечити шляхом систематичного навчання та підвищення рівня кваліфікації працівників, що дозволить покращити використання їхнього професійного потенціалу на РРП. Подальші розвідки на РРП потребують дослідження окремих складників становлення інтелектомісткої економіки.

Література:

1. Економічна активність населення України 2017 р. Київ, 2018. 205 с.

2. Дощенко А. В. Розвиток дистанційної зайнятості як складова трансформації соціально-трудової сфери. *Ринок праці та зайнятість населення. Наук.- практ. журнал.* 2014. № 4. С. 25–30.

3. Зелінська Г.О. Проблеми зайнятості та ринок праці й можливі шляхи їх вирішення в м. Івано-Франківську. *Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Механізми регулювання регіонального ринку праці. НАН України ІРД.* Львів, 2004. Вип. 3. XXXIV. С. 259–265.

4. Шаульська Л. В. Нові риси сфери зайнятості та перспективи її регулювання. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності.* Маріуполь, 2015. Вип. 2. Т. 1. С. 120–130.

5. Казюка Н. П. Удосконалення механізму управління структурними змінами зайнятості населення: регіональний аспект. *Вісник Прикарпатського університету. Економіка.* Івано-Франківськ , 2015. Вип. XI. С. 225–233.

6. Хамініч С. Ю. Управління підприємством на засадах освітнього потенціалу. Дніпропетровськ, 2006. 288 с.

7. Зелінська Г.О. Регіональний освітній менеджмент: теорія та практика. Івано-Франківськ, 2013. 384 с.

© М. В. Кічурчак

Отримано: 08 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 13 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 20 лютого 2019 р.

e-mail: marianna_kichurchak@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-75-79

Кічурчак М. В. Оцінка диференціації освітніх суспільних благ в умовах формування соціального капіталу і сталого розвитку економіки України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 75–79.

УДК: 330.1/3.01(477)

JEL-класифікація: A13, H41, I21, O18

Кічурчак Маріанна Василівна,
доктор економічних наук, професор кафедри економіки України,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ОСВІТНІХ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ І СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Запропоновано науково-методичні підходи до оцінювання просторової диференціації надання освітніх суспільних благ через визначення показників регіональної варіації середньої кількості осіб на один навчальний заклад, інтегрального коефіцієнта неоднорідності охоплення контингенту таких закладів, його субкоефіцієнтів. Сформовано рекомендації з поліпшення продукування цих благ в економіці України для нагромадження соціального капіталу та реалізації засад сталості.

Ключові слова: *суспільні блага, сфера освіти, соціальний капітал, сталий розвиток, просторова диференціація.*

Кичурчак Марианна Васильевна,
доктор экономических наук, профессор кафедры экономики Украины,
Львовский национальный университет имени Ивана Франко

ОЦЕНКА ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Предложены научно-методические подходы к оцениванию пространственной дифференциации предоставления образовательных общественных благ через определение показателей региональной вариации среднего количества человек на одно учебное заведение, интегрального коэффициента неоднородности охвата контингента таких заведений, его субкоэффициентов. Сформированы рекомендации по усовершенствованию продуцирования этих благ в экономике Украины для накопления социального капитала и реализации принципов устойчивости.

Ключевые слова: *общественные блага, сфера образования, социальный капитал, устойчивое развитие, пространственная дифференциация.*

Marianna Kychurchak,
Doctor in Economics, Professor of Department of Economy of Ukraine, Ivan Franko National University of Lviv

ESTIMATION OF EDUCATIONAL PUBLIC GOODS DIFFERENTIATION DUE TO SOCIAL CAPITAL FORMATION AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINES ECONOMY

The important component for the implementation of sustainable development and social capital forming is provision of educational public goods. The purpose for this is the estimation of spatial differentiation in provision of educational public goods in Ukraine due to the necessity of social capital increment and realization of sustainable development principles. The main tasks are: to determine the peculiarities of educational public goods provision at the regional level on the basis of spatial variation analysis of average individuals number per educational institution; to evaluate such goods production asymmetry by way of calculating the integral coefficient of heterogeneity scope contingent of different educational institutions in Ukraine and Poland. The authors used such scientific methods as analysis and synthesis, comparison, economic-statistical modelling.

The author has found out that demographic situation and urbanization, a hybrid war with the Russian Federation, the state of the educational services market are the main reasons for the mixed dynamics in terms of average number of individuals per educational institution in Ukraine. The scientific-methodological approaches to the evaluation of spatial differentiation in educational public goods provisioning are defined basing on the estimation of regional variation indexes of average individuals number per educational institution, integral coefficient of heterogeneity scope contingent of different educational institutions and its subindexes for Ukraine and Poland. It is grounded that the weakening of differentiation in the educational public goods provisioning in Ukraine implies the increasing of the educational reform realization measures effectiveness, monitoring of changes in the educational services market taking into account the demographic processes, state of the national economy and decentralization of the management in education sphere.

Key words*: public goods, educational sphere, social capital, sustainable development, spatial differentiation.*

Постановка проблеми. Важливим складником реалізації моделі сталого розвитку є виробництво суспільних благ сфери освіти (СБСО), яке з огляду на синергетичність орієнтує на зміцнення інноваційного потенціалу, зниження ресурсовитратності та забезпечення екологічності національної економіки. Освітні суспільні блага беруть активну участь і в формуванні соціального капіталу (СК), сприяючи розбудові системи соціальних зв'язків, зміні соціальної свідомості та поліпшенню соціальної взаємодії для розв'язання спільних соціально-економічних і екологічних проблем на мікро-, мезо- і макрорівнях. У зв'язку з цим потрібно оцінити особливості просторової диференціації СБСО в системі формування СК та реалізації засад сталого розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Формування науково-методологічних засад дослідження стану виробництва СБСО має дискусійний характер. О. Грішнова обґрунтувала потребу модернізації освіти як чинника побудови демократичної правової держави з соціально орієнтованою ринковою економікою та прогресивного економічного розвитку [1]. І. Яненкова систематизувала наукові погляди на еволюцію освіти і науки в забезпеченні економічного поступу, проаналізувала динаміку змін та особливості фінансування освітньо-наукової діяльності в Україні й окремих зарубіжних країнах [2]. У дослідженні Б. Буркинського та В. Горячук з'ясовано сутність СК, визначено його джерела і структуру, оцінено його міжособистісні, моральні та організаційні складники, запропоновано напрями подолання його дефіциту в Україні [3]. Є. Ніколаєв та О. Длугопольськи [4] оцінили прогрес у реформуванні вищої освіти України в контексті розвитку фінансової автономії вищих навчальних закладів (ВНЗ) та інтеграції до Європейського освітнього простору. Л. Семів і А. Штундер визначили сутність механізму регіональної політики та методи її реалізації з урахуванням його впливу на функціювання регіонального ринку освітніх послуг вищої освіти України в умовах глобалізації [5].

О. Стефанишин окреслила основні напрями формування сучасної освітньої парадигми для забезпечення конкурентоспроможності людського потенціалу в економіці України [6, с. 194–213]. О. Дем'янчук з'ясувала теоретико-методологічні засади ролі соціального капіталу у забезпечення сталого розвитку економічного розвитку [7]. З. Галушка виокремила об'єктивні умови нагромадження СК як суспільного блага та виявила особливості цих процесів в економіці України [8]. Науковці під керівництвом В. Новікова та З. Сіройча структурували стан, проблеми і пріоритети розвитку системи освіти на підставі функціювання інституційного механізму реалізації соціального потенціалу децентралізації [9, с. 108–149]. За допомогою економетричного аналізу П. Ордіне і Дж. Роуз [10] з'ясували, [10], що поліпшення надання освітніх послуг університетів пов'язане з особливостями соціально-економічного розвитку регіонів та системою фінансування освітніх інституцій. Наявні численні наукові розвідки, у яких сформовано теоретико-прикладний і методологічний інструментарій дослідження впливу освіти на соціально-економічну ситуацію, сталий розвиток і поліпшення СК, мають неабияку наукову цінність. Проте доречно оцінити характер змін у продукуванні СБСО на регіональному рівні в контексті формування СК і реалізації принципів сталого розвитку економіки України.

Мета і завдання дослідження. Мета – оцінити просторову диференціацію надання СБСО в Україні з огляду на потребу нагромадження СК і реалізацію засад сталого розвитку. Для цього важливо розв'язати такі основні завдання: визначити особливості надання СБСО на регіональному рівні на підставі аналізу просторової варіативності середньої кількості осіб на один НЗ; оцінити асиметричність виробництва цих благ через побудову інтегрального коефіцієнта нерівномірності охоплення контингенту різних НЗ в Україні та Польщі. Це дасть змогу сформувати рекомендації щодо послаблення диференціації надання СБСО в економіці України для нагромадження СК і реалізації принципів сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. У нашому дослідженні акцентуємо на змінах, які відбулися в наданні СБСО 2000–2017 рр. на підставі оцінювання середніх показників кількості осіб на один НЗ відповідного виду за регіонами України. Згідно з даними табл. 1, середня кількість осіб у НЗ демонструвала суперечливі тенденції, бо за одними їхніми видами спостерігали позитивну динаміку (дошкільні НЗ), за іншими – спадну (загальноосвітні НЗ, ВНЗ I–II рівнів акредитації), ще за іншими – хвилеподібну (ВНЗ III–IV рівнів акредитації). За період 2000–2017 рр. середня кількість учнів на 1 дошкільний НЗ збільшилися на 25,5 осіб, або в 1,42 раза; на 1 загальноосвітній НЗ зменшилася на 76,8 осіб, або 23,9 %; на 1 ВНЗ I–II рівнів акредитації скоротилася на 253,1 особу, або 31,7 %. Щодо ВНЗ III–IV рівнів акредитації, то до 2008 р. фіксували збільшення середньої кількості студентів на 1 такий ВНЗ, упродовж 2009–2017 рр. – динаміка була зворотною. 2017 р. середня кількість студентів на 1 ВНЗ III–IV рівнів акредитації відповідала рівню 2000 р. за умови, що сама кількість ВНЗ за цей період зросла.

Такі тенденції в системі надання СБСО зумовлені такими причинами, як-от: демографічна ситуація і процеси урбанізації, анексія АР Крим і тимчасова окупація окремих територій Донецької і Луганської областей; трансформація ставлення суспільства до здобуття освіти, що позначилося на ухваленні рішень

про характер участі в здобутті знань і підвищенні кваліфікації; зміни на ринку праці у зв'язку з мінливістю попиту і пропозиції праці й розвитком гнучких форм зайнятості. З позиції забезпечення сталого розвитку та нагромадження СК такі суперечливі тенденції в продукуванні СБСО свідчать про існування проблем у цій сфері через дезорієнтованість формування соціальних зв'язків і ціннісних орієнтацій суспільства в економіці України.

Таблиця 1

Показники варіації середньої кількості осіб у НЗ за їхніми видами, за регіонами України впродовж 2000–2017 рр.

Роки	Дошкільні НЗ, діти на 1 НЗ			Загальноосвітні НЗ, учні на 1 НЗ			ВНЗ I–II рівнів акредитації, студенти на 1 НЗ			ВНЗ III–IV рівнів акредитації, студенти на 1 заклад		
	середнє значення	дисперсія	квадратичний коефіцієнт варіації	середнє значення	дисперсія	квадратичний коефіцієнт варіації	середнє значення	дисперсія	квадратичний коефіцієнт варіації	середнє значення	дисперсія	квадратичний коефіцієнт варіації
2000	60,4	307,9	0,291	320,8	15316,7	0,386	797,8	20034,0	0,177	4626,0	1265202,8	0,243
2002	64,1	323,4	0,280	301,2	11502,9	0,356	848,5	15950,5	0,149	5280,1	1611418,9	0,240
2004	67,3	335,3	0,272	274,8	8295,4	0,331	796,7	29898,9	0,217	5818,3	3009543,5	0,298
2006	72,3	417,6	0,283	248,6	6253,6	0,318	831,1	38788,3	0,237	6305,7	4567077,7	0,339
2007	74,8	465,6	0,288	238,0	5761,6	0,319	772,7	23615,4	0,199	6488,3	4233562,9	0,317
2008	77,9	514,6	0,291	234,3	5845,2	0,326	737,7	23449,2	0,208	6428,3	3905375,8	0,307
2009	78,7	528,0	0,292	227,1	5446,5	0,325	687,7	21982,3	0,216	6173,6	3264381,6	0,293
2010	81,7	569,6	0,292	220,6	5458,4	0,335	710,1	23508,5	0,216	5888,4	2976855,7	0,293
2011	84,1	557,3	0,281	225,5	6352,4	0,353	702,4	22825,6	0,215	5491,2	2879799,1	0,309
2012	87,0	629,0	0,288	224,6	6807,6	0,367	691,7	20604,0	0,208	5311,0	2479732,3	0,297
2013	88,2	665,9	0,293	227,9	7349,9	0,376	675,2	18900,4	0,204	5192,8	2189025,4	0,285
2014	84,6	633,3	0,297	216,4	5727,7	0,350	644,6	16622,5	0,200	4723,9	3439393,4	0,393
2015	85,6	697,8	0,309	220,4	6470,2	0,365	603,5	19010,7	0,228	4699,3	1263326,4	0,239
2016	85,4	665,9	0,302	230,3	7144,9	0,367	573,0	18819,4	0,239	4815,8	1702935,9	0,271
2017	85,9	655,4	0,298	244,0	7461,7	0,354	544,7	15782,1	0,231	4676,7	1853965,2	0,291

Джерело: обчислено на підставі [11].

Динаміка мінливості індивідуальних значень ознаки для середньої кількості осіб на 1 НЗ за видами і регіонами України вказує на неоднозначності в системі продукування СБСО. Характер зміни величини дисперсії впродовж 2000–2017 рр. виявив, що вона збільшувалася для дошкільних НЗ, стрибкоподібно зростала для ВНЗ III–IV рівнів акредитації. Це є своєрідним індикатором посилення розсіювання середньої кількості осіб у таких НЗ у регіональному розрізі. Для загальноосвітніх НЗ і ВНЗ I–II рівнів акредитації значення дисперсії середньої кількості осіб на 1 НЗ поступово зменшувалося, що свідчить про посилення однорідності та типовості охоплення навчанням учнів і студентів відповідних НЗ у регіонах України. Основними причинами розбіжностей у значенні дисперсії за кожним видом НЗ з позиції просторовості стали недостатній рівень координованості дій між різними рівнями регіональних органів влади у сфері надання СБСО, фрагментарність реалізації заходів освітньої політики і нехтування освітнім складником економічного поступу.

Особливо те, що значення квадратичного коефіцієнта варіації середньої кількості осіб на 1 НЗ упродовж 2000–2017 рр. рідко перевищувало значення 0,330 (крім загальноосвітніх НЗ). У регіональному розрізі під час розміщення контингенту в НЗ брали до уваги потребу забезпечення однорідності охоплення. Проте загальна тенденція свідчить, що все ж таки відбулося незначне посилення кількісної неоднорідності середньої кількості осіб у НЗ України на регіональному рівні. Основними чинниками стали зміни на ринку освітніх послуг, демопроцеси в регіонах і виклики геополітики, що зумовлює потребу перегляду заходів освітньої політики в Україні задля досягнення цілей сталого розвитку і поліпшення СК.

Для детермінації характеру регіональної однорідності середньої кількості осіб на 1 НЗ пропонуємо обчислювати інтегральний коефіцієнт нерівномірності охоплення контингенту НЗ та його субкоефіцієнти за такими формулами:

$$K_j = 1 - \frac{\sum_{i=1}^{m} \left(L_j / L_{\max j} \right)}{m}, \; j = \overline{1,n} \qquad (1),$$

$$K = 1 - \frac{\sum_{j=1}^{n} \sum_{i=1}^{m} \left(L_j / L_{\max j} \right)}{m \cdot n} \qquad (2)$$

де $К_j$ – інтегральний коефіцієнт нерівномірності охоплення контингенту за *j*-м видом НЗ, $0 \leq К_j \leq 1$; К – інтегральний коефіцієнт нерівномірності охоплення контингенту НЗ за всіма НЗ, $0 \leq К \leq 1$; L_{ij} – середня кількість осіб на 1 НЗ *j*-ого виду в *i*-ому регіоні; L_{maxj} – найбільша кількість осіб на 1 НЗ *j*-ого виду серед усіх регіонів; *i* – номер регіону (i=1,27); *j* – вид НЗ (*j*=1,4). Якщо значення коефіцієнту і кожного субкоефіцієнту дорівнює 0, то йдеться про рівномірність охоплення контингенту НЗ за кожним видом НЗ і загалом; якщо ж – 1, то навпаки.

Згідно з даними табл. 2, в Україні за регіонами відбулося наростання нерівномірності охоплення контингенту для дошкільних і загальноосвітніх НЗ. Якщо до 2012–2013 рр. (крім окремих років) значення за відповідними субкоефіцієнтами поступово зменшували в бік посилення рівномірності, то впродовж 2014–2017 рр. вони почали зростати, що зумовлене порушенням територіальної цілісності України через гібридну війну з Російською Федерацією. Для ВНЗ I–II рівнів акредитації динаміка субкоефіцієнту вказувала на зменшення регіональних асиметрій за середньою кількістю учнів на 1 НЗ, що спричинено диференціацією просторових змін у кількості цих закладів за аналізований період. Для ВНЗ III–IV рівнів акредитації величина субкоефіцієнту нерівномірності охоплення контингенту впродовж 2000–2017 рр. практично залишалася без змін, досягнувши свого максимуму 2004 р., що вказує на незначні регіональні відмінності щодо середньої кількості студентів на 1 такий НЗ.

Таблиця 2

Динаміка інтегрального коефіцієнта нерівномірності охоплення контингенту НЗ та його субкоефіцієнтів в Україні впродовж 2000–2017 рр.

Роки	Субіндекси				Інтегральний індекс
	Дошкільні НЗ, діти на 1 НЗ	Загальноосвітні НЗ, учні на 1 НЗ	ВНЗ I–II рівнів акредитації, студенти на 1 НЗ	ВНЗ III–IV рівнів акредитації, студенти на 1 НЗ	
2000	0,456	0,512	0,340	0,381	0,422
2002	0,448	0,483	0,294	0,372	0,400
2004	0,439	0,512	0,344	0,501	0,449
2006	0,446	0,467	0,464	0,476	0,463
2007	0,452	0,467	0,307	0,427	0,413
2008	0,453	0,458	0,293	0,405	0,402
2009	0,456	0,476	0,316	0,375	0,406
2010	0,443	0,485	0,318	0,364	0,403
2011	0,416	0,501	0,313	0,377	0,402
2012	0,439	0,514	0,301	0,409	0,416
2013	0,439	0,522	0,299	0,373	0,408
2014	0,523	0,571	0,276	0,337	0,426
2015	0,537	0,589	0,282	0,255	0,416
2016	0,528	0,591	0,275	0,369	0,441
2017	0,524	0,581	0,266	0,387	0,439

Джерело: обчислено на підставі [11].

Тенденції зміни інтегрального коефіцієнту нерівномірності охоплення контингенту НЗ виявили його флуктуаційність, упродовж 2000–2017 рр. на регіональному рівні асиметричність середньої кількості осіб на 1 НЗ посилили. Основними причинами цього є різний рівень урбанізованості адміністративно-територіальних одиниць, особливості їхнього географічного розміщення, посилення просторової конкуренції (особливо між ВНЗ), стан економіки регіону і фінансування НЗ. Для сталого розвитку і формування СК в економіці України така ситуація створює умови для наростання ризиків погіршення соціальної взаємодії під час вирішення спільних економічних, соціальних і екологічних питань через порушення цілісності освітнього простору.

Для порівняння характеру однорідності охоплення контингенту на 1 НЗ визначили динаміку інтегрального коефіцієнта нерівномірності охоплення та його субкоефіцієнтів для СБСО Польщі за її регіонами впродовж 2009–2017 рр. (табл. 3). Система навчання у Польщі має деякі відмінності, але за головними індикаторами достатньо близька до української. Порівняно з Україною значення субкоефіцієнтів для дошкільних і загальноосвітніх НЗ, професійно-технічних училищ і шкіл для осіб із середньою вищою освітою нижчі, а для ВНЗ – перебувають в аналогічному діапазоні. Щодо інтегрального індексу коефіцієнту нерівномірності охоплення контингенту НЗ, то в Польщі до 2016 р. він був майже у 2 рази нижчий, ніж в Україні, 2017 р. – його значення зросло в 1,5 раза. Це свідчить, що на рівні регіонів у Польщі приділяють велику увагу освітній діяльності, що опосередковано впливає на процеси нагромадження СК і заходи з реалізації засад сталого розвитку. З огляду на ситуацію в Польщі Україна навіть в умовах

демографічної кризи має можливості, щоб розширити споживання СБСО через розбудову ще розгалуженішої мережі НЗ (особливо довишівських).

Таблиця 3

Динаміка інтегрального коефіцієнта неоднорідності охоплення контингенту НЗ і його субкоефіцієнтів у Польщі впродовж 2009–2017 рр.

Роки	Субіндекси							Інтегральний індекс
	Дошкільні НЗ, кількість дітей на 1 НЗ	Загальноосвітні НЗ, кількість учнів на 1 НЗ			Професійно-технічні училища, учні на 1 НЗ	Школи для осіб із середньою освітою, учні на 1 НЗ	ВНЗ, студенти на 1 НЗ	
		Початкова школа	Нижча середня школа	Загальна середня школа				
2009	0,269	0,203	0,116	0,132	0,229	0,101	0,347	0,200
2011	0,236	0,204	0,123	0,142	0,177	0,247	0,355	0,212
2012	0,243	0,202	0,113	0,143	0,164	0,260	0,361	0,212
2013	0,233	0,206	0,094	0,154	0,169	0,202	0,389	0,207
2014	0,257	0,204	0,082	0,146	0,184	0,136	0,401	0,201
2015	0,263	0,206	0,091	0,179	0,210	0,137	0,387	0,210
2016	0,255	0,213	0,098	0,186	0,228	0,139	0,409	0,218
2017	0,252	0,852	0,334	0,185	0,224	0,156	0,381	0,340

Джерело: обчислено на підставі [12].

Висновки. Отже, для оцінювання диференціації СБСО з позиції формування СК і сталого розвитку ми запропонували такі науково-методологічні підходи: обчислення показників регіональної варіації середньої кількості осіб у різних НЗ, що дало змогу відстежити зміни, які відбуваються в цій сфері, і виявити особливості просторового розвитку освітньої діяльності; визначення інтегрального коефіцієнта неоднорідності охоплення контингенту НЗ та його субкоефіцієнтів (за кожним НЗ) задля оцінювання рівня регіональної асиметричності охоплення СБСО порівняльного аналізу, що сприяло виокремленню основних закономірностей формування освітнього простору в Україні та Польщі.

Послаблення диференціації надання СБСО в Україні пов'язане із: підвищенням результативності заходів із проведення освітніх реформ, передбачаючи формування розгалуженішої мережі НЗ (особливо довишівської підготовки); моніторингом ринку освітніх послуг у зв'язку із наявними демопроцесами, станом національної економіки та децентралізацією управління сфери освіти. Через відповідні передавальні механізми це сприятиме розбудові ефективних соціальних зв'язків, підвищенню соціальної активності та модифікації системи соціальних установок, що зміцнить суспільне сприйняття головних принципів сталого розвитку, екологізації, соціалізації та нагромадження СК в економіці України.

Література:

1. Грішнова О. А. Освіта як чинник людського розвитку і економічного зростання України. *Демографія і соціальна економіка.* 2004. № 1–2. С. 93–101.

2. Яненкова І. Г. Роль освіти і науки для економічного росту і розвитку суспільства. *Економіка та держава.* 2015. № 7. С. 6–9.

3. Букринський Б. В., Горячук В. Ф. Соціальний капітал: сутність, джерела та структура, оцінка. *Економіка України.* 2013. № 1 (614). С. 67–81.

4. Ніколаєв Є., Длугопольський О. Реформа вищої освіти України: реалізація профільного закону в 2014–2016 рр. (Shadow Report). Київ, 2016. 24 с.

5. Семів Л.К., Шендер А.Р. Модель механізму реалізації регіональної політики розвитку ринку освітніх послуг у сфері вищої освіти в умовах глобалізації. *Регіональна економіка.* 2013. № 2. С. 25–33.

6. Стефанишин О. Людський потенціал економіки України: монографія. Львів: видав. центр ЛНУ ім. І. Франка. 315 с.

7. Дем'янчук О. І. Соціальний капітал як елемент сталого економічного розвитку суспільства. *Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки.* 2007. № 12. С. 25–28.

8. Галушка З. Соціальний капітал як суспільне благо: проблеми формування у процесі ринкової трансформації економіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки.* 2017. Вип. 27 (1). С. 7–10.

9. Соціальна інфраструктура на шляхах реформування місцевого самоврядування: кол. монографія / наук. ред. В. М. Новікова, З. Сіройча. Київ–Варшава, 2018. 418 с.

10. Ordine P., Rose G. 2008. The supply of education quality in a spatial model with asymmetric moving costs. *Research in Economics.* Vol. 62 (4). P. 197–214.

11. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 21.02.2019).

12. Statistics Poland. URL: http://stat.gov.pl/en/topics/statistical-yearbooks/ statistical-yearbooks/statistical-yearbook-of-the-regions-poland-2018,4,13.html. (Дата звернення: 28.02.2019).

ФІНАНСИ,
ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

© І. П. Васильчук

Отримано: 28 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 03 березня 2019 р.

Прийнято до друку: 06 березня 2019 р.

e-mail: vasylchuk2018@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-81-85

Васильчук І. П. Трансформаційні можливості фінансів у забезпеченні переходу до сталого розвитку. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 81–85.

УДК: 336.113.2:330.35(043.3)

JEL-класифікація: G 19, N 20

Васильчук Ірина Петрівна,
доктор економічних наук, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ФІНАНСІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПЕРЕХОДУ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Досліджено й узагальнено наукові погляди на зміст поняття «стале фінансування» та надано його авторське визначення. Доведено, що з еволюцією поглядів на сутність сталого розвитку та відповідальність бізнесу відбувається переосмислення ролі, функцій, цільових орієнтирів фінансової системи та змісту такої її ознаки, як стійкість. Обґрунтовано виділення етапів розвитку та запропоновано авторську періодизацію еволюції концепції сталого фінансування.

Ключові слова: *цілі сталого розвитку, фінансування сталого розвитку, фінансова система, періодизація.*

Васильчук Ирина Петровна,
доктор экономических наук, профессор кафедры финансов, банковского дела и страхования
Криворожского экономического института ГВУЗ «КНЭУ имени Вадима Гетьмана»

ТРАСФОРМАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПЕРЕХОДА К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

Исследованы и обобщены научные взгляды на содержание понятия «устойчивое финансирование» и предложено его авторское определение. Доказано, что с эволюцией взглядов на сущность устойчивого развития и ответственность бизнеса происходит переосмысление роли, функций, целевых ориентиров финансовой системы и содержания такой ее характеристики как устойчивость. Обосновано выделение этапов развития и предложена авторская периодизация эволюции концепции устойчивого финансирования.

Ключевые слова: *цели устойчивого развития, финансирование устойчивого развития, финансовая система, периодизация.*

Iryna Vasylchuk,
Djctor of Economics, Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance,
Kryvyi Rih Economic Institute of Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

FINANCES TRANSFORMATIVE POSSIBILITIES IN TRANSITION TOWARDS A SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The scientific views of the "sustainable financing concept" have been explored and summarized. On this basis the author's definition of the term "sustainable finance" have been given. It is proved that there was a rethinking of the role, functions, targets of the financial system according to the evolution of views on the essence of sustainable development and the responsibility of business.

Author's periodization of the sustainable finance concept evolution was proposed. Three stages of the sustainable finance concept evolution have been identified: 1) 2000-2005. Emergence of the concept: Sustainable Finance 1.0. Institutionalization of the environment of sustainable finance. 2) 2006-2014. Expansion (Distribution): Sustainable Finance 1.1. Development of the instrumental grounding of the concept and its practical verification. 3) 2015 – present time. Expansion (Deepening): Sustainable Finance 2.0. Standardization of principles, procedures and technologies for creating a sustainable financial system.

Key words: *sustainable development goals, sustainable finance, financial system, periodization.*

Постановка проблеми. Світ безперервно та швидко еволюціює. Якщо ще на початку 2000-х років активно дискутували про зміст і складники загальноцивілізаційного сталого розвитку, етичність бізнесу та його відповідальність за вплив на соціум і довкілля, то вже через якихось десять років корпоративна соціальна відповідальність (CSR 1.0, Corporate Social Responsibility) стала важливим складником формування корпоративної політики, а екологічні, соціальні чинники та питання корпоративного управління

(ESG-factors) визнали важливими критеріями ухвалення інвестиційних рішень суб'єктами фінансового сектору економіки. Тоді в різноманітних академічних і практико-орієнтованих публікаціях [1-3] все частіше почали порушувати питання щодо спільної відповідальності за сталий розвиток і створення спільних цінностей (Porter & Kramer, 2011) [3]. Ростуче усвідомлення широким загалом безальтернативності сталого розвитку в результаті привело до нового етапу еволюції концепції відповідальності бізнесу – Corporate Sustainability and Responsibility (CSR 2.0), а інвестиції у сталі компанії та проекти поступово почали визнавати як мейнстрім.

Ухвалені на 70-й сесії Генеральної асамблеї ООН (2015 р.) розширені Цілі сталого розвитку на період до 2030 року (ЦСР – 2030) поставили перед фінансовими установами, державними органами, корпораціями, міжурядовою системою та громадянським суспільством амбітне управлінське завдання – забезпечити інтеграцію екологічних, економічних і соціальних чинників (ESG issues) у всі аспекти їх діяльності, тим самим вивести перехід до сталого розвитку на більш високий рівень. Усе це висуває вимоги до трансформації фінансової системи на оновлених засадах та формування відповідної інфраструктури фінансового ринку. Водночас, відбувається переосмислення ролі і трансформаційних можливостей фінансів у досягненні Цілей сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Ухвалення ЦСР підштовхнуло інтерес наукової спільноти до дослідження фінансування сталого розвитку в Україні. Вітчизняні науковці переважно орієнтовані на вивчення аспектів фінансування розвитку «зеленої економіки» в Україні (Гацька, 2017; Карлін, 2017; Добровольська, 2018) [4–6] та соціально відповідального інвестування (Мельничук, 2016; Сардак, 2017) [7–8], хоча в останні роки з'являються публікації, присвячені інституційному забезпеченню фінансування сталого розвитку (Катан, Васильєва, Вініченко, 2016; Сакаль, 2017) [9–10]. Водночас бракує досліджень, пов'язаних із теоретичним обґрунтуванням концепції «фінансування сталого розвитку», та немає загальновизнаного перекладу терміна «Sustainable finance», яке б відображало багатогранність поняття.

Мета і завдання дослідження. Основна мета дослідження – з'ясувати зміст поняття «Sustainable finance» й обґрунтувати трансформаційну роль фінансів у забезпеченні переходу до сталих економіки та суспільства крізь призму еволюції концепції «Sustainable finance».

Виклад основного матеріалу. Фінанси відіграють надзвичайно важливу роль у прискоренні переходу до сталого розвитку. Виконуючи свою основну функцію – забезпечувати алокацію капіталу для найбільш продуктивного використання – фінансова система через розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів тисне на економічних агентів, змушуючи їх рухатись у бік сталості. Визнання трансформаційних можливостей фінансів у забезпеченні переходу до низьковуглецевої ресурсозберігальної та інклюзивної економіки дозволило світовим фінансовим лідерам сформулювати оновлену місію фінансової системи – сприяти суспільству через підвищення соціального багатства та добробуту (Smith, 2017) [11].

Зміна цільових настанов функціювання фінансової системи зумовила появу як нових напрямів фінансування, так і нових понять, зокрема таких, як «фінансування сталого розвитку», або «стале фінансування» (Sustainable Finance), та «стала фінансова система» (Sustainable Financial System). Аналіз фахових публікацій засвідчив, що досі не існує усталеного трактування дефініції «Sustainable Finance». У більш загальному контексті під фінансуванням сталого розвитку розуміють: 1) процес урахування екологічних і соціальних міркувань під час ухвалення рішень щодо кредитування та інвестування, що призводять до збільшення інвестицій у проекти і корпорації, які вирізняються такими характеристиками, як довготерміновість та орієнтація на сталий розвиток [12–14]; 2) фінансування (інвестування і кредитування), яке взаємодіє з економічними, соціальними й екологічними проблемами [16–17]; фінансування інвестицій, які забезпечують екологічну користь і передбачають розгляд додаткових аспектів сталого розвитку [18]; фінансування, яке бере до уваги екологічні, соціальні, етичні критерії та якість корпоративного управління під час оцінювання потенційних інвестицій [19–20]; надання фінансового капіталу і послуг з управління фінансовими ризиками у формі, що забезпечує економічне зростання, соціальну справедливість і управління довкіллям [21].

Українські вчені трактують сталі фінанси в контексті панівного на вітчизняних теренах підходу до розуміння сутності фінансів як фінансових відносин. Тому розглядають, зокрема «зелені фінанси», як складник фінансування сталого розвитку і тлумачать зміст поняття як «сукупність фінансових відносин між окремими країнами світу, а також у середині цих країн із приводу використання фінансових важелів, інструментів, норм і нормативів, які сприяють збереженню й покращенню кліматичних умов із метою належного відтворення чинників виробництва» [5, с. 150].

На нашу думку, з позицій постачальників капіталу фінансування сталого розвитку – це діяльність установ фінансового сектору економіки, пов'язана із забезпеченням капіталом потреб економічних агентів щодо реалізації їх стратегій у досягненні Цілей сталого розвитку за різними рівнозначними тематичними сферами діяльності – економічною, екологічною та соціальною. Загалом стале фінансування – це

фінансування, що забезпечує розвиток, стійкий у кожному з його трьох вимірів – економічному, соціальному й екологічному [13]. Завдяки новим методам та інструментам стале фінансування створює кращі можливості залучення капіталу в проекти й компанії, орієнтовані на сталий розвиток.

Паралельно з еволюцією поглядів на сутність сталого розвитку та відповідальність бізнесу відбувається і переосмислення ролі та функцій фінансової системи. Зокрема, змінилися підходи і до розуміння цільових орієнтирів функціювання фінансової системи та змісту такої її ознаки, як стійкість. Якщо раніше під стійкістю фінансової системи розуміли її здатність протистояти фінансовій кризі, то в останні роки переосмислили сутність стійкості: її тепер розглядають ширше, беручи до уваги не тільки економічні, але й соціальні та екологічні чинники згідно з триєдиною концепцією сталого розвитку «People, Planet, Profit». Відповідно під «сталою» розуміють таку фінансову систему, яка обслуговує перехід до сталого розвитку – фокусується на довгостроковому горизонті та чинниках сталого розвитку (ESG factors) [17, 21]. Отже, щоб бути сталою, фінансова система має ґрунтуватися на принципах сталого розвитку та використовувати його можливості.

Трансформаційні можливості сталих фінансів якнайкраще можна відстежити крізь призму розвитку концепцій соціально відповідального інвестування та корпоративної соціальної відповідальності. З цього приводу треба зазначити таке:

1) Хоча історія етичних і екологічних інвестицій налічує багато років (див. еволюція соціально відповідального інвестування [23]), але це були окремі ініціативи з боку соціально відповідальних фінансових установ, які в ухваленні інвестиційних рішень керувалися певними критеріями (етичними, екологічними, соціальними). Офіційними датами виділення сталого фінансування в окремий напрям можна вважати 18–22 березня 2002 року, коли відбулася перша Міжнародна конференція з фінансування розвитку (м. Монтеррей, Мексика), присвячена безпосередньо виробленню системи заходів з фінансування сталого розвитку на макро- та мікрорівнях.

2) Фінанси виконують забезпечувальну функцію, вони завжди вторинні й формують рефлексію на ті чи інші запити, тому і формування окремого напряму фінансування сталого розвитку як цілісної системи відбувається з певним часовим лагом. Так, якщо бізнес (нефінансовий сектор) вже навчився отримувати вигоди від сталого розвитку, використовуючи його можливості, то суб'єкти фінансової системи ще ні. Проте надалі, відповідаючи на новий запит, саме фінансова система, буде драйвером розвитку, змінюючи потоки капіталу та спрямовуючі їх у сталі компанії та проекти.

Отже, можна зробити висновок про еволюціювання теоретико-практичної концепції сталого фінансування, що дозволяє виділити етапи та періодизувати її розвиток (табл.1).

І етап. Зародження концепції (2000–2005 рр.): *Sustainable Finance 1.0.* На цьому етапі відбувається початкова інституціоналізація середовища сталих фінансів: ухвалюють засадничі положення, вперше розробляють і апробовують спеціально створені фінансові інструменти.

ІІ етап. Фаза – «Експансія (поширення)» (2006–2014 рр.): *Sustainable Finance 1.1.* Відбувається подальша інституціалізація середовища сталих фінансів, розвиток інструментального обґрунтування концепції та її практичної верифікації через імплементацію принципів та положень парадигми сталого розвитку в практичну діяльність організацій фінансового сектору та нефінансових корпорацій. Вибухова поява організацій та ініціатив, орієнтованих на розбудову засад сталого розвитку. Цільова настанова – запобігання екологічним та соціальним ризикам і ризикам неефективного корпоративного управління.

ІІІ етап. Експансія (поглиблення) (2015 р. – теперішній час): *Sustainable Finance 2.0.* Подальший розвиток концепції на основі використання трансформаційних можливостей Sustainable Finance, який передбачає стандартизацію принципів, процедур і технологій для створення сталої фінансової системи. Спостерігається зміна паттернів – розгляд ESG-factors як можливостей.

На сьогодні відбувається подальше поширення ідей і принципів сталого розвитку через проникнення в усі царини діяльності економічних агентів, визнання ідеології сталого розвитку як панівної.

Висновки. Фінанси – наріжний камінь у досягненні Цілей сталого розвитку, що зумовило виділення окремого напряму, як стале фінансування. Через алокацію капіталу в соціально відповідальні компанії та сталі проекти фінансова система створює умови для успішної розбудови економіки і суспільства на принципах сталого розвитку. Обґрунтовано, що оновленою місією фінансової системи є сприяння суспільству через підвищення соціального багатства й добробуту та розкрито новий зміст такої характеристики фінансової системи, як сталість.

Установлено, що концепція сталого фінансування зазнає еволюційних змін. Це дозволило виділити на сьогодні три етапи її розвитку: 1) 2000–2005 рр. Зародження концепції: Sustainable Finance 1.0. 2) 2006–2014 рр. Експансія (поширення): Sustainable Finance 1.1. 3) 2015 р. – теперішній час. Експансія (поглиблення): Sustainable Finance 2.0.

Література:

1. Mill G. A. The Financial Performance of a Socially Responsible Investment Over Time and a Possible Link with Corporate Social Responsibility. Journal of Business Ethics. 2006. 63 (2). P. 131–148.

2. Hill R. Ainscough T., Shank T., Manullang D. Corporate Social Responsibility and Socially Responsible Investing: A Global Perspective. *Journal of Business Ethics.* 2007. 70 (2). P. 166–167.

3. Porter, M. E., & Kramer, M. R. Creating shared value. *Harvard Business Review*. 2011. 89. P. 62–77.

4. Гацька Л. П. Тенденції екологізації фінансової системи, можливості для країн, що розвиваються. *Гроші, фінанси і кредит.* 2017. № 5. С. 187–191.

5. Карлін М. Проблеми й перспективи використання «зелених» фінансів територіальними громадами: світовий досвід та Україна. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.* 2017. С. 148–156.

6. Добровольська О. В. «Зелені фінанси» як складова парадигми сталого розвитку. *Бізнес Інформ.* 2018. № 5. С. 287–294.

7. Мельничук Л.С. Сутність та значення соціальних інвестицій. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2016. Вип. 11. С. 434–437.

8. Сардак С. Е., Єгорова І. І. Зміст і спрямування соціально відповідального інвестування. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2017. Випуск 19. С. 236–240.

9. Катан Л. І., Васильєва Н. К., Вініченко І. І. Інституційне забезпечення фінансування сталого розвитку аграрної сфери України. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій.* 2016. Том 24, випуск 7. С. 207–214.

10. Сардак С. Е., Єгорова І. І. Зміст і спрямування соціально відповідального інвестування. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2017. Випуск 19. С. 236–240.

11. Smith P. What Is Finance For? URL: https://blogs.cfainstitute.org/investor/2017/06/02/paul-smith-cfa-what-is-finance-for/?__prclt=z4qgTgTR (дата звернення: 18.01.2019).

12. World Economic Forum (2011) The Future of Long-term Investing. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Long_term_Investing.pdf.

13. International Institute for Sustainable Development (IISD). URL: http://www.iisd.org/finance/ (дата звернення: 17.02.2019)

14. Bourghelle, D., Jemel, H., Louche, C. (2009). The integration of ESG information into investment processes: toward an emerging collective belief? EABIS. Working Paper, 2009. URL: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.523.1364&rep=rep1&type=pdf (дата звернення: 16.02.2019).

15. World Economic Forum (2013) From the Margins to the Mainstream. Assessment of the Impact Investment Sector and Opportunities to Engage Mainstream Investors. Industry Agenda. A report by the World Economic Forum Investors Industries Prepared in collaboration with Deloitte Touche Tohmatsu. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_II_FromMarginsMainstream_Report_2013.pdf(дата звернення: 16.02.2019).

16. Busch, T., Bauer, R., Orlitzky, M. Sustainable Development and Financial Markets. Old Paths and New Avenues. *Business & Society.* 2016. № 55(3). P. 303–329.

17. BlackRock (2016). Exploring ESG: A Practitioner's Perspective. URL: https://www.blackrock.com/investing/literature/whitepaper/viewpoint-exploring-esg-a-practitioners-perspective-june-2016.pdf (дата звернення: 17.02.2019).

18. Scholtens B. Why Finance Should Care about Ecology. *Trends in Ecology & Evolution.* 2017. 32(7). P. 500–505. doi: 10.1016/j.tree.2017.03.013.

19. Briand R., Urwin R., Chia Chin Ping (2011). Integrating ESG into the Investment Process. MSCI ESG Research. URL: https://www.top1000funds.com/wp-content/uploads/2011/08/Integrating_ESG_into_the_Investment_Process_Aug_2011.pdf (дата звернення: 18.01.2019).

20. OECD (2013) High-Level Principles on Long-Term Investment Financing by Institutional Investors. URL: https://www.oecd.org/finance/private-pensions/G20-OECD-Principles-LTI-Financing.pdf (дата звернення: 18.02.2019).

21. The financial system we need: from momentum to transformation. Inquiry Report. 2016. URL: http://unepinquiry.org/publication/the-financial-system-we-need-from-momen-tum-to-transformation.

22. Clarke, T., Boersma M. (2016). Sustainable Finance? A Critical Analysis of the Regulation, Policies, Strategies Implementation and Reporting on Sustainability in International Finance. UN Environment Inquiry.Working Paper. URL: http://unepinquiry.org/wp-content/uploads/2016/02/Sustainable_Finance.pdf (дата звернення: 22.01.2019).

23. Васильчук І. П. Теоретико-методологічні засади й еволюція концепції соціально відповідального інвестування. *Бізнес Інформ: наук. журнал.* Харків: Вид. ХНЕУ. 2015. №1. С. 21–28.

ISSN 2311-5149

Таблиця 1

Періодизація розвитку концепції сталого фінансування (Sustainable Finance)

Період та його зміст	Змістові складові періоду	На рівні організаційного розвитку	На рівні інституціонального розвитку та нормативно-правового забезпечення	На рівні інструментального забезпечення	На рівні верифікації та визнання «кращих практик»
2000–2005 рр. **Фаза – «Зародження»** **Sustainable Finance 1.0**	*Початок становлення концепції* Інституціоналізація середовища Sustainable Finance	**2002 р. – Перша Міжнародна конференція з фінансування розвитку** (м. Монтеррей, Мексика) **2003 р.** – започаткування Форуму соціальних інвестицій (Social Investment Forum)	**2000 р.** – започаткування ухвалення інвестиційних та управлінських рішень з урахуванням триєдиного критерію (TBL). **2002 р.** – започаткування прийняття інвестиційних та управлінських рішень з урахуванням ESG-factors **2003 р.** – Принципи екватора (Equator's Principles) **2003 р.** – Ініціатива розширеної аналітики (The Enhanced Analytics Initiative (EAI) **2005 р.** – Правова база інтеграції екологічних, соціальних та управлінських питань у діяльність інституціональних інвесторів (A Legal Framework for the Integration of Environmental, Social and Governance Issues)	**2000 р.** – випуск соціальних облігацій для фінансування потреб соціальних організацій **2003 р.** – перший випуск благодійних облігацій (Charity Bonds)	**2003 р.** – започаткування звітів про ринок соціально відповідальних інвестицій **2005 р.** –започаткування міжнародної винагороди суб'єктів банківського сектору за досягнення у розбудові сталого розвитку (The FT/IFC Sustainable Banking Awards)
2006–2014 рр. **Фаза – «Експансія (поширення)»** **Sustainable Finance 1.1** Запобігання екологічним та соціальним ризикам та ризикам корпоративного управління	*Розвиток інструментального обґрунтування концепції та її практичної верифікації* Імплементація принципів та положень парадигми сталого розвитку у практичну діяльність організацій фінансового сектору та нефінансових корпорацій	**2008 р. – Друга Міжнародна конференція з фінансування сталого розвитку** (Доха, Катар) *Започаткування різноманітних добровільних об'єднань:* **2007 р**. – Global Impact Investing Network (GIIN) **2010 р.** – International Integrated Reporting Council (IIRC) **2011 р.** – Sustainability Accounting Standards Board (SASB) **2012 р.** – Global Impact Investing Rating System (GIIRS) **2012 р.** – Конференція ООН зі сталого розвитку (Rio+20) **2013 р.** – Саміт G8 з Social Impact Investment (London)	**2006 р.** – Принципи відповідального інвестування (UN Principles for Responsible Investment) **2007 р.** – введення у науковий і практичний обіг поняття «impact investing» (The Rockefeller Foundation) **2010 р.** – Керівні принципи для відповідального інвестування Фондами прямих інвестицій і венчурного капіталу (UNPRI & Private Equity Growth Capital Council (PEGCC)) **2011 р.** –Ініціатива зі сталого розвитку фондових бірж (SSE initiative) **2012 р.** – Принципи для сталого страхування (Principles for Sustainable Insurance (PSI)), запроваджені на Конференції Rio+20 **2014 р.** – Розробка Принципів для довгострокового інвестування (OECD High-Level Principles on Long-Term Investment)	**2008 р.** – перший випуск «зелених облігацій» (Green Bonds) **2010 р.** – перший випуск облігацій соціального впливу (SIBs) **2012 р.** – перший випуск облігацій для фінансування проектів зі сталого розвитку (DIBs, SusBs)	**2008 р.** – поширення винагороди на суб'єктів банківського сектору з ринків, що розвиваються **2007 р.** – започаткування звітів про становлення ринку соціальних інвестицій **2011 р.** – започаткування міжнародної винагороди суб'єктів фінансового сектору та нефінансових корпорацій за досягнення у розбудові сталого розвитку (The FT/IFC Sustainable Finance Awards) **2013 р.** – поширення винагороди на суб'єктів з ринків, що розвиваються **2014–2015 рр.** – міжнародна винагорода у галузі трансформаційного бізнесу і фінансів (The FT/IFC Transformational Business Awards)
2015 – теперішній час **Sustainable Finance 2.0** **Експансія (поглиблення)** Зміна паттернів – розгляд ESG-factors як можливостей	*Подальший розвиток концепції на основі використання трансформаційних можливостей Sustainable Finance* Стандартизація принципів, процедур та технологій. Створення сталої фінансової системи	**2015 р.** – 70-а сесія Генеральної асамблеї ООН , прийнято Цілі сталого розвитку до 2030 р. **2015 р. третя Міжнародна конференція з фінансування розвитку** (м. Аддіс-Абеба, Ефіопія) **2016 р.** – Засідання першого Круглого столу з питань сталого фінансування **2018 р.** – Засідання другого Круглого столу з питань сталого фінансування **2018 р.** – створення Sustainable Digital Finance Alliance **2018 р.** – Саміт з ЦСР (Brussels SDG Summit)	**2015 р.** – Проект Європейського союзу щодо створення Союзу ринків капіталу (The Capital Markets Union) **2016 р.** – Резолюція Європейського парламенту щодо Міжнародного стандарту фінансової звітності (МСФЗ) **2018 р.** – Принципи «зеленого кредитування» (Green Loan Principles) **2018 р.** – План дій Європейського Союзу щодо фінансування сталого зростання (EU Action Plan: Financing Sustainable Growth) **2018 р.** – Принципи соціальних облігацій (Social Bond Principles); Керівні принципи для сталих облігацій (Sustainability Bond Guidelines); Принципи «зелених» облігацій (Green Bond Principles)	**2017 р.** – Запуск Програми соціальних облігацій	**2016–2018 рр.** міжнародна винагорода у галузі трансформаційного бізнесу і фінансів (The FT/IFC Transformational Business Awards)

Джерело: авторська розробка.

© Л. М. Дебунов, О. Г. Яковенко

Отримано: 02 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 09 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 12 лютого 2019 р.

e-mail: debunov.l.n@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-86-91

Дебунов Л. М., Яковенко О. Г. Аналіз сучасних підходів до визначення поняття фінансової стійкості підприємства. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 86–91.

УДК: 336.011

JEL-класифікація: G30

Дебунов Леонід Миколайович,
аспірант кафедри економічної кібернетики, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
Яковенко Олександр Григорович,
доктор технічних наук, професор кафедри економічної кібернетики,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Щоб уникнути фінансового краху, підприємства вживають певних заходів та зважають на цю загрозу під час ухвалення рішень. Що саме в сучасній науці та практиці розуміють під поняттям «фінансова стійкість підприємства», який сенс у нього вкладають та яким має бути підприємство, щоб його вважали фінансово стійким? Думки авторів різні з цього приводу. У статті розглянуто варіанти визначень цього поняття, підраховано суміжні поняття, які вживають найчастіше під час визначення цієї дефініції, а також наведено аргументи та погляди різних авторів щодо відокремлення терміна фінансової стійкості від інших незалежних категорій.

Ключові слова: *фінансова стійкість, банкрутство, фінанси підприємств.*

Дебунов Леонид Николаевич,
аспирант кафедры экономической кибернетики, Днепровский национальный университет имени Олеся Гончара
Яковенко Александр Григорьевич,
доктор технических наук, профессор кафедры экономической кибернетики,
Днепровский национальный университет имени Олеся Гончара

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Чтобы избежать финансового краха, предприятия принимают определенные меры и учитывают эту угрозу при принятии решений. Что именно понимают в современной науке и практике под понятием «финансовая устойчивость предприятия», какой смысл в него вкладывают и каким должно быть предприятие, чтобы считаться финансово устойчивым? Мнения авторов расходятся по этому поводу. В данной статье рассматриваются варианты определений этого понятия, проводится подсчет смежных понятий, употребляемых чаще всего при определении этой дефиниции, а также приводятся аргументы и взгляды различных авторов об отделении термина финансовой устойчивости от других независимых категорий.

Ключевые слова: *финансовая устойчивость, банкротство, финансы предприятий.*

Leonid Debunov,
Postgraduate student at the Department of Economic Cybernetics, Oles Honchar Dnipro National University
Alexander Yakovenko,
Doctor of Economic Sciences, Professor at the Department of Economic Cybernetics, Oles Honchar Dnipro National University

ANALYSIS OF MODERN APPROACHES TO DEFINING THE CONCEPT OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF ENTERPRISE

Market economy provides a broad freedom of action for enterprises. However, each company not only has the ability to dispose of its resources to achieve the highest profit, but also is compelled to confront the risks that can lead to bankruptcy. The company's ability to counteract the threats that can lead to bankruptcy is called "financial sustainability of the enterprise". The purpose of this article is to find out what modern scientists mean by the concept of financial sustainability, and which enterprise can be considered as financially sustainable company.

The opinions of scientists diverge as to what exactly represents the concept of financial sustainability. There are many variations of definitions that differ significantly from one another. In addition, this concept is often identified with a number of other terms, such as "financial stability", "financial equilibrium", "economic sustainability", "financial condition".

This article discusses the definitions of "financial sustainability of enterprise", calculates the related concepts that are used most often in determining this term. The arguments and views of various scholars on the separation of the term of financial sustainability from other independent categories are presented.

In this article we collected a general view of scientists about the categorical connection of this concept with other terms. The closest concept is the "solvency", because it is used most often, while scientists give quite convincing arguments. In the article the author proposes his own definition of this concept. In conclusion, we found that the concept of "financial sustainability of enterprise" can not be expressed by one simple indicator, it is interpreted by scientists in different ways and is complex and multifaceted.

Key words: *financial sustainability, bankruptcy, finances of enterprises.*

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки, що наразі є найбільш розповсюдженою формою економічної організації у світі, виробництво економічних благ ґрунтується на свободі підприємництва і вибору. Роль держави в умовах ринкової економіки полягає лише в установленні певних обмежень і загальній координації розвитку та перетворення економічної системи. Тоді як сама структура розподілення товарів та послуг формується на засадах ухвалення вільних рішень споживачами та постачальниками. Це надає свободу господарським суб'єктам на власний розсуд використовувати обмежені економічні ресурси, що належать їм або перебувають у їхньому розпорядженні. При цьому, відповідальність за результати економічних дій також лежить на суб'єктах господарювання. Відповідно, кожне підприємство, що має на меті отримати прибуток або досягти іншого бажаного ефекту, зацікавлене в раціональному використанні ресурсів на шляху до поставлених цілей та в урахуванні загроз, що можуть призвести до небажаних наслідків.

З одного боку, підприємства зацікавлені в прискоренні зростання прибутку, що може досягатися додатковим стороннім фінансуванням та збільшенням фінансових ризиків. З іншого боку, збільшення фінансової віддачі супроводжується зростанням загрози неспроможності вчасного сплачення боргів компанії, тобто банкрутства.

Питання оцінки фінансової стійкості та фінансової ефективності може стосуватися багатьох видів економічної діяльності і сприйматися по-різному. Предмет цієї статті передбачає спрямованість саме на фінанси приватних підприємств, що мають циклічну операційну діяльність, спрямовані на отримання прибутку та довгострокову активність. Треба окремо розглядати державні фінанси, банківський сектор, страховий ринок, некомерційні організації, фінанси в проектній діяльності та ін.

Актуальність оцінювання фінансової стійкості підприємств важко переоцінити, ураховуючи важкість сучасного положення української економіки. Уникнення банкрутства сьогодні стоїть особливо гостро для більшості вітчизняних компаній. В таких умовах насамперед потрібно розуміти, що саме являє собою поняття «фінансова стійкість підприємства».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наразі економічна наука не має єдиного трактування цього поняття. Фінансову стійкість вивчали вітчизняні автори: І. О. Бланк, А. М. Поддєрьогін, О. О. Терещенко, А. В. Матвійчук, О. Д. Шарапов, Т. В. Гринько, Ю. С. Цал-Цалко, М. Д. Білик, О. В. Павловська, І. І. Дахно, Н. А. Мамонтова, О. В. Крухмаль, Г.В. Савицька, А. І. Ковальов, О. Г. Яковенко, В. М. Барановська, О. С. Філімоненков, Г. Г. Кірейцев, А. Грачов, С. Єлецьких, Н. Ступка, Д.В. Ящук та ін. Цьому питанню присвячено роботи таких закордонних дослідників, як: Е. І. Альтман, К. Беєрман, Р. Таффлер, Г. Тішоу, Б. Шкариця та ін. Думки кожного з них щодо визначення поняття фінансової стійкості різні, тож зміст цієї категорії потребує подальших досліджень.

Мета і завдання дослідження. Мета статті – методологічно дослідити сутність поняття «фінансова стійкість підприємства» й узагальнити найчастіше вживані трактування, а також визначити зміст цього поняття в сучасному науковому середовищі.

Виклад основного матеріалу. Існують погляди, що пов'язують це поняття з економічною безпекою та фінансовою стратегією, але не ототожнюють із ними. Т. Г. Васильців уважає, що фінансова стійкість – елемент економічної безпеки підприємства [1, с. 18], його думку поділяють П. Р. Пуцентейло й О. О. Гуменюк [2, с. 45]. Л. О. Волощук та К. І. Науменко, виділяючи такий компонент фінансової стратегії, як «Стратегія забезпечення фінансової безпеки», основним стратегічним завданням його вказують таке: «Ідентифікація і оцінка найбільш істотних фінансових ризиків і розробка комплексу заходів щодо їх нейтралізації; забезпечення стабільної платоспроможності та фінансової стійкості, реалізація комплексних рішень в області антикризового управління (як в частині попереджувальних заходів, так і в частині дій при прояві ознак кризи)» [3, с. 26]. А.М. Поддєрьогін також вважає забезпечення фінансової стійкості частиною фінансової стратегії підприємства [4, с. 352].

«Фінансову стійкість підприємства» автори визначають доволі по-різному. У таблиці 1 наведено варіанти трактування цього поняття, а в таблиці 2 подано інші найбільш уживані суміжні поняття, які використовують дослідники.

Таблиця 1

Варіанти визначення поняття «фінансова стійкість підприємства»

Автор	Визначення
Абрютіна М., Грачов А.	Це надійно гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури [5, с. 97].
Савицька Г. В.	Це здатність суб'єкта господарювання функціювати й розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у зовнішньому і внутрішньому середовищі, яке змінюється; що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику [6, с. 486].
Цал-Цалко Ю. С.	Це стан активів підприємства, що гарантує йому достатню платоспроможність [7].
Єлецьких С.	Фінансову стійкість підприємства варто розглядати як функцію часу і ризику; трактувати як платоспроможність підприємства в часі за обов'язкового дотримання балансу власного та позикового капіталу [8, с. 184].
Ковальов А. І., Привалов В. П.	Це фінансова незалежність підприємства, тобто здатність маневрувати власними коштами, достатня фінансова забезпеченість безперебійного процесу діяльності [9].
Ступка Н.	Це комплексна категорія, яка характеризує стан, структуру та напрями використання фінансових ресурсів підприємства, здатність його виконувати свої зобов'язання, а також ступінь захищеності капіталу від фінансових ризиків та можливість забезпечення такої стійкості, яка зумовить розширене відтворення підприємства у процесі його виробничого циклу [10, с. 349].
Дахно І. І., Бабіч Г. В., Барановська В. М.	Це такий стан його фінансових ресурсів, їх розподілу і використання, який забезпечує збереження ніші міжнародного ринку, розвиток підприємства за рахунок росту прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого ризику зовнішньоекономічної діяльності [11, с. 232].
Філімоненков О. С.	Це такий стан підприємства, коли обсяг його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство платоспроможне. Іншими словами, фінансова стійкість підприємства – це таке його становище, коли вкладені в підприємницьку діяльність ресурси окупаються за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечує самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів. Визначається фінансова стійкість відношенням вартості матеріальних оборотних активів (запасів та витрат) до величини власних та позикових джерел коштів для їх формування [12, с. 283].
Кірейцев Г. Г.	Це стан майна підприємства, що гарантує йому платоспроможність. Фінансова стійкість підприємства передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитись за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечувати самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів [13].
Крухмаль О. В.	Це здатність системи протистояти зовнішнім чинникам впливу [14].
Павловська О. В., Фролова Т. О.	Це відображення стабільного перевищення доходів над витратами, забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства та завдяки ефективному їх використанню сприяє безперервному процесу виробництва і реалізації продукції [15; 16].
Фурман І. В.	Це ситуація стабільного перевищення грошових надходжень суб'єкта господарювання над його виплатами та незначного впливу змін зовнішнього середовища на запланований фінансовий результат діяльності [17, с. 35].
Зазуляк Х., Миронов Ю.	Це властивість підприємства, яка відображає в процесі взаємодії зовнішніх і внутрішніх чинників впливу досягнення стану фінансової рівноваги і здатність не лише утримувати на відповідному рівні протягом деякого часу основні характеристики діяльності підприємства, але і функціювати й розвиватися [18].

Таблиця 2

Згадування інших понять у визначенні терміна «фінансова стійкість»

Автор	платоспроможність	забезпечення функціювання	незалежність від залученого капіталу	рівновага	прибутковість	розвиток	протистояння зовнішнім чинникам
Абрютіна М., Грачов А.	+						+
Савицька Г. В.	+	+				+	
Цал-Цалко Ю. С.	+						
Єлецьких С.	+			+			
Ковальов А. І., Привалов В. П.		+	+				
Ступка Н.	+					+	
Дахно І. І., Бабіч Г. В., Барановська В. М.	+				+	+	
Філімоненков О. С.	+				+	+	
Кірейцев Г. Г.	+		+		+		
Крухмаль О. В.							+
Павловська О. В., Фролова Т. О.		+			+		

Продовження таблиці 2

Фурман І. В.					+		+
Зазуляк Х., Миронов Ю.		+		+		+	
Всього згадувань	8	4	2	2	5	5	3

Отже, бачимо, що найчастіше поняття фінансової стійкості пов'язують з платоспроможністю, дещо рідше з прибутковістю підприємства та з наявністю умов для розвитку, ще рідше виражають як забезпечення функціювання підприємства (рис. 1).

Рис. 1. Кількість уживань суміжних понять під час визначення терміна «фінансова стійкість підприємства»

Взаємозв'язку прибутковості, розвитку підприємства й фінансової стійкості треба приділити окрему увагу. Коли ці поняття пов'язують між собою, ідеться скоріше про необхідні умови для того, щоб підприємство вважати фінансово стійким у контексті довгострокової успішної діяльності. Водночас фінансово стійке підприємство може мати понижену фінансову ефективність через надмірні резерви, використання кредитних ресурсів у малих обсягах.

Компанія, яка залучає здебільшого власний капітал, має дуже високу фінансову стійкість. У таких випадках значення коефіцієнта автономії може бути рівним одиниці. Але, маючи таку структуру капіталу, підприємство обмежує швидкість свого розвитку, оскільки не здатне забезпечити створення додаткового обсягу активів у моменти виникнення термінових ситуацій, за яких кон'юнктура ринку сприятлива до зростання, не використовує фінансових можливостей забезпечення приросту прибутку на вкладений капітал [19, с. 164].

Я. І. Мулик стверджує, що фінансова стійкість характеризує стабільність фінансового стану компанії та передбачає велику частку власного капіталу в загальній сумі фінансових засобів підприємства. Низьке значення фінансової стійкості призводить до погіршення платоспроможності компанії, що виявляється у відсутності достатнього обсягу грошових коштів, потрібного для нормального ведення господарської діяльності, зокрема для вчасних розрахунків з контрагентами, що є важливим чинником стабільних поставок. Занадто високий рівень фінансової стійкості може погано впливати на результати господарської діяльності підприємства, призводити до збільшення витрат, акумулювання зайвих запасів і резервів, недостатнього використання позикового капіталу, джерелом якого можуть бути кредити банків тощо. Також Я. І. Мулик звертає увагу на різноманітність варіантів визначення поняття фінансової стійкості в економічній літературі, проте стверджує, що це поняття однозначно описує такий стан активів і пасивів компанії, який дозволяє підприємству вільно розпоряджатися власним капіталом, грошовими коштами та їх еквівалентами, ефективно користуватися всіма ресурсами, надає можливість існуванню безперервних процесів виробничої, комерційної та фінансової діяльностей, відтворення і розширення виробництва. Крім того, фінансову стійкість учений трактує не як окремий показник фінансового стану, а як його узагальнювальну характеристику показників, за допомогою яких оцінюють процес управління фінансовими ресурсами конкретної компанії [20, с. 885].

Отже, фінансова стійкість – одна з умов фінансової ефективності, але не гарантує її. Оскільки слабка фінансова стійкість характеризує фінансовий стан підприємства як поганий, тоді як надмірна фінансова стійкість також призводить до уповільнення розвитку та зменшення прибутковості підприємства, припускаємо, що в певний момент часу для окремого підприємства має існувати конкретна кількісно виражена величина або набір величин, що відображають оптимальний стан фінансової стійкості цього підприємства.

Варто відзначити, що велика кількість наукових поглядів ототожнюють поняття «фінансова стійкість» з поняттями «фінансова стабільність», «фінансова рівновага», «економічна стійкість», «фінансовий стан».

Проаналізувавши доволі велику кількість дефініцій, В. В. Чепка й О. К. Матяш роблять висновок, що поняття «фінансовий стан» і «фінансова рівновага» – незалежні характеристики функціювання підприємства, які мають сенс, що повністю відрізняється від значення поняття «фінансова стійкість» [21, с. 652]. Т. В. Безугла наполягає на розмежуванні понять «економічна стійкість» і «фінансова стійкість». За її твердженням, економічна стійкість – комплексне поняття, яке характеризує здатність підприємства зберігати цілісність і рівновагу попри вплив негативних і позитивних ефектів, що виникають у результаті дії різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників, і досягається шляхом ефективного використання ресурсів компанії [22, с. 32]. В. В. Чепка й О. К. Матяш також уважають, що неможна зводити поняття економічної стійкості лише до фінансової стійкості, оскільки вона, крім іншого, передбачає такі суттєві чинники впливу на стан суб'єкта господарювання, як ділова активність і стійкість персоналу [21, с. 650].

Поняття фінансової стабільності, на наш погляд, також є окремою характеристикою, що тісно пов'язана з поняттям фінансової стійкості. С. Ю. Кулакова та К. О. Касмініна, базуючись на тому, що підприємство – відкрита складна система, та, аналізуючи підходи до трактування стійкості складних систем, наводять твердження Т. М. Конопляник, у якому стійкість визначено як властивість системи в довгостроковій перспективі зберігати свої цілісність і стабільність щодо прийнятого напряму розвитку, враховуючи при цьому схильність зовнішнього середовища до постійних змін і перетворень [23, с. 44]. Тобто, на думку авторів, поняття стабільності передбачає можливість розвитку в часі, а також є одним зі складників стійкості. Доречно підкреслити те, що другим складником вказано можливість зберігати свою цілісність. Інтерпретуючи вказане з погляду фінансової науки, утратою фінансової цілісності підприємства можна вважати банкрутство.

При цьому, розглядаючи поняття власне фінансової стабільності, Я. В. Проценко [24, с. 127] стверджує, що в більшості наукових робіт та в нормативних документах основними передумовами фінансової стабільності компанії вказано два елементи:

1) фінансова стійкість, яка відображає забезпеченість підприємства власним капіталом у часі, потрібному для його ефективного функціювання, безперебійного операційного, інвестиційного та фінансового розвитку [25, с. 134, 153; 26, с. 2, 3];

2) фінансова рівновага, що відображає відповідність обсягів формування та використання власних фінансових ресурсів, наявність можливості їхнього приросту й вимагає створення умов безперервного дотримання оптимального балансу між внутрішніми і зовнішніми джерелами їх формування [27, с. 752].

Тобто, автори визначають фінансову стійкість як складник фінансової стабільності. Отже, бачимо, що питання узгодження між собою понять фінансової стійкості та фінансової стабільності досі дискусійне, але можемо точно стверджувати те, що ці терміни мають різне значення.

На нашу думку, найбільш вдалими визначеннями фінансової стійкості є ті, що описують такий стан підприємства, за якого воно здатне зберігати здатність уникати фінансового краху, тобто банкрутства. С. Ю. Кулакова та К. О. Касмініна стверджують, що фінансова стійкість формується завдяки рентабельній діяльності підприємства, постійній прибутковості та надходженню грошових коштів, що дає можливість вільно маневрувати фінансовими ресурсами, забезпечувати ритмічність і безперервність процесів відтворення, підтримувати конкурентоспроможність підприємства, запобігати виникненню неплатоспроможності й банкрутства [23, с. 45]. На користь цієї позиції група авторів О. Є. Майборода, І. П. Косарєва й О. М. Каранда також стверджують, що здатність підприємств до продовження існування залежить від показників платоспроможності, оскільки компанії перестають функціювати здебільшого не з причини недостатньої рентабельності, а через нестачу грошових коштів [28, с. 793].

Ураховуючи всі перераховані вище твердження щодо поняття фінансової стійкості, будемо вважати найбільш правильним таке визначення. Фінансова стійкість підприємства – це комплексна характеристика стану організації, яка відображає її здатність протистояти будь-яким фінансовим загрозам, здатним привести підприємство до банкрутства.

Висновки. Отже, з'ясовано, що поняття фінансової стійкості підприємства загалом цілком окреме й самостійне. При цьому єдності щодо однозначного трактування цього поняття в науковому середовищі досі немає. Тим не менш, у результаті проведеного методологічного дослідження стає зрозумілим, що забезпечення фінансової стійкості – частина фінансової стратегії підприємства; фінансова стійкість не є окремим показником фінансового стану, а його узагальювальна характеристика, що залежить від значень низки показників; фінансова стійкість – одна з умов фінансової ефективності, але не гарантує її, оскільки надмірна фінансова стійкість негативно впливає на фінансову ефективність. Крім того, з'ясовано, що

поняття «фінансова стійкість підприємства» не тотожне до таких понять, як «фінансова стабільність», «фінансова рівновага», «економічна стійкість», «фінансовий стан». Проаналізувавши велику кількість підходів та визначень цієї дефініції, дійшли висновку, що найбільша єдність наукових поглядів спостерігається щодо того, що ця характеристика підприємства відображає його здатність протистояти загрозі банкрутства, що й ми взяли за основу, визначаючи це поняття.

Література:

1. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення: монографія. Львів, 2008. 386 с.

2. Пуцентейло П., Гуменюк О. Основні аспекти формування ефективної системи економічної безпеки підприємства. *Економічний дискурс.* 2017. № 2. С. 37–47.

3. Волощук Л. О., Науменко К. І. Фінансова стратегія в управлінні розвитком та економічною безпекою підприємств. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету.* 2017. № 1 (1). С. 23–30. URL: http://economics.opu.ua/ejopu/2017/No1/23.pdf (дата звернення 23.02.2019)

4. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств. Підручник. Київ, 2010. 384 с.

5. Абрютина М., Грачов А. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: [учебно-практическое пособие]. 2-е изд., испр. Москва, 2013. 256 с.

6. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. 2-ге видан., випр. і доп. Київ, 2005. 662 с.

7. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз. Підручник. Київ, 2008. 566 с.

8. Єлецьких С. Оцінювання фінансової стійкості підприємства на основі темпових показників ефективності його розвитку. *Економічний аналіз: зб. наук. праць* / редкол.: В. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль, Т. 18. № 1. 2014. С. 183–187.

9. Ковальов А. І., Привалов В. П. Аналіз фінансового стану підприємства. 2 вид., перероб., доп. Москва, 2002. 188 с.

10. Ступка Н. Окремі аспекти оцінки фінансової стійкості підприємств. *Університетські наукові записки.* 2005. № 4. С. 348–354.

11. Дахно І. І., Бабіч Г. В., Барановська В. М., та ін. Зовнішньоекономічний менеджмент. Навч. посіб. Київ, 2012. 568 с.

12. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: Навч. посіб. 2-ге вид., переробл. і допов. Київ, 2004. С. 318–321.

13. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент. Житомир, 2001. 440 с.

14. Крухмаль О. В., Коваленко В. В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи. Монографія. Суми, 2007. 198 с.

15. Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. Київ, 2002. 388 с.

16. Фролова Т. О. Фінансовий аналіз: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. Київ, 2005. 253 с.

17. Фурман І. В. Процес управління фінансовою стійкістю підприємства та шляхи його вдосконалення. *Економіка. Менеджмент. Бізнес.* 2017. №. 1. С. 31–36.

18. Зазуляк Х., Миронов Ю. Фінансова стійкість підприємства та чинники, що впливають на неї. *Студентський науковий вісник «Керівник.ІНФО».* URL: http://kerivnyk.info/2014/04/zazulyak.html (дата звернення: 23.02.2019).

19. Момот Т. В., Безугла В. О., Тараруєв Ю. О., Кадничанський М. В., Чалий І. Г. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Київ, 2011. 712 с.

20. Мулик Я. І. Аудит фінансової стійкості підприємства: проблеми та перспективи розвитку. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2017. №. 16. С. 884–888.

21. Чепка В. В., Матяш О. К. Фінансова стійкість підприємства: сутність та чинники впливу. *Економіка і суспільство.* 2017. № 12. С. 649–655.

22. Безугла Т. В. «Економічна стійкість» та «фінансова стійкість». *Молодий вчений.* 2014. № 3. С. 32–34.

23. Кулакова С. Ю., Касмініна К. О. Ризикостійкість підприємства як передумова його розвитку: сутність та індикатори визначення. *Агросвіт.* 2017. № 12. С. 42–47.

24. Проценко Я. В. Методологічний підхід до визначення й оцінювання фінансової стабільності підприємства. *Наукові праці НДФІ.* 2017. №. 1. С. 122–130.

25. Бланк І. О., Гуляєва Н. М., Логвіненко Л. О. та ін. Фінансове забезпечення розвитку підприємств: монографія. Київ, 2011. 343 с.

26. Про направлення доопрацьованих Методичних рекомендацій 0187 щодо встановлення загрози виникнення податкового боргу та проведення аналізу фінансового стану підприємств, які звертаються до органів Міндоходів для розстрочення (відстрочення) грошових зобов'язань: лист Міністерства доходів і зборів України від 05.06.2013 № 7017/7/99-99-11-02-03-17. URL: http://zakon.golovbukh. ua/regulations/2341/8293/8213/464302/ (дата звернення: 12.10.2016).

27. Бланк І. О., Ситник Г. В. Управління фінансами підприємств. Київ, 2006. 779 с.

28. Майборода О. Є., Косарєва І. П., Каранда О. М. Концептуальні засади управління платоспроможністю підприємства. *Young*. 2017. Т. 43. №. 3. С. 793–797.

© О. І. Дем'янчук

Отримано: 28 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 03 березня 2019 р.

Прийнято до друку: 06 березня 2019 р.

e-mail: olha.demianchuk@oa.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-92-100

Дем'янчук О. І. Концепти збалансованого розвитку в управлінні адміністративно-територіальними одиницями. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 92–100.

УДК 336.26

JEL-класифікація: H 70, 76

Дем'янчук Ольга Іванівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного університету «Острозька академія»

КОНЦЕПТИ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ В УПРАВЛІННІ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНИМИ ОДИНИЦЯМИ

У статті розкрито еволюційне становлення наукової ідеї збалансованого розвитку згідно з міжнародними документами Генеральної Асамблеї Організації Об'єднаних Націй (ООН) та Конференцій ООН. У дослідженні відображено становлення цих наукових ідей в Україні, проаналізовано нормативно-законодавчу базу, а також імплементацію міжнародних нормативних документів в українському законодавстві. Використовуючи методологічний аналіз, ґрунтовно дослідила трактування змісту концепту управління збалансованим розвитком територіального утворення. Визначено основні змістові аспекти трактування концептів цієї наукової ідеї. Результатом дослідження є трактування нового концепту збалансованого розвитку в управлінні адміністративно-територіальною одиницею, у якому авторка чітко визначила основні змістові положення.

Ключові слова: *збалансований розвиток регіону, управління збалансованим розвиток, наукова ідея збалансованого розвитку в управлінні адміністративно-територіальними одиницями.*

Демьянчук Ольга Ивановна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, учета и аудита,
Национальный университет «Острожская академия»

КОНЦЕПТЫ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ В УПРАВЛЕНИИ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМИ ЕДИНИЦАМИ

В статье раскрыто эволюционное становление научной идеи сбалансированного развития согласно международных документов Генеральной ассамблеи Организации Объединенных Наций (ООН) и Конференций ООН. В дальнейшем в исследовании отражено становление этих научных идей в Украине, проанализирована нормативно-законодательная база, а также имплементация международных нормативных документов в украинском законодательстве. Используя методологический анализ автором основательно исследованы трактовки содержания концепта управления сбалансированным развитием территориального образования. Определены основные содержательные аспекты трактовки концептов этой научной идеи.

Результатом исследования является трактовка нового концепта сбалансированного развития в управлении административно-территориальной единицей, в котором автором четко определены основные содержательные положения.

Ключевые слова: *сбалансированное развитие региона, управление сбалансированным развитие, научная идея сбалансированного развития в управлении административно-территориальными единицами.*

Olha Demianchuk,
PhD, associate professor of Finance, Accounting and Auditing Department, The National University of Ostroh Academy

CONCEPTS OF BALANCED DEVELOPMENT IN THE MANAGEMENT OF ADMINISTRATIVE AND TERRITORIAL UNITS

The article uncoveres the evolutionary formation of the scientific idea of balanced development and defines a new concept of this idea. The author points out that the scientific ideas of the balanced development of society in its evolutionary formation were mainly based on the need to establish a balance between satisfying the modern needs of society and protecting future generations. This process has continued over the past three decades of the twentieth century and throughout the years of the twenty-first century. At the initial stage of development of this scientific idea, developed and adopted in the form of international documents of the General Assembly of the United Nations (UN) and the UN Conferences, more attention was paid to the study of the relationship between economic development and environmental degradation, the peculiarities of the impact of anthropogenic changes.

The further research reflects the formation of these scientific ideas in Ukraine, analyzes the legal framework, as well as the implementation of international normative documents in the Ukrainian legislation. Having carried out a methodological analysis of scientific approaches to define the content of the concept of « sustainable development of the territory », a number of contradictions were identified. Also, on the basis of methodological analysis, the author thoroughly investigates

the interpretation of the content of the concept of management of balanced development of territorial education. The main substantive aspects of the interpretation of the concepts of this scientific idea are defined. The author claims that the scientific idea of balanced development management is considered as a system of goals and objectives, and as a set of actions and decisions of local authorities, and as the impact of the subject of management on the object of management, and as a multidimensional process of ensuring a decent and quality life of the population of the territorial formation.

The result of the research is the interpretation of a new concept of balanced development in the management of administrative-territorial unit. The purpose of which is to meet the needs of the territorial-administrative unit to the maximum extent possible, considering its actual and potential capacities, which are formed within the territorial unit.

***Key words**: balanced development of the region, management of balanced development, scientific idea of balanced development in the management of administrative-territorial units.*

Постановка проблеми. Дисбаланси в розвитку країн, регіонів, адміністративно-територіальних одиниць у XXI столітті потребують дослідження та створення нових наукових концептів у забезпеченні їх збалансованого розвитку та створенні в цих умовах ефективної системи управління різними територіальними системами. У сучасній вітчизняній і закордонній науковій літературі подано різні підходи до визначення змісту наукової ідеї збалансованого розвитку регіону, управління збалансованим розвитком та ін. Проте, нас цікавить нова ідея змістового трактування збалансованого розвитку в управлінні адміністративно-територіальними одиницями.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останні три десятиріччя XX століття в міжнародних нормативних документах Генеральної Асамблеї Організації Об'єднаних Націй (ООН) та декларативних, підсумкових документах Конференцій ООН, а також у наукових працях закордонних і вітчизняних науковців відбувалося становлення та обґрунтування наукової ідея збалансованого розвитку країн, регіонів, територіальних утворень [1, с. 5–18]. Проте, диспропорції в рівні економічного розвитку країн, регіонів, територіальних одиниць зумовлюють подальшу потребу досліджень змістового трактування цих ідей.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження – методологічно дослідити становлення концепту збалансованого розвитку в управлінні адміністративно-територіальними одиницями. Для досягнення поставленої мети потрібно ґрунтовно проаналізувати становлення наукові ідеї збалансованого розвитку країн, регіонів, територіальних утворень, зміну їх основних змістовних положень.

Виклад основного матеріалу. Наукові ідеї збалансованого розвитку суспільства у своєму еволюційному становленні переважно спиралися на потребі встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб суспільства та захистом майбутніх поколінь, включаючи потребу в безпечному довкіллі, що відображено в таблиці 1. На початковому етапі становлення цієї наукової ідеї, розроблені й ухвалені міжнародні документи більше приділяли увагу вивченню питання про взаємозв'язок між економічним розвитком і погіршенням стану навколишнього середовища, особливостям впливу антропогенних змін [1]. Хоча, 1992 року в Декларації Ріо з навколишнього середовища та розвитку серед основних 6 принципів було задекларовано вже два соціальні принципи: всі держави й народи мають співпрацювати для ліквідації бідності і злиднів; проведення відповідної демографічної політики [1].

2000 року на Всесвітньому саміті тисячоліття Організації Об'єднаних Націй дослідження питання збалансованого розвитку території доповнюють соціальними проблемами. При цьому, акцентують на утвердженні принципів людської гідності, справедливості та рівності на глобальному рівні [1]. 2002 року, на черговому Всесвітньому саміті ООН було представлено огляд десятирічного досвіду просування до збалансованого розвитку. Зокрема, був наданий особливий інтерес у розгляді соціальних проблем розвитку, що підкреслювало поглиблення диспропорцій економічно-соціального розвитку країн і регіонів у світі. Основні питання, розглянуті на саміті, – це: подолання бідності, розвиток охорони здоров'я, особливо санітарії, забезпечення чистою питною водою та ін. Під час роботи саміту було ухвалено два основні документи: Йоганнесбурзьку декларацію зі збалансованого розвитку та План виконання рішень Порядку денного на XXI століття. У декларації сформульовано основні завдання для досягнення збалансованого розвитку: подолання бідності; зміна моделей споживання; охорона і раціональне використання природної ресурсної бази [1]. Продовження аналогічних ідей збалансованості між трьома основними складниками розвитку – економічним, соціальним і екологічним, отримали на ювілейній 70-ій сесії Генеральної Асамблеї ООН. Саміт зі сталого розвитку відбувся 25–27 вересня 2015 року. Основними темами для обговорення були Порядок денний «Період після 2015 року» і документ «Цілі сталого розвитку 2016-2030». У Порядку денному було представлено і схарактеризовано основні елементи: гідність, люди, процвітання, планета, справедливість і партнерство. Також було визначено п'ять рушійних елементів: універсальність, інтеграція, права людини, рівність та розвиток. Новий Порядок денний передбачає до 2030 року викорінити злиденність і повсюдно сприяти економічному процвітанню, соціальному розвитку, охоронні довкілля. Комплексні взаємопов'язані й неподільні 17 цілей сталого розвитку стали цілями людства і мають всесвітній характер [1].

ISSN 2311-5149

Таблиця 1.1

Етапи становлення концепту «збалансованого розвитку»

Зміст концепту	Еволюційність становлення ідеї	Характерні риси	Створені програми або прийняті законодавчі документи
Збалансований розвиток як гармонійне поєднання трьох складових розвитку: екскладників ровзику – економічного, соціального й екологічного.	1972 рік, червень, Стокгольм, Швеція.	Вперше до міжнародного порядку денного Конференції Організації Об'єднаних Націй (ООН) з проблем навколишнього середовища внесено питання про взаємозалежність між економічним розвитком країни та погіршенням стану навколишнього середовища. Підсумком роботи конференції було ухвалення Декларації Конференції ООН з проблем навколишнього середовища, в якій чітко визначено принципи і план дій щодо природоохоронних заходів як на державному, так і на міжурядових рівнях. Саме ця Конференція стала початком розвитку природоохоронної політики на державному рівні, а також посприяла глобальному світовому природоохоронному русі.	Декларація Конференції ООН з проблем навколишнього середовища, червень, 1972 рік. Програма ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП, або United Nations Environmental Program UNEP), грудень, 1972 рік.
	1982 рік, жовтень.	Під час засідання Генеральної асамблеї ООН ухвалено Всесвітню хартію природи (The World Charter of Nature Defense»), у якій задекларовано перелік принципів збереження природи, відповідно до яких будь-яка діяльність людини, що впливає на природу, має бути керованою і оціненою.	Всесвітня хартія природи (The World Charter of Nature Defense», 1982 рік.
Збалансований розвиток, як альтернатива розвитку, що базується на необмеженому економічному зростанні.	1983–1987 рр.	Генеральна Асамблея ООН 1983 року створила Міжнародну комісію з навколишнього середовища і розвитку (МКНСР, або World Commission on Environment and Development WCED). Головою комісії став прем'єр міністр Норвегії Гру Харлем Брундтланд. Основними завданнями комісії було розробити принципи й показники збалансованого розвитку, а також заходи та напрями глобальної еколого-економічної програми дій. За підсумками роботи Комісії Г. Х. Брундтланд, 1987 р. опублікував доповідь «Наше спільне майбутнє» («Our common future»). У ній було презентовано нову концепцію збалансованого розвитку як альтернатива розвитку, що базується на необмеженому економічному зростанні. Вперше було обґрунтовано зміст поняття «збалансованого розвитку», яке визначено «як розвиток, за якого нинішні покоління задовольняють свої потреби, при цьому не ставлячи під загрозу можливість задовольняти потреби майбутніх поколінь».	Доповідь «Наше спільне майбутнє» («Our common future»), 1987 рік.
Стратегії збалансованого розвитку мають бути впроваджені в усі сектори суспільства. Розроблення національних стратегій збалансованого розвитку усіма країнами.	1992 рік, Ріо-де-Жанейро, Бразилія.	Платформою для скликання Другої конференції з питань природного середовища та розвитку, яка мала назву «Саміт Землі» стала концепція збалансованого розвитку. У результаті її роботи було ухвалено важливі документи. Зокрема, Декларація Ріо-де-Жанейро щодо навколишнього середовища та розвитку складалася з 27 принципів, спрямованих на визначення нового, справедливого, глобального партнерства завдяки створенню інших рівнів співробітництва між державами, ключовими секторами суспільства та громадянами. На сьогодні ця декларація залишається ключовим документом у галузі природоохоронної діяльності та впровадження збалансованого розвитку. Згідно з документом «Порядок денний на XXI століття» кожній країні було рекомендовано розробити національну стратегію збалансованого розвитку з урахуванням потрібних природоохоронних заходів.	Декларація Ріо-де-Жанейро щодо навколишнього середовища та розвитку, 1992 рік. «Порядок денний на XXI століття» (Agenda 21), 1992 рік. Рамкова конвенція ООН щодо змін клімату, 1992 рік.
	1997 рік, Нью-Йорк, США	Зустріч на вищому рівні (спеціальна сесія Генеральної Асамблеї ООН) «Планета Земля» + 5 присвячена огляду й оцінці реалізації Порядку денного на XXI століття. Дві основні події, які відбулися під час спеціальної сесії Генеральної Асамблеї ООН «Ріо+5»: 1) «Ріо+5» Форум – 13-19 березня 1997 року (Ріо-де-Жанейро, Бразилія). Цей Форум дав можливість багатьом неурядовим організаціям обговорити й вирішити, як питання впровадження збалансованого розвитку втілити з порядку денного у конкретні дії. 2) П'ята сесія Комісії ООН зі збалансованого розвитку (КЗР) – 7-25 квітня 1997 року (нью-Йорк, США). На цій зустрічі відбулися переговори керівників урядів щодо документів, ухвалених під час зустрічі на найвищому рівні «Планета Земля» («Ріо+5»). У підсумковому документі був погоджений висновок, у якому наголошено, що «глобальний стан навколишнього середовища продовжує погіршуватися … і серйозні екологічні проблеми, як і раніше, глибоко вбудовані в соціально-економічну структуру країн в усіх регіонах». Сесія зобов'язала всі країни сформулювати і розробити до 2002 року національні стратегії збалансованого розвитку, які будуть відображати внесок і обов'язки всіх зацікавлених сторін.	Резолюція «Програми дій щодо подальшого здійснення Порядку денного на XXI століття», 1997 рік. Резолюція «Повноваження представників на дев'ятнадцятій спеціальній сесії Генеральної Асамблеї», 1997 рік.

Продовження таблиці 1.1

Соціальні принципи збалансованого розвитку: людська гідність, справедливість і рівність на глобальному рівні. 2002 рік, Йоганнесбург, ПАР.	2000 рік, Нью-Йорк,США	Всесвітній саміт тисячоліття ООН, розглядаючи питання збалансованого розвитку країн, акцентує на утвердженні принципів людської гідності, справедливості та рівності на глобальному рівні. Підсумком роботи саміту була ухвалена Декларація тисячоліття Організації Об'єднаних Націй. Цю Декларацію ухвалили 189 країн у вересні 2000 року. Декларація тисячоліття містить 8 цілей розвитку до 2015 року.	Декларація тисячоліття Організації Об'єднаних Націй, вересень 2000 року.
	На Всесвітньому саміті ООН було представлено огляд десятирічного досвіду просування до збалансованого розвитку. Особливий пріоритет був наданий соціальним проблемам збалансованого розвитку: подоланню бідності, розвитку охорони здоров'я, особливо санітарії, забезпеченню чистою питною водою та ін. На зустрічі було прийнято два основні документи: Йоганнесбурзька декларація зі збалансованого розвитку та План виконання рішень Порядку денного на XXI століття. У декларації сформульовано основні завдання для досягнення збалансованого розвитку: 1) подолання бідності; 2) зміна моделей споживання; 3) охорона і раціональне використання природної ресурсної бази.	Йоганнесбурзька декларація зі збалансованого розвитку та План виконання рішень Порядку денного на XXI століття, 2002 рік.	
Стійкий розвиток та забезпечення побудови економічно, соціально й екологічно збалансованого майбутнього.	2012 рік, Ріо-де-Жанейро, Бразилія.	На Конференції Організації Об'єднаних Націй зі збалансованого розвитку: Конференція «Ріо+20», яка відбувалася 20-22 червня 2012 року в Ріо-де-Жанейро, було ухвалено підсумковий документ: «Майбутнє, якого ми прагнемо». У ньому було підтверджено послідовність меті, ухваленій на Всесвітньому саміті зі збалансованого розвитку 2002 року. Задекларовано курс на стійкий розвиток і на забезпечення побудови економічно, соціально та екологічно збалансованого майбутнього для світу і майбутніх поколінь.	Документ «Майбутнє, якого ми прагнемо», 2012 рік.
У цілях сталого розвитку визначено п'ять рушійних елементів: універсальність, інтеграція, права людини, рівність і розвиток.	2015 рік, Нью-Йорк, США.	Під час ювілейної 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН (25-27 вересня 2015 року) відбувся Саміт зі сталого розвитку, на якому основними темами для обговорення було: Порядок денний «Період після 2015 року» і документ «Цілі сталого розвитку». У Порядку денному було охарактеризовано основні елементи: гідність, люди, процвітання, планета, справедливість і партнерство. Також було визначено п'ять рушійних елементів: універсальність, інтеграція, права людини, рівність та розвиток. Новий Порядок денний передбачає до 2030 року викорінити злиденність і повсюдно сприяти економічному процвітанню, соціальному розвитку, охоронні довкілля. Комплексні взаємопов'язані й неподільні 17 цілей сталого розвитку стали цілями людства і мають всесвітній характер. У змісті цих цілей і 169 проміжних завданнях указано заходи щодо усунення основних системних перешкод на шляху до сталого розвитку.	«Цілі сталого розвитку 2016-2030», 2015 рік.

Складено автором на основі джерел: [1].

Становлення й удосконалення концепту збалансованого розвитку тривало впродовж останніх років XX століття та останні два десятиріччя XXI століття. Провівши методологічний аналіз наукових підходів до визначення змісту поняття «збалансований розвиток території», ми визначили низку суперечностей. Так, погоджуючись із думкою Т. К. Гречко, С. А. Лісовського, С. А. Романюка, Л. Г. Руденка та ін., в вітчизняній науковій літературі поряд із категорією «збалансований розвиток» постійно використовують «сталий розвиток», часто ототожнюючи зміст цих понять [5, 6, 7]. Основною причиною такої неузгодженості вважають невдалий переклад з англійської мови поняття «sustainable development» спочатку на російську мову – «устойчивое развитие», а тоді на українську – «сталий розвиток», хоча відразу поряд уживають поняття як тотожні «збалансований», «самопідтримуючий», «стійкий», «комплексний» та ін. Цьому дискурсу, неузгодженості сутності трактування поняття «сталий розвиток» і «збалансований розвиток» присвячено не одну наукову працю [5, 6, 7, 8].

Проте, нас цікавить сутність концепту збалансований розвиток в управлінні адміністративно-територіальними одиницями в контексті проведення реформи децентралізації в бюджетній та податковій сферах, а також у царині адміністративно-територіального устрою.

Переважна більшість зазначених у таблиці 1 міжнародних документів була ратифікована українським законодавством, що підтверджувало імплементацію основних принципів та ідей збалансованого розвитку суспільства в Україні. Основні дії в упровадженні принципів та ідей збалансованого розвитку, поетапність ратифікації міжнародних документів та ухвалення нормативно-законодавчих документів в Україні щодо реалізації концепту збалансованого розвитку відображено в таблиці 2.

Одним із важливих заходів щодо практичного впровадження принципів збалансованого розвитку стала схвалена Постановою Верховної Ради України «Концепція сталого розвитку населених пунктів» (№ 1359-XIV від 24 грудня 1999 р.). Саме цей документ став базовим, на основі якого затверджено перелік нормативно-правових актів, які впроваджували концепти збалансованого розвитку в життя на регіональному рівні й указували на важливість в управлінні адміністративно-територіальними утвореннями, а також зазначено їх ключову роль у реалізації основних принципів та ідей збалансованого розвитку.

Одним із перших і ключових документів є Концепція державної регіональної політики, ухвалена 21 травня 2001 р. Основною цитатою концепту «збалансованого розвитку» в цьому документі є «створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів,…. на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів, підвищення дійовості управлінських рішень, удосконалення роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування» [9]. Таким чином, згідно із зазначеним документом основою ідеї збалансованого розвитку територіального утворення є ефективне використання потенціалу (фінансового, ресурсного, людського та ін.) цієї території за умови функціювання ефективної системи управління цією територією. Наступним документом, який регламентував ідею збалансованого розвитку, був Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції «Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку». У цьому документі зазначено, що «регіональна стратегія розвитку є стратегічним планом розвитку регіону, який визначає цілі, завдання, пріоритети, напрям сталого економічного і соціального розвитку …. з урахуванням загальнодержавних пріоритетів, оцінки конкурентних переваг, обмежень, загроз і проблем розвитку кожного регіону …. скоординовані дії центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, спрямовані на реалізацію визначених завдань…» [10]. У кожному із цих документів наявна нова ідея – «забезпечення збалансованого розвитку адміністративно-територіальної одиниці за умови створеної ефективної моделі управління цією територіальною одиницею».

Продовження цих ідей передбачено в Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів», ухваленому 8 вересня 2005 р. Згідно з ним, «створення рівних умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів України» [11] аналогічно вимагає дієвої системи управління територіальною формою утворення, у нашому випадку адміністративно-територіальною одиницею, з чітко визначеними просторовими межами, органами місцевого самоврядування та їхніми повноваженнями. Наступними документами, які забезпечили інституційне становлення та практичне впровадження концептів збалансованого розвитку адміністративно-територіальних одиниць, є Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року, а згодом було розроблено й ухвалено Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 року. У першому документі зазначено, що «нерівномірність регіонального розвитку і рівня життя населення створює передумови для соціальної напруги в суспільстві, загрожує територіальній цілісності країни, стримує динаміку соціально-економічних показників, уповільнює ринкові перетворення та знижує їх ефективність», тому «державна регіональна політика повинна бути спрямована на створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів як основи їх динамічного розвитку та усунення значних міжрегіональних диспропорцій» [12].

Таблиця 2

Імплементація концепту «збалансованого розвитку» в Україні

Рік	Які дії проведено та які документи ухвалено чи ратифіковано
1992	Уперше Україна задекларувала своє бажання перейти на шлях збалансованого розвитку на Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де Жанейро. Підписавши Декларацію Ріо і Програму дій «Порядок денний на XXI століття», керівництво країни тривалий час не спромоглися підготувати національну стратегію збалансованого розвитку, як це регламентував «Порядок денний».
1996	Ратифіковано Конвенцію «Рамкова конвенція Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату» Законом N 435/96-ВР від 29.10.96.
1997	У квітні ухвалено Постанову Кабінету Міністрів України «Про утворення Національної комісії сталого розвитку України при Кабінеті Міністрів України», а в грудні ухвалено ще одну Постанову «Про Національну комісію сталого розвитку України при Кабінеті Міністрів України».
1998	Ухвалено Постанову НАН України «Про участь вчених НАН України в розробці наукових засад концепції сталого розвитку агропромислового комплексу України».
1999	Ухвалено Постанову Верховної Ради України «Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів».
2000	На Саміті Тисячоліття ООН Україна приєдналася до Декларації Тисячоліття ООН.
2001	Адаптація Цілей розвитку тисячоліття (ЦРТ) для України.
2002	Розроблення національної системи завдань і показників ЦРТ.
2003	Підготовка й узгодження першої базової Національної доповіді «ЦРТ. Україна. 2003».
2004	Запровадження моніторингу ключових індикаторів ЦРТ.
2005	Оцінка стану досягнення ЦРТ; підготовка доповіді «ЦРТ. Україна. 2005», яку було представлено на 60-й сесії Генеральної Асамблеї ООН.
2006	Локалізація ЦРТ у трьох пілотних областях.
2007	Запровадження моніторингу стану виконання завдань ЦРТ, підготовка доповіді «ЦРТ. Україна. 2007», інформаційно-просвітницька кампанія з ЦРТ.
2008	Установлення взаємозв'язків між ЦРТ, людським розвитком і європейським вибором України, підготовка Національної доповіді про людський розвиток «Людський розвиток та європейський вибір України».
2009	Розбудова інституційної спроможності для моніторингу національного розвитку.
2010	Перегляд завдань та індикаторів ЦРТ, підготовка Національної доповіді «ЦРТ. Україна. 2010».
2011	Установлення взаємозв'язків ЦРТ з концепцією соціального залучення, підготовка Національної доповіді про людський розвиток «Україна: на шляху до соціального залучення».
2012	Локалізація ЦРТ, Національна добровільна презентація України «Сприяння виробничим потужностям, зайнятості та гідній праці з метою викорінення бідності в контексті всеохопного, сталого і справедливого економічного зростання на всіх рівнях для досягнення ЦРТ» на сесії Економічної та соціальної ради ООН.
2013	Національні консультації з питань формування Порядку денного розвитку після 2015 року, підготовка доповіді «Україна після 2015 року: майбутнє, якого ми прагнемо», оцінка прогресу на шляху досягнення ЦРТ, підготовка доповіді «ЦРТ. Україна. 2013».
2014	Моніторингова щорічна оцінка прогресу на шляху досягнення ЦРТ, підготовка доповіді «ЦРТ. Україна. 2014».
2015	Підсумкова оцінка досягнення ЦРТ, підготовка Національної доповіді «ЦРТ. Україна: 2000–2015».
2017	Підготовка Національної доповіді «Цілі сталого розвитку: Україна» на 2015-2030 рр.

Складено автором на основі джерел [2, 3, 4].

Тобто, дисбаланс розвитку регіонів вимагає пошуку нових ідей у концепціях збалансованого розвитку, тому ми зосереджуємо подальшу свою увагу на сутності та змісті концепту збалансованого розвитку в управлінні адміністративно-територіальними одиницями. Зародження цих ідей уже відстежено в Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, у якій зазначено: «протягом тривалого періоду у Україні відбувалось формування неефективної системи державного управління регіональним розвитком та непрозорого фінансового механізму забезпечення розвитку регіонів, відсутністю чітко визначеної державної політики у сфері регіонального розвитку… недосконалістю системи територіальної організації влади та зволіканням з проведенням реформування місцевого самоврядування та адміністративно-територіального устрою» [13]. Усі ці причини, плюс зовнішні загрози, анексія Криму та військова агресія в Донецькій і Луганській областях, поставили вимоги до ухвалення нових змін у Державній стратегії регіонального розвитку України. Зокрема, було визначено новий інтегрований підхід до формування і реалізації державної регіональної політики, який має передбачати поєднання трьох важливих частин:

– секторальної (галузевої), згідно з якою має забезпечуватися підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів шляхом оптимізації і диверсифікації структури економіки, визначення ефективної спеціалізації регіонів із пріоритетним використанням власного ресурсного потенціалу;

– територіальної (просторової), згідно з якою, має відбуватися досягнення рівномірного та збалансованого розвитку територій, запобігання поглибленню соціально-економічних диспропорцій шляхом формування «точок зростання», активізації місцевої економічної ініціативи;

– управлінської, в межах якої відбувається застосування єдиних підходів до формування і реалізації політики регіонального розвитку, створення єдиної системи стратегічного планування та прогнозування розвитку держави і регіонів, оптимізація організації влади [13].

Після підбиття підсумків за досягненими цілями та пріоритетними завданнями «Державної стратегії регіонального розвитку до 2015 року», а також у період проведення реформи децентралізації в Україні значно змінилися наукові ідеї збалансованого розвитку. Однією з пріоритетних цілей Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року визначено ефективне державне управління в галузі регіонального розвитку. Причиною виокремлення цієї цілі стала недосконалість системи врядування та відсутність відчутного прогресу в проведенні реформи адміністративно-територіального устрою. З метою удосконалення системи управління адміністративно-територіальними одиницями в контексті забезпечення їх збалансованого розвитку в документі передбачено досягнення децентралізації влади, реформування місцевого самоврядування й адміністративно-територіального устрою, шляхом реалізації таких завдань:

– запровадження триланкової системи адміністративно-територіального устрою;

– визначення обґрунтованої територіальної основи для діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади, здатної забезпечити доступність та якість публічних послуг, які надають такі органи;

– через передачу функцій виконавчої влади від місцевих адміністрацій органам місцевого самоврядування відповідного рівня з метою досягнення оптимального розподілу повноважень між місцевими радами та органами виконавчої влади;

– реалізація бюджетної та фіскальної децентралізації через перерозподіл загальнодержавних податків;

– з метою зміцнення економічної бази розвитку територіальних громад створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов;

– забезпечення нових якісних публічних послуг та їх доступність [13].

Отже, у концепті збалансованого розвитку будь-якого територіального утворення ключову роль починає відігравати управлінський аспект. Розглянувши в попередньому пункті сутнісні аспекти адміністративно-територіальної одиниці, ми звернули увагу на те, що це цілісна частина території України з законодавчо встановленими межами, або це система, яка має відповідну ресурсну базу, сукупність організаційних, адміністративно-управлінських і фінансово-економічних взаємовідносин. щоб забезпечити збалансований розвиток таких територіальних утворень, потрібно негайно створити ефективну систему управління адміністративно-територіальними одиницями.

Подальшою спробою створення відповідним умов для гарантування збалансованого розвитку територіальних утворень було винесення на обговорення «Проекту Стратегії сталого розвитку України на період до 2030 року». Основою для розроблення цього проекту були окреслені 17 глобальних Цілей сталого розвитку: Україна, зазначені в Національній доповіді 2017 року.

Зміни, передбачені у вищезазначеному документі, стосувалися забезпечення збалансованого розвитку територіальних утворень, визначали дії як центральної, так і місцевої влади за такими векторами: вектором розвитку, вектором безпеки, вектором відповідальності та вектором гордості.

Саме вектор відповідальності містить основні параметри, які стосуються вдосконалення системи управління в межах адміністративно-територіальних одиниць, указуючи на те, що територіальні громади самостійно вирішуватимуть питання місцевого значення, свого добробуту і відповідатимуть за розвиток адміністративно-територіальної одиниці як базової основи територіального устрою, так і всієї країни [14].

Значне коло вітчизняних науковців, починаючи з другого десятиріччя XXI століття, указує на важливість управлінського складника в концепті збалансованого розвитку адміністративно-територіальних одиниць. А. П. Садовенко, Л. Ц. Масловська, В. І. Середа, Т. В. Тимочко зазначають, що збалансований суспільний розвиток найбільш повно реалізується за умови використання такого ефективного інструмента, як ініціатива місцевих громад, їхня активна участь в ухваленні та реалізації управлінських рішень щодо проблем, які стосуються як спільноти, так і окремої людини [15, с. 259]. Т. К. Гречко, С. А. Лісовський, С. А. Романюк, Л. Г. Руденко, продовжуючи цю думку, указують на те, що одним із важливих аспектів системи збалансованого розвитку регіону є управлінський. У цьому контексті науковці стверджують, що важко переоцінити роль публічного управління, яке визначають як цілеспрямований вплив на соціальні процеси, які охоплює дії органів влади й неурядових учасників (громадянське суспільство, учені, дослідники та приватні організації) [5, с. 8]. М. І. Звєряков, А. І. Ковальов та Н. В. Сментина у своєму монографічному дослідженні, приділяючи увагу плануванню збалансованого розвитку територіальних соціально-економічних систем в умовах децентралізації, основну увагу зосереджують на можливостях цих територіальних соціально-економічних систем забезпечувати свій зба-

лансований розвиток [6, с. 33, 55]. *Отже, зважаючи на ці твердження, у сучасних умовах наукова ідея збалансованого розвитку територіального утворення набуває нового змісту, передбачає не лише раціональне використання всіх складників економічного потенціалу, людських ресурсів та організаційно-управлінських відносин із центральними органами влади.*

Проводячи методологічний аналіз змісту поняття «управління збалансованим розвитком регіонів», стверджуємо, що є різні за підходами та сутністю трактування. В. О. Лук'янихін, А. Ю. Безуська виділять три підходи до розуміння сутності управління збалансованим розвитком регіонів. За першим – управління розвитком регіонів автори розглядають, як сукупність економічних, правових, організаційно-управлінських рішень, спрямованих на забезпечення поєднання інтересів держави й окремих регіонів. Згідно з другим підходом – управління розвитком регіонів обґрунтовують як систему цілей і завдань органів державної влади та механізмів їх реалізації. За третім підходом – управління розкривають як комплекс законодавчих, адміністративних та економічних заходів, спрямованих на забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів на основі взаємоузгодження загальнодержавних та регіональних інтересів [17, с. 37]. В умовах реформи децентралізації та формування нових адміністративно-територіальних одиниць не погоджуємося з другим підходом визначення сутності управління збалансованим розвитком регіону, автори, обмежуючись системою цілей і завдань органів державної влади та механізмів їх реалізації, суперечать процесу децентралізації. Управління збалансованим розвитком територіальних утворень на сьогодні частіше залежить від цілей і завдань органів місцевого самоврядування в процесі розроблення довгострокових стратегій розвитку їх населених пунктів, регіонів, беззаперечно з дотриманням стратегічних цілей збалансованого розвитку країни.

Дисбаланси рівня життя та якості надання громадських послуг у різних адміністративно-територіальних одиницях України породжують у науковій літературі ще один підхід до трактування сутності управління збалансованим розвитком регіону. Т. А. Приходченко, досліджуючи питання управління збалансованим розвитком регіону, розкриває це поняття як вплив суб'єкта управління з метою підвищення рівня життя населення регіону та створення умов для економічного розвитку регіону на об'єкт управління за допомогою правових, економічних, фінансових, організаційних та інформаційних важелів відповідно до Конституції, законів, інших законодавчих актів України, стратегій і програм розвитку регіону [16, с. 105]. Автор ширше розкриває цей термін, указуючи на взаємодію і взаємозалежність суб'єкта й об'єкта управління адміністративно-територіальної одиниці.

У науковій літературі є ще один підхід до трактування цієї категорії, – як процес змін економічних, соціальних, екологічних сфер регіональної системи, що призводять до якісних рівноважних перетворень у напрямі підвищення рівня і якості умов життєдіяльності людини. Збалансований розвиток та управління ним, указують автори, треба розглядати як багатовимірний і багатоаспектний процес, що відбувається для досягнення економічних, соціальних та екологічних цілей для забезпечення рівня та якості життя населення [18, с. 30].

Висновки. Отже, наукову ідею управління збалансованим розвитком розглядають і як систему цілей і завдань, і як сукупність дій і рішень органів місцевої влади, і як вплив суб'єкта управління на об'єкт управління, і як багатовимірний процес забезпечення гідного та якісного життя населення територіального утворення.

Усі ці твердження, підводять нас до визначення сутності концепту збалансованого розвитку в управлянні адміністративно-територіальними одиницями. *На нашу думку, основним, аспектом розуміння змісту цієї наукової ідеї є максимальне задоволення потреб адміністративно-територіальної одиниці з урахуванням її фактичних і потенційних можливостей, які формуються в межах цього територіального утворення. Таким чином, для досягнення збалансованого розвитку в управлінні адміністративно-територіальною одиницею потрібно ефективно формувати та використовувати відповідну ресурсну базу, сукупність організаційних, адміністративно-управлінських і фінансово-економічних взаємовідносин, зосереджених у межах цієї територіальної одиниці, з метою уникнення дисбалансів у розвитку адміністративно-територіальних одиниць та забезпечення гідного і якісного життя.*

Зважаючи на це трактування, ми можемо виокремити ключові змістові положення:

– збалансований розвиток в управлінні адміністративно-територіальною одиницею відображає максимальне задоволення потреб цієї одиниці, ураховуючи фактичні та потенційні економічні, фінансові, соціальні можливості (в межах цього положення має бути сформований достатній фінансовий потенціал адміністративно-територіальної одиниці);

– створення ефективної системи фінансово-економічних взаємовідносин між суб'єктами господарювання адміністративно-територіальної одиниці й органами місцевого самоврядування (розвиток конкурентоспроможності адміністративно-територіальної одиниці шляхом активізації реформи децентралі-

зації, покращення інвестиційного клімату та залучення додаткових фінансових ресурсів із внутрішніх і зовнішніх фондів під реалізацію різних соціально-економічних проектів);

– створення ефективної системи органів місцевої влади (шляхом чіткого розмежування повноважень між органами місцевого самоврядування (ОМС) та державними органами влади, створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов для діяльності ОМС, підвищення їх відповідальності під час ухвалення управлінських рішень і створення умов для тісної взаємодії органів влади, ділових лідерів та населення адміністративно-територіальної одиниці;

– формування соціальної та територіальної згуртованості (у межах соціальної згуртованості – формування високого рівня соціального капіталу громади, шляхом взаємної довіри й самодопомоги, формування в громади спільних значущих дій у розвитку адміністративно-територіальної одиниці, у межах територіальної згуртованості – досягнення мінімальних дисбалансів у соціально-економічному розвитку адміністративно-територіальних одиниць у межах країни).

Література:

1. Етапи виникнення та становлення концепції збалансованого розвитку. URL: http://www.sd4ua.org/shhotake-stalij-rozvitok/istoriya/ (дата звернення: 17.07.2018).

2. Національна доповідь «Цілі розвитку тисячоліття. Україна: 2000–2015». Київ – 2015. URL: http://un.org.ua/images/stories Ukraine_Report_ukr.pdf (дата звернення: 17.07.2018).

3. Національна доповідь «Цілі сталого розвитку. УКРАЇНА: 2015–2030». Київ – 2017. URL: http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf (дата звернення: 17.07.2018).

4. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/term/ru/33999:52098 (дата звернення: 17.07.2018).

5. Публічне управління в забезпеченні сталого (збалансованого) розвитку : [навч.посіб.] / Т. К. Гречко, С. А. Лісовський, С. А. Романюк, Л. Г. Руденко. Херсон: Грінь Д. С., 2015. 264 с.

6. Стратегічне планування збалансованого розвитку територіальних соціально-економічних систем в умовах децентралізації: монографія / [М.І. Звєряков, А.І.Ковальов, Н. В.Сментина]. Одеса: ОНЕУ, 2017. 175 с.

7. Непийвода В. П. Проблема відтворення англомовних термінів «sustainable development» та «sustainability» в українській правничій мові. *Екологічний вісник.* 2008. № 3. С. 24–26.

8. Руденко Л.Г. Сталий розвиток: пошуки моделей сталого розвитку України. *Український географічний журнал.* 1998. № 1. С. 5–12.

9. Концепція державної регіональної політики. Затверджено Указом Президента України від 25 травня 2001 року N 341/2001. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/341/200152098 (дата звернення: 12.07.2018).

10. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України N 224 від 29.07.2002. м. Київ URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0224569-02 (дата звернення: 15.07.2018).

11. Про стимулювання розвитку регіонів. Закон України N 2850-IV від 8 вересня 2005 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2850-15 (дата звернення: 11.07.2018).

12. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року Постанова КМУ від 21 липня 2006 р. N 1001. Київ. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-%D0%BF (дата звернення: 13.07.2018).

13. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року Постанова КМУ від 6 серпня 2014 р. № 385. Київ. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF (дата звернення: 13.07.2018).

14. Проект Закону про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року. Зареєстровано № 9015 від 07.08.2018. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=64508

15. Сталий розвиток суспільства: навчальний посібник / авт.: А. Садовенко, Л. Масловська, В. Середа, Т. Тимочко. 2 вид. Київ, 2011. 392 с.

16. Приходченко Т. А. Управління збалансованим розвитком регіону. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету.* С. 102–106. URL: http://www.vestnikeconom. mgu.od.ua/journal/2016/22-2016/25.pdf. (дата звернення: 14.07.2018).

17. Лук'янихін В. О., Безуська А. Ю. Теоретико-методичні основи еколого-збалансованого управління соціально-економічним розвитком регіонів. *Економіка розвитку.* 2011. № 2(58). С. 36–40. URL: http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/ e112_58/u112lukj.pdf. (дата звернення: 11.07.2018).

18. Заблодська І. В., Куляк А. І., Носкова С. А. Теоретичні аспекти та нормативно-правове забезпечення збалансованого розвитку регіону. *Економіка та держава*. 2013. № 2. С. 28–30. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/2_2013/9.pdf.

© Н. В. Зачосова

Отримано: 10 січня 2019 р.

Прорецензовано: 24 січня 2019 р.

Прийнято до друку: 07 лютого 2019 р.

e-mail: natazachosova@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-101-105

Зачосова Н. В. Моделювання механізму управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки професійних учасників фінансового ринку з урахуванням державного впливу на цей процес. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 101–105.

УДК: 336.71

JEL-класифікація: E 44, G 10, G 20

Зачосова Наталія Володимирівна,
доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту та економічної безпеки,
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

МОДЕЛЮВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОФЕСІЙНИХ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ З УРАХУВАННЯМ ДЕРЖАВНОГО ВПЛИВУ НА ЦЕЙ ПРОЦЕС

Конкретизовано елементи архітектоніки механізму управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки фінансових установ. Визначено можливості впливу національних регуляторів на процес менеджменту економічної безпеки фінансових установ. Прогнозовано позитивні наслідки державного регуляторного втручання в процес управління фінансово-економічною безпекою фінансових посередників для самих установ, їхніх власників і клієнтів. Установлено особливості управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки різних видів професійних учасників фінансового ринку з урахуванням специфічних рис мети їх створення та стратегічних орієнтирів провадження фінансово-господарської діяльності.

Ключові слова: *управління, фінансово-економічна безпека, державне регулювання, фінансовий ринок.*

Зачёсова Наталия Владимировна,
доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента и экономической безопасности,
Черкасский национальный университет имени Богдана Хмельницкого

МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА С УЧЕТОМ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВЛИЯНИЯ НА ЭТОТ ПРОЦЕСС

Конкретизированы элементы архитектоники механизма управления обеспечением финансово-экономической безопасности финансовых учреждений. Определены возможности влияния национальных регуляторов на процесс управления экономической безопасности финансовых учреждений. Срогнозированны положительные последствия государственного регуляторного вмешательства в процесс управления финансово-экономической безопасностью финансовых посредников для самых учреждений, их владельцев и их клиентов. Установлены особенности управления обеспечением финансово-экономической безопасности различных видов профессиональных участников финансового рынка с учетом специфических черт цели их создания и стратегических ориентиров осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: *управление, финансово-экономическая безопасность, государственное регулирование, финансовый рынок.*

Nataliia Zatshosova,
Doctor of Sciences in Economics, Associate Professor, Professor at the Department of Management and Economic Security,
Bogdan Khmelnitsky National University of Cherkassy

MODELING OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC SAFETY MANAGEMENT MECHANISM FOR THE PROFESSIONAL PARTICIPANTS OF THE FINANCIAL MARKET WITH ACCOUNT OF GOVERNMENT IMPACT ON THIS PROCESS

The inability to prevent and counteract the negative effects of external and internal threats to financial and economic activity for a long time remains a problem for the domestic business entities functioning concerning the full range of risks and threats to the environment.

The purpose of the study is to outline the perspective directions of modeling the financial and economic security managing mechanism for the professional participants in the financial market, taking into account the state's influence on this process. In this article the elements of the architectonics of financial and economic security management mechanism for financial institutions are specified. They are proposed to include such components as organizational support, financial support, information provision, planning of security-oriented measures, tools for implementing protection measures, means

for monitoring and control of the results, a system of security-oriented management decisions that are taken as a result of the protective measures application. The possibilities of national regulators influencing the process of financial institutions economic security management are described. The positive effects of state regulators intervention in the process of financial intermediaries financial and economic security management are forecasted for the institutions themselves, their owners and their clients. The peculiarities of managing the financial and economic security provision of various types of professional participants in the financial market are established taking into account the specific features of the purpose of their creation and strategic guidelines for conducting financial and economic activity.

Possibilities of the national regulators influence on the process of financial institutions economic security management consist in the ability of the latter to organize and implement the process of financial and economic security monitoring by financial intermediaries. The intermediaries allow to identify in a timely manner financial institution inclining to the bankruptcies and further to prevent social tensions and negative consequences for the financial security of the state in general, which will have place as a result of financial intermediaries' liquidation and non-fulfillment of their financial obligations.

Key words: *management, financial and economic security, state regulation, financial market.*

Постановка проблеми. Проблемою функціювання вітчизняних суб'єктів господарювання у сповненому ризиків і загроз середовищі тривалий час залишається їхня нездатність запобігти та протидіяти негативним наслідкам зовнішніх і внутрішніх небезпек для фінансово-господарської діяльності. Саме неможливість передбачити дію загрозливих чинників економічної та фінансової природи походження на результати функціювання суб'єктів господарської діяльності з огляду на постійну трансформацію їх видової структури, зумовлену виявом нетрадиційних для економіки України обставин, як то воєнні дії на Сході країни, гібридна війна, порушення тривалих партнерських зв'язків із сусідніми державами, входження на ринки європейських компаній і потреба ведення конкурентної боротьби та підвищення стандартів продукції і послуг, змушують вітчизняні підприємницькі структури все частіше звертатися до проблеми забезпечення власної фінансово-економічної безпеки. Водночас, в умовах розвитку ринкової економіки завдання убезпечення господарської діяльності та фінансових результатів від її провадження стає проблемою винятково керівництва та власників компаній і вирішується за рахунок внутрішніх ресурсів, які, зазвичай, доволі обмежені. Механізми державного регулювання та контролю не передбачають потреби підтримки високого рівня фінансово-економічної безпеки підприємствами, установами й організаціями, не встановлюють стандартів фінансово-економічної безпеки, не фіксують нормативних значень окремих її параметрів. Проте, не варто лишати поза увагою той факт, що низький рівень фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання деяких видів економічної діяльності ставить під загрозу добробут і звичний рівень життя окремих верств населення. Наприклад, фінансові установи, як банки і страхові компанії, недержавні пенсійні фонди тощо, у разі власного банкрутства виявляються неспроможними виконати фінансові зобов'язання перед вкладниками, страхувальниками, клієнтами, що може означати для останніх утрату джерел доходів або компенсації збитків. Така ситуація викликає соціальну напругу, а нездатність національних регуляторів на державному рівні забезпечити ефективний контроль і нагляд за рівнем фінансово-економічної безпеки учасників ринкових відносин посилює недовіру населення до владних структур. З огляду на це, виникає потреба в моделюванні механізму управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності, зокрема професійних учасників фінансового ринку (усвідомлюючи важливість їхньої ефективної діяльності для стану фінансової безпеки країни) з урахуванням державного впливу на цей процес.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика управління фінансово-економічною безпекою суб'єктів господарювання різних видів економічної діяльності в останні роки перебуває в полі наукового зору вітчизняних дослідників. Наприклад, Вівчар О. опікується специфікою управління системою фінансово-економічної безпеки бізнесу в умовах турбулентності економічних процесів [1], а О. М. Тулуб (Герасименко) визначає у своєму дослідженні особливості управління системою фінансово-економічної безпеки виробничої фірми [2]. Водночас, плеяда авторитетних сучасних науковців зосереджуються на проблемах менеджменту фінансово-економічної безпеки професійних учасників фінансового ринку, зокрема, банків [3–5]. Однак регуляторні можливості державного втручання у процес управління фінансово-економічною безпекою фінансових установ із метою підвищення ефективності його реалізації не відображені належно в працях вітчизняних дослідників.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження – окреслити перспективні напрями моделювання механізму управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки професійних учасників фінансового ринку з урахуванням державного впливу на цей процес. Для досягнення поставленої мети потрібно виконати такі завдання, зокрема доцільно: конкретизувати елементи архітектоніки механізму управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки фінансових установ, визначити можливості впливу національних регуляторів на процес менеджменту економічної безпеки фінансових установ і окреслити позитивні наслідки такого втручання для фінансових посередників та їхніх клієнтів, а також встановити

особливості управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки різних видів професійних учасників фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. Управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки фінансових установ має передбачати набір заходів щодо планування, організації, реалізації та контролю стану вирішення завдань, спрямованих на підтримку такого рівня фінансово-економічної безпеки, що здатен гарантувати подальше безперервне функціювання фінансової установи та виконання нею своїх зобов'язань у процесі досягнення власних фінансових інтересів, інтересів клієнтів і владних структур. Забезпечення менеджменту фінансово-економічної безпеки передбачає наявність у фінансового посередника або власних кадрових, фінансових, інформаційних і матеріальних засобів для організації захисту власних, позичених і залучених ресурсів від негативного впливу наявних і потенційних загроз, або можливості їх своєчасного надходження на умовах аутсорсингу для якісного виконання окреслених вище завдань. Перевагою першого методу забезпечення фінансово-економічної безпеки є відсутність залежності від зовнішніх ресурсів, постійна доступність інструментарію протидії загрозам, здатність керівництва фінансових установ завдяки цій обставині ухвалювати своєчасні управлінські рішення в контексті забезпечення фінансово-економічної безпеки. Перевагами аутсорсингу є відсутність потреби до резервування частини ресурсів установи для постійного захисту активів, можливість залучення висококваліфікованих фахівців без необхідності розширення штату персоналу.

Будь-який механізм – система елементів, взаємодія яких здатна забезпечити виконання певного завдання або набору завдань. Механізм забезпечення управління фінансово-економічною безпекою фінансових установ можна моделювати як сукупність елементів, цілеспрямований вплив на які здатний ініціювати їхню ефективну взаємодію, результатом якої стане досягнення стану захищеності ресурсів фінансової установи та її клієнтів від негативного впливу на їх цілісність і результативність використання зовнішніх і внутрішніх загроз, що одночасно є і станом фінансово-економічної безпеки установи, через систему управлінських рішень, розроблених і реалізованих для підтримки рівня фінансово-економічної безпеки.

Модель механізму управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки фінансових установ для забезпечення його функційної спроможності виконувати окреслені завдання, має містити такі елементи:

– організаційне забезпечення – виокремлення в оргструктурі фінансової установи підрозділу із забезпечення фінансово-економічної безпеки, формування посадових інструкцій для працівників такого відділу, установлення вимог для претендентів на посаду, організація співбесід, анкетування, відбору працівників, формування кадрового резерву, виявлення можливостей залучення кадрових агентств і компаній, які надають послуги з аутсорсингу персоналу; налагодження системи зв'язків і відносин підлеглості між підрозділом із забезпечення безпеки й іншими відділами;

– фінансове забезпечення – формування бюджету фінансування діяльності фахівців із забезпечення фінансово-економічної безпеки та заходів протидії негативному впливу загроз;

– інформаційне забезпечення – організація системи отримання потрібної релевантної інформації для своєчасного ухвалення управлінських рішень;

– планування безпеко орієнтованих заходів – розроблення карти ризиків, Концепції управління фінансово-економічною безпекою та Стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки;

– інструментарій реалізації заходів захисту – набір методів і прийомів мінімізації негативних наслідків реалізації загроз, каталог превентивних дій, спрямованих на уникнення ризику та протидію йому за допомогою залучення внутрішніх і зовнішніх ресурсів;

– засоби моніторингу та контролю результату – розроблення методики оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки, установлення періодичності її використання, формування бланків звітної документації про стан безпеки;

– система безпеко орієнтованих управлінських рішень, ухвалених за результатами вжиття захисних заходів – формування набору рішень, які потрібно ухвалити в тій чи тій ситуації залежно від досягнутого установою рівня фінансово-економічної безпеки.

Механізм, що міститиме запропонований перелік елементів, автономний, і фінансова установа може реалізувати його самостійно, без примусу на державному рівні. Однак стратегічне значення окремих професійних учасників фінансового ринку для життєздатності всієї фінансової системи країни та їхня роль у підтримці належного рівня соціального забезпечення населення визначає потребу запропонувати конкретні напрями впливу національних регуляторів на процес менеджменту фінансово-економічної безпеки:

– запровадження переліку нормативів фінансово-економічної безпеки (аналогів Н1, Н2… для банків), універсального для всіх видів фінансових установ, однак із різними рекомендованими значеннями, залежно від виду установи та специфіки мети її створення;

– законодавче закріплення обов'язкового щорічного внутрішнього оцінювання фінансовими установами рівня власної економічної безпеки;

– державний моніторинг стану економічної безпеки системних учасників фінансового ринку та державних фінансових установ;

– розроблення національної стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки фінансового ринку України та його учасників на період до 2025 року.

Позитивні наслідки державного регуляторного втручання в процес управління фінансово-економічною безпекою фінансових посередників для самих установ, їхніх власників і клієнтів полягають у впорядкуванні процедури оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки, контролі стану фінансово-економічної безпеки з метою запобігання банкрутства фінансових установ, своєчасній ідентифікації проблемних аспектів їх функціювання, надання консультативної й інформаційної допомоги власникам і керівництву установ щодо можливих напрямів забезпечення фінансово-економічної безпеки, установлення стратегічних орієнтирів безпеко орієнтованого розвитку вітчизняного фінансового ринку та його учасників.

У табл. 1 представлено особливості управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки різних видів професійних учасників фінансового ринку. Державні регулятори повинні взяти їх до уваги, адже це потрібний етап формування ефективного механізму державного контролю та нагляду за результативністю функціювання механізму управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки професійних учасників фінансового ринку.

Таблиця 1

Особливості управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки різних видів професійних учасників фінансового ринку

Установа Параметр	Банки	Страхові компанії	Інвестиційні компанії, недержавні пенсійні фонди	Кредитні спілки
Пріоритет	Безпека власних активів й активів клієнтів	Правильне оцінювання ризиків у процесі забезпечення потреб клієнтів	Безпечне примноження активів клієнтів	Безризикове виконання зобов'язань і задоволення інтересів членів
Цілі	Зменшення ризику – збільшення прибутку	Відмова від надміру ризикованих напрямів діяльності	Баланс між ризиком і потенційним прибутком	Мінімізація ризику неспроможності задовольнити потреби членів
Реалізація	Шляхом створення відокремленого підрозділу	Шляхом запровадження посади відповідальної за безпеку особи або шляхом залучення такої особи на умовах аутсорсингу		Шляхом надання додаткових повноважень наявному управлінському персоналу
Ресурси	Власні, залучені, позичені			Залучені від членів спілки і засновників
Обмеження	Часові ресурси	Кадрові ресурси	Інформаційні ресурси	Фінансові ресурси

Отже, процес управління фінансово-економічною безпекою різних видів фінансових установ варто вибудовувати з урахуванням конкретизованих вище особливостей. Їх також повинні брати до уваги національні регулятори ринків фінансових послуг, оскільки лише специфіко орієнтоване регулювання стану фінансово-економічної безпеки фінансових установ буде ефективним і доцільним у сучасних умовах розвитку вітчизняного фінансового ринку.

Висновки.

1. До елементів архітектоніки механізму управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки фінансових установ запропоновано віднести такі його складники, як: організаційне, фінансове й інформаційне забезпечення, планування безпеко орієнтованих заходів, інструментарій реалізації заходів захисту, засоби моніторингу та контролю результату, система безпеко орієнтованих управлінських рішень, ухвалених за результатами вжиття захисних заходів.

2. Можливості впливу національних регуляторів на процес менеджменту економічної безпеки фінансових установ полягають у здатності останніх організувати та реалізувати процес моніторингу рівня фінансово-економічної безпеки фінансових посередників, що дозволить своєчасно виявити схильні до банкрутства установи та запобігти соціальній напрузі і негативним наслідкам для фінансової безпеки держави, що матимуть місце в результаті їх ліквідації та невиконання ними своїх фінансових зобов'язань.

Література:

1. Вівчар О. Специфіка управління системою фінансово-економічної безпеки бізнесу в умовах турбулентності економічних процесів. *Галицький економічний вісник.* 2015. № 2. С. 144–150.

2. Тулуб О. М. Управління системою фінансово-економічної безпеки виробничої фірми. *Інвестиції: практика та досвід.* 2016. № 16. С. 29–32.

3. Аванесова Н. Е., Ілляшенко М. П. Концептуальні основи управління фінансово-економічною безпекою банків. *Проблеми системного підходу в економіці.* 2017. Вип. 6(2). С. 93–97.

4. Барилюк М. Р. Методичний підхід до формування організаційно-економічного забезпечення управління фінансовою безпекою комерційного банку. *Бізнес Інформ.* 2017. № 6. С. 191–200.

5. Новікова Т. В., Ворон Д. В. Організація управління фінансово-економічною безпекою в банку. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».* 2016. № 12(2). С. 111–114.

© Л. А. Клюско

Отримано: 24 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 28 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 06 березня 2019 р.

e-mail: la_klusko@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-106-112

Клюско Л. А. Теоретичні аспекти формування податкового потенціалу банківської системи. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 106–112.

УДК :336.71

JEL- класифікація -H20

Клюско Лідія Антонівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи та фінансового моніторингу
Університет державної фіскальної служби України

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

У статті розглянуто питання особливої ролі банківської системи в процесах розвитку економіки держави. Визначено троїсту природу функціювання банків у правовідносинах з фіскальними органами, де вони виступають як платники податків, податкові агенти, податкові і валютні контролери. Досліджено теоретичні аспекти формування податкового потенціалу банківської системи та проаналізовано методичні підходи до його оцінки.

Ключові слова: *банківська система, оподаткування банків, податковий потенціал, методичний інструментарій оцінки.*

Клюско Лидия Антоновна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела и финансового мониторинга
Университет государственной фискальной службы Украины

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

В статье рассматриваются вопросы особой роли банковской системы в процессах развития экономики государства. Определена тройственная природа функционирования банков в правоотношениях с фискальными органами, где они выступают как налогоплательщики, налоговые агенты, налоговые и валютные контролеры. Исследованы теоретические аспекты формирования налогового потенциала банковской системы и проанализированы методические подходы к его оценке.

Ключевые слова: *банковская система, налогообложениебанков, налогоый потенциал, методическийинструментарий оценки.*

Lidiya Klyusko,
Ph.D, Associate Professor of the Department of Banking and Financial Monitoring
University of the State Fiscal Service of Ukraine

THEORETICAL ASPECTS OF THE BANKING SYSTEM TAX POTENTIAL FORMING

The article deals with the special role of the banking system in the development of the state economy. The author specifies the triple nature of banks' functioning in legal relationships with fiscal authorities, where they act as taxpayers, tax agents, and tax and currency controllers. The features of certain types of banking activity taxation are determined.

Forming the effective taxation system for banks is an extraordinarily difficult task. It can be explained by the special value of the banking system in a modern economy, by the bank services peculiarity and possibility of applying implicit methods in relation to their taxation, by the obligatory backuping with holdings for guaranteeing of payments of physical persons etc..

The generalized scientific approaches to finding out the essence of banks tax potential and theoretical aspects of its formation were investigated. As a result, the author's interpretation was proposed. The structural analysis of the banking system general tax potential construction as an integral characteristic of the individual taxes potential is carried out. The methodical toolkit for the quantitative estimation of the banking system tax potential in general and in relative terms is considered.

External and internal factors that influence the size of banking system tax potential are systematized. External factors mediate influence on tax potential of the separately taken bank. Each of them represents the essence of government economic control mechanism and global changes in a world economy. Internal factors are formed as a result of corporate bank management and divided into two groups: those determined by the structure of bank; and those determined by the banks' types of activity.

Key words: *banking system, taxation of banks, tax potential, methodology of estimation.*

Постановка проблеми. Зміни, які останнім часам відбулись у банківському секторі економіки України, зумовлюють потребу пошуку нових підходів до вдосконалення системи держаного регулювання його діяльності. Вагомим складником зазначеної системи є регулювання податкових відносин, яке має двоїстий характер. З одного боку, механізм податкового регулювання банківської діяльності спрямований на збільшення податкових надходжень до бюджету, і в цьому реалізується його фіскальний аспект, а з іншого – на стимулювання кредитування реального сектора економіки, активізацію інвестицій, сприяння впровадженню нових банківських продуктів та фінансових інструментів, що в комплексі забезпечує стійкість банківської системи і розвиток економіки загалом. Останнє пов'язано з мінімізацією негативного впливу оподаткування на сферу банківського бізнесу, що вказує на стимулювальний і, одночасно, регулювальний ефект податкової політики [1]. Водночас завданням державної ваги залишається вирішення проблеми скорочення зловживань, пов'язаних з ухилення від оподаткування.

Податки – своєрідна артерія фінансової системи будь-якого суспільства, оскільки вони уособлюють ту частину сукупності фінансових відносин, яка пов'язана з формуванням грошових доходів держави (бюджету і державних цільових фондів), потрібних їй для виконання відповідних функцій – соціальної, економічної, управлінської, військово-оборонної, правоохоронної тощо [2]. У забезпеченні зазначених процесів банківська система відіграє надзвичайно важливу роль, тому і підходи до оподаткування її діяльності мають сприяти зміцненню можливостей для виконання поставлених перед нею вищезазначених завдань.

У сучасних умовах одним із найважливіших інструментів механізму податкового регулювання є можливість прогнозування податкової бази, яку розглядають у теорії оподаткування як податковий потенціал. Дослідження цього поняття щодо комерційних банків важливе з позиції подальшого обґрунтування механізму оподаткування банківського сектора, а також розроблення заходів щодо вдосконалення податкового адміністрування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження окремих питань оподаткування банківської діяльності, адміністрування податків та рівня податкового навантаження на банки відображено в працях вітчизняних і закордонних науковців, зокрема: І. Н. Бобкової, В. В. Валюка, О. В. Гусєва, А. В. Дзюби, Н. Г. Євченко, Л. А. Клюско, Л. В. Кузнєцової, К. Ю. Молодико, В. О. Орлової, Н. П. Пашкурової, А. Ю. Петрова, Н. В. Петровської, Н. Й. Реверчук, І. В. Сало, О. Г. Сербиної, О. О. Сіроткіної, П. М. Сеница, А. М. Соколовської та інших.

Податковий потенціал загалом на сьогодні досліджений недостатньо й окремі його аспекти, зокрема регіональні. є предметом наукових інтересів таких учених, як С. Каламбет, А. Коломієць, О. Мірчев, Н. Педченко, Л. Примостка, П. Ревентлоу, Л. Тарангул, А. Федоренко. Особливої уваги в цьому контексті заслуговує ґрунтовне дослідження А. Гуменного, присвячене механізму реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів в Україні.

Що стосується податкового потенціалу безпосередньо банківської системи, то такі наукові розробки в Україні допоки що відсутні взагалі. Зважаючи на це, усебічне дослідження та поглиблення теоретичних основ і методичних аспектів формування податкового потенціалу банківської системи, його оцінки та визначення напрямів активізації з метою оптимізації впливу податків на розвиток економіки держави є актуальним.

Потреба проведення наукових розробок щодо оподаткування банків зумовлена також суперечністю оцінок чинної системи податкових відносин держави з банківським сектором і, відповідно, протилежністю пропозицій щодо їх удосконалення, які висловлюють вітчизняні вчені та практики.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження – поглибити теоретичні засади та методичний інструментарій оцінки податкового потенціалу банківської системи в Україні в сучасних умовах. Для досягнення мети були поставлені такі завдання: визначити особливу роль банків у процесах розвитку економіки держави та в правовідносинах із фіскальними органами, дослідити теоретичні аспекти формування податкового потенціалу банківської системи та проаналізувати методичні підходи до його оцінки.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап трансформаційних перетворень вітчизняної банківської системи по-новому визначає роль і місце банківських податків, специфічних за визначенням їх сутнісних характеристик. У податковій системі банки мають особливе становище, обумовлене тим, що вони є податковими агентами, посередниками між державою та іншими платниками податків у частині утримання податків, здійснюють фінансово-господарські операції та водночас самі виконують державні призначення як платники податків, податкові й валютні контролери

Визначаючи важливу роль банків у податковій системі, варто зазначити, що вони є основними серед кредиторів-інвесторів реального сектора економіки, чим забезпечують збільшення кількості платників податків і створення додаткових матеріальних благ, підвищуючи так дохідність бюджетної системи [3].

Водночас, формування ефективної системи оподаткування банків – надзвичайно складне завдання, що можна пояснити як особливим значенням банківської системи у сучасній економіці, так і специфікою банківських послуг і можливістю застосування щодо них імпліцитних способів оподаткування обов'язкового резервування, відрахувань для гарантування внесків фізичних осіб тощо [2]. Як прямий чинник система оподаткування банків впливає на такі показники їх діяльності, як собівартість продуктів і послуг, витрати та фінансові результати, що своєю чергою, впливає на ліквідність банку та на обсяг власних коштів, адже податки, як і будь-які витрати, призводять до зменшення прибутку, а значить і капіталу банку.

Окрім того на стабільне функціювання банківської системи значно впливає порядок оподаткування підприємств і населення. Податкова політика в царині банківської діяльності, впливаючи на грошово-кредитний ринок, зрештою формує умови реалізації монетарної політики держави, відповідно до якої кількість грошей в обігу визначає можливості суб'єктів господарювання та фізичних осіб щодо розрахунків та сплати податків і обов'язкових платежів до бюджетної системи в грошовій формі [3].

Відзначаючи специфіку взаємодії податкової і банківської систем, варто звергнути увагу на те, що думки науковців і практиків щодо ступеня податкового навантаження банків полярно протилежні. За першим підходом уважають, що рівень оподаткування банків недостатній і тому податкове навантаження доцільно посилити, оскільки, по-перше, їхня діяльність пов'язана лише з перерозподілом національного доходу, бо вони здебільшого займаються посередництвом і не належать до сфери матеріального виробництва, яка потребує пріоритетного розвитку; по-друге, швидкість обігу капіталу банківських установ відносно висока, що дає змогу за однакової величини капіталу отримати вищий прибуток [3]; по-третє, банки широко використовують практику приховування прибутків та уникнення оподаткування за допомогою різних схем і методів.

Прихильники іншого підходу обґрунтовують потребу зниження податкового навантаження банківського сектора, щоб розширити інвестування банківських ресурсів у реальну економіку.

Податкове регулювання банківської діяльності в узагальненому вигляді трактують як цілеспрямований комплексний процес використання засобів та інструментів впливу державної податкової політики на банківську діяльність із метою стимулювання чи стримування надання банківських послуг для отримання позитивних соціально-економічних результатів. З одного боку, оподаткування прямо впливає на банки та формує їхній чистий фінансовий результат. Однак тягар податкового навантаження через збільшення витрат банків перекладається на клієнтів, що буде опосередковано відображатися на їхній діловій активності [3].

Зважаючи на це, пропонуємо податкове регулювання розглядати як систему особливих заходів, спрямованих на втручання держави в діяльність банків як із метою наповнення державного бюджету та забезпечення розвитку економіки, так і регулювання їхньої фінансової стабільності. Від ступеня зазначеного впливу залежить податкова спроможність банківських установ, тобто їхній податковий потенціал, рівень якого, своєю чергою, визначають такі методи податкового регулювання, як зміна об'єктів оподаткування, податкових баз, зміна або диференціація податкових ставок, надання або скасування податкових пільг, звільнення від оподаткування, запровадження спеціального податкового режиму тощо. При цьому, на обсяг податкового потенціалу впливає податкова база й об'єкт оподаткування, а на його реалізацію – податкові ставки і податкові пільги.

Сутність поняття податкового потенціалу залежно від його суб'єктивних та об'єктивних характеристик досліджують в економічній літературі на рівні держави, регіону або окремого сектора економіки, платника податку. У цьому контексті свої особливості має і податковий потенціал **банківської системи.**

Потенціал (від латинського слова potential) як складник категорії «податковий потенціал» трактують:

– з позиції держави як сукупність усіх наявних джерел, засобів, можливостей, запасів, продуктивних сил і т. ін., які можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері для забезпечення всіх матеріальних потреб (виробництва, оборони, особистих потреб населення і т. ін.) [4];

– з позиції економічного суб'єкта – як наявні в нього ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використовувати ці ресурси для досягнення поставленої мети [5];

– з позиції комерційного банку – розмір суми, на яку окремий банк може без ризику збільшити масу грошей в обігу шляхом надання нових позик громадянам і фірмам (або придбання в них цінних паперів); сума, рівна надлишкового резерву цього комерційного банку, тобто його вільні кошти [6].

Усі вищезазначені підходи базуються на переважно ресурсній концепції, за якою потенціал розглядають як сукупність ресурсів, використовуваних задля досягнення певного ефекту. Критерії такого підходу цілком прийнятні і для дослідження сутності поняття податкового потенціалу.

Проблема податкового потенціалу, механізму його формування та реалізації широко відображена в дослідженнях науковців як дальнього, так і ближнього зарубіжжя.

Західні автори поняття податкового потенціалу представили двома термінами: tax potential (податковий потенціал безпосередньо) і tax capacity – сума доходу, яку згенерує кожен регіон, за умови застосування єдиного в масштабі держави переліку податкових ставок до уніфікованого переліку оподатковуваних баз [1]. Тобто, поняття, назване другим терміном, розглядають як тотожне першому, і вітчизняні вчені трактують його як податкоспроможність (здатність платити податки), що відповідає поняттю податкового потенціалу[1].

Загалом, величину податкового потенціалу розглядають із позиції податкових доходів (дохідний підхід) або податкових ресурсів (ресурсний підхід), які можуть бути мобілізовані в бюджетну систему з внутрішніх щодо суспільно-територіального утворення економічних джерел.

За дохідного підходу податковий потенціал визначають як максимально можливу суму надходжень (прогнозних чи фактичних) в умовах чинного податкового законодавства, що передбачає внесення до його величини максимально можливих податкових доходів.

З погляду ресурсного підходу, податковий потенціал розглядають як сукупність податкових ресурсів, які можуть бути використані для досягнення мети, отримання результату. У контексті теми нашого дослідження – це максимально можливі податкові ресурси суспільства для задоволення соціальних потреб населення, сформованих за мінімально допустимих витрат. На рівні суб'єкта господарювання це можна розглядати як базу оподаткування.

На нашу думку, податковий ресурс кількісно відрізняється від податкового потенціалу на величину врахованих податкових недоплат минулих років, і має передбачати вилучення з його оцінки податкові пільги, оскільки останні також за своїм змістом є податковими ресурсами.

Отже, податкові ресурси похідні від бази оподаткування. При цьому вони, як і податки, виражені винятково у грошовій формі, що дає можливість їх мобілізації до бюджетної системи і забезпечує порівнюваність для кількісної оцінки.

Взаємозв'язок податкових ресурсів (ресурсний підхід) і податкових доходів (дохідний підхід) відповідає взаємозв'язку показників запасу і потоку. На першому етапі відбувається виявлення оподатковуваних ресурсів, формування на їх основі оподатковуваних баз. Далі держава мобілізує податкові ресурси, генеруючи в результаті потік податкових доходів. Відповідно податкові ресурси первинні щодо податкових доходів. При цьому, генерування податкових доходів забезпечує можливість для реалізації соціально-економічних функцій держави і суспільства загалом і, отже, стає базовою передумовою подальшого відтворення податкових ресурсів.

Отже, податковий потенціал, уважаємо, треба визначати через податкові ресурси, оскільки останні первинні щодо податкових доходів, що дозволяє більш повно розкрити зміст досліджуваного поняття.

Водночас, етимологія податкового потенціалу з -поміж іншого виокремлює такі його особливості, як «можливості, здатності, засоби (кошти)» [7], які можуть бути реалізовані при раціональному використанні ресурсів для розвитку системи. При чому, потенціалу властиві різні стани: він може бути реальним, номінальним, досягнутим і т.д. [8].

Податкові ресурси, як база оподаткування, та відповідні податкові ставки визначають для кожного окремого податку в індивідуальному порядку. При цьому, податок у широкому розумінні – це максимально можлива сума грошових коштів, яка може бути мобілізована до бюджету протягом певного періоду часу і визначена, виходячи із встановлених податковим законодавством податкової бази й податкових ставок у розмірі, рівень якого не повинен перешкоджати розширенню та розвитку діяльності платника податків. Тобто, податкові стягнення мають становити таку частину доходів, яка б не спричинювала перешкоди для діяльності та розвитку суб'єктів господарювання [1].

Зважаючи на це, потенціал будь-якого податку треба розглядати як складник податкового потенціалу суб'єкта господарювання, як кількісно, умовно досяжну, динамічну величину, що визначає можливість управління податковою базою, пільгами та іншими преференціями, а його якісна характеристика слугує індикатором стану і розвитку відповідного податку.

У такому розумінні потенціал податків потрібно розглядати як сукупність наявних і придатних до мобілізації складових елементів загального податкового потенціалу суб'єкта господарювання, у нашому випадку банку.

У зв'язку з цим виділяють податковий потенціал кожного окремого податку і загальний податковий потенціал банку.

Екстраполяція вищезазначених результатів дослідження на площину фінансових відносин банків і фіскальних органів дозволяє розглядати під податковим потенціалом сукупність оподатковуваних баз за всіма видами податків, які сплачують банківські установи.

Очевидно, що податковому потенціалу банківської системи цілком притаманні описані вище ознаки сутності поняття податкового потенціалу. Однак як особливий сектор фінансово-економічної системи він має специфічні особливості механізму оподаткування банківських операцій. Зокрема, окремі операції звільняються від сплати податку на додану вартість, і для банків законодавством передбачені додаткові пільги по сплаті податку з прибутку підприємств, що пов'язано з їхнім обов'язком формувати страхові резерви за активними операціями. Крім того, державні банки відраховують до бюджету частку чистого прибутку (на сьогодні 75 %), що суттєво впливає на податковий потенціал банківської системи.

На сьогодні, відповідно до чинного законодавства банки сплачують такі податки й обов'язкові платежі до бюджету та позабюджетних фондів, податкові потенціали яких формують загальний податковий потенціал банку (табл.1).

Таблиця 1

Банківські установи в податкових відносинах

Платник податків	Податковий агент
1. Податок на прибуток підприємств	1. Податок на дивіденди
2. ПДВ	2. ПДФО: – із заробітної плати працівників; – з відсотків за депозитами клієнтів-фізичних осіб
3. Податок на майно: 3.1. податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; 3.2. транспортний податок; 3.3. плата за землю.	3. Військовий збір: – із заробітної плати працівників; – з відсотків за депозитами клієнтів-фізичних осіб
4. Акцизний податок	4. ЄСВ
5. Державне мито	

Графічно структуру загального податкового потенціалу банку зображено на рисунку 2.

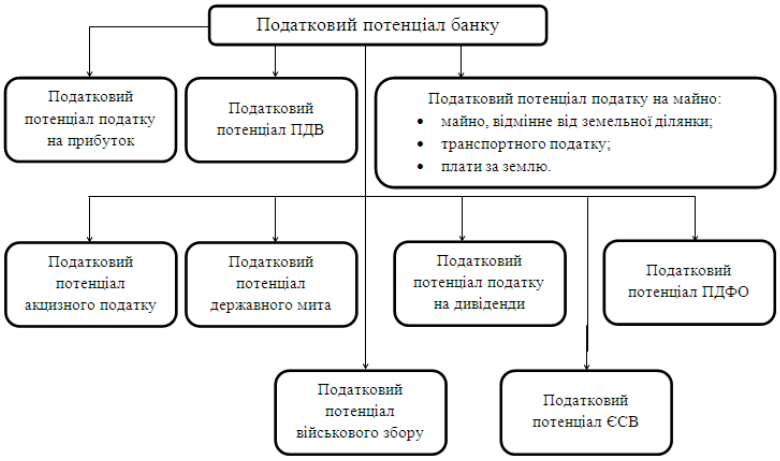


Рис. 2. Податковий потенціал банківської установи

Для оцінки загального податкового потенціалу, як свідчить світова практика, широко використовують метод репрезентативної податкової системи, який розробила експертна комісія США з міжбюджетних відносин [9]. Його безперечною перевагою є визначення податкового потенціалу як суми потенціалів всіх податків, що входять у структуру доходів регіонального бюджету, а на рівні суб'єктів господарювання – у структуру сплачуваних ними податків, що дозволяє врахувати особливості здійснення кожного податкового платежу і, відповідно, отримати більш точний результат.

Як правило, кількісну оцінку загального податкового потенціалу визначають за нижченаведеною формулою

$$PPgener = PPpnp + PPpdv + PPpnm + PPaczis + PPdm + PPpdfo + PPpdiv + PPvz + PPesv \quad 1)$$

де *PPgener* – податковий потенціал банківської системи;
PPpnp – податковий потенціал податку на прибуток;
PPpdv – податковий потенціал податку на додану вартість;
PPpnm – податковий потенціал податку на майно;
PPaczis – податковий потенціал акцизного податку;
PPdm – податковий потенціал із державного мита;

PPpdfos – податковий потенціал податку на доходи фізичних осіб;
PPpdiv – податковий потенціал податку на дивіденди;
PPvzs – податковий потенціал військового збору;
PPtsv – податковий потенціал єдиного соціального внеску.

При цьому, податковий потенціал окремого податку (PPn) – це функція , яка залежить від оцінки об'єкта оподаткування (OOn) із урахуванням податкових обмежень (lim.) (PLi):

$$PPn = f\ (OOn, PLi) \qquad 2)$$

Однак, на наш погляд, представлена методика має один істотний недолік. вона дозволяє визначити лише розмір ресурсів, накопичених в офіційній економіці (бізнесі), тоді як для об'єктивної оцінки податкового потенціалу потрібно враховувати також і інформацію про невикористані резерви, тобто обсяги податкових платежів, зосереджені в тіньовому секторі економіки (обороті) суми податків, які не сплачені через ухиляння від оподаткування та інші зловживання.

Крім сумарної оцінки податкового потенціалу банку, важливе значення має також і оцінка у відносному вираженні. Такий показник яскравіше характеризує податкове навантаження на бізнес конкретного банку і дозволяє точніше проводити порівняльний аналіз. Це сприяє об'єктивнішій оцінці податкового навантаження та вибору більш вивіреної стратегії ведення господарської діяльності.

До показників податкового навантаження можна віднести коефіцієнти податкового навантаження, які визначають: співвідношенням сплаченого податку до доходів банку; як співвідношення сплаченого податку до активів банку; як відношення сплаченого податку до капіталу банку.

У кожній групі можлива деталізація показника, щодо якого визначені сплачувані податки. Наприклад, доходи можуть бути деталізовані за видами діяльності, активи – за видами, які безпосередньо стосуються обчислюваних податків і т. д.

Звичайно, для забезпечення об'єктивності оцінки податкового потенціалу простого сумування потенціалів за окремими податками недостатньо. Під час її визначення потрібно враховувати максимальну кількість чинників зовнішнього і внутрішнього характеру, які певною мірою впливають на формування структури податкового потенціалу кожного податку.

Сукупність таких чинників визначає специфіка банківської діяльності, окрім того, їх переважна більшість окреслена у наведених вище тлумаченнях поняття податкового потенціалу банку. Загалом їх розподіляють на:

– зовнішні, вплив яких на податковий потенціал окремо взятого банку непрямий, оскільки кожний із них відображає суть механізму державного економічного регулювання і глобальні зміни у світовій економіці;

– внутрішні, що формуються як результат корпоративного менеджменту банку і які, своєю чергою, також поділяють на дві групи: чинники, які визначаються структурою банку; чинники, які визначаються видами діяльності та специфікою банківських продуктів.

Важливо з погляду визначення податкового потенціалу ідентифікувати податкові ризики в царині банківського бізнесу як вірогідність матеріальних утрат або негативні наслідки правового, фінансового та соціального характеру.

Висновки. Підсумовуючи результати дослідження, варто відзначити, що оптимально побудована податкова система має, з одного боку, забезпечувати фінансовими ресурсами потреби держави, а з іншого – не тільки не знижувати стимули платника податків до підприємницької діяльності, а й зобов'язувати його постійно шукати шляхи підвищення ефективності господарювання, підвищення податкового потенціалу. Зважаючи на це, важливим для всіх учасників податкових правовідносин є гармонізація їхніх інтересів, що можна забезпечити шляхом вдосконалення податкового законодавства.

Досягти цього можна, спираючись на принцип ефективного розвитку податкової бази за оптимального оподаткування. При цьому, мета податкового потенціалу банку – мінімізувати податкові ризики..

Підсумовуючи результати дослідження теоретико-методичних основ формування податкового потенціалу загалом і у сфері банківської діяльності зокрема, варто відзначити, що досі його не затверджено як офіційний показник. На жаль, у податковому плануванні та прогнозуванні він виконує лише розрахунково-довідкову роль.

Насамкінець, зважаючи на те, що податковий потенціал передовсім залежить від обсягів і структури оподатковуваної бази, а не від розмірів податкових ставок, повне і об'єктивне визначення його сутності залежить від методики його оцінки.

Література:

1. Гуменний А. А. Механізм реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів в Україні: автореф. дис.. к.е.н.: 08.00.08 / Ун-т держ. фіск. служби України. Ірпінь 2016. 23 с. URL: https://dusfsu.wixsite.com/nudpsu/specializovani-vcheni-radi-d-27-855. (дата звернення: 21.03.2019).

2. Сенищ П. Податкове стимулювання розвитку банківської діяльності і в забезпеченні економічного зростання. URL: http://ibo.tneu.edu.ua/index.php/ibo/article/view/305. (дата звернення: 21.03.2019).

3. Клюско Л.А., Підсосонна Я.Г. Оподаткування банківської діяльності в Україні та основні напрями його вдосконалення. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/22. (дата звернення: 21.03.2019).

4. Великий тлумачний словник сучасної української мови за ред. Бусела В.Т. URL: http://ua.bookfi.net/book/1506373. (дата звернення: 21.03.2019).

5. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ: Видавничий центр «Академія», 2002. 952 с. ISBN 966-580-145-7 (Т. 3).

6. Большой экономический словарь: экономика, финансы, бухучет, налоги, страхование, маркетинг, менеджмент, управление. URL: http://www.encyclopedia.ru/cat/books/book/42024/. (дата звернення: 21.03.2019).

7. Етимологічний словник української мови. Том 4. URL: http://chtyvo.org.ua/authors/Pivtorak_Hryhorii/Etymolohichnyi_slovnyk_ukrainskoi_movy_T_4_N_P/. (дата звернення: 21.03.2019).

8. Каратаев А. С. Инструментарий оценки налогового потенциала крупнейшего налогоплательщика. URL: https://journal.tltsu.ru/rus/index.php/Vectorscience/article/view/7752/7744. (дата звернення: 21.03.2019).

9. Тихонов С. В. / Sergei V. Tikhonov, Яковлева Е. И. / Elena I. Yakovleva. Методика расчёта интегрального показателя инновационного потенциала предприятия. *Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования».* № 4 (23). 2016. URL: http://sfipi.ru/mni-sfipi-2016/mni_sfipi_4_2016.pdf. (дата звернення: 21.03.2019).

10. Полякова Є. С. Визначення податкових ризиків у сфері податкової діяльності банку. URL: http://global-national.in.ua/archive/2-2014/232.pdf . (дата звернення: 21.03.2019).

© І. Я. Кулиняк, Л. М. Прокопишин-Рашкевич, А. П. Бородавко

Отримано: 24 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 28 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 06 березня 2019 р.

e-mail: ihor.y.kulyniak@lpnu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-113-118

Кулиняк І. Я., Прокопишин-Рашкевич Л. М., Бородавко А. П. Оцінювання рівня фінансової безпеки комерційних банків України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 113–118.

УДК 336.71 (477)

JEL-класифікація: G21

Кулиняк Ігор Ярославович,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту організацій Національного університету «Львівська політехніка»

Прокопишин-Рашкевич Любов Миколаївна,
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту організацій Національного університету «Львівська політехніка»

Бородавко Анастасія Петрівна,
Національний університет «Львівська політехніка»

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

У роботі систематизовано напрацювання науковців у галузі фінансової безпеки та запропоновано вдосконалений науково-методичний підхід до оцінювання рівня фінансової безпеки комерційних банків України, який ґрунтується на розрахунку інтегрального індексу з подальшим ранжуванням і групуванням банківських установ за рівнем фінансової безпеки. Цей підхід дозволяє оперативно, на основі найбільш суттєвих і доступних офіційних статистичних показників, виявити проблемні банки та своєчасно ухвалити регулятивні управлінські рішення щодо мінімізації дії негативних чинників і загроз та підвищити їхню фінансову стійкість і рівень безпеки банківського сектору країни загалом.

Ключові слова: *фінансова безпека, комерційний банк, інтегральний індекс, індикатор фінансової безпеки, нормування індикаторів, метод попарних порівнянь.*

Кулиняк Игорь Ярославович,
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента организаций Национального университета «Львовская политехника»

Прокопишин-Рашкевич Любовь Николаевна,
кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента организаций Национального университета «Львовская политехника»

Бородавко Анастасия Петровна,
Национальный университет «Львовская политехника»

ОЦЕНКА УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ УКРАИНЫ

В работе систематизированы наработки ученых в сфере финансовой безопасности и предложен усовершенствованный научно-методический подход к оценке уровня финансовой безопасности коммерческих банков Украины, основанный на расчете интегрального индекса с последующим ранжированием и группировкой банковских учреждений по уровню финансовой безопасности. Этот подход позволяет оперативно на основе наиболее существенных и доступных официальных статистических показателей выявить проблемные банки и своевременно принять необходимые регулятивные управленческие решения по минимизации воздействия негативных чинников и угроз и повысить их финансовую устойчивость и уровень безопасности банковского сектора страны в целом.

Ключевые слова: *финансовая безопасность, коммерческий банк, интегральный индекс, индикатор финансовой безопасности, нормирования индикаторов, метод попарных сравнений.*

Ihor Kulyniak,
PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Management of Organizations, Lviv Polytechnic National University

Lyubov Prokopyshyn-Rashkevych,
PhD in Economics, Senior Lecturer at the Department of Management of Organizations, Lviv Polytechnic National University

Anastasiya Borodavko,
Lviv Polytechnic National University

EVALUATION OF COMMERCIAL BANKS FINANCIAL SECURITY LEVEL IN UKRAINE

In the article, basing on the previous research, the scientific and methodological approaches have been improved in order to evaluate the financial security level of commercial banks in Ukraine. The evaluation of the integral index of commercial banks' financial security is the core element of the proposed approach. The integral index is suggested to be calculated in accordance with the following sequence of stages: 1) the formation of indicators list; 2) determination of indicators' characteristic values; 3) collection of statistical data for the calculation of indicators; 4) the indicators valuation; 5) the indicators' weight determination; 6) integral index calculation.

The article proposes a system of banks' financial security indicators and their characteristic values constituting the structure of the integral index. Indicators were chosen in accordance with the principle of information availability, that is, the availability of statistical data for its calculation. To determine the weight of the indicators, the method of pairwise comparisons is proposed. The evaluated indicators are compared with each other in pairs and the results are entered into the matrix. To determine the banks' financial security levels the universal scale of Harrington is proposed.

On the basis of official statistics published on 01.01.2019 by the National Bank of Ukraine, integral financial security indexes of all commercial banks that have a license for banking activity are defined. According to the results of Ukrainian banks ranking and grouping, banks with a high, sufficient, average, low and critical level are distinguished by the value of the financial security integral index.

Evaluation of the commercial banks financial security level is an important stage in terms of control functions of executive authorities, research institutes and other stakeholders. This issue is especially relevant in the context of the risk and instability in the financial sector of the Ukrainian economy. Taking into account the most significant and accessible official statistical indicators, this approach allows to identify problem banks and adopt necessary regulatory and managerial decisions to minimize the negative effects and threats. In this case financial stability and banking sector security level tend to be increased.

Key words: *financial security, commercial bank, integral index, financial security indicator, indicator valuation, method of pairwise comparisons.*

Постановка проблеми. Банківські установи – центральна ланка, що забезпечує функціювання фінансової системи країни. Зараз складно уявити будь-які фінансові операції, що відбуваються без участі комерційних банків. Беззаперечно, комерційні банки беруть участь у всіх соціально-економічних процесах, акумулюючи фінансові ресурси суспільства й забезпечуючи їх ефективний і раціональний розподіл. Україна активно долучається до світових глобалізаційних процесів, зокрема й у фінансовій галузі. Але враховуючи політичну нестабільність, економічні проблеми та соціальну напруженість у суспільстві, а також значний вплив зовнішніх чинників, зокрема військове протистояння на Сході України з Російською Федерацією, фінансова система пронизана значною кількістю ризиків, які досить складно виявляти та запобігати їм на початкових етапах. Цьому повинне сприяти постійне та систематичне дослідження, вчасне виявлення потенційних чинників і загроз виникнення фінансової безпеки в банківському секторі. Вплив не всіх загроз можна нейтралізувати, але вчасне виявлення дозволить зменшити їхній негативний вплив на ефективність функціювання об'єкта.

В останні роки спостерігаємо погіршення показників рентабельності, фінансової стійкості, платоспроможності низки комерційних банків. В Україні існує тенденція до скорочення кількості банківських установ вітчизняних власників, причому банки з іноземним капіталом (зокрема зі 100% іноземним капіталом) демонструють незначні зміни в кількості [1, с. 39]. Якщо 2014 року в Україні функціювало 180 банків, то вже станом на кінець 2018 року їхня кількість зменшилася більше ніж удвічі (станом на 01.01.2019 р. зареєстровано 77 банків [2]). Скорочення кількості банківських установ вітчизняних власників свідчить про неефективність роботи менеджменту та неспроможність протистояти фінансовим загрозам. Оцінювання рівня фінансової безпеки банківських установ країни потрібне, щоб забезпечити ефективність функціювання як окремого банку, так і банківської системи країни загалом, зокрема для вчасного формування заходів захисту від зовнішніх і внутрішніх дестабілізаційних чинників і запобігання їхньому негативного впливу. Варто зазначити, що оцінювання рівня фінансової безпеки комерційного банку важливе не тільки для держави, але й для інвесторів – адже високий рівень безпеки дає більші гарантії збереження та примноження вкладених інвестицій, особливо це актуально в умовах ризику і нестабільності фінансового сектора економіки України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика оцінювання рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання, зокрема комерційних банків, нова та недостатньо проаналізована в науці. Більшість досліджень присвячені вивченню теоретичних аспектів фінансової безпеки, з-поміж них вагомі праці М.-М. Р. Барилюк [3], О. Б. Васильчишин [4], Т. Сак [5] та ін. Аналіз досліджень засвідчив наявність значної кількості підходів до оцінювання рівня фінансової безпеки банківського сектору, зокрема І. М. Крупка [6] обґрунтовує доцільність використання економічних нормативів для оцінювання фінансово-економічної безпеки банківської системи України; А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун та В. С. Домбродський [7] пропонують систему показників та коефіцієнтів, а В. І. Франчук та С. І. Мельник [8] рекомендують застосовувати методи економіко-математичного моделювання. Я. В. Жарій [9] визначає інтегральний показник фінансової безпеки банку на основі експрес-аналізу фінансового стану банку,

а за допомогою системи анкетування пропонує виявляти ключові зовнішні та внутрішні загрози, що негативно впливають (або вплинуть) на діяльність банку. Міністерство економічного розвитку і торгівлі в «Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [10] пропонує визначати рівень банківської безпеки за допомогою індикаторів, базованих на статистичних даних.

Незважаючи на значний доробок учених, подальшого удосконалення потребує методичний інструментарій оцінювання рівня фінансової безпеки комерційного банку, який би комплексно та з урахуванням попередньо накопиченого досвіду оцінювання і напрацювань українських і міжнародних учених у царині фінансової безпеки дозволяв оперативно оцінити стан фінансової безпеки банківського сектору як органам виконавчої влади, науковим інститутам та іншим зацікавленим сторонам для ухвалення управлінських рішень щодо аналізування, запобігання та мінімізації впливу реальних і потенційних загроз у банківській галузі.

Мета та завдання дослідження. Мета дослідження – запропонувати удосконалений науково-методичний підхід до оцінювання рівня фінансової безпеки комерційних банків України, а також проранжувати і згрупувати банківські установи за рівнем фінансової безпеки.

Виклад основного матеріалу. На основі опрацювання підходів науковців та власного досвіду, ми пропонуємо оцінювати рівень фінансової безпеки комерційних банків України за допомогою розрахунку інтегрального індексу. Розраховувати інтегральний показник будемо в такій послідовності.

1. Формування переліку індикаторів.

Перелік індикаторів фінансової безпеки комерційних банків України ми сформували з урахуванням принципів інформаційної доступності (наявність статистичних даних для розрахунку того чи того індикатора), репрезентативності (обрано найбільш суттєві індикатори, які впливають на рівень фінансової безпеки банку) та достовірності (індикатори адекватно відображають стан фінансової безпеки банку). Запропонований перелік індикаторів фінансової безпеки комерційного банку України наведено в табл. 1.

2. Визначення характеристичних значень індикаторів.

Пропонуємо визначати характеристичні значення індикаторів фінансової безпеки комерційних банків за методикою, яку розробило Міністерство економічного розвитку і торгівлі, яка наведена у «Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [10] (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристичні значення індикаторів фінансової безпеки банку

Назва індикатора	Характеристичні значення індикаторів									
	$X^L_{крит}$	$X^L_{небезп}$	$X^L_{нездв}$	$X^L_{здв}$	$X^L_{опт}$	$X^R_{опт}$	$X^R_{здв}$	$X^R_{нездв}$	$X^R_{небезп}$	$X^R_{крит}$
Співвідношення наданих кредитів і залучених коштів в іноземній валюті (K_K), %	50	70	80	85	90	110	130	140	160	180
Норматив миттєвої ліквідності (Н4), %	0	10	15	18	20	–	–	–	–	–
Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9), %	–	–	–	–	–	0	10	15	20	25
Рентабельність активів (ROA), %	-1	0	0,5	1	1,5	–	–	–	–	–
Рентабельність капіталу (ROE), %	-1	0	5	10	15	–	–	–	–	–
Рівень міжбанківських кредитів у зобов'язаннях **($К_{МБК}$)**, %	–	–	–	–	–	0	10	15	25	40
Коефіцієнт надійності **($К_{над}$)**, %	5	15	20	25	30	40	45	50	55	65

Примітка. L (ліва частина) – для індикаторів, які є стимуляторами, нормування відбувається за критеріями лівої частини; R (права частина) – для індикаторів, які є дестимуляторами, нормування відбувається за критеріями правої частини.

Джерело: запропоновано авторами.

3. Збір статистичних даних для розрахунку індикаторів.

4. Нормування індикаторів.

Приведення індикаторів, різних за типами (стимулятори, дестимулятори, змішаний тип), до інформаційної односпрямованості та розмірності тлумачень характеристичних значень відбувається шляхом нормування. Нормування індикаторів здійснюється за допомогою лінійної функції так, щоб характеристичні значення індикаторів потрапляли в зіставні за величиною інтервали. Перехід від абсолютних до нормованих значень індикаторів дозволяє вимірювати індикатори за шкалою від 0 до 1 або у відсотках: 0 відповідає 0%, 1 – 100%. Отже, отримане нормоване значення індикатора характеризує своєю величиною ступінь наближення до оптимального значення 1.

5. Визначення вагомості індикаторів.

Для визначення вагомості пропонуємо скористатися методом попарних порівнянь, який полягає в тому, що оцінювані індикатори попарно порівнюють між собою і результати заносять у матрицю. Послідовність визначення вагомості з використанням методу попарних порівнянь описано в джерелі [11]. Результати визначення вагомості індикаторів фінансової безпеки комерційного банку наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Результати визначення вагомості індикаторів фінансової безпеки банку

Індикатори	$К_к$	Н4	Н9	ROA	ROE	$К_{МБК}$	$К_{над}$	Сукупна частота переваг за рядком	Сукупна частота переваг за стовпцем	Сукупна частота переваг	Ваговий коефіцієнт, w_i
$К_к$	–	$К_к$	Н9	ROA	ROE	$К_к$	$К_к$	3	–	3	0,14
Н4	–	–	Н4	ROA	ROE	Н4	Н4	3	–	3	0,14
Н9	–	–	–	Н9	ROE	$\boldsymbol{К_{МБК}}$	$\boldsymbol{К_{над}}$	1	1	2	0,10
ROA	–	–	–	–	ROA	ROA	ROA	3	2	5	0,24
ROE	–	–	–	–	–	$\boldsymbol{К_{МБК}}$	ROE	1	3	4	0,19
$\boldsymbol{К_{МБК}}$	–	–	–	–	–	–	$\boldsymbol{К_{над}}$	–	2	2	0,10
$\boldsymbol{К_{над}}$	–	–	–	–	–	–	–	–	2	2	0,10
Разом								11	10	21	–

Джерело: розраховано авторами.

6. Розрахунок інтегрального індексу.

Для розрахунку інтегрального індексу пропонуємо скористатися такою формулою:

$$^2 = \sum_{i=1}^{m} n_i \cdot w_i, \qquad (1)$$

де I – інтегральний індекс фінансової безпеки банку; w_i – вагові коефіцієнти i-го індикатора фінансової безпеки банку; n_i – нормовані значення i-го індикатора фінансової безпеки банку; m – кількість індикаторів фінансової безпеки банку (у нашому випадку $m = 7$).

Значення інтегрального індексу фінансової безпеки банку коливається в межах від 0 до 1. Що вище значення інтегрального індексу, то вищий рівень фінансової безпеки банку і навпаки.

7. Ранжування та групування банків за значенням інтегрального індексу фінансової безпеки

У науковій літературі немає однозначної шкали групування банків за рівнем фінансової безпеки, тому скористаємось універсальною шкалою Харрінгтона, яку за основу використовує більшість учених у своїх наукових дослідженнях [5; 13]. Рівень фінансової безпеки банку визначатимемо залежно від значення інтегрального індексу фінансової безпеки банку (*I*): високий рівень І є (0,8 – 1]; достатній рівень І є (0,63 – 0,8]; середній рівень І є (0,37 – 0,63]; низький рівень І є (0,2 – 0,37]; критичний рівень І є [0 – 0,2]. Результати ранжування та групування комерційних банків України за значенням інтегрального індексу фінансової безпеки в порядку спадання станом на 01.01.2019 р. подано в табл. 3.

Таблиця 3

Результати ранжування та групування банків за значенням інтегрального індексу фінансової безпеки банку (І), станом на 01.01.2019 р.

Назва банку	Значення інтегрального індексу	Рейтинг банку	Назва банку	Значення інтегрального індексу	Рейтинг банку
Банки з високим рівнем фінансової безпеки			Банки з достатнім рівнем фінансової безпеки		
АТ «ПРОКРЕДИТ БАНК»	0,949	1	АТ «АСВІО БАНК»	0,709	41
АТ «ТАСКОМБАНК»	0,911	2	АТ «Дойче Банк ДБУ»	0,704	42
АТ «ПІРЕУС БАНК МКБ»	0,906	3	АТ «УКРБУДІНВЕСТБАНК»	0,703	43
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	0,887	4	АТ «МІБ»	0,697	44
АТ «КРЕДИТВЕСТ БАНК»	0,876	5	АТ «БАНК АВАНГАРД»	0,691	45
ПАТ «БАНК ВОСТОК»	0,868	6	Укр.банк реконстр.та розв.	0,689	46
АТ «А – БАНК»	0,866	7	АТ «КОМІНВЕСТБАНК»	0,679	47
АТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК»	0,856	8	АТ «БАНК 3/4»	0,679	48
АТ «БАНК «ГРАНТ»	0,856	9	АТ «КРИСТАЛБАНК»	0,671	49
АТ «АЛЬФА-БАНК»	0,846	10	АТ «БАНК СІЧ»	0,667	50
АТ «БАНК АЛЬЯНС»	0,842	11	АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК»	0,665	51

Продовження таблиці 3

АТ «ОТП БАНК»	0,839	12	АТ «КБ «ГЛОБУС»	0,655	52
АТ «Ідея Банк»	0,838	13	АТ «МЕГАБАНК», Харків	0,646	53
Акціонерний банк «Південний»	0,837	14	АТ «БАНК «ПОРТАЛ»	0,640	54
АБ «КЛІРИНГОВИЙ ДІМ»	0,819	15	АТ «РВС БАНК»	0,635	55
АТ «МетаБанк»	0,819	16	БАНК ІНВЕСТ. ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ	0,631	56
АТ «СІТІБАНК»	0,811	17	Банки із середнім рівнем фінансової безпеки		
АТ «СЕБ КОРПОРАТИВНИЙ БАНК»	0,806	18	ПАТ «МТБ БАНК»	0,628	57
АТ «МОТОР-БАНК»	0,806	19	АТ «ЄПБ»	0,622	58
ПАТ «КРЕДОБАНК»	0,801	20	АТ «БТА Банк»	0,618	59
Банки з достатнім рівнем фінансової безпеки			АТ «АЙБОКС БАНК»	0,579	60
АТ КБ «ПРИВАТБАНК»	0,799	21	АТ «ОЩАДБАНК»	0,567	61
АТ «Укрексімбанк»	0,795	22	АТ АКБ «АРКАДА»	0,543	62
АТ «КБ «ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ»	0,795	23	АТ «БАНК ТРАСТ-КАПІТАЛ»	0,543	63
«ПЕРШИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНК»	0,790	24	Полікомбанк	0,495	64
АТ «АП БАНК»	0,790	25	ПАТ АКБ «Львів»	0,472	65
АТ «Полтава-банк»	0,786	26	АТ «БАНК ФОРВАРД»	0,432	66
АТ «ІНГ Банк Україна»	0,774	27	ПАТ «Промінвестбанк»	0,425	67
АТ «УКРСИББАНК»	0,771	28	ПАТ «ОКСІ БАНК»	0,422	68
АТ «КРЕДИТ ЄВРОПА БАНК»	0,757	29	АТ «СКАЙ БАНК»	0,402	69
АТ «КІБ»	0,751	30	АТ «БАНК КРЕДИТ ДНІПРО»	0,375	70
АБ «УКРГАЗБАНК»	0,746	31	АТ «АЛЬПАРІ БАНК»	0,373	71
АТ «АКБ «КОНКОРД»	0,741	32	Банки з низьким рівнем фінансової безпеки		
ПрАТ «БАНК ФАМІЛЬНИЙ»	0,740	33	АТ «ПРАВЕКС БАНК»	0,364	72
АТ «АЛЬТБАНК»	0,737	34	АТ «УКРСОЦБАНК»	0,345	73
АТ «ПУМБ»	0,736	35	АТ «ЮНЕКС БАНК» м. Київ	0,344	74
ПуАТ «КБ «АКОРДБАНК»	0,730	36	АТ «СБЕРБАНК»	0,319	75
АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК»	0,724	37	АТ «Місто Банк»	0,314	76
ПАТ «РОЗРАХУНКОВИЙ ЦЕНТР»	0,720	38	Банки з критичним рівнем фінансової безпеки		
АТ «АБ «РАДАБАНК»	0,711	39	АТ «ВЕРНУМ БАНК»	0,187	77
ПАТ «БАНК «УКРАЇН.КАПІТАЛ»	0,710	40			

Джерело: розраховано авторами.

Висновки. Результати дослідження потверджують, що станом на 01.01.2019 р. для 20 комерційних банків України характерний високий рівень фінансової безпеки, що свідчить про значну результативність роботи менеджерів, дотримання обов'язкових нормативів, високу ефективність управління фінансовими ресурсами, якісну систему управління фінансовими ризиками та протидії зовнішнім і внутрішнім загрозам. Для 36 комерційних банків характерний достатній рівень фінансової безпеки, що свідчить про неспроможність банків повністю спрогнозувати настання та протистояти фінансовим загрозам. До цієї групи належать чотири банки з державною часткою. До групи із середнім рівнем фінансової безпеки віднесено 15 банків. Для п'яти банків характерний низький рівень фінансової безпеки, що свідчить про негативні фінансові результати, наявність значних відхилень у дотриманні нормативів, неспроможність банків ефективно протидіяти фінансовим загрозам. Найнижчий рівень фінансової безпеки – критичний – виявлено в АТ "Вернум Банк" (31.10.2018 р. ухвалено рішення про припинення його банківської діяльності).

Варто зазначити, що оцінювання рівня фінансової безпеки банків потрібний процес, оскільки від адекватної оцінки залежить своєчасне ухвалення ефективних управлінських рішень щодо мінімізації дії негативних чинників і загроз на фінансову стійкість комерційних банків, що, своєю чергою, впливає на рівень фінансової стабільності всієї банківської системи країни.

Література:

1. Кулиняк І. Я. Банки з іноземним капіталом: рейтингування та роль у забезпеченні сталого розвитку фінансового сектору України. *Вісник Академії праці, соціальних відносин і туризму.* 2018. № 3. С. 36–50.

2. Показники банківської системи. *Офіційний веб-сайт Національного банку України.* URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442 (Дата звернення: 20.02.2019).

3. Барилюк М.-М. Р. Теоретичні аспекти визначення сутності поняття «фінансова безпека комерційного банку». *Причорноморські економічні студії.* 2017. Вип. 15. С. 176–181.

4. Васильчишин О.Б. Фінансова безпека банківської системи України: філософські детермінанти: монографія. Тернопіль, 2017. 358 с.

5. Сак Т. Фінансово-економічна безпека комерційних банків України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.* 2015. № 2. С. 66–71.

6. Крупка І. М. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки. *Бізнес Інформ.* 2012. № 6. С. 168–175.

7. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбродський та ін.; за заг. ред. А. О. Єпіфанова. Суми: УАБС НБУ, 2009. 295 с.

8. Франчук В. І., Мельник С. І. Науково-методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки комерційного банку. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ: серія економічна: зб. наук. пр.* 2012. №1. С. 48–58.

9. Жарій Я.В. Методичні підходи до оцінювання рівня фінансової безпеки комерційного банку. *Фінансові дослідження.* 2016. № 1. С. 130–137.

10. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277. *База даних «Законодавство України» / ВР України.* URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13 (Дата звернення: 20.02.2019).

11. Гладких Д.М. Вплив банків з капіталом російського державного походження на фінансову безпеку України. *Стратегічні пріоритети.* 2017. № 3. С. 125–133.

12. Парне порівняння. *Веб-сайт технічної енциклопедії TechTrend.* URL: http://techtrend.com.ua/index.php?newsid=14581 (Дата звернення: 20.02.2019).

13. Гриценко К. Г. Комплексна оцінка рівня фінансової безпеки страхової компанії. *Моделювання та інформаційні технології в економіці:* монографія / за заг. ред. Соловйова В. М. Черкаси: Брама-Україна, 2014. С. 407–418.

© С. П. Летняк

Отримано: 16 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 20 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 25 лютого 2019 р.

e-mail: letniaksophia@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-119-123

Летняк С. П. Стан і перспективи розвитку ринку страхування життя в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 119–123.

УДК:332.132

JEL-класифікація: G 22

Летняк Софія Петрівна,
аспірантка, Тернопільський національний економічний університет

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

У статті висвітлено теоретичні положення, пов'язані з визначенням сутності страхування життя і його важливим значенням для життя та здоров'я населення та для зміцнення інвестиційного потенціалу держави. Проведено аналіз та оцінку основних показників розвитку ринку страхування життя на сучасному етапі й описано проблеми та чинники, які стримують його розвиток. Окреслено перспективи подальшого розвитку ринку страхування життя в Україні.

Ключові слова: *страхування, страхування життя, страховий ринок, страхові компанії, страхові премії, страхові виплати.*

Летняк София Петровна,
аспирантка, Тернопольский национальный экономический университет

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В УКРАИНЕ

В статье описаные теоретические положения, связанные с определением сущности страхования жизни и его важным значением для жизни и здоровья населения и для укрепления инвестиционного потенциала государства. Осуществлено анализ и оценку основных показателей развития рынка страхования жизни на современном этапе и описано проблемы и чинникы, сдерживающие его развитие. Определены перспективы дальнейшего развития рынка страхования жизни в Украине.

Ключевые слова: *страхование, страхование жизни, страховой рынок, страховые компании, страховые премии, страховые выплаты.*

Sofia Letniak,
Postgraduate student, Ternopil National Economic University

CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE MARKET OF LIFE IN UKRAINE

In this scientific article the state of the domestic life insurance market, the activity of insurance companies, current status and future trends of life-insurance market development in Ukraine are analyzed. The factors that hinder the development of this insurance industry are elucidated.

Citizens' welfare is one of the main criteria for economic development of the country. Life insurance is an important for insurance protection of the population and a source of financial investment to budget of the country. Taking into consideration economic and political situation in Ukraine, when the state can't provide a high level of citizens' safety and material well-being, life insurance development is important and requires the study of the theoretical foundations of its functioning.

The life insurance market is in the stage of development and has a number of factors that hinder its development. In order to improve the level of development of the insurance market, it is necessary to improve the legal and regulatory framework of insurance, to establish an insurance system, to restore public confidence in insurance companies, to create a favorable competitive environment for the development of intermediaries in the insurance market, to develop transparent conditions for the activity of insurance companies, to provide guarantees on legislative level regarding the preservation of funds for long-term insurance and to improve the economic and political situation in the state. Implementation of the concept of the development of the insurance market in Ukraine will improve its quality and ensure the sustainable development of the domestic economy.

Key words: *insurance, lifeinsurance, insurancemarket, insurancecompanies, insurancepremiums, insurancepayments, insurancemarket.*

Постановка проблеми. Добробут громадян – один з основних критеріїв економічного розвитку країни. В економічно розвинених країнах світу страхування життя є важливим складником системи стра-

хового захисту населення та потужним джерелом фінансових інвестицій у бюджет країни. Ураховуючи сучасну економічну та політичну ситуацію в Україні, коли держава не може гарантувати високий рівень матеріального добробуту та безпеки громадян, розвиток страхування життя має важливе значення та потребує вивчення теоретичних засад його функціювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок у дослідження ринку страхування життя внесли такі науковці, як: В. Д. Базилевич, С. С. Осадець, М. М. Александрова, О. М. Залєтов, О. О. Гаманкова, В. М. Фурман, Т. А. Говорушко, О. В Кнейслер. Проте в сучасній літературі переважають праці з дослідження страхового ринку загалом, а сама галузь страхування життя досліджена недостатньо.

Мета і завдання дослідження – проаналізувати стан вітчизняного ринку страхування життя, діяльність страхових компаній на ньому, з'ясувати вплив чинників, які стримують розвиток цієї галузі страхування.

Виклад основного матеріалу. За допомогою страхування життя можна задовольнити важливі потреби суспільства. Для держави страхування життя є потужним джерелом довготермінових фінансових інвестицій, для населення – захист від непередбачуваних подій, забезпечення старості після настання пенсійного віку, накопичення коштів для отримання освіти тощо.

Страхування життя – це вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити виплату, указану в договорі страхування за дожиття застрахованої особи до закінчення договору або настання смерті в період дії договору, а також під час захворювання чи нещасного випадку [1].

В Україні зародження страхування життя почалося ще до її незалежності, еволюція його розвитку сягає багато років. Проте ринок страхування потребує подальшого формування. 1996 р. ухвалено Закон України «Про страхування», згідно з яким відбувається законодавче регулювання галузі страхування життя і до тепер [2].

Станом на 2017 р. в Україні працювало 304 страхові компанії, проте з кожним роком їх кількість зменшується, тому доцільно звернути увагу на динаміку зміни кількості страхових компаній "life" та "non-life" за період 2013–2017 років в Україні (рис. 1) [3].

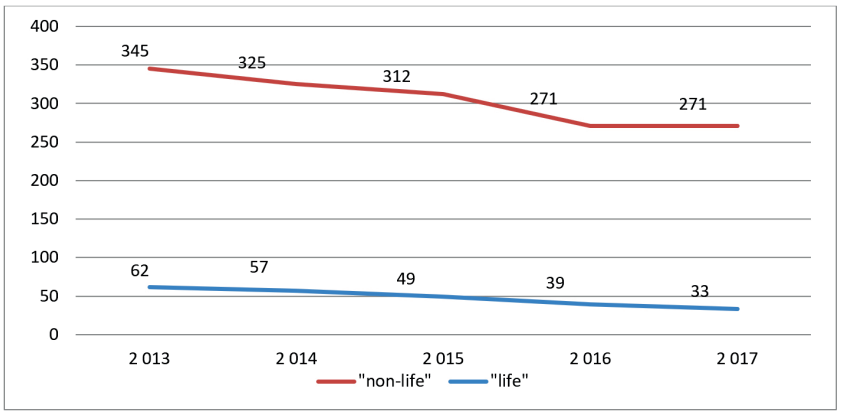


Рис. 1. Динаміка зміни кількості страхових компаній в Україні за період 2013–2017 років

Аналізуючи дані наведені на рис. 1, можна зробити висновок, що впродовж 2013–2017 рік кількість СК "life" зменшилася на 29 одиниць, "non-life" – на 74 одиниці. Загальна кількість страхових компаній в Україні за аналізований період зменшилася на 103 одиниці.

Однією з причин, яка призвела до зменшення кількості страхових компаній, стала економічна та політична нестабільність в Україні. До негативних наслідків кількісного скорочення страховиків слід віднести його надмірну монополізацію. Особливо це стосується страхових компаній "life", кількість яких завжди була невеликою, а зменшення їх чисельності відчутніше для всієї фінансової галузі.

Задля визначення рівня конкуренції на ринку страхування життя проаналізуємо індекс Герфіндаля – Гіршмана.

Таблиця 1

Показник Герфіндаля – Гіршмана за 2013–2017 рр. [3]

Вид страхування	Рік				
	2013	2014	2015	2016	2017
Страхування «Life»	1222,15	1042,55	982,98	1079,59	1 417,52

Показники Герфіндаля – Гіршмана за 2013 – 2017 роки засвідчують, що в досліджуваний період ринок страхування життя характеризувався середньою концентрацією на ринку. Найвищого значення показник набув 2017 року і становив 1417,52. 2015 року значення показника найнижче – 982,98, тобто,

на ринку страхування була невисока конкуренція. Отже, ринок страхування життя зосереджений лише серед ТОП-10 страхових компаній.

Інформаційне агентство «Форіншурер» склало рейтинги за основними показниками для ТОП-10 страхових компаній 2017 р. (табл. 2).

Таблиця 2

ТОП-10 страхових компаній України за 2017 рік [3]

Місце в ТОП-10	Страхові премії		Страхові резерви		Інвестиційний дохід	
	СК	тис.грн.	СК	тис.грн.	СК	тис.грн.
1	«Метлайф»	748464,0	«ГРАВЕ Україна “life”»	2425915,0	«ТАС»	221018,6
2	«УНІКА життя»	450920,0	«ТАС»	2066736,0	«Метлайф»	142834,0
3	«ТАС»	442104,9	«Метлайф»	1759322,0	«PZU Україна “life”»	60523,0
4	«PZU Україна “life”»	299836,1	«УНІКА життя»	620765,0	«КНЯЖА ЛАЙФ»	18138,0
5	«АСКА-життя»	296491,0	«PZU Україна “life”»	539474,0	«УНІКА життя»	17806,0
6	«ГРАВЕ Україна “life”»	278743,6	«КНЯЖА ЛАЙФ»	320419,0	«АСКА-життя»	12181,0
7	«КНЯЖА ЛАЙФ»	65419,0	«КД-життя»	164293,0	«КД-життя»	11578,5
8	«АХА – страхування життя»	59583,0	«АСКА-життя»	110375,0	«АХА – страхування життя»	1595,0
9	«КД-життя»	31707,0	«АХА – страхування життя»	17057,0	«ІНГО Україна життя»	674,3
10	«ІНГО Україна життя»	25513,1	«ІНГО Україна життя»	8039227,8		

Проаналізувавши табл. 2, можна зробити висновок, що на ринку страхування життя функціонують страхові компанії, у структурі капіталу яких переважає як вітчизняний, так і іноземний капітал. Показники діяльності ТОП-10 страхових компаній за обраними критеріями значно відрізняються. Страхові компанії з іноземним капіталом посідають важливе місце на страховому ринку, адже вони підвищують конкурентоспроможність на ринку, запроваджують нові прийоми ризик-менеджменту, здійснюють ефективне управління інвестиційним портфелем, пропонують новітні страхові продукти.

Доцільно проаналізувати основні показники зі страхування життя, зокрема динаміку страхових премій та страхових виплат за цим видом страхування впродовж 2013–2017 рр.

Рис. 2. Динаміка страхових премій та страхових виплат зі страхування життя впродовж 2013–2017 рр. (млн. грн.)

Отже, найнижчий обсяг страхових премій за аналізований період було отримано 2014 р. Починаючи з 2015 р., величина страхових премій поступово зростає та 2017 р. досягає 2913,7 млн. грн., що становить 10,2 % від їх загального обсягу на страховому ринку. Проте обсяг валових страхових премій в 2017 р. зростає лише на 157,6 млн. грн. (5,7%) порівняно з 2016 р.

Щодо валових страхових виплат, то вони постійно коливаються. Найнижчий обсяг валових страхових виплат зі страхування життя 2016 р. – 418,3 млн. грн., що на 14,9% менше ніж 2015 року (491,6 млн. грн.). Станом на 2017 р. валові страхові відшкодування становили 556,3 млн. грн. та 5,3 % від усіх страхових виплат. Проте їх обсяг зріс на 138,0 млн. грн. (33,0%) порівняно з попереднім роком.

Значне перевищення обсягу валових страхових премій над обсягом валових страхових виплат дає можливість страховим компаніям збільшувати власні інвестиційні ресурси, а це своєю чергою стає потужним джерелом фінансових інвестицій у бюджет країни.

Щодо кількості укладених договорів зі страхування життя, то вони порівняно з 2016 р. зменшилися на 431,2 тис. і 2017 р. становили 415,2 тис. одиниць. 2017 р. було застраховано 1 532 821 фізична особа, що на 11,2% менше, ніж 2016 р.

Причиною зниження кількості укладених договорів зі страхування життя є низький попит населення на ці послуги, що фізична особа їхньою недовірою до страхових компаній, оскільки в Україні відсутні гарантії збереження вкладених коштів на законодавчому рівні. 2013 р. був створений проект Закону України «Про Фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя», проте на законодавчий акт він так і не перетворився [8].

Страхові резерви збільшилися на 561,4 млн. грн. (7,2 %). 2017 р. 7 страхових компаній зі страхування життя отримали від'ємне значення приросту резервів на суму 113,4 млн. грн., а це пов'язано з достроковим розірванням договорів. Для порівняння 2016 р. 13 страхових компаній отримали від'ємне значення приросту резервів на суму 37,2 млн. грн. Цього ж року приріст резервів зі страхування життя становив 1 096,3 млн. грн. [3].

Варто звернути увагу на структуру валових страхових премій та валових страхових виплат зі страхування життя, що зображено на рисунку 3.

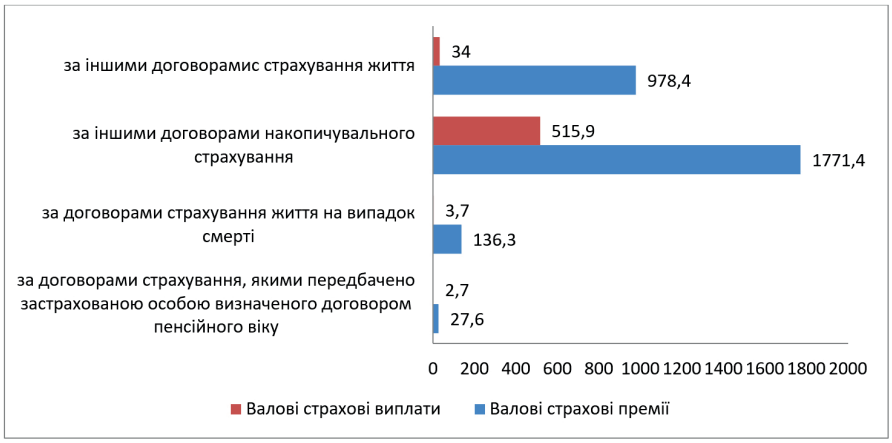


Рис. 3. Структура валових страхових премій та валових страхових виплат зі страхування життя станом на 31.12.2017 р.

У структурі валових страхових премій та виплат найбільшу частку займають премії за договорами з накопичувального страхування, а саме 1771,4 млн. грн., та виплати за цими ж договорами – 515,9 млн. грн. [3].

Оскільки в Україні низький рівень страхової культури населення та нестача вільних коштів у громадян, які не мають можливості забезпечити собі гідний пенсійний вік, то найменшу частку у структурі валових страхових премій (27,6 млн. грн.) і виплат (2,7 млн. грн.) зі страхування життя займають виплати за договорами страхування, якими передбачено застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку.

Ще одним важливим показником рівня розвитку страхування життя в країні є частка валових страхових премій у ВВП. Для країн із розвинутою ринковою економікою цей показник більший 5 % [4, с. 193]. В Україні частка валових страхових премій зі страхування життя у ВВП – 0,12% 2016 р., що свідчить про низький рівень розвитку вітчизняного ринку страхування життя [5, с. 193].

Розвиток ринку страхування життя в Україні стримує низка чинників, а саме: нестабільна політична й економічна ситуація в країні, недовіра населення до страхових компаній, відсутність надійних інвестиційних інструментів, відсутність вільних коштів у підприємств і населення, інфляція, нестійкість національної валюти, відсутність належної турботи держави щодо забезпечення привабливості цього виду діяльності, недосконале законодавство [6].

Розвиток страхового ринку стримує також низький рівень страхової культури населення, бо більшість українців страхує життя лише в крайньому випадку. Як зазначає О. О. Гамакова, в Україні домінує банківське страхування життя (у структурі страхових премій 90 %), а саме страхування життя позичальників кредитів [7, с. 61].

Висновки. Отже, страхування життя – важливе джерело довготермінових фінансових інвестицій в економіку держави й інструмент для забезпечення соціального захисту її громадян. Наведені показники дають змогу визначити, що ринок страхування життя в Україні перебуває на стадії розвитку та потре-

бує розроблення заходів для покращення показників діяльності страхових компаній, а саме: відновити довіру населення до страхових компаній, розробити прозорі умови для діяльності страхових компаній, надати гарантії на законодавчому рівні щодо збереження коштів за довготерміновими видами страхування та покращити економічне й політичне становище в державі. Реалізація концепції розвитку ринку страхування в Україні поліпшить його якість і забезпечить сталий розвиток вітчизняної економіки.

Література:

1. Страхування життя. Офіційний сайт страхової компанії «ІНГО Україна». URL: http://ingo.kiev.ua/ua/strakhovanie-zhizni.html (Дата звернення 15.01.2019).

2. Про страхування : Закон України від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР. База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80 (Дата звернення 15.01.2019).

3. Статистика страхового ринку в Україні. Сайт інформаційного агентства «Форіншурер». URL: https://forinsurer.com/stat (Дата звернення 15.01.2019).

4. Козьма І. І. Сучасний стан розвитку ринку страхування життя в Україні. Науковий вісник Ужгородського університету. 2014 р. № 1 (42). С. 165–170.

5. Чвертко Л. А. Пріоритети та передумови розвитку страхування життя в Україні. Економіка і культура України в світових глобалізаційних процесах: позиціонування і реалії: тези III Міжнар. наук.-практ. конференції: у 3 частинах (м. Київ, 21–22 берез., 2018 р.). Вид. центр КНУКіМ. Київ, 2018. Ч. 3. С. 193–197.

6. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Офіційний сайт. URL: http://nfp.gov.ua (Дата звернення 16.01.2019).

7. Гаманкова О. О., Хлівний В. К. Страховий ринок України у глобальному страховому просторі. *Фінанси України.* 2012. № 5. С. 58–67.

8. Про прийняття за основу проекту Закону України про Фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя. Постанова Верховної Ради України від 8 жовтня 2013 року № 632-VII. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/632-18 (Дата звернення 16.01.2019).

© О. А. Ліснічук

Отримано: 25 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 28 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 07 березня 2019 р.

e-mail: oksanaskvur81@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-124-131

Ліснічук О. А. Сучасні теоретичні підходи до оцінки стійкості фінансової системи країни. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 124–131.

УДК 336.1

JEL-класифікація: F65

Ліснічук Оксана Андріївна,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л.Тарангул,
Університет державної фіскальної служби України

СУЧАСНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ

У статті досліджено актуальні підходи до оцінки стійкості фінансової системи держави. Проведений аналіз засвідчив, що на сьогодні у фінансовій науці не існує загальноприйнятої методики оцінки стійкості національної фінансової системи. Автор пропонує підхід комплексної кількісної оцінки стабільності і стійкості національної фінансової системи, що дозволяє значною мірою вирішити ключові методологічні проблеми.

Ключові слова: *оцінка, методика, стійкість, фінансова система, держава.*

Лисничук Оксана Андреевна,
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов имени Л. Л.Тарангул,
Университет государственной фискальной службы Украины,

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УСТОЙЧИВОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ СТРАНЫ

В статье исследованы актуальные подходы к оценке устойчивости финансовой системы государства. Проведенный анализ показал, что в данный момент в финансовой науке не существует общепринятой методики оценки устойчивости национальной финансовой системы. Автор предлагает подход комплексной количественной оценки стабильности и устойчивости национальной финансовой системы, позволяет в значительной степени решить ключевые методологические проблемы.

Ключевые слова: *оценка, методика, устойчивость, финансовая система, государство.*

Oksana Lisnichuk,
PhD in Economics, Associate Professor of Finance, the University of the State Fiscal Service of Ukraine,

MODERN THEORETICAL APPROACHES TO ASSESSING THE STABILITY OF THE FINANCIAL SYSTEM OF THE STATE

The article deals with modern approaches to the assessment of the stability of financial system of the state. Among the extremely topical problems of theory and practice the problem of stable financial system model formation should be considered. In this case, the search for criteria, indicators, tools to detect latent destabilizing processes, to identify ways to overcome crisis phenomena, to strengthen the stability of the financial system, is becoming the most important task for national economic.

This problem is extremely difficult thus serious fundamental research is needed to solve it. The complexity is determined by the fact that the financial system is a complex concept, which includes a set of most important subsystems, such as credit and banking, payment, currency, fiscal etc.

The analysis showed that at present, there is no generally accepted methodology for assessing the stability of the national financial system in the field of financial science. The approaches of different researchers to this problem are fundamentally different (the stability of the financial system can be assessed on the basis of one or several criteria, using expert assessments or formalized quantitative methods based on actual or predicted values of the applied criteria, etc.) Analysis and synthesis of existing indicators and criteria for assessing the stability of the financial system has allowed to identify their negative sides.

In particular, the methodology for assessing the stability of the financial system used in foreign and domestic practice is not homogeneous and focuses primarily on the analysis of financial stability. Each of the mentioned methodologies has a narrow orientation: at best, an assessment of individual subsystems of the financial system, individual markets, financial institutions

The author's approach to the implementation of a comprehensive quantitative assessment of the national financial system stability can largely solve the key methodological problems typical for qualitative and simplistic quantitative assessments of the state of the national financial system. For solving the problem of factors quantitative measurement the author proposes to come up as follows: when choosing generalizing criteria for the stability of the national financial system only quantitative parameters that have unambiguous calculation methodology should be applied.

The choice of quantitative criteria is proposed for macroeconomic, macroprudential and microprudential levels of the national financial system. In the article, the analysis and generalization of the existing indicators and criteria for assessing the stability of the financial system allowed to highlight their negative aspects.

The author's approach to the implementation of a comprehensive quantitative assessment of the national financial system stability can largely solve the key methodological problems typical for qualitative and simplistic quantitative assessments of the state of the national financial system. According to the author, from the methodological point of view the most correct assessment of the stability of the national financial system is a comprehensive quantitative assessment. It involves the allocation of macroeconomic, macroprudential and microprudential levels of the system and the use of rating assessments, which allows us to comprehensively examine the state of the financial system of the state.

Key words: *evaluation, methodology, stability, financial system, state.*

Вступ. Ключовою проблемою сучасного світу є фінансова безпека, у забезпеченні якої особливу роль відіграє сталий розвиток економіки і її найважливішої ланки – фінансової системи.

Банкрутство сотень фінансових інститутів не тільки в країнах, що розвиваються, але і у розвинених країнах дестабілізаційно впливають на національні економіки та можуть призводити до фінансових і економічних криз. Для України, що інтегрується в міжнародне співтовариство, стійка фінансова система стає основою вирішення цих завдань.

У зв'язку з цим до числа надзвичайно актуальних проблем теорії і практики треба віднести формування моделі стійкої фінансової системи. У такому випадку пошук критеріїв, індикаторів, інструментів, що дозволяють виявити приховані дестабілізаційні процеси, визначити шляхи подолання кризових явищ, зміцнення стійкості фінансової системи, стає найважливішим народногосподарським завданням.

Зазначена проблема надзвичайно складна. Для її вирішення потрібне проведення серйозних фундаментальних досліджень. Складність полягає в тому, що фінансова система – це комплексне поняття, яке містить сукупність найважливіших підсистем, як-от, кредитно-банківська, платіжна, валютна, бюджетно-податкова та ін.

Ці підсистеми, будучи взаємопов'язані і перебуваючи у взаємодії, впливають як одна на одну, так і загалом на фінансову систему, що вимагає відповідної оцінки з метою визначення об'єктивного стану національної фінансової системи.

На сьогодні у фінансовій науці не існує загальноприйнятої методики оцінки стабільності національної фінансової системи. Підходи різних дослідників до розгляду цієї проблеми відрізняються один від одного кардинально (стійкість фінансової системи оцінюють на основі одного або кількох критеріїв; з використанням експертних оцінок або формалізованих кількісних методів; на підставі фактичних або прогнозованих значень застосовуваних критеріїв та ін.).

До питань, що стосуються методики оцінки фінансової системи держави, зверталися в останні роки І. В. Бєлова, С. В. Башлай, І. І. Голюш, П. А. Дадашова, О. В. Коваленко, І. І. Кавецька, В. І. Міщенко, О. І. Кірєєв, М. М. Шаповалова, С. А. Якубовський, Т. А. Родіонова, О. І. Фарина та ін.

Найчастіше в роботах вітчизняних вчених цю проблему розглянуто досить вузько. При цьому основну увагу приділено не комплексній оцінці стійкості фінансової системи загалом, а аналізу стійкості окремих, менших за масштабом підсистем.

Мета дослідження – проаналізувати сучасні методики оцінки стійкості фінансової системи держави, а також виділити рівні системи: макроекономічний, макро- і мікропруденціальний.

Виклад основного матеріалу. Нині в економічній практиці існують різні методи та критерії оцінки фінансової системи держави.

Тенденції посилення інтенсивності виникнення фінансових криз, сформованих на початку 90-х років, і в наш час не втратили свого загрозливого впливу, сприяли тому, що більшість розвинутих країн світу активно розпочала розбудовувати системи оцінки і моніторингу стійкості фінансової системи. Зокрема, відбувається моніторинг стійкості фінансової системи в центральних банках Франції (Financial Stability Review), Швеції (The Financial Stability Report), Норвегії (The Norges Bank report on financial stability), Фінляндії (The Bank of Finland's financial stability analysis), Іспанії (The Banco de Espana's Estabilidad Financiera), Великобританії (The Bank of England Financial Stability Report). У цих дослідженнях основними об'єктами спостережень та аналізу є показники макроекономічного розвитку країни й оцінка впливу екзогенних чинників на стан економіки; стан фінансового та банківського сектору й оцінка ризиків, що виникають унаслідок інтеграції у світові фінансові ринки [3, с. 4].

Ці методики спираються у своїй принциповій основі на методичні підходи, сформульовані міжнародними фінансовими організаціями. З-поміж них можна виділити підходи, засновані на рейтинговій оцінці, на обчисленні різних індексів.

Наприклад, індекс глобальних фінансових центрів (GFCI) уперше був опублікований у березні 2007 року, і відтоді його продовжують публікувати з періодичністю раз на півроку. Цей індекс розраховують

за т. зв. «Моделлю чинників оцінки», яка поєднує рейтинги й ренкінги країн за окремими формалізованими показниками з оцінками фахівців фінансових організацій, виявлених у результаті їхніх відповідей на питання, які сформулювали організатори дослідження.

У межах інструментальних чинників проаналізовано такі аспекти конкурентоспроможності:

– умови ведення бізнесу (Business Environment);
– розвиток фінансового сектора (Financial Sector Development);
– інфраструктура (Infrastructure);
– людський капітал (Human Capital);
– репутація та інші загальні чинники конкурентоспроможності (Reputational & General Factors).

Близький до цієї методики ренкінг індексу фінансового розвитку (Financial Development Index Rankings), який є фактично рейтингом конкурентоспроможності національних фінансових ринків, уперше в явному вигляді його розробив і представив World Economic Forum 2008 року в у щорічному звіті «Доповідь про фінансовий розвиток. 2008» [10].

Запропонований у Доповіді рейтинг розраховано на основі 7 блоків інформації («стовпів»), що описують різні аспекти функціювання національного фінансового ринку:

– інституційні умови;
– умови ведення бізнесу;
– показники фінансової стабільності;
– показники банківського сектора;
– показники небанківського фінансового сектора;
– показники фінансових ринків;
– розмір, глибина ринків і доступність капіталу.

Наступний індекс – це так званий Індекс розвитку міжнародних фінансових центрів (International Financial Centers Development Index), розроблений у результаті об'єднання зусиль Xinhua News Agency і Chicago Mercantile Exchange Group (CME), яка володіє Dow Jones Index Service Co., і вперше презентований 2010 року. Методологія індексу застосовує об'єднання системи об'єктивних показників із суб'єктивними оцінками (результатами опитування на підставі стандартних опитувальників, а також результатами поглиблених інтерв'ю). Індекс формують на основі трирівневої системи об'єктивних індикаторів. Кожен індикатор першого рівня спирається на кілька індикаторів другого рівня, які, своєю чергою, спираються на кілька індикаторів третього рівня. До індикаторів першого рівня належать: фінансовий ринок, зростання і розвиток, виробнича підтримка, сервісна підтримка, загальні умови розвитку фінансового ринку [7].

Таблиця 1

Базовий набір індикаторів фінансової стійкості

Достатність капіталу	• власний капітал для розрахунку достатності • капітал першого рівня до активів, зважених на ризик
Якість активів	• питома вага проблемної заборгованості в кредитному портфелі • проблемна кредитна заборгованість за мінусом спеціального резерву за активами, що піддані кредитному ризику • питома вага кредитів різним секторам у кредитному портфелі • великі ризики щодо власного капіталу
Прибуток і рентабельність	• рентабельність активів • рентабельність власного капіталу • відсоткова маржа • невідсоткові витрати до сукупного доходу
Ліквідність	• відношення ліквідних активів до активів • відношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань
Чутливість до ринкових ризиків	• дюрація активів (середньозважений термін до сплачування активів) • дюрація зобов'язань (середньозважений термін до сплачування зобов'язань)

Свій внесок у розвитком методики оцінки фінансової системи зробив Всесвітній банк, який наприкінці XX століття запропонував Програму оцінки фінансового сектора (далі – ПОФС), що була покликана сприяти створенню систем ранньої діагностики вразливих сторін фінансових систем, виробленню ефективних заходів протидії розвитку можливих проблем фінансового сектора, пошуку напрямів розвитку фінансових систем у різних державах. У 80–90-ті роки XX століття зусилля центральних банків у всьому світі були зосереджені на досягненні монетарної стабільності. На початку XXI століття 95 відсотків країн – членів МВФ і Світового банку висловили готовність узяти участь у цій програмі оцінки фінансового сектора.

У таблиці 1 представлено базовий набір індикаторів фінансової стійкості депозитних установ, який застосовують, оцінюючи фінансовий сектор у межах ПОФС [6].

Надалі методику оцінки вдосконалювали, сьогодні Всесвітній банк пропонує оцінювати стан фінансового ринку, спираючись на показники платоспроможності країни, використовуючи низку показників, представлених у публікаціях банку «Global Development Finance». У них фінансову систему оцінюють за такими показниками (у %): відношенням зовнішнього боргу до ВВП і відношенням боргу до експорту товарів і послуг. На основі цих критеріїв країни розподіляють на три групи: з високим, середнім і низьким рівнями зовнішньої заборгованості, і саме характер зовнішньої заборгованості розглядають як індикатор, що дозволяє судити про стан фінансової системи держави [5].

Таблиця 2

Основні індикатори фінансової стійкості за методологією МВФ [8]

№	Назва індикатора	Опис
1	Відношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів	Розраховують діленням сукупного регулятивного капіталу на зважені за ризиком активи. Вимірює достатність капіталу депозитних інституцій. Достатність і наявність капіталу в кінцевому рахунку визначають ступінь надійності фінансових установ і їхню здатність протистояти шокам у балансах
2	Відношення регулятивного капіталу I рівня до зважених за ризиком активів	Індикатор вимірює достатність капіталу депозитних установ на основі концепції Базельського комітету з банківського нагляду
3	Відношення нечинних кредитів за мінусом резервів до капіталу	Під капіталом розуміють загальний капітал і резерви в галузевому балансі. Цей показник визначається як коефіцієнт достатності капіталу та вказує на здатність банківського капіталу протистояти збиткам від проблемних кредитів
4	Відношення нечинних кредитів до сукупних валових кредитів	До сукупних валових кредитів також належить вартість нечинних кредитів за мінусом резервів. Цей індикатор часто використовують як замінник показникам якості активів. Він призначений для виявлення проблем з якістю активів в кредитному портфелі.
5	Відношення кредитів за секторами економіки до сукупних валових кредитів	Показник визначають як коефіцієнт якості активів. У ньому міститься інформація про розподіл кредитів (враховуючи нечинні кредити за мінусом резервів) між резидентами та нерезидентами. Відсутність галузевої диверсифікації сигналізує про існування потенційної загрози для фінансової системи
6	Норма прибутку на активи	Розраховують шляхом ділення чистого доходу перед оподаткуванням на середнє значення сукупних активів (фінансових і нефінансових) за окремий період часу. Індикатор визначають як показник прибутковості банку. Він призначений для вимірювання ефективності депозитних корпорацій у використанні своїх активів.
7	Норма прибутку на капітал	Розраховують шляхом ділення чистого прибутку перед оподаткуванням на середню вартість капіталу за окремий проміжок часу. Під капіталом розуміють загальний капітал та резерви, що відображено в галузевому балансі. Цей показник визначають як коефіцієнт прибутковості банку. Він призначений для вимірювання ефективності депозитних корпорацій у використанні свого капіталу.
8	Відношення відсоткової маржі до валової	Розраховують шляхом ділення чистого відсоткового доходу на валовий дохід. Цей індикатор визначають як індикатор рентабельності, що відображає питому вагу чистого відсоткового доходу у валовому доході. У банків із низьким борговим навантаженням цей показник буде, як правило, вищим.
9	Відношення невідсоткових витрат до валового доходу	Цей показник рентабельності вимірює розмір адміністративних витрат до валового доходу, тобто ефективність використання ресурсів депозитними корпораціями.
10	Відношення ліквідних активів (базові) до сукупних активів	Цей показник може також бути розрахований шляхом використання ліквідних активів у широкому розумінні. Індикатор визначають як коефіцієнт ліквідності активів, який дає уявлення щодо достатньої для задоволення очікуваних та неочікуваних вимог ліквідності. Рівень ліквідності свідчить про здатність депозитних корпорацій протистояти потрясінням у їхніх балансах.
11	Відношення ліквідних активів (широкий показник) до короткострокових зобов'язань	Цей показник визначають як коефіцієнт миттєвої ліквідності активів та призначений для знаходження проблем ліквідності в разі задоволення депозитними установами короткострокових зобов'язань.
12	Відношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу	Капітал у цьому випадку розуміють як сукупний регулятивний капітал, або капітал першого рівня. Цей показник визначають як індикатор чутливості до ринкового ризику, що дає уявлення про вплив валютного ризику на капітал депозитних корпорацій. Він вимірює невідповідність в активах і пасивах в іноземній валюті для оцінки вразливості від коливань валютних курсів.

Варто зазначити, що рейтингову методику в оцінці рівня стабільності фінансової системи взяли за основу деякі українські рейтингові агентства: методика рейтингування інвестиційної привабливості адміністративно-територіальних одиниць за системою «потенціал – ризик» рейтингового агентства «Експерт-Рейтинг», методики «рі»-рейтингів фінансової стійкості муніципального і фінансового секторів рейтингового агентства «IBI-Rating», яке є найбільшим оператором ринку добровільного рейтингування в Україні та інші. Треба зазначити, що українські рейтингові агентства присвоюють кредитні рейтинги

переважно банкам. Усі вони мають свої сильні і слабкі сторони, однак для цілей оцінки ступеня стійкості фінансової системи та фінансових ринків регіону вони підходять лише обмежено [2].

Відзначимо, що на сьогодні Міжнародний валютний фонд (МВФ) також спрямовує свої дослідження на розроблення методики оцінки фінансової системи окремої держави. МВФ розробив свою методику оцінки, в основі якої лежить вивчення 12 основних показників.

Основні показники, що характеризують стан фінансової системи відповідно до методики МВФ (табл. 2).

Рейтингова методика лежить в основі методики, яку рекомендують для використання фахівці НБУ. Відповідно до їхніх рекомендацій розрахунки доцільно проводити за 12 обов'язковими та 13 допоміжними індикаторами. До обов'язкових індикаторів належать:

– співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів;
– співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня до зважених за ризиком активів;
– співвідношення нечинних кредитів без урахування резервів до капіталу;
– співвідношення нечинних кредитів до сукупних валових кредитів;
– норма прибутку на активи;
– норма прибутку на капітал;
– співвідношення відсоткової маржі до валового доходу;
– співвідношення невідсоткових витрат до валового доходу;
– співвідношення ліквідних активів до сукупних активів;
– співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань;
– співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу [1].

На жаль, згаданий інструментарій для моніторингу і оцінки фінансової стабільності не ідеальний і має свої недоліки й обмеження. Наприклад, як визнає МВФ, наявна методологія моніторингу показників фінансової стійкості потребує вдосконалення в частині уточнення визначень індикаторів стійкості і методик їх розрахунку [9]. Інший приклад: економетричні моделі, які використовують у системах раннього запобігання, далеко не завжди вчасно сигналізують про настання криз, а іноді, навпаки, вони можуть давати неправдиві «сигнали тривоги».

Ця система показників вимагає подальшого допрацювання, однак уже зараз можливо визначити потребу дослідження не тільки фінансових показників, а й стану інституційного забезпечення діяльності фінансового ринку країни.

У цьому плані актуальний досвід Казахстану, де був розроблений власний підхід до визначення фінансової стійкості держави. Для побудови агрегованого індексу фінансової стійкості відібрано показники, що відображають ризики, до яких більшою мірою схильна банківська система [4].

Наприклад, для аналізу фінансової стійкості використовують комплекс індикаторів, розподілений на такі групи:

1) група індикаторів капіталізації;
2) група індикаторів якості позикового портфеля;
3) група індикаторів кредитного ризику;
4) група індикаторів ринкових ризиків;
5) група індикаторів ефективності діяльності;
6) група індикаторів ризику ліквідності.

Кожному показнику, за винятком пруденційних, на базі статистичних методів, а також підходів, використовуваних у міжнародній практиці, присвоюють граничне значення, досягнення і / або вихід за межі якого свідчить про наявність тих чи тих ризиків, що вимагає від наглядового органу вжиття певних заходів для їх обмеження і усунення.

З метою оцінки якості індикаторів проведено кореляційний аналіз між індикаторами. Формати розрахунку індикаторів: відсоткове співвідношення і темп приросту. Кожному індикатору присвоюють бали і ваги в діапазоні від 1 до 4 і від 1 до 2 відповідно (табл. 3).

Оцінка стійкості банківського сектора: при значенні агрегованого індексу від 1 до 1,5 – фінансова стійкість банків стабільна; від 1,5 до 2 – нормальна (з помірним рівнем ризику); від 2 до 2,5 – задовільна (з тенденцією до підвищення ризиків); від 2,5 до 3 – задовільна (з надмірно високим рівнем ризиків); від 3 до 3,5 – нестабільна; понад 3,5 – критична.

Водночас можливості цієї методики значно обмежені, оскільки вона вивчає фінансову стійкість в досить вузькому сегменті, а саме – у сегменті банківської діяльності.

Таблиця 3

Система індикаторів для розрахунку агрегованого індексу фінансової стійкості банківського сектора [4]

Найменування індикатора	Граничні значення індикаторів,%				
	Бал 1	Бал 2	Бал 3	Бал 4	Вага
I. Індикатори капіталізації					
Коефіцієнт достатності власного капіталу k1	> 10	10 – 9,5	9,5-6,5	<6,5	2
Коефіцієнт достатності власного капіталу k2	> 14	14 – 13	13 –12,5	< 12,5	2
II. Індикатори якості позичкового портфеля					
Відношення безнадійних позик до позикового портфеля	<2	2 – 3	3 – 4	> 4	1
Сформовані провізії за позиками до позикового портфеля	<4	4 – 5	5 – 7	> 7	2
Зростання простроченої заборгованості за позиками (основний борг і винагорода)	< 9	9 – 14,5	14,5 – 20	> 20	2
Відношення позик з простроченою заборгованістю понад 90 днів до позикового портфеля	< 2	2 – 4,5	4,5 – 7	> 7	2
Відношення недієвих позик до сукупних активів	< 2	2 – 3	3 – 5	> 5	2
Відношення недієвих позик до позикового портфеля	<4	4 – 6	6 – 8	> 8	2
III. Індикатори кредитного ризику					
Відношення позик нерезидентам РК до позикового портфеля	≤ 10	10 – 15	15 – 20	> 20	1
Відношення позик під заставу нерухомості до позикового портфелю	≤ 20	20 – 30	30 – 40	> 40	2
Відношення позик сектора будівництва до сукупних позик економіці	≤ 15	15 – 25	25 – 35	> 35	2
IV. Індикатори ринкового ризику					
Відношення позик в іноземній валюті до позикового портфеля	≤ 35	35 – 40	40 – 45	> 45	2
Відношення зобов'язань, чутливих до зміни відсоткових ставок, до власного капіталу (відсоткова позиція)	< 100	100 – 110	110 – 120	> 120	2
Відношення валютної нетто-позиції до власного капіталу	< 15	15 – 20	20 – 25	> 25	1
V. Індикатори ефективності діяльності					
ROA	≥ 3	3 – 2,5	2,5 – 2	< 2	1
ROE	≥ 25	25 – 20	20 – 15	< 15	1
VI. Індикатори ліквідності					
Коефіцієнт поточної ліквідності k4	≥ 50	50 – 40	40 – 30	< 30	1
Коефіцієнт короткострокової ліквідності k5	≥ 70	70 – 60	60 – 50	< 50	1
Коефіцієнт термінової ліквідності k4-1 (до 7 днів)	≥ 200	200 – 150	150 – 100	< 100	1
Коефіцієнт термінової ліквідності k4-2 (до 1 місяця)	≥ 190	190 – 140	140 – 90	< 90	1
Коефіцієнт термінової ліквідності k4-3 (до 3 місяців)	≥ 180	180 – 130	130 – 80	< 80	1
Відношення сукупних позик до депозитів юридичних і фізичних осіб (за винятком міжбанківських операцій і вкладів SPV)	≤ 125	125 – 175	175 – 225	> 225	2
Відношення зобов'язань перед нерезидентами (без урахування вкладів організацій спеціального призначення) до сукупних зобов'язань	≤ 15	15 – 25	25 – 35	> 35	2
Відношення ліквідних активів до сукупних активів	≥ 20	20 – 17	17 – 14	< 14	1

Отже, аналіз цих методик засвідчує, що вони мають досить «вузьку» спрямованість: одні спрямовані на вивчення фінансових показників, що визначають стан фінансового ринку, інші – на з'ясування стабільності окремих елементів, що становлять основу фінансової системи.

У зв'язку з цим, на нашу думку, потрібно розробити методику комплексної оцінки стану національної фінансової системи, в якій одночасно враховувати й за можливістю вирішувати дві великі групи методологічних проблем.

1. Проблеми, зумовлені загальним підходом до оцінки стійкості національної фінансової системи:

• наявність великої кількості груп чинників, що впливають на стійкість національної фінансової системи;

• оцінка ступеня впливу окремих груп чинників на стійкість національної фінансової системи;

• кількісний вимір чинників;

• порівнянність результатів цього вимірювання;

• якість інформаційної бази.

2. Проблеми, пов'язані з потребою коректного обліку особливостей і обмежень, що існують під час оцінки стійкості національної фінансової системи, – особливості, зумовлені використовуваним методом оцінки, характером наявної інформації та специфікою окремих елементів.

Отже, чинники, що впливають на стійкість національної фінансової системи, у напрямку свого впливу можуть бути позитивними (зростання стійкості фінансової системи), нейтральними (збереження стійкості на колишньому рівні) і негативними (зниження стійкості). Відповідно, для вимірювання й оцінки впливу використовують показники, які можуть бути як індивідуальними (приватними), так і узагальнювальними (інтегральними, агрегованими).

У межах досліджуваного питання під індивідуальними критеріями, що характеризують стійкість національної фінансової системи, автор пропонує розуміти показники, що відображають вплив будь-якого одного чинника незалежно від того, до складу якої групи він входить, а під узагальнювальними – одночасно відображають вплив певної сукупності чинників.

Узагальнювальні показники можуть відображати вплив чинників, що належать як до однієї групи, так і до різних, причому в останньому випадку узагальнювальний критерій у принципі може одночасно відображати вплив всіх наявних чинників або їх груп.

У контексті цієї проблематики з урахуванням наявності надзвичайно складних взаємозв'язків і взаємозалежностей між окремими групами чинників, а також особливостей їх впливу на стійкість національної фінансової системи автор уважає використання узагальнювальних показників кращим.

На думку автора, застосування подібних узагальнювальних критеріїв дозволяє вирішити методологічну проблему, пов'язану з наявністю великої кількості чинників, що впливають на стійкість національної фінансової системи. Цей підхід видається досить гнучким, оскільки фактично він пропонує розроблення загальної схеми пов'язаних з оцінкою досліджень, що складається з двох етапів:

1) на першому етапі за допомогою узагальнювальних критеріїв кількісно оцінюють стійкість національної фінансової системи;

2) на другому етапі регулятивні органи розробляють і реалізують на практиці конкретні заходи, спрямовані на підвищення стійкості.

Другу методологічну проблему, пов'язану з оцінкою ступеня впливу окремих груп чинників на стійкість національної фінансової системи, автор уважає за можливе вирішити шляхом обґрунтованого відбору узагальнювальних показників у поєднанні з використанням факторного аналізу. Кожен узагальнювальний показник, використовуваний під час аналізу, повинен мати чітку економічну інтерпретацію щодо впливу на стійкість фінансової системи, бути значущим, об'єктивно вимірюваним і систематично відстежуваним.

Відповідно, для кожного узагальнювального індикатора стійкості національної фінансової системи може бути побудована економіко-математична факторна модель (наприклад, зважаючи на пропозицію про лінійний характер залежності ознак). У підсумку вплив кожної групи чинників на стійкість можна оцінити через її вплив на конкретні результативні узагальнювальні критерії.

Фактично застосування факторного аналізу дозволяє формалізувати такий логічний ланцюжок: індивідуальний чинник – група чинників – узагальнювальний показник – стійкість національної фінансової системи загалом.

До вирішення проблеми кількісного виміру чинників автор пропонує підійти так: під час вибору узагальнювальних критеріїв стійкості національної фінансової системи застосовувати винятково кількісні параметри, що мають однозначну методику розрахунку.

Кількісні критерії пропонуємо вибирати на кожному з виділених рівнів національної фінансової системи – макроекономічному, макропруденціальному і мікропруденціальному. Відповідно до цього можна згрупувати й узагальнювальні критерії стійкості:

1) макроекономічні критерії, що характеризують стійкість національної економіки;

2) макропруденціальні критерії, що характеризують стійкість фінансового ринку;

3) мікропруденціальні критерії, що характеризують стійкість великих суб'єктів господарювання, що входять до складу національної фінансової системи.

До макроекономічних критеріїв стійкості національної фінансової системи автор пропонує віднести:

1) валовий внутрішній продукт;

2) рівень інфляції;

3) рівень державного боргового навантаження;

4) дефіцит (профіцит) державного бюджету;

5) дефіцит (профіцит) торгового балансу.

До макропруденціальних критеріїв стійкості національної фінансової системи потрібно зарахувати:

1) рівень відсоткових ставок;

2) курс національної валюти;

3) індекс, що відображає динаміку ринку акцій;

4) аналогічний параметр ринку дорогоцінних металів.

До мікропруденціальних критеріїв стійкості національної фінансової системи, на думку автора, варто віднести рейтинги фінансової стійкості:

1) кредитних організацій;

2) страхових організацій;

3) професійних учасників фінансових ринків.

По суті всі критерії, відібрані для оцінки рівня стійкості, кількісні. Їх систематично публікують або їх можна розрахувати на підставі репрезентативної інформації, яку регулярно збирають і систематично оновлюють.

Наприклад, статистичні відомості про переважну більшість макроекономічних критеріїв стійкості фінансової системи збирають, узагальнюють і публікують Державна служба статистики України, Національний банк України, Міністерство фінансів України та Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.

Дані, використовувані для розрахунку мікропруденціальних критеріїв, регулярно розкривають суб'єкти господарювання, зокрема спеціальні системи розкриття інформації та корпоративні сайти, також усі критерії мають чітку формалізовану методологію розрахунку.

Висновки. Отже, аналіз і узагальнення наявних індикаторів і критеріїв оцінки стійкості фінансової системи дозволили виділити їх негативні сторони. Зокрема, використовувані у світовій і вітчизняній практиці методики оцінки стійкості фінансової системи неоднорідні і здебільшого орієнтовані на аналіз фінансової стійкості. Кожна з них має вузьку цільову спрямованість: у кращому випадку передбачає оцінку окремих підсистем фінансової системи, окремих ринків, інститутів фінансової системи.

Пропонований авторський підхід до комплексної кількісної оцінки стійкості національної фінансової системи дозволяє значною мірою вирішити ключові методологічні проблеми, характерні для якісних і спрощених кількісних оцінок стану національної фінансової системи. На думку автора, з методологічної позиції найбільш коректною оцінкою стійкості національної фінансової системи є комплексна кількісна оцінка. Вона передбачає виділення макроекономічного, макропруденціального і мікропруденціального рівнів системи і використання рейтингових оцінок, що дозволяє всебічно розглянути стан фінансової системи держави.

Література:

1. Бєлова І. В. Визначення фінансової стабільності України. *Вісник Національного банку України.* 2013. № 7. С. 25–31.

2. Волощенко Л. М. Розвиток методичних підходів до оцінки стійкості фінансової системи. *Ефективна економіка: наук. фах. видання.* 2014. № 10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_10_50.

3. Організаційно-методичні підходи до запровадження в НБУ системи оцінки стійкості фінансової системи: інформаційно-аналітичні матеріали / за ред. В. І. Міщенко, О. І. Кірєєва, М. М. Шаповалової. Київ: Центр наукових досліджень НБУ. 2005. 97 с.

4. Специальные исследования в области финансовой стабильности. Национальный банк Казахстана. URL: http://www.nationalbank.kz/cont/publish660883_4899.pdf

5. Сравнительный анализ устойчивости финансовых систем Республики Беларусь и Украины / С. А. Якубовский, Т. А. Родионова. Минск: Изд. центр БГУ. 2014. 411 с.

6. Фарина О.І. Динамічні моделі оцінювання стабільності фінансової системи України: дисертація канд. економ. наук. Київ. 2015. 212 с.

7. Фарина О. І., Дадашова П. А. Сучасні підходи до оцінки стабільності фінансової системи країни. *Тернопільський національний економічний університет*; редкол. В. А. Дерій (голов.ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка". 2015. Том 20. С. 210–217.

8. Financial Soundness Indicators (FSIs): Concepts and Definitions. *International Monetary Fund.* 8 p. URL: http://fsi.imf.org/misc/FSI%20Concepts%20and%20Definitions.pdf.

9. IMF Executive Board Concludes Financial Soundness Indicators – Experience with the Coordinated Compilation Exercise and Next Steps. URL: http://www.imf.org/external/np/sec/pn/2007/pn07135.htm].

10. World Economic Forum. The Financial Development Report 2008. NY, Geneva, 2008.

© О. М. Момот

Отримано: 24 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 28 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 06 березня 2019 р.

e-mail: o.m.momot@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-132-139

Момот О. М. Регулювання кредитної експансії транснаціональних банків. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 132–139.

УДК: 336.71

JEL-класифікація: G15, G21

Момот Олександр Михайлович,
кандидат економічних наук, доцент, докторант Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНОЇ ЕКСПАНСІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ

У статті ідентифіковано фази кредитного циклу, а саме кредитне стиснення, кредитна депресія, кредитне пожвавлення, кредитна експансія та кредитний бум. Здійснено практичне застосування авторського алгоритму ідентифікації фази кредитного циклу на прикладі України та проведено аналітичне оцінювання різних фаз впродовж 2002-2017 років. Сформовано наукові засади застосування контрциклічного інструментарію макропруденційного регулювання кредитної експансії транснаціональних банків, зокрема й задля пом'якшення негативних наслідків реалізації системного ризику діяльності транснаціональних банків. У результаті зростатиме ефективність банківського нагляду, що зумовлюватиме належний розвиток вітчизняних банків та дозволить їм стати повноправними учасниками міжнародних банківських відносин в умовах глобалізації світової економіки та фінансових ринків.

Ключові слова: *кредитний цикл, кредитний геп, індикаторів фази кредитного циклу, кредитна депресія, кредитна експансія, системний ризик, пруденційні інструменти, кредитне звуження, кредитний бум, проциклічність банківської системи, контрциклічний буфер капіталу.*

Момот Александр Михайлович,
кандидат экономических наук, доцент, докторант Высшего учебного заведения Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»

РЕГУЛИРОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ЭКСПАНСИИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ

В статье идентифицированы фазы кредитного цикла, а именно кредитное сжатие, кредитная депрессия, кредитное оживление, кредитная экспансия и кредитный бум. Практическое применение нашел авторский алгоритм идентификации фазы кредитного цикла на примере Украины и проведена аналитическая оценка различных фаз в течение 2002-2017 годов. Сформированы научные основы применения контрциклического инструментария макропруденциального регулирования кредитной экспансии транснациональных банков, в том числе и для смягчения негативных последствий реализации системного риска деятельности транснациональных банков. Это будет способствовать повышению эффективности банковского надзора, предопределению надлежащего развития отечественных банков и позволит им стать полноправными участниками международных банковских отношений в условиях глобализации мировой экономики и финансовых рынков.

Ключевые слова: *кредитный цикл, кредитный геп, индикаторы фазы кредитного цикла, кредитная депрессия, кредитная экспансия, системный риск, пруденциальные инструменты, кредитное сжатие, кредитный бум, процикличность банковской системы, контрциклический буфер капитала.*

Oleksandr Momot,
PhD in Economics, Associate Professor, doctoral candidate of Higher Education Institution of Ukoopspilka «Poltava University of Economics and Trade»

REGULATION OF TRANSNATIONAL BANKS CREDIT EXPANSION

The article identifies the phases of the credit cycle, namely, credit squeeze, credit depression, lending, credit expansion and credit boom. The author's algorithm for identifying the phase of the loan cycle based on the analysis of the dynamics of credit finds practical application within the article. An analytical evaluation of different phases of the credit cycle was carried out on the example of Ukraine during 2002-2017. The scientific foundations of the use of countercyclical tools for macroprudential regulation of transnational banks credit expansion have been formed, including the mitigate the negative consequences of the implementation of the systemic risk of the activities of transnational banks. The list of macroprudential instruments depends on the level of the country's economic development, the degree of its integration into the global economy, the market capacity and the number of financial intermediation institutions. In order to counteract the procyclical development of the financial system, central banks can initiate the creation of countercyclical and conservative capital buffers, tighten requirements for liquidity norms and limits for the permissible level of leverage. To minimize systemic risk, the article can be imposed limits on currency gaps and restrictions on lending in foreign currency. To prevent the effect of

"infecting" the banking system, additional capital requirements are used for systemically important financial institutions, requirements for prompt disclosure of information on problems with financial stability of banks and advance development of a "rescue plan" for banking institutions. This will help improve the efficiency of banking supervision, predetermine the proper development of domestic banks and enable them to become full participants in international banking relations in the context of the globalization of the world economy and financial markets.

Key words: *credit cycle, credit gaps, credit cycle phase indicators, credit depression, credit expansion, systemic risk, prudential instruments, credit squeeze, credit boom, procyclicality of the banking system, countercyclical capital buffer.*

Постановка проблеми. Особливістю розвитку економічних систем упродовж останніх десятиліть є наявність чітко вираженої тенденції нерівномірності економічного зростання: короткі періоди стриманого економічного зростання змінюються більш тривалими періодами глибокого падіння. При цьому, базою будь-якої економічної системи є її головні структурні компоненти, дослідження та аналізування яких конче потрібне в сучасних мінливих умовах функціювання банківської системи загалом. Зокрема, актуальності набуває всебічне та неординарне вивчення специфіки кредитної експансії банків та удосконалення підходів до її регулювання в контексті транснаціональних банківських установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На фоні таких змін дослідники по-новому розглядають проблематику кредитної експансії банків, яку вважають однією з потенційних загроз фінансовій стабільності. Варто зазначити, що такий напрямок наукових досліджень поки що недостатньо вивченим, але водночас, теоретичне підґрунтя та якісна оцінка має місце в роботах таких вітчизняних учених, як Д. Кретов, Л. Кузнєцова, Л. Рябініна [1–3] та закордонних дослідників, серед яких В. Армамонов, Д. Бураков, О. Лаврушин, О. Луняков, О. Меландер, Л. фон Мизес, М. Терронс [4–7]. Не можна оминути увагою і той факт, що ця проблематика отримала розвиток у рекомендаціях Базельського комітету з банківського нагляду, пропонованих національним регуляторам.

Незважаючи на наявність поодиноких досліджень у цьому напрямку, пошук способів раннього діагностування потенційних криз і пом'якшення їх наслідків не закінчено. На теперішній час детально не досліджено сукупність індикаторів, моніторинг яких дозволив би центральним банкам виявляти на ранніх стадіях розвиток системного ризику та вчасно застосовувати превентивні заходи. Окремого підходу потребують питання врегулювання системно значущих інститутів, діяльність яких потенційно є не лише джерелом виникнення системних ризиків, але й відіграє важливу роль у розширенні обсягів кредитування. Це пояснюють наявністю тісного взаємозв'язку між багатьма фінансовими інститутами, як наслідок фінансова неспроможність одного такого інституту провокує крах всієї системи.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження – виявити й удосконалити сукупність критеріїв ідентифікації фази кредитного циклу (стиснення, депресія, пожвавлення, експансія, бум), що передбачають аналіз динаміки кредитного гепу.

Виклад основного матеріалу. Варто зазначити, що проведені дослідження дозволяють під час діагностування процесів кредитної експансії ТНБ виділяти чотири фазові кредитні цикли, а саме: кредитне пожвавлення (експансія), кредитний бум, звуження обсягів кредитування та кредитна депресія. Кредитний цикл бере свій початок у фазі кредитного пожвавлення, далі настає фаза кредитної експансії (звичайно за економічного підйому), за нею, за активного розширення кредитування – кредитного буму. У фазі піднесення економічного циклу та кредитного циклу в фазі кредитної експансії у фінансовій системі формуються чинники системного ризику.

Для ідентифікації фази кредитного циклу, пропонуємо використовувати такий алгоритм (рис. 1 та табл. 1).

Таблиця 1

Критерії ідентифікації фази кредитного циклу

Динаміка кредитного гепу	Фаза кредитного циклу
GAPt1 > GAPt2 > GAPt3	кредитне стиснення
GAPt ≥ -10%	кредитна депресія
GAPt1 < GAPt2 < GAPt3	кредитне пожвавлення
GAPt ≥ 2%	кредитна експансія
GAPt ≥ 10%	кредитний бум

Джерело: розробка автора.

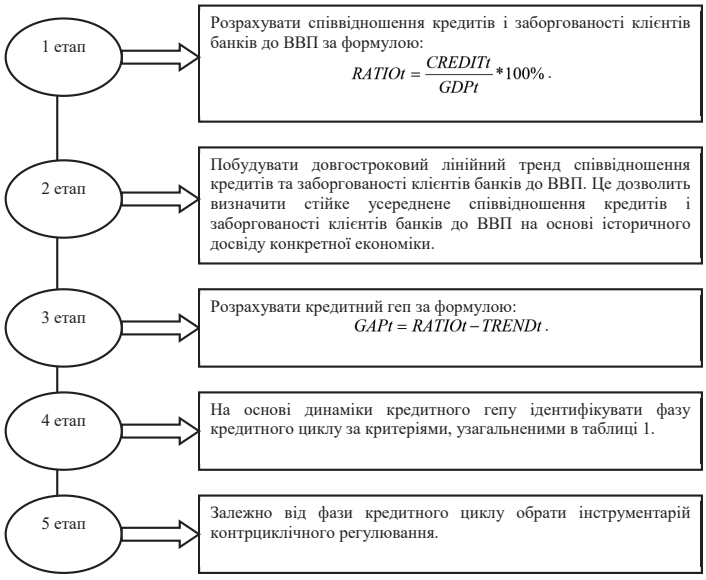


Рис. 1. Алгоритм ідентифікації фази кредитного циклу

Джерело: розробка автора.

Проілюструємо застосування запропонованого алгоритму ідентифікації фази кредитного циклу на прикладі України. Вихідні дані та результати розрахунків індикаторів фази кредитного циклу в Україні узагальнені в таблиці 2 й унаочнені на рисунку 2.

Таблиця 2

Вихідні дані та результати розрахунків індикаторів фази кредитного циклу в Україні

Дата	Кредити та заборгованість клієнтів банків, млн. грн.	Номінальний обсяг ВВП, млн. грн.	Співвідношення кредитів до ВВП, %	Значення лінійного тренду, %	Кредитний геп, %
01.01.2002	41421	204190	20,3	37,8	-17,5
01.01.2003	46736	225810	20,7	38,6	-17,9
01.01.2004	62503	267344	23,4	39,4	-16,0
01.01.2005	87519	345113	25,4	40,2	-14,9
01.01.2006	142277	441452	32,2	41,1	-8,8
01.01.2007	245523	544153	45,1	41,9	3,2
01.01.2008	430052	720731	59,7	42,7	16,9
01.01.2009	741816	948056	78,2	43,5	34,7
01.01.2010	726296	913345	79,5	44,4	35,2
01.01.2011	750536	1082569	69,3	45,2	24,1
01.01.2012	813864	1316600	61,8	46,0	15,8
01.01.2013	694381	1408889	49,3	46,8	2,4
01.01.2014	799228	1454931	54,9	47,7	7,3
01.01.2015	873611	1566728	55,8	48,5	7,3
01.01.2016	713974	1979458	36,1	49,3	-13,3
01.01.2017	566512	2383182	23,8	50,1	-26,4
01.01.2018	561328	2982920	18,8	51,0	-32,2

Джерело: розрахунки автора.

Як видно з даних рисунку 2, упродовж 2002–2003 років в Україні була кредитна депресія. Починаючи з 2004 року, розпочалося поступове пожвавлення кредитування, що поступово розгорнулось у масштабну кредитну експансію 2008 року з кредитним бумом у 2009–2010 роках. Уже з 2011 року відбулося звуження кредитування, що перейшло в кредитну депресію в 2016–2018 роках.

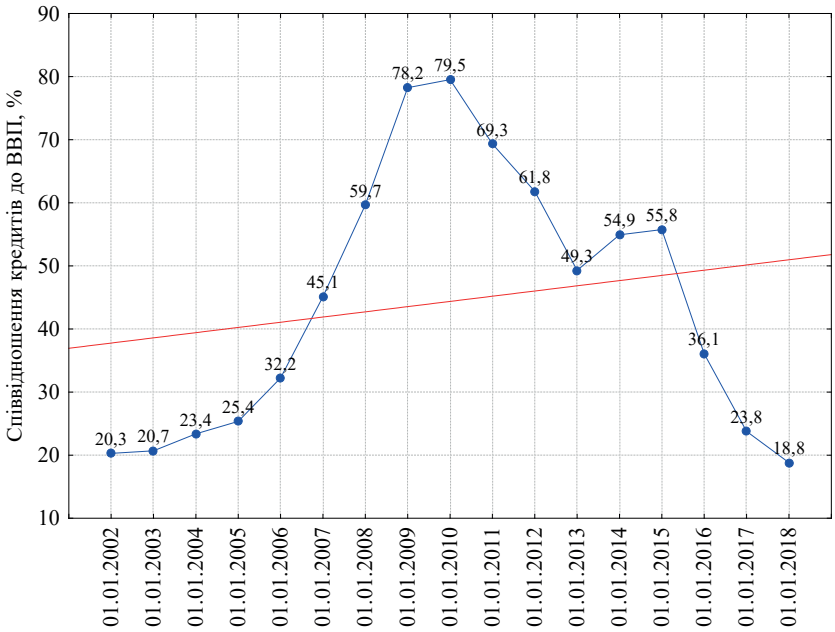


Рис. 2. Динаміка співвідношення кредитів і заборгованості клієнтів банків до ВВП в Україні за 2002–2018 роки, %

Джерело: побудовано автором.

Варто зазначити, що для підтримки фінансової стабільності в період кредитної експансії центральні банки застосовують макропруденційні інструменти, використання яких запобігає поширенню системних ризиків через такий канал і пом'якшує їх негативний вплив і розповсюдження на фінансовий й реальний сектори економіки. При цьому, варто зазначити, що наукова полеміка стосовно потреби зміни парадигми регулювання кредитної діяльності банківських установ із проциклічної на контрциклічну через вплив інструментів регулювання й досі лишається актуальним питанням.

Варто зазначити, що традиційні пруденційні інструменти, зокрема формування резервів на можливі втрати за кредитами, проциклічні, тобто мають тісну залежність від фази економічного циклу. Звідси зрозуміло, що резервування зумовлює виникнення ситуації фінансової нестабільності. Приміром, резерви на можливі втрати за кредитами збільшують амплітуду кредитного звуження. У період кредитного буму ризики вважаються незначними та резерви за кредитами зменшуються, тоді як за умов звуження кредитного циклу банківські установи починають нарощувати резерви на можливі втрати за кредитами, на фоні падіння доходів і зниження якості позичальників.

Дефіцит ресурсів, який виникає в банків у кризовий період, свідчить про нестачу чистих відсоткових доходів для формування резервів. Від'ємні темпи зростання в нарахуванні резервів змінюються лише в період, коли накопичені банківською системою ризики починають реалізовуватися, як наслідок відбувається створення резервів у таких обсягах, розмірності яких не було зафіксовано впродовж останніх років. Усе вищенаведене можна проілюструвати даними про співвідношення кредитів і заборгованості клієнтів до резервів під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів в Україні за 2005–2018 роки, представленими в таблиці 3 й унаочненими на рисунку 3.

Як свідчать наведені дані, упродовж фази кредитної експансії та кредитного буму співвідношення резервів і кредитів в Україні не перевищувало 7 %, натомість у фазу кредитної депресії таке співвідношення зросло до 90,1% (станом на початок 2018 року). Це означає, що пруденційна політика НБУ протягом аналізованого періоду була проциклічною та посилювала негативні тенденції в галузі кредитування.

Контрциклічне регулювання, на відміну від проциклічного, передбачає формування додаткових динамічних резервів не лише на покриття поточних втрат, але й на очікувані збитки в період кредитного буму. При цьому, результати фінансової діяльності банку зменшуються. Тому в фазі кредитного буму динамічні резерви зростають, а резерви на можливі втрати за кредитами – скорочуються. Натомість у період звуження кредитування динамічні резерви скорочуються, а резерви на можливі втрати за кредитам зростають через прострочену заборгованість. Буфером, що захищає банківську систему від шоку, у цьому випадку будуть сукупні резерви, які й стримуватимуть циклічність коливань і пом'якшуватимуть гостроту знижувальних фаз кредитного циклу.

Таблиця 3

Вихідні дані та результати розрахунків співвідношення резервів та кредитів в Україні за 2005–2018 роки, %

Дата	Кредити та заборгованість клієнтів, тис. грн.	Резерви під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів, тис. грн.	Співвідношення резервів та кредитів, %
01.01.2005	87519	6024	6,9
01.01.2006	142277	7850	5,5
01.01.2007	245523	11498	4,7
01.01.2008	430052	17297	4,0
01.01.2009	741816	42454	5,7
01.01.2010	726296	107187	14,8
01.01.2011	750536	139627	18,6
01.01.2012	813864	147763	18,2
01.01.2013	694381	132105	19,0
01.01.2014	799228	122402	15,3
01.01.2015	873611	189241	21,7
01.01.2016	713974	311010	43,6
01.01.2017	566512	468007	82,6
01.01.2018	561328	505721	90,1

Джерело: розрахунки автора за [11].

Отже, додаткові резерви потрібно створювати в фазі кредитного буму, коли на фінансовому ринку посилюється вплив системних ризиків, щоб у фазі кредитного звуження не розповсюджувався фінансовий шок чи фінансовий стрес, які виявляються через значний делеверидж та стрімке скорочення пропозиції основних кредитних продуктів і фінансових послуг.

На нашу думку, контрциклічний буфер капіталу є ключовим інструментом регулювання проциклічності банківської системи. Такий інструмент призначений для захисту банківської системи від несприятливих наслідків надлишкового зростання кредитування.

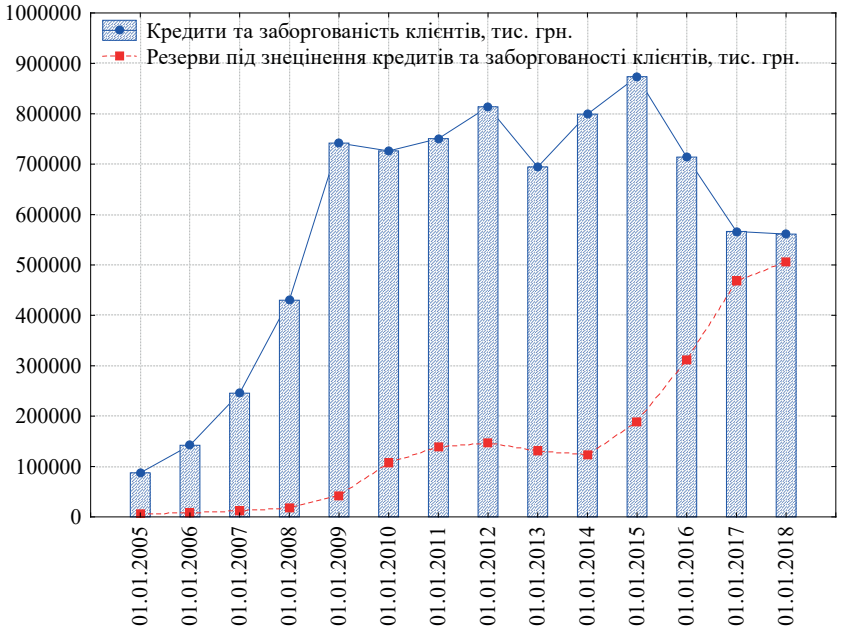


Рис. 3. Динаміка кредитів і заборгованості клієнтів, а також резервів під знецінення кредитів і заборгованості клієнтів в Україні за 2005–2018 роки

Джерело: [11].

Резерви капіталу в разі негативних тенденцій відіграють роль безпечного буфера. Контрциклічний буфер капіталу – це автоматичний стабілізатор, як у фазі кредитної експансії через посилення умов кредитування та скорочення обсягів пропозицій кредитних операцій, так і у фазі кредитного стиснення, пом'якшуючи негативні наслідки реалізації системного ризику. При цьому, центральні банки повинні докладати всі зусилля задля недопущення звуження кредитного ринку й ухвалити комплекс обґрунтованих рішень стосовно величини контрциклічного буферу капіталу.

У цьому контексті логічні рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду в частині формування контрциклічного буфера капіталу в умовах кредитної експансії [12]. Відповідно до таких рекомендацій, величину контрциклічного буфера капіталу (у відсотках від зважених із урахуванням ризику активів) потрібно визначати залежно від показника кредитного гепу (табл. 4).

Таблиця 4

Обсяг формування контрциклічного буфера капіталу банку у відсотках від зважених за ризиком активів, залежно від величини кредитного гепу

Кредитний геп, %	Контрциклічний буфер капіталу, %
≤2	0
3	0,25
4	0,5
5	0,75
6	1
7	1,25
8	1,5
9	1,75
≥10	2

Джерело: розраховано автором за [12].

На нашу думку, не можна не відзначити потребу того, щоб обсяги контрциклічного буфера капіталу не були фіксованими впродовж тривалого терміну, оскільки їм повинен бути притаманний динамічний характер. Такий підхід дозволить, на нашу думку, частково згладжувати макроекономічну мінливість і циклічність економічного розвитку. Звідси, необхідність формування контрциклічних буферів капіталу для банківських установ є додатковою умовою для провадження їх діяльності, тому центральні банки з метою стимулювання створення останніх можуть установлювати обмеження на розподіл прибутку.

Окрім контрциклічного буфера капіталу, для протидії протициклічності розвитку фінансової системи, центральні банки можуть ініціювати створення консервативного буфера капіталу. Останній, як правило, формується за рахунок чистого прибутку та дозволяє банкам на постійній основі абсорбувати втрати без порушення мінімальних вимог достатності капіталу та скорочення банківського кредитування. Варто додати, що як інструмент, що знижує проциклічність, також можна використовувати більш жорсткі вимоги до нормативів ліквідності та ліміти допустимого рівня левериджу, за допомогою яких можна обмежити формування фінансових шоків і дисбалансів у фазі експансії кредитного циклу.

Отже, зважаючи на вищезазначене, перелік макропруденційних інструментів залежить від рівня економічного розвитку країни, ступеня її інтерпретації в глобальну економіку, місткості фінансового ринку та множини інститутів фінансового посередництва. Водночас, в умовах України посилення регулятивних вимог (поряд із іншими чинниками, наприклад, високою вартістю кредиту та ін.) неминуче стримуватиме ділову активність грошово-кредитних інститутів, обмежуватиме їх можливості щодо вилучення прибутку, що зрозуміло є джерелом нарощування власного капіталу та розширення масштабів діяльності їхньої діяльності. Така ситуація, своєю чергою, вплине на звуження вкладу банківського сектора в кредитування розвитку економіки, що конче потрібне для економічно-соціального розвитку країни. Окрім того, посилення вимог до забезпечення фінансової стійкості банків створюватиме умови для заміщення сфери діяльності банків іншими посередниками, які перебувають у слабко регульованому або нерегульованому просторі. Це, своєю чергою, призводитиме до падіння темпів кредитування, а відповідно й до скорочення грошової пропозиції та стримування економічного зростання, послаблення економіки, а також до появи нових джерел ризиків, зокрема й системних.

Наукові засади застосування контрциклічного інструментарію макропруденційного регулювання діяльності транснаціональних банків систематизовані на рис. 4.

За нашими міркуваннями, дотримання вимог регулятора в частині формування «подушки безпеки» діяльності окремої банківської установи (створення буферів капіталу, упровадження нормативу корот-

кострокової ліквідності) відобразиться на структурі активів балансів банків: зростатиме частка високоліквідних активів, що негативно позначиться на дохідній діяльності, відповідно підвищиться частка довгострокових інструментів у структурі залучених ресурсів, що сприятиме зростанню витрат. За такого сценарію кредитна активність банківських установ вимушено знижуватиметься, і відповідно виникне ефект старіння кредитного портфеля, що негативно позначиться на оцінці його якості та складності отримання прибутку. У випадку ж його недостатності для формування буферів капіталу банківські установи змушені будуть урізати розподіл прибутку або весь його обсяг спрямовувати на створення таких буферів. За таких умов менеджмент банківських установ повинен зосереджувати увагу на пошуку нових, більш прибуткових джерел діяльності, які можуть бути поза зоною регулювання центральних банків.

Варто також інтегрувати макроекономічний моніторинг і стрес-тести фінансових ситуацій та на цій основі системно й динамічно коригувати мікропруденційні нормативи для банків. Як наслідок, спостерігатимемо покращення ефективності банківського нагляду, що сприятиме підвищенню ефективності функціювання вітчизняних банків і дозволить їм стати повноправними учасниками міжнародних банківських відносин, зумовить зміцнення довіри іноземних інвесторів. А це, загалом конче потрібно в умовах глобалізації світової економіки та фінансових ринків.

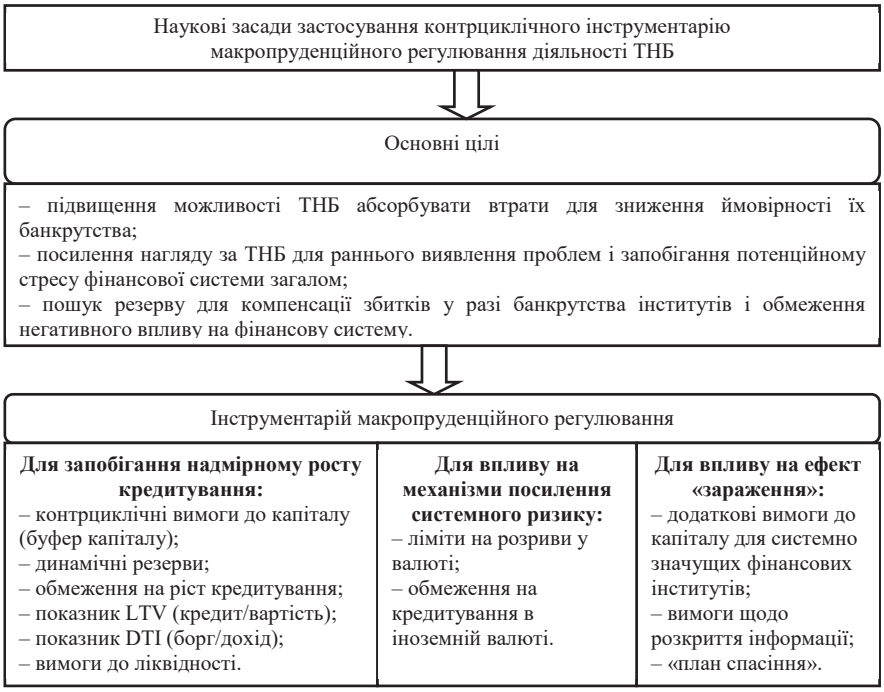


Рис. 4. Наукові засади застосування контрциклічного інструментарію макропруденційного регулювання діяльності транснаціональних банків

Джерело: розробка автора.

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що в роботі вдосконалено сукупність критеріїв ідентифікації фази кредитного циклу (стиснення, депресія, пожвавлення, експансія, бум), що передбачають аналіз динаміки кредитного гепу. Це допоможе використати контрциклічний інструментарій регулювання кредитної експансії транснаціональних банків і пом'якшити негативні наслідки реалізації системного ризику.

Література:

1. Діяльність банків на кредитному ринку в умовах асиметрії інформації: монографія / [Л. В. Кузнєцова, Я. С. Андреєва, Л. В. Жердецька та ін.]; за ред. д-ра економ. наук, проф. Л. В. Кузнєцової. Одеса: ОНЕУ, 2015. 289 с.

2. Кретов Д. Ю. Вплив розвитку економіки на циклічність кредитної діяльності банку. *Молодий вчений*. № 7(22). Частина 1, липень. 2015 р. С. 81–87.

3. Рябініна Л.М. Кредитна експансія та її вплив на економіку України. *Економіка України.* 2016. № 3(652). С. 41–51.

4. Армамонов В.М. Кредитные циклы: эконометрический анализ и выводы. *Экономика.* 2015. № 4. С. 113–122.

5. Бураков Д. В. Управление цикличностью движения кредита: монография. Москва: Издательство «Русайнс», 2015. 288 с.

6. Кредитная экспансия и управление кредитом : учеб. пособие ; [под ред. О. И. Лаврушина]. Москва: КНОРУС, 2013. 264 с.

7. Луняков О. В. Кредитная экспансия и макроэкономическая стабильность. *Актуальные проблемы экономики.* 2012. № 11. С. 65–72.

8. Мизес Л. Экономический цикл и кредитная экспансия: экономические последствия дешевых денег. URL: http://libertynews.ru/node/2233.

9. Melander O., Bayouni T. Credit Mattars: Empirical Evidence on US Macro-Financial Linkages. IMF, 2008. 27 p.

10. Terrones M. E., Mendoza E. G. An Anatomy of Credit Booms: Evidence from Macro Aggregates and Micro Data. IMF, 2008.100 p.

11. Офіційні дані НБУ. URL: https://bank.gov.ua.

12. Guidance for national authorities operating the countercyclical capital buffer. Basel Committee on Banking Supervision. URL: http://www.bis.org/publ/bcbs187.pdf.

© М. В. Патарідзе-Вишинська

Отримано: 20 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 27 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 04 березня 2019 р.

e-mail: marina1071977@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-140-145

Патарідзе-Вишинська М. В. Діагностика фінансового стану підприємств як інструмент управління фінансовою безпекою. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 140–145.

УДК 658.155

JEL-класифікація: M 41

Патарідзе-Вишинська Марина Володимирівна,
ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ

Нестабільність економіки спричиняє високу ризикованість господарської діяльності, а, отже, виникають загрози фінансовій безпеці підприємства. За цих умов перед керівництвом підприємств постає багато проблемних питань щодо оцінки фінансового стану підприємства. Розв'язання зазначених проблемних питань можливе з використанням інструментарію фінансового аналізу, що дозволить забезпечити фінансову безпеку підприємства. Мета статті – окреслити методичні положення фінансового аналізу, які дають можливість діагностувати фінансовий стан підприємств для управління його фінансовою безпекою. За результатами дослідження встановлено, що діагностувати фінансовий стан підприємств для управління його фінансовою безпекою найбільш оптимально за такими етапами: експрес-аналіз та поглиблений аналіз фінансового стану підприємства. Перспективами подальших досліджень є розроблення засобів комп'ютеризації розрахунків за визначеною методикою.

Ключові слова: *фінансова безпека; діагностика фінансового стану; фінансовий аналіз; аналіз фінансового стану.*

Патаридзе-Вишинская Марина Владимировна,
ННЦ «Институт аграрной экономики», г. Киев

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ

Нестабильность экономики вызывает высокую рискованность хозяйственной деятельности, а, следовательно, возникают угрозы финансовой безопасности предприятия. В этих условиях перед руководством предприятий возникает много проблемных вопросов по оценке финансового состояния предприятия. Решение указанных проблемных вопросов возможно с использованием инструментария финансового анализа, что позволит обеспечить финансовую безопасность предприятия. Целью статьи является определение методических положений финансового анализа, которые дают возможность осуществить диагностику финансового состояния предприятия для управления его финансовой безопасностью. По результатам исследования установлено, что диагностику финансового состояния предприятия для управления его финансовой безопасностью наиболее оптимально осуществлять по следующим этапам: экспресс-анализ и углубленный анализ финансового состояния предприятия. Перспективами дальнейших исследований является разработка средств компьютеризации расчетов по указанной методике.

Ключевые слова: *финансовая безопасность; диагностика финансового состояния; финансовый анализ; анализ финансового состояния.*

Maruna Pataridze-Wushunska
NSC "Institute of Agrarian Economics", Kyiv

DIAGNOSTICS OF THE FINANCIAL STATE OF ENTERPRISES HOW A FINANCIAL SAFETY MANAGEMENT TOOL

The instability of the economy causes a high riskiness of economic activity, and, consequently, there are threats to the financial security of the enterprise. In these conditions, before the management of enterprises there are many problematic issues in assessing the financial condition of the company. The solution of these problematic issues is possible using the tools of financial analysis, which will ensure the financial security of the enterprise. The purpose of the article is to outline the methodological provisions of the financial analysis, which make it possible to carry out a diagnosis of the financial state of enterprises to manage its financial security. The research objective is to review the methods of financial analysis in the normative documents and works of predecessors; outline a financial analysis tool that will ensure the financial security of the enterprise. According to the results of the study, it was established that the diagnosis of the financial condition of the company to manage its financial security is best carried out in the following stages: phase 1. Express analysis, which involves a general assessment of the financial condition of the enterprise based on a number of indicators that characterize the enterprise from different sides; Stage 2. In-depth analysis of the financial condition of the company in the following areas:

assessment of property potential; assessment of liquidity, solvency and creditworthiness; assessment of financial stability; assessment of business activity; valuation of cash flows; evaluation of financial results; performance evaluation; assessment of the probability of insolvency and bankruptcy. Prospects for further research is the development of means of computerization of calculations according to this method.

Key words: *financial security; diagnostics of financial condition; financial analysis; analysis of the financial state.*

Постановка проблеми. В умовах поточних кризових явищ в Україні ускладнюється можливість нормального функціювання суб'єктів господарювання. Нестабільність економіки спричиняє високу ризикованість господарської діяльності, а отже, виникають загрози фінансовій безпеці підприємства. За цих умов перед керівництвом підприємств постає багато проблемних питань щодо оцінки фінансового стану підприємства. Серед них особливої уваги заслуговують такі: стратегічний керований розвиток підприємства в заданому напрямі, тактичні цілі та методи їх досягнення, оптимальний склад та обсяг ресурсів для досягнення цілей господарювання, шляхи оптимізації платоспроможності, кредитоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, грошових потоків і фінансових результатів. Розв'язання зазначених проблемних питань можливе з використанням інструментарію фінансового аналізу, що дозволить забезпечити фінансову безпеку підприємства.

Коли аналітик чи управлінець стикається з фінансовою проблемою або бажає зрозуміти фінансові наслідки й економічні компроміси, пов'язані з ухваленням рішень щодо ведення подальшої діяльності, пошуком слабких сторін та шляхами їх вирішення, йому доступний широкий спектр аналітичних методів для отримання відповідей. Для отримання об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства при управлінні його фінансовою безпекою можна застосовувати різні методики аналізу. М. Р. Лучко, С. М. Жукевича, А. І. Фаріон [3]; Б. Є. Грабовецький, І. В. Шварц [1], Л. А. Лахтіонова [2] визначають методику як сукупність спеціальних прийомів і способів, правил найдоцільнішого виконання певної роботи й опрацювання фінансової інформації. Зі зміною умов господарювання мають змінюватися і методики оцінки фінансового стану, що зумовлює подальший їхній розвиток та вдосконалення як теоретично, так і практично.

Аналіз останніх досліджень та публікації. Існує низка методів і прийомів фінансового аналізу, досліджених у роботах різних науковців, зокрема таких, як: В. Р. Бланк, С. В. Бланк, А. В. Тараскіна, Б. Є. Грабовецький, І. В. Шварц, Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній, В. В. Ковалев, Л. А. Лахтіонова, М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон, Є. В. Мних, Н. С. Барабаш, С. З. Мошенський, О. В. Олійник, Ю. С. Цал-Цалко, Ю. Ю. Мороз, Л. А. Суліменко та інших.

Мета і завдання дослідження. Мета статті – окреслити методичні положення фінансового аналізу, які дають можливість діагностувати фінансовий стан підприємств для управління його фінансовою безпекою. Завдання дослідження: оглянути методики фінансового аналізу в нормативних документах і працях попередників; окреслити інструментарій фінансового аналізу, який дозволить забезпечити фінансову безпеку підприємства.

Викладення основного матеріалу. Фінансовий аналіз сьогодні – невід'ємна частина управління суб'єктом господарювання з позиції забезпечення його фінансової безпеки. Адже керівники будь-якого підприємства використовують результати аналізу, для того щоб оцінити поточний стан і мати можливість спланувати майбутній хід діяльності. Також фінансовий аналіз здійснюють і зовнішні щодо підприємства користувачі, які мають намір співпрацювати з підприємством або брати участь у ньому.

Фінансовий аналіз – це процес дослідження фінансового стану підприємства, у ході якого нагромаджують, опрацьовують, трансформують і використовують достовірну інформацію про підприємство для оцінки причиново-наслідкових зв'язків у фінансових показниках, оцінки минулого, поточного стану та його прогнозування, з метою ухвалення ефективних управлінських рішень, виявлення резервів підвищення ринкової вартості, для покращення інвестиційної привабливості, забезпечення сталого економічного розвитку і стійкого фінансового стану.

Існує значна кількість методик проведення фінансового аналізу, які пропонують автори в наукових виданнях і застосовують на практиці суб'єкти аналізу, але всі вони побудовані з урахуванням вимог нормативних актів, у яких наведено рекомендації щодо порядку аналізу (табл. 1).

Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій проведення аналізу [6] складається з двох частин: аналізу фінансового стану та аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства.

За результатами оцінки наведеного переліку показників визначають доцільність чи недоцільність внесення підприємства до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій.

Таблиця 1.

Нормативні акти, що регулюють фінансовий аналіз

Назва нормативного акта	Коротка характеристика
Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій [6]	Методика спрямована на визнання підприємства платоспроможним (неплатоспроможним) після оцінки результатів діяльності, а також виявлення позитивних і негативних чинників впливу
Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [5]	Методика розроблена для визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств та організацій, прискорення реалізації інвестиційних проектів, заохочення до інвестицій вітчизняних та іноземних підприємців
Методичні рекомендації щодо проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника при отриманні відстрочок (розстрочок) [8]	У листі наведено схему проведення аналізу фінансового стану, де подано потрібні таблиці й характеристики коефіцієнтів
Положення про порядок здійснення фінансового аналізу підприємств, що підлягають приватизації [10]	Це положення установляє порядок розрахунку коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан підприємства, яке підлягає приватизації, та їх нормативні значення, які застосовують під час аналізу фінансового стану за спрощеною схемою
Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств [4]	Методика розроблена з метою визначення причин збитковості, забезпечення єдності підходів під час оцінки фінансово-господарського стану та ефективності управління суб'єктів державного сектору
Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств [7]	У методичних рекомендаціях наведено характеристику експрес-аналізу та поглибленого аналізу для суб'єктів господарювання
Порядок проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту [11]	Цей Порядок установлює єдині методичні засади проведення оцінки фінансового стану бенефіціара, а також визначення виду і розміру забезпечення для обслуговування та сплачування позики, яку планується надати за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій

Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [5] використовує показник інтегральної оцінка, який дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинників.

У разі ознайомлення інвестора з об'єктом інвестування та визначення потенційних можливостей повернення вкладених коштів використовують такі групи показників оцінки інвестованого об'єкта: майнового стану; фінансової стійкості (платоспроможності); ліквідності активів; прибутковості; ділової активності; ринкової активності.

Усім групам показників оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, а також показникам, розміщеним у цих групах, присвоюють, залежно від їх вагомості, відповідні числові значення. Як і граничні значення показників, вагомість можна коригувати. Для розрахунку інтегрального показника з метою виявлення найбільш інвестиційно привабливих підприємств використовують спеціально розроблений програмний комплекс.

У Методичних рекомендаціях щодо проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника при отриманні відстрочок (розстрочок) [8] зазначено, що для отримання відстрочки (розстрочки) підприємство-боржник повинне до письмової заяви додати аналіз фінансового стану за найближчий попередній звітний період.

Аналіз треба проводити за такою схемою:

– характеристика підприємства-боржника: організаційно-правова форма; аналіз структури доходів; динаміка виконання підприємством обсягів виробництва продукції та обсягів реалізації;

– кредитоспроможність (надійність) – на базі фінансової звітності розраховують коефіцієнти платоспроможності;

– оцінка структури власного капіталу – величина і частка в загальній сумі джерел коштів; інформація про стан і рух основних засобів;

– забезпечення кредиту – наявність оборотних коштів, бізнес-план (гарантії сплачення кредиту), прогнозування фінансової стабільності підприємства.

Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [10], розроблено з метою встановлення єдиного порядку та основних методичних засад проведення за спрощеною схемою аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації.

Фінансовий аналіз підприємства складається з таких етапів: оцінка майнового стану підприємства та динаміки його зміни; аналіз фінансових результатів діяльності підприємства; аналіз ліквідності; аналіз ділової активності; аналіз платоспроможності (фінансової стійкості); аналіз рентабельності.

Методику аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки [4] застосовують центральні й місцеві органи виконавчої влади, уповноважені здійснювати управління підприємствами державного сектору економіки.

Основними напрямами фінансового аналізу діяльності підприємства відповідно до зазначеної методики є: горизонтальний фінансовий аналіз; вертикальний фінансовий аналіз; порівняльний фінансовий аналіз; аналіз фінансових коефіцієнтів; факторний фінансовий аналіз.

Згідно з Методичними рекомендаціями з аналізу та оцінки фінансового стану підприємств [7] всі суб'єкти господарювання, які здійснюють свою діяльність на засадах комерційного розрахунку, в умовах ринкової економіки повинні володіти методикою оцінки фінансового стану підприємства, стабільність якого протягом 3–5років буде свідчити про фінансову стійкість підприємства.

Методичні рекомендації передбачають здійснення аналізу фінансового стану за такими етапами: експрес-аналіз і поглиблений факторний аналіз фінансового стану підприємства. Основними об'єктами, що потребують детального дослідження під час аналізу є: склад і структура активів і пасивів підприємства; структура власного капіталу; розміщення власного капіталу та довгострокових залучених коштів; стан і ефективність використання основних засобів та інших необоротних активів; оборотні засоби та джерела їх формування; тривалість операційного циклу; дебіторська і кредиторська заборгованість; фінансові результати; рух грошових потоків; ділова активність.

Порядок проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та сплачування позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, яку обслуговуватимуть за рахунок коштів бенефіціара, установлено Порядком проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту [11]. Фінансовий стан потенційного бенефіціара, який складає звітність відповідно до МСФЗ, оцінюють шляхом присвоєння йому класу залежно від значення інтегрального показника фінансового стану.

Отже, є значна кількість нормативних актів, які регулюють фінансовий аналіз, вони розглядають різноманітні аспекти аналізу суб'єктів господарювання за різних обставин.

За результатами дослідження встановлено, що більшість авторів вважає найбільш ефективною та такою, що враховує сучасні умови господарювання та вимоги нормативних актів і може бути адаптована до умов конкретної галузі економіки України, методику оцінки фінансового стану підприємства, яка складається з двох етапів: експрес-аналіз фінансово-майнового стану (поточна та достатньо швидка оцінка фінансового стану і динаміки розвитку підприємства) та поглиблений фінансовий аналіз (детальна характеристика фінансового стану підприємства і динаміки його розвитку).

За напрацюваннями, які існують на сьогодні, експрес-аналіз орієнтований здебільшого на зовнішніх користувачів, адже він загалом надає характеристику підприємству, не деталізуючи його стан, чого буде мало для внутрішніх аналітиків, щоб прогнозувати та надавати точні дані для ефективного управління фінансовою безпекою підприємства. У загальному вигляді методикою експрес-аналізу звітності передбачено аналіз ресурсів та їх структури, результатів господарювання, ефективності використання власних і позикових засобів.

М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон [3] зазначають, що експрес-аналіз фінансового стану підприємства доцільно виконувати в три етапи: підготовчий етап (ухвалити рішення про доцільність аналізу фінансової звітності й переконатися в її готовності до читання), попередній огляд бухгалтерської звітності (ознайомлення з Примітками до звіту), економічне читання й аналіз звітності (попереднє загальне ознайомлення з результатами роботи підприємства та його фінансовим станом за бухгалтерським балансом, а також розрахунок коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан підприємства).

За описаною методикою читання й аналіз балансу починають із визначення зміни суми валюти балансу, а також побудови балансу в спрощеному вигляді, тобто побудови балансу за основними розділами й деякими важливими групами статей.

Попередня оцінка фінансового стану підприємства, яка входить до третього етапу експрес-аналізу, за переконанням розробників методики дає змогу виявити:

– недоліки в роботі підприємства, що можуть бути виявлені за даними аналітичного обліку в примітках до бухгалтерської звітності: «Довгострокові кредити банку», «Короткострокові кредити банку» несплачені вчасно, прострочена дебіторська і кредиторська заборгованості, «Векселі видані» (одержані) прострочені;

– незадовільну роботу підприємства протягом звітного періоду і сформований у результаті цього поганий фінансовий стан: «Непокритий збиток».

С. З. Мошенський, О.В. Олійник [9] виділяють чотири етапи експрес-аналізу: перший етап – підготовчий (перевірка джерел інформації, ознайомлення з висновком аудитора, опрацювання облікової політики суб'єкта господарювання); другий етап – ознайомлення з даними балансу (загальне ознайомлення з даними балансу, оцінка ознак «нормального» балансу, виявлення явних або завуальованих недоліків у роботі підприємства); третій етап – ознайомлення з основними показниками діяльності підприємства, читання пояснювальної записки); четвертий етап – формування висновків.

Отже, якщо порівнювати методики проведення експрес-аналізу М. Р. Лучка, С. М. Жукевич, А. І. Фаріона [3] та С. З. Мошенського, О. В. Олійник [9], вважаємо, що більш повною та змістовною є друга. Перша методика загалом зосереджена на перевірці звітності, розрахунку основних показників діяльності та зміни валюти балансу. Друга доповнена виявленням ознак «нормального» балансу, що дає змогу деталізувати недоліки за статтями, їх неправильне співвідношення (необоротних активів з оборотними, дебіторської заборгованості з кредиторською, власний капітал із залученим); явних або завуальованих недоліків фінансового стану підприємства, так званих «хворих» статей, які негативно характеризують діяльність підприємства (збитки, прострочена кредиторська та дебіторська заборгованість тощо).

Проте ця методика має низку недоліків. Так, зовнішній щодо підприємства фінансовий аналітик не зможе оцінити чимало пропонованих етапів методики через брак інформації в оприлюднюваних джерелах інформації. Одним із таких етапів є виявлення «хворих» статей балансу, де треба оперувати сумами простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості, які у звітності підприємства не наведено.

Отже, використовуючи методику експрес-аналізу, яку запропонував С. З. Мошенський та О. В. Олійник [9], управлінець зможе схарактеризувати фінансову безпеку підприємства з різних боків, охопити значну кількість напрямів, що є позитивним, адже для експрес-аналізу здебільшого характерне обмеження щодо обсягу досліджуваних показників. Хоча зазначена методика потребує адаптації до умов конкретної галузі економіки та мети, яку переслідує управлінський персонал підприємства.

Другий етап фінансового аналізу – поглиблений – надає більш детальну характеристику економічного потенціалу суб'єкта господарювання, результатів його діяльності, після якого внутрішній аналітик може виявити всі наявні на підприємстві порушення, небезпечні з фінансової позиції. Щодо зовнішнього користувача, то, звісно, він може виявити тільки ті недоліки, для ідентифікації яких має вихідну інформацію. Також обмежувальними чинниками для зовнішнього аналітика можуть бути такі:

– час, адже проведення поглибленого аналізу займає багато часу як для пошуку достовірної та повної інформації, так і її опрацювання;

– наявність технічних засобів для виконання розрахунків, можна, звісно, здійснити розрахунки і без них, але це не виключає впливу людського чинника, та й триватиме в рази довше;

– рівень володіння методиками аналізу, здатність сформувати методику аналізу, адекватну запитам користувачів аналізу;

– професійні якості аналітика.

Поглиблений аналіз деталізує основні напрями оцінки експрес-аналізу фінансового стану підприємства, він дозволяє більш детально схарактеризувати причиново-наслідкові зв'язки, виявлені під час експрес-аналізу. С. З. Мошенський та О. В. Олійник [9] запропонували програму поглибленого фінансового аналізу, яка складається з таких етапів: аналіз економічного потенціалу підприємства, аналіз розвитку та результативності діяльності підприємства, аналіз імовірності неплатоспроможності та банкрутства підприємства.

Під час апробації на практиці зазначеної методики поглибленого аналізу встановлено її дієвість і простоту в застосуванні. Усі показники методики можна параметризувати та покласти в основу методики оцінки фінансової безпеки підприємства за допомогою персонального комп'ютера.

Поряд із позитивними характеристиками виявлено низку її недоліків для зовнішніх фінансових аналітиків:

– використання в розрахунках показників, що потребували інформації, яку підприємства не оприлюднюють, це стосувалося сум простроченої та безнадійної дебіторської та кредиторської заборгованості, приріст обсягу реалізації продукції в натуральних одиницях тощо;

– агрегований вигляд розкриття показників у фінансовій звітності підприємства не дозволяє з упевненістю говорити про причиново-наслідкові зв'язки, виявлені під час розрахунків, що суттєво збільшує ймовірність помилки у висновках.

Зазначені недоліки певною мірою знижують достовірність здобутих результатів аналізу, але позбутися їх повністю наразі неможливо у зв'язку з тим, що вони напряму пов'язані з чинними вимогами до розкриття інформації у фінансовій звітності підприємства, на які аналітик вплинути не може.

Деякі науковці [1; 2; 12] розглядають ще один етап поглибленого аналізу – аналіз інвестиційної діяльності підприємства. Для підприємств фінансові інвестиції – це активна форма ефективного використання тимчасово вільного капіталу для отримання прибутку і протиінфляційного захисту коштів. Тому вважаємо, що цей етап також потребує оцінки під час аналізу фінансової безпеки підприємства.

Висновки. Отже, уважаємо, що діагностувати фінансовий стан підприємств для управління його фінансовою безпекою найбільш оптимально за такою методикою: етап 1. Експрес-аналіз, який передбачає загальну оцінку фінансового стану підприємства на основі низки показників, які з різних боків характеризують діяльність підприємства; етап 2. Поглиблений аналіз фінансового стану підприємства за такими напрямами: оцінка майнового потенціалу; оцінка ліквідності, платоспроможності та кредитоспроможності; оцінка фінансової стійкості; оцінка ділової активності; оцінка грошових потоків; оцінка фінансових результатів; оцінка ефективності діяльності; оцінка імовірності неплатоспроможності та банкрутства.

Перспективами подальших досліджень є розроблення засобів комп'ютеризації розрахунків за визначеною методикою.

Література:

1. Грабовецький Б. Є., Шварц І. В. Фінансовий аналіз та звітність: навчальний посібник. Вінниця: ВНТУ, 2011. 281 с.

2. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. Київ: КНЕУ, 2001. 387 с

3. Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 304 с.

4. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06 (дата звернення 15.12.2018 р.).

5. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98 (дата звернення 21.12.2018 р.).

6. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97 (дата звернення 20.12.2018 р.).

7. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0006626-06 (дата звернення 15.12.2018 р.).

8. Методичні рекомендації щодо проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника при отримані відстрочок (розстрочок)». URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v7141225-98 (дата звернення 15.12.2018 р.).

9. Мошенський С. З., Олійник О. В. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів; За ред. д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф. Ф. Бутинця. Житомир: ПП «Рута», 2007. 704 с.

10. Положення про порядок здійснення фінансового аналізу підприємств, що підлягають приватизації. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01 (дата звернення 20.12.2018 р.).

11. Порядок проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1095-16 (дата звернення 20.12.2018 р.).

12. Цал-Цалко Ю. С., Мороз Ю. Ю., Суліменко Л. А. Фінансовий аналіз: підручник. [вид. 5-е, доповнене.] Житомир: ПП «Рута», 2012. 609 с.

© І. В. Тютюник, Ю. Г. Гуменна

Отримано: 02 січня 2019 р.

Прорецензовано: 12 січня 2019 р.

Прийнято до друку: 24 січня 2019 р.

e-mail: i.karpenko@finance.sumdu.edu.ua

y.gumenna@finance.sumdu.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-146-150

Тютюник І. В., Гуменна Ю. Г. Управління податковими розривами як перспективний напрям детінізації економіки. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 146–150.

УДК 336.025:338.242

JEL-класифікація: G17, H30, K22

Тютюник Інна Володимирівна,
кандидат економічних наук, доцент, докторант, старший викладач кафедри фінансів і підприємництва Сумського державного університету
Гуменна Юлія Григорівна,
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів і підприємництва Сумського державного університету

УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ РОЗРИВАМИ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено поняття та економічну сутність виникнення податкових розривів в економіці. Проведено порівняльний аналіз ефективності процесу нарахування та стягнення ПДВ. Визначено найбільш поширені способи незаконного виведення капіталу економічними суб'єктами. Досліджено наявні методи оцінки податкових розривів, визначено їх переваги та недоліки. Обґрунтовано доцільність управління податковими розривами як одним із найбільш перспективних напрямів детінізації економіки у світі.

Ключові слова: *тінізація економіки, міжнародний досвід, легалізація доходів, наднаціональна система фінансового моніторингу, міжнародні організації.*

Тютюнык Инна Владимировна,
кандидат экономических наук, доцент, докторант, старший преподаватель кафедры финансов и предпринимательства Сумского государственного университета
Гуменная Юлия Григорьевна,
кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов и предпринимательства Сумского государственного университета

УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ РАЗРЫВАМИ В КАЧЕСТВЕ ПЕРСПЕКТИВНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ДЕТЕНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

В статье исследовано понятие и экономическую сущность возникновения налоговых разрывов в экономике. Проведен сравнительный анализ эффективности процесса начисления и взимания НДС. Определены наиболее распространенные способы незаконного выведения капитала экономическими субъектами. Исследованы существующие методы оценки налоговых разрывов, определены их преимущества и недостатки. Обоснована целесообразность управления налоговыми разрывами как одного из наиболее перспективных направлений детенизации экономики в мире.

Ключевые слова: *тенизация экономики, международный опыт, легализация доходов, наднациональная система финансового мониторинга, международные организации.*

Inna Tiutiunyk,
PhD in Economics, Associate Professor, Doctoral student, Senior Lecturer of the Department of Finance and Entrepreneurship, Sumy State University
Yulia Humenna,
PhD in Economics, Senior Lecturer of the Department of Finance and Entrepreneurship, Sumy State University

MANAGEMENT OF TAX GAP AS A PERSPECTIVE DIRECTION OF DESHADOWING OF ECONOMY

Current trends in the socio-economic development of the economy indicate the need to find new mechanisms for increasing revenue in the state budget, including by minimizing illegal financial flows. The article is devoted to the concept and economic essence of the emergence of tax gaps in the economy. The main directions of its influence on the level of financial and economic development of the country are investigated. On the basis of a comparative analysis of the efficiency of the process of charging and collecting VAT and the level of shadowing of the economy, the existence of an inverse relationship between the analyzed indicators has been proved. The most widespread methods of illegal withdrawal of capital by econom-

ic entities are determined. Existing methods for assessing tax gaps – the top-down approach and the bottom-up approach are outlined, their advantages and disadvantages are identified. The main disadvantage of these methods include: a general assessment of tax gaps and the lack of detailed information on sectors or economic entities that cause them the emergence of a "top-down" method, and a significant amount of detail and time consuming time for the bottom-up method. The expediency of management of tax gaps as one of the most key directions of deshadowing economy in the world is substantiated. The most priority directions of management of tax gaps are determined – optimization of tax burden, elimination of legislative collisions, improvement of foreign economic policy, improvement of the system of cashless settlements and strengthening of control over movement of funds.

Key words: *shadow economy, international experience, legalization of incomes, supranational system of financial monitoring, international organizations.*

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку економіки в глобальному та національному вимірах базуються на процесах широкомасштабної трансформації механізмів руху капіталу, що змінюють структуру та способи розміщення фінансових активів і створюють потребу в пошуку нових каналів їх залучення.

У сучасних умовах трансформаційних і глобалізаційних змін однією з найбільш актуальних та гострих світових проблем є тінізація доходів із подальшою їх легалізацією. За даними Державної фіскальної служби, щорічний обсяг тіньового сектора економіки України дорівнює 350 млрд. грн., з яких 48,5% – операції у вигляді тіньової зарплати, 28,5% – операції з конвертації валюти або її розміщення на рахунки в іноземних банках, 10% – неофіційні розрахунки, 13% – розрахунки за основні засоби, послуги тіньового сектора [4].

Наявність значного обсягу тіньових потоків в економіці переважної більшості країн світу зумовила значну актуалізацію пошуку ефективних механізмів протидії їм. На сьогодні, уряд України розробляє низку заходів, спрямованих на мінімізацію негативного впливу таких чинників, як корупція, бездіяльність або корупційна діяльність органів судової влади, недостатній захист майнових і немайнових прав громадян, мінливість законодавства. За останній рік органи Державної аудиторської служби провели близько 2 тис. заходів державного фінансового контролю. Виявили фінансових порушень під час використання бюджетних ресурсів, що призвели до втрат майже на 916,6 млн. грн., з яких 54,5 % – кошти державного бюджету [3].

Однак, незважаючи на це, обсяги незаконного виведення коштів щороку зростають, а величина недоотриманих податкових надходжень до бюджету має загрозливий характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні існує значне різноманіття методів оцінки соціально-економічного розвитку країни – статистичних, порівняльних, регресійних, кореляційних тощо. Їх вибір залежить від особливостей розвитку країни, глибини аналізу ключових драйверів впливу на показники її розвитку, рівня дослідженості тіньового складника економічної стабільності.

Однак, як правило, в основі цих методів лежить оцінка показників легального сектора економіки, тоді як статистичні дані засвідчують про наявність значної частки тіньових операцій у світі та відповідно дозволяють зробити висновок про неповну відповідність дійсності отриманих результатів.

Питання економічної сутності та особливостей реалізації процесів тінізації доходів відображено в наукових працях багатьох вітчизняних і закордонних учених.

Приміром, міжнародні інструменти протидії тіньовому виведенню коштів досліджували С. Онищенко, І. Лапінський, О. Алимова, В. Попова, А. Пономаренко, О. Дяченко, Ф. Шнайдер, Г. Енсте, Д. Бхаттачар'я, Н. Лайоза та ін.

Аналізу наявних процесів адміністрування податків, дослідженню рівня ефективності податкового регулювання присвячено праці таких учених, як В. Андрущенко, К. Брауер, В. Вишневський, І. Луніна, П. Мікеладзе, Е. Селігман, та інших. Питання оцінки рівня податкових розривів висвітлено в роботах А. М. Вдовиченко, А. І. Зубрицького, О. В. Мірошниченко.

Загалом, не применшуючи важливості наявного наукового доробку в цьому питанні, варто зазначити про потребу більш системного та ґрунтовного дослідження методів та інструментів управління податковими розривами в економіці, щоб визначити найбільш ефективні й адаптовані до умов економічного розвитку України.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження – проаналізувати економічну сутність і роль податкових розривів в економіці, обґрунтувати їх взаємозв'язок із рівнем тінізації економіки, проаналізувати основні методи ідентифікації рівня податкових розривів, що крізь призму ідентифікації їх основних переваг і недоліків дозволить визначити найбільш перспективні вектори трансформації наявної системи податкового регулювання економіки України в цьому напрямі.

Виклад основного матеріалу. Одними з найбільш вагомих чинників виникнення податкових розривів в економіці на сьогодні, слугують операції з ухилення від сплати податків, пов'язані з: заниженням

величини оподатковуваного доходу (операцій) або незаконним відшкодуванням ПДВ, реалізацією нелегальних операцій із подальшим приховуванням отримуваного доходу.

Побудова ефективної та справедливої системи оподаткування – одна з найбільш суперечливих і неоднозначних проблем сучасної фінансової політики. З одного боку, її існування обумовлене наявністю значного обсягу дефіциту бюджету та значним обсягом недоотриманих податкових надходжень у переважній більшості країн із перехідною економікою, з іншого – ефективна податкова система – запорука забезпечення рівних умов життя суспільства та запобігання шахрайству в фінансовому секторі економіки.

Наявність податкових розривів свідчить про порушення основних принципів побудови податкової системи: адекватності податкового навантаження та справедливості в оподаткуванні. *Горизонтальна справедливість* вимагає, щоб платники податків, які мають однакові доходи, або інші об'єкти оподаткування сплачували до бюджету однакові за розміром суми податків (тобто цей принцип ураховує платоспроможність платників податків і забезпечує розподіл податкового тягаря відповідно до спроможності суб'єктів сплачувати податки), тоді як *вертикальна справедливість* пропонує платникам податків, які мають більшу фінансову спроможність, платити податки, відповідно до їхньої платоспроможності. Порушення податкового законодавства підриває принципи рівності оподаткування та призводить до несправедливості для тих, хто платить податки, тому що їм доведеться платити більше, оскільки інші не платять свою справедливу частку [2].

На сьогодні за оцінками експертів податкові розриви як індикатор утрат бюджету завдають суттєвого збитку економічній системі країни. За цих умов розуміння масштабів і структури втрат доходів може бути запорукою вирішення проблеми недоотримання податкових зобов'язань та запобігання їх виникненню. Загалом, недоотримання бюджетом податкових надходжень може мати різні причини. З погляду поведінки платника податків це може стосуватися навмисних його дій, таких як податкове шахрайство, ухилення від сплати податків та агресивне податкове планування, однак утрата доходів також може бути спричинена недоглядом і неплатоспроможністю. Хоча ці явища представляють серйозну проблему для суспільства, оскільки обмежують спроможність урядів провадити свою фіскальну і економічну політику, вони також підривають основні принципи оподаткування.

Повна та ґрунтовна оцінка податкових розривів сприятиме розумінню масштабів утрат від недоотримання податкових платежів і слугуватиме підґрунтям для визначення першочергових заходів з удосконалення системи адміністрування податків.

Органи державної влади іноземних країн і міжнародні організації розробили різноманітні підходи до оцінки податкових розривів в економіці, які загалом можна розподілити на дві основні групи: підходи, базовані на макроекономічних агрегатах, та оцінка на основі мікроекономічних даних. Перша група підходів менш інформативно щодо причин утрат доходів, тоді як останні вважають менш обґрунтованими.

ОЕСР розробила коефіцієнт дохідності ПДВ (VRR), який є показником, що відображає ефект утрат доходів унаслідок звільнення від оподаткування та зменшення ставок податку, шахрайства, ухилення від сплати податків – розривом політики (рис. 1). Теоретично VRR вимірює різницю між фактичним обсягом надходжень ПДВ та тим, що можна було б отримати за умови застосування базової ставки до всіх без винятку платників податків і баз оподаткування.

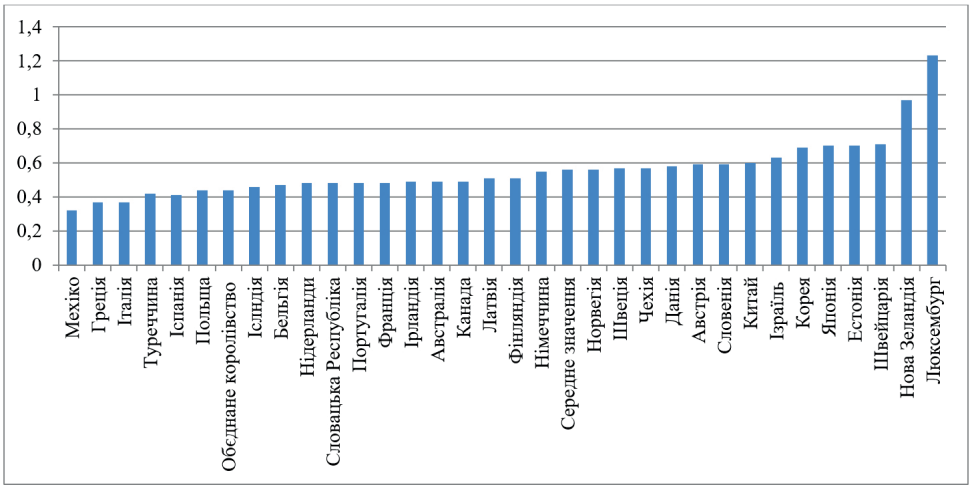


Рис. 1. Аналіз коефіцієнта дохідної ПДВ [1]

Отже, мінімізацію величини розриву в політиці треба розглядати як індикатор додаткового доходу від ПДВ, який держава може теоретично отримати за умови застосування однакового оподаткування до всього обсягу спожитих товарів і послуг.

Схематично економічну сутність розривів наведено на рисунку 2.

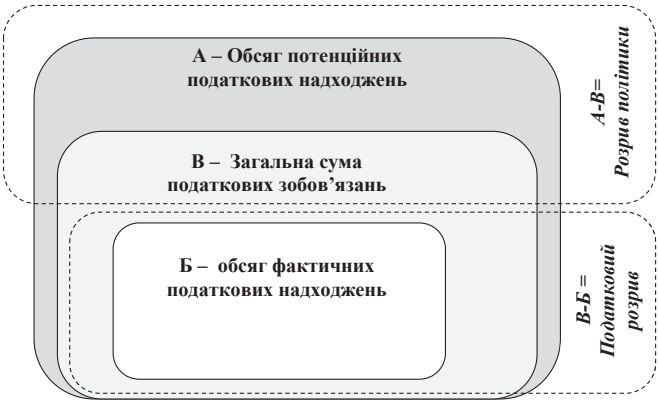


Рис. 2. Схема формування податкових розривів в економіці

Виділяють два основні підходи до оцінки податкових розривів:

1) Метод «зверху вниз» полягає в макроекономічній оцінці податкових розривів. В основі цього методу лежить розрахунок різниці між величиною потенційних податкових надходжень і фактично отриманими надходженнями. Величину потенційних надходжень зазвичай оцінюють на основі статистичних даних. Основною перевагою цього методу є те, що він не вимагає значних затрат ресурсів та часу, а здобуті результати придатні для порівняння в ретроспективі.

Водночас, недоліком цього підходу є те, що на його основі можна оцінити лише ті види діяльності та галузі економіки, які можна відстежити в макроекономічній статистиці, а якість здобутих результатів залежить від повноти та коректності макроекономічних даних. Крім того, недоліком цього підходу є те, що вихідні дані достатньо укрупнені 1 не дозволяють оцінити обсягів податкових розривів за окремим видом податку, окремою операцією тощо.

Вибираючи цю групу методів, треба враховувати той факт, що офіційні дані макроекономічної статистики не відображають міжнародних аспектів ухилення від сплати податкових платежів, пов'язані з виведенням коштів в офшори, вкладенням активів за кордон тощо. Оцінки на основі цих підходів, як правило, мають часовий лаг у 2 роки та вимагають регулярного перегляду.

2) Підхід «знизу вгору». Відмінністю цього підходу є високий рівень деталізації розрахунків, що дозволяє не лише визначити обсяг податкових розривів за окремими видами податків, операцій і видів діяльності, але й отримати інформацію про дотримання податкового законодавства кожним окремим платником податків. Водночас, недоліком цього підходу є те, що він охоплює лише конкретно визначені джерела податкового розриву й не дає комплексного уявлення про загальний обсяг податкових розривів в економіці.

Оскільки джерелом вихідних даних є зазвичай звіти податкової адміністрації, цей підхід теж не забезпечує оцінку навмисних і прихованих дій економічних суб'єктів, спрямованих на зменшення податкових зобов'язань.

Якщо оцінка «зверху вниз» може дати загальну оцінку податкових розривів і не містить детальної інформації про те, які сектори або економічні суб'єкти спричиняють їх виникнення, то оцінка «знизу вгору» може дати більш детальну інформацію, яку органи державної податкової адміністрації можуть використати в процесі протидії тінізації доходів.

На практиці вибір конкретної методології дослідження залежить від цілого спектру чинників, основними з яких є: наявність макроекономічних даних, їх повнота та достовірність; особливості податкової системи – наявність податкових знижок, рівень диференціації ставок оподаткування, рівень податкового навантаження; особливості побудови системи протидії тінізації; перелік та види шахрайств і схем ухилення від сплати податків. У всіх випадках оцінки, особливості обраної методології та якості даних, використовуваних для оцінки, впливатимуть на надійність результатів.

Використання зазначених методів оцінки дозволить визначити обсяг податкового розриву в економіці та сприятиме підвищенню ефективності державної податкової політики в країні шляхом:

а) оцінки ступеня взаємозв'язку між зміною ставок оподаткування й обсягами недоотриманих податків, що дозволить простежити зміну поведінки платників податків і зборів та визначити рівень ефективного оподаткування, за якого обсяг тіньового виведення коштів буде мінімальним;

б) визначення обсягів розривів за окремими групами податків забезпечить можливість оцінити ефективність законодавства в межах окремих податків і зборів, ідентифікувати найбільш проблемні податки з погляду можливості приховування зобов'язань платниками;

в) удосконалення зовнішньоекономічної політики країни й посилення координації та міжвідомчої взаємодії органів щодо контролю за експортно-імпортними операціями, процесами зовнішнього інвестування, кредитування тощо;

г) покращення системи безготівкових розрахунків і посилення контролю за рухом грошових коштів;

д) визначення найбільш пріоритетних напрямків удосконалення державної політики протидії тінізації доходів.

Реалізація зазначених заходів сприятиме прискоренню процесу детінізації економіки, підвищенню ефективності координації суб'єктів забезпечення державних податкових механізмів запобігання та протидії легалізації тіньових доходів і формування сприятливих умов для ведення бізнесу суб'єктами господарювання в легальній економіці.

Висновки. У сучасних економічних умовах, супроводжуваних трансформаційними змінами в суспільстві та кардинальними реформами в економічній, політичній і соціальній галузях, наявність достатнього обсягу бюджетних коштів стає запорукою та передумовою успішної реалізації зазначених завдань.

Однак, як свідчить проведений аналіз, наявність економічних і політичних змін у країні внаслідок послаблення контролю з боку державних органів зумовлює зростанням обсягів тіньових фінансових потоків і різноманітність застосовуваних корупційних схем.

Зважаючи на те, що податкові надходження займають одну із найбільш вагомих складників у структурі наповнення державного бюджету, наявність ефективної системи державного контролю за повнотою та своєчасністю нарахування та сплати податків і зборів набуває дедалі більшого значення.

На сьогодні, уряди переважної більшості країн світу напрацювали різноманітний інструментарій протидії тінізації економіки, спрямований на ідентифікацію окремих схем приховування доходів, аналіз якого дозволить визначити найбільш відповідний економічним умовам розвитку України перелік інструментів впливу та регулювання. В Україні такі дослідження мають поодинокий характер. Органи державної влади не використовують їх у процесі реалізації заходів детінізації економіки.

Саме тому комплексний критичний аналіз наявного інструментарію управління податковими розривами дозволить виділити ті з них, які найбільш повно враховують національні особливості здійснення господарської діяльності та сформують передумови до підвищення ефективності і дієвості механізмів фінансового управління.

*Виконано в межах науково-дослідної теми № 0117U003930 «Економетричне моделювання механізму запобігання тіньовим схемам виведення капіталу через податкові та інвестиційні канали в Україні».

Література:

1. Illicit Financial Flows Reports. Global Financial Integrity official web-site. URL: http://www.gfintegrity.org/reports/ (Last accessed: 25.11.2018).

2. Maßnahmen zur Bekämpfung der Korruption in den Mitgliedstaaten der EU Reihe Rechtsfragen. URL: http://www.europarl.europa.eu/workingpapers/juri/101/info_de.htm (Last accessed: 25.11.2018).

3. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні. Міністерство економічного розвитку та торгівлі. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=03bb37c9-4771-43ab-b2a9-821009f0f407 (дата звернення 20.11.2018).

4. Тютюник І. В., Романенко М. Р., Русакова Ю. І. Механізм запобігання легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом. *Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції імені проф. О. Балацького* (Суми, 23–27 квітня 2018 р.). Суми: СумДУ. 2018. С. 114–115.

© Я. Р. Шимко

Отримано: 28 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 03 березня 2019 р.

Прийнято до друку: 10 березня 2019 р.

e-mail: rippa_mary@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-151-156

Шимко Я. Р. Роль державного регулювання розвитку недержавних пенсійних фондів. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 151–156.

УДК 369.046:338.24

JEL-класифікація: G 21, E 25, E 52

Шимко Ярослав Романович,
асистент кафедри фінансів Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

Розглянуто особливості будови системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні. Досліджено вітчизняну пенсійну систему з огляду на її трирівневість – солідарну систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, накопичувальну систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та систему недержавного пенсійного забезпечення. Систематизовано види недержавних пенсійних фондів із визначенням характеристик регулювання останніх в Україні. Досліджено сукупність органів державного регулювання діяльності недержавних пенсійних фондів (НПФ) та установ, які здійснюють управління фондами. Доведено неефективність наявного розподілу повноважень щодо нагляду за діяльністю НПФ між регуляторами з огляду на специфіку державного контролю та регулювання діяльності цих установ. Визначено ключові напрямки регулювання діяльності НПФ, а саме: регулювання інституційної форми фондів та структури їх управління; регулювання фінансової діяльності фондів; регулювання структури інвестиційного портфелю фондів через установлення кількісних обмежень на частку певних фінансових активів, що перебувають у портфелі фондів.

Ключові слова: *недержавні пенсійні фонди, пенсійна система, система недержавного пенсійного забезпечення.*

Шимко Ярослав романович,
асистент кафедры финансов Ивано-Франковского национального технического университета нефти и газа

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В УКРАИНЕ

Рассмотрены особенности построения системы негосударственного пенсионного обеспечения в Украине. Исследовано отечественную пенсионную систему с учетом ее трехуровневости – солидарную систему общеобязательного государственного пенсионного страхования, накопительную систему общеобязательного государственного пенсионного страхования и систему негосударственного пенсионного обеспечения. Систематизированы виды негосударственных пенсионных фондов с определением характеристик регулирования последних в Украине. Исследована совокупность органов государственного регулирования деятельности негосударственных пенсионных фондов (НПФ) и учреждений, осуществляющих управление фондами. Доказано неэффективность существующего распределения полномочий по надзору за деятельностью НПФ между регуляторами с учетом специфики государственного контроля и регулирования деятельности этих учреждений. Определены ключевые направления регулирования деятельности НПФ, а именно: регулирование институциональной формы фондов и структуры их управления; регулирование финансовой деятельности фондов; регулирование структуры инвестиционного портфеля фондов путем установления количественных ограничений на часть некоторых финансовых активов, находящихся в портфеле фондов.

Ключевые слова: *негосударственные пенсионные фонды, пенсионная система, система негосударственного пенсионного обеспечения.*

Yaroslav Shymko,
assistant professor of finance, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

THE ROLE OF PRIVATE PENSION FUNDS STATE REGULATION DEVELOPMENT IN UKRAINE

In order for the state to effectively perform its functions, a solid regulatory and legal framework should be established to regulate the activities of private pension funds and an effective system of private pension funds state regulation in Ukraine should be built. Such regulation should contribute to the development of financially sustainable pension funds, as well as to ensure control over the assets diversification in order to prevent high riskiness of operations, which may cause a loss of pension savings.

The purpose of the article is to study the structuring of state bodies regulating the activities of private pension funds, their functionality and regulation specifics. On this basis the types of private pension funds with the definition of regulatory characteristics of the latter in Ukraine are systematized.

In the article the author examines an aggregate of state regulatory bodies of the private pension funds activities and institutions that manage the funds. The inefficiency of the existing distribution of powers to oversee the activities of private pension funds among regulators, taking into account the specifics of state control and regulation of these institutions activities, has been proved. Key areas for regulating the activities of private pension funds have been identified, namely: regulation of the institutional form of funds and their management structure; regulation of the financial activities of the funds; regulation of investment portfolio structure of funds by establishing quantitative restrictions on the part of some financial assets in the portfolio of funds. The features of building a system of non-state pension provision in Ukraine are considered. The domestic pension system was investigated with regard to its three levels – the joint system of compulsory state pension insurance, the accumulative system of compulsory state pension insurance and the system of non-state pension provision. The types of private pension funds with the definition of regulatory characteristics of the funds in Ukraine are systematized.

In modern conditions, the role of state regulation of private pension funds activity is primarily to create a favourable external environment for the operation of funds by improving the legal framework of their activities, applying special tax policies, encouraging employees and employers to participate in non-state pension provision, introduction of prudential supervision over the activities of the funds.

Key words*: *private pension funds, funded pension system, private pension provision.

Постановка проблеми. Задля ефективного виконання державою своїх функцій має бути сформована ґрунтовна нормативно-правова база для регулювання діяльності недержавних пенсійних фондів і побудована дієва система державного регулювання недержавних пенсійних фондів в Україні. Таке регулювання повинно як сприяти розвитку фінансово надійних і стійких недержавних пенсійних фондів (далі – НПФ), так і забезпечувати контроль за диверсифікацією активів задля запобігання занадто великій ризиковості інвестування пенсійних активів, що може зумовити втрату пенсійних заощаджень. Тому питання державного регулювання діяльності НПФ стосується майже всіх аспектів їх функціювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним підходам до розвитку державного регулювання фінансового ринку присвятили праці такі вітчизняні вчені, як Н. Г. Виговська, Ж. В. Гарбар, С. М. Еш, В. Я. Кравець, В. П. Унинець-Ходаківська, І. О. Школьник та ін. [1–6]. Проте багато питань, що стосуються дослідження специфіки саме державного регулювання розвитку НПФ, пошук позитивних і негативних рис цього процесу та можливості подальшої імплементації зарубіжного досвіду залишаються недостатньо вивченими.

Мета статті – структуризувати органи державного регулювання діяльності НПФ, дослідити їх функційність і специфіку регулювання та систематизувати на цій підставі види недержавних пенсійних фондів із визначенням характеристик регулювання останніх в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державне регулювання діяльності недержавних пенсійних фондів, у найбільш загальному розумінні, через комплекс заходів адміністративного та нормативно-правового впливу держави спрямоване на різні галузі економіки та суспільства для досягнення суспільно значущих цілей, передбачаючи гарантування безпеки, справедливості, захисту прав і свобод громадян. До того ж, державне регулювання недержавного пенсійного забезпечення впорядковує діяльність усіх його учасників шляхом установлення державних вимог і правил діяльності задля підтримки рівноваги взаємних інтересів. На нашу думку, з практичної позиції, таке регулювання представлене певною сукупністю як адміністративних, так і нормативних інструментів державної політики, до яких, зокрема, належить облік і реєстрація різноманітних прав, ліцензування та акредитація установ, установлення норм, квот та інших обмежень, здійснення контролю та нагляду, а також застосування матеріальних санкцій і заходів адміністративного примусу.

До органів державного регулювання діяльності НПФ та установ, які здійснюють управління фондами, належать:

Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), регулює діяльність НПФ та адміністраторів НПФ;

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) контролює діяльність компаній з управління активами НПФ та депозитарну діяльність банків-зберігачів;

Національний банк України (НБУ) здійснює нагляд за банківською діяльністю зберігачів;

Антимонопольний комітет України стежить за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції в царині недержавного пенсійного забезпечення;

Державна служба фінансового моніторингу – контролює дотримання законодавства про протидію відмиванню доходів, отриманих злочинним шляхом, у процесі ведення діяльності в царині недержавного пенсійного забезпечення [7].

Уважаємо, що наявний розподіл повноважень щодо нагляду за діяльністю НПФ між регуляторами недостатньо ефективний, адже Нацкомфінпослуг відповідає за регулювання діяльності НПФ, не маючи при цьому прямих повноважень впливати на компанії з управління активами, які реально розпоряджаються пенсійними коштами. Зокрема, у комісії відсутні повноваження щодо контролю за отриманням

інвестиційної декларації НПФ, отриманням оперативної інформації про вартість пенсійних активів. До того ж, Нацкомфінпослуг не має права перевіряти компанії з управління активами та своєчасно вживати заходів щодо зупинення сумнівних операцій із пенсійними активами, які можуть призвести до втрати пенсійних коштів тощо. Ураховуючи закордонний досвід [8], вирішити таку проблему можливо шляхом створення єдиного мегарегулятора, однак це потребує додаткових витрат на розроблення відповідної нормативно-правової бази та проведення реорганізації діяльності органів державного нагляду. При цьому, виникає ризик послаблення державного контролю за діяльністю фінансових установ упродовж перехідного періоду. Тому об'єднання органів державного регулювання фінансового ринку в України варто розглядати як завдання на довгострокову перспективу.

На наше переконання, утручання держави в царину діяльності НПФ повинно бути своєчасним, доречним та обмеженим. Практичний досвід засвідчує, що надмірна зарегульованість розглядуваного інституту призводить лише до негативних наслідків, а саме: зниження рівня довіри громадян до НПФ; короткострокового планування діяльності фондів; зменшення рівня дохідності фондів та ін. А, як відомо, основними цілями регулювання діяльності НПФ є захист інтересів учасників недержавного пенсійного забезпечення, зниження системних ризиків, забезпечення ефективної та прозорої роботи діяльності фонди.

Розглянемо детальніше специфіку державного контролю та регулювання діяльності НПФ. До основних напрямків зазначених заходів належать:

– контроль за створенням НПФ, зокрема ведення реєстру НПФ та визначення процедур ліцензування НПФ;

– контроль за відповідністю керівного складу НПФ кваліфікаційним вимогам;

– побудова системи чіткого та ефективного внутрішнього контролю за діяльністю НПФ;

– надання податкових пільг учасниками системи НПФ [9].

Цікавим у цьому контексті є світовий досвід. Науковий аналіз засвідчує множинність підходів до управління коштами фондів, провадження політики адміністрування коштами фондів і регулювання їх діяльності, організації контролю та нагляду, ефективності формування інвестиційних портфелів та їх дохідностей [8].

Загалом, регулювання діяльності НПФ у зарубіжних країнах регулюють за трьома основними напрямками.

1. Регулювання інституційної форми фондів та структури їх управління.

2. Регулювання фінансової діяльності фондів. У цьому контексті йдеться про формулювання цілей, що стоять перед керівниками фонду, критеріїв успішної роботи фонду, а також відстежування результатів діяльності.

3. Регулювання структури інвестиційного портфелю фондів через установлення кількісних обмежень на частку певних фінансових активів, що перебувають у портфелі фондів [10].

Зважаючи на вищезазначене, можна зробити висновок, що НПФ повинні відповідати жорстким вимогам законодавства, яке регулює діяльність на фінансовому ринку, хоча їх призначення як некомерційних організацій має суспільно-корисний та соціальний характер.

Розглянемо особливості будови системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні. Відповідно до законодавства України, вітчизняна пенсійна система має три рівні (рис. 1): солідарну систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, накопичувальну систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та систему недержавного пенсійного забезпечення [11].

Для першого рівня характерна наявність солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Така система має у своїй основі щомісячно-обов'язкові відрахування із заробітної плати, за допомогою яких кошти надходять до Пенсійного фонду України, потім фінансові ресурси перерозподіляють і виплачують сьогоднішнім пенсіонерам.

На другому рівні діє накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, за якої здійснюються щомісячні обов'язкові відрахування із заробітної плати до Накопичувального фонду. Такі кошти акумулюються на персональних рахунках громадян, де вони обліковуються, інвестуються та створюють інвестиційний дохід, зумовлюючи зростання майбутніх пенсійних виплат. Що стосується фактичного функціювання другого рівня, то він ще не введений у дію. Передбачається, що його наповнення відбуватиметься за рахунок перерозподілу частини коштів із першого рівня пенсійної системи. Водночас, варто зауважити, що участь у другому рівні буде можливою лише для тих громадян, які мають ще потрібний часовий проміжок до настання пенсії.

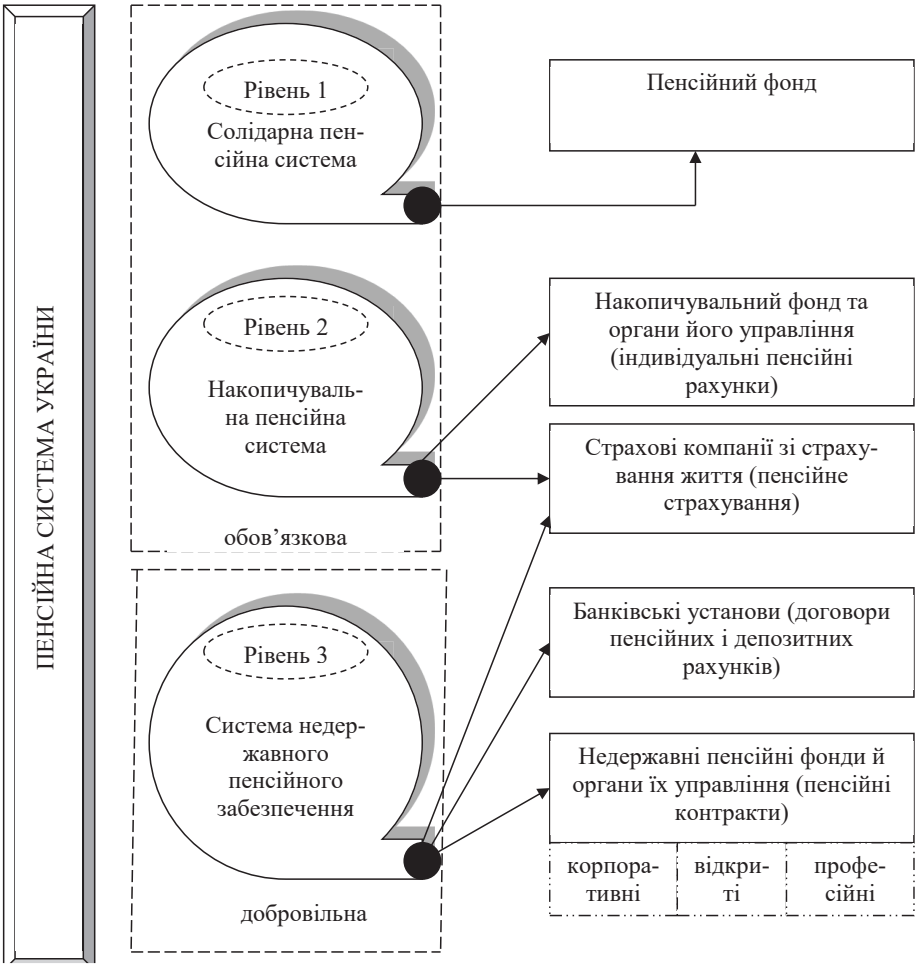


Рис. 1. Інфраструктура пенсійної системи України

Джерело: побудовано автором на основі [11].

Говорячи про третій рівень пенсійної системи, треба акцентувати на представленні її системою недержавного пенсійного забезпечення, фактичне формування якої почалося з 2004 року після набрання чинності Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення». При цьому, в основі такої системи перебувають недержавні пенсійні фонди.

Відповідно до чинного законодавства та згідно зі ст. 1 Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [12], НПФ – це юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціює та провадить діяльність тільки з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду у визначеному законами України порядку. Або іншими словами процедурний механізм діяльності НПФ базується на здійсненні вкладником на добровільних засадах пенсійних внесків до НПФ, які обліковуються на індивідуальному пенсійному рахунку та на які нараховується інвестиційний дохід. У результаті учасник фонду отримує по досягненню пенсійного віку певну додаткову недержавну пенсію.

В Україні НПФ поділяють на три види залежно від характеристик їх вкладників та учасників (рис. 2).

Учасником відкритого НПФ може бути будь-яка фізична особа незалежно від місця та виду роботи. Засновниками такого фонду можуть бути одна чи декілька юридичних осіб із урахуванням обмежень, установлених для бюджетних організацій. Зважаючи на функційну спрямованість, відкриті недержавні пенсійні фонди задовольняють потреби в додатковому пенсійному забезпеченні тих фізичних і юридичних осіб, які не мають можливості обслуговуватися корпоративними та професійними фондами. Такі фонди у своїй діяльності зорієнтовані загалом, як на роботу з майбутніми пенсіонерами, фізичними особами, так і на роботу з юридичними особами-роботодавцями. При цьому, останні прагнуть забезпечити пенсії своїм співробітникам у майбутньому, але щодо недержавного пенсійного фонду є лише клієнтами, а не засновниками.

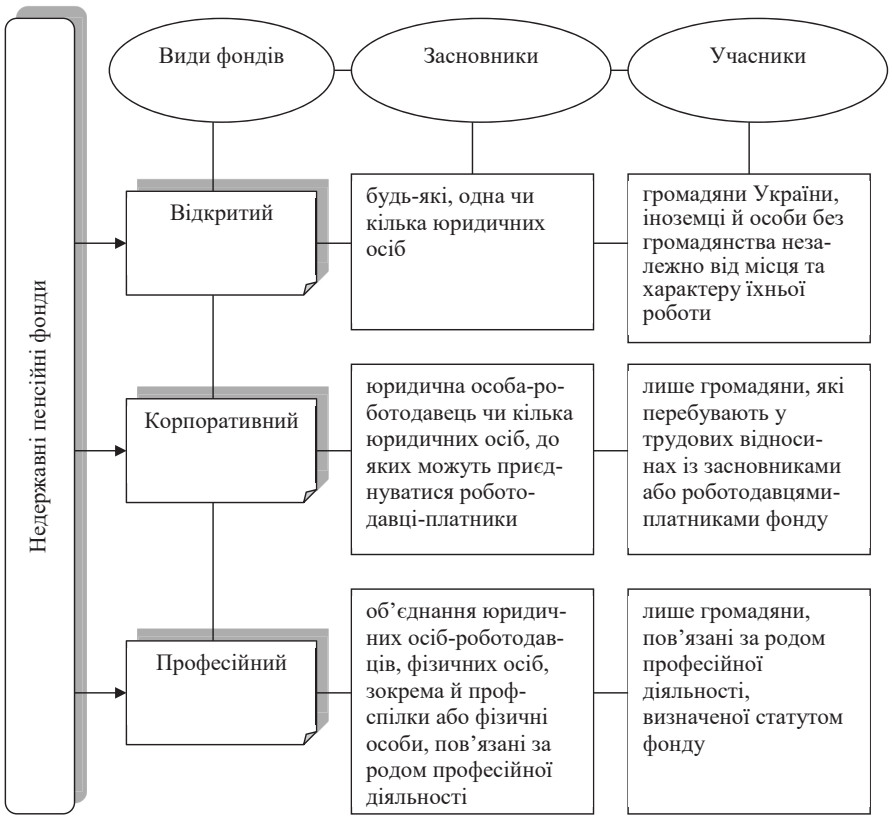


Рис. 2. Систематизація видів недержавних пенсійних фондів

Джерело: побудовано автором на основі [12].

Варто зважати на те, що учасниками корпоративного НПФ можуть бути лише фізичні особи, які перебували в трудових відносинах із засновниками фонду, а фонд – лише юридична особа (або декілька), яка є роботодавцем. Варто акцентувати, що роботодавець-платник не є засновником корпоративного пенсійного фонду, водночас користується привілеями з обслуговування своїх працівників у НПФ. Такий роботодавець укладає угоду щодо участі в корпоративному пенсійному фонді з його Радою. Як приклади такого виду фондів можна навести корпоративний НПФ НБУ, Укрпошти, Укрексімбанку.

Насамкінець, професійний НПФ – це фонд, засновником якого можуть бути об'єднання юридичних осіб – роботодавців і фізичних осіб, зокрема й профспілки, або приватних осіб. Варто наголосити, що учасниками такого фонду можуть бути лише фізичні особи, пов'язані за родом професійної діяльності (занять), визначеної у статуті НПФ.

Висновки. Отже, роль державного регулювання розвитку НПФ в сучасних умовах полягає передусім у створенні сприятливого зовнішнього середовища для функціювання НПФ шляхом удосконалення правових засад діяльності фондів, провадження спеціальної податкової політики, стимулювання громадян і роботодавців до участі в недержавному пенсійному забезпеченні, упровадження пруденційного нагляду за діяльністю НПФ.

Подальші напрями досліджень полягають у визначенні основних елементів нормативно-правового регулювання діяльності адміністраторів і компаній з управління активами НПФ в Україні, з'ясуванні особливостей формування структури інвестиційного портфеля НПФ, доцільності саморегулювання діяльності фондів, розробленні комплексу заходів, спрямованих на досягнення гнучкості системи регулювання діяльності НПФ.

Література:

1. Виговська Н. Г., Стеблянко О. Л. Державне регулювання фінансового ринку в умовах глобалізації. Ефективна економіка. 2012. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1189.

2. Гарбар Ж.В. Форми та інструменти державного регулювання фінансового ринку. *Економіка та держава*. 2014. № 10. С. 18–21.

3. Еш С. М. Фінансовий ринок. Київ, 2011. 528 с.

4. Кравець В. Я. Інституційна структура фінансового ринку України : автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2011. 22 с.

5. Унинець-Ходаківська В. П. Роль державного регулювання на ринку фінансових послуг. *Актуальні проблеми економіки.* 2009. № 6. С. 238–248.

6. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку. Суми, 2008. 348 с.

7. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 20.08. 2010 р. № 2664-14. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2664-14.

8. Хольцман Р., Хинц Р. Обеспеченная старость в XXI веке. Пенсионные системы и реформы в международной перспективе. Вашингтон, 2005. 200 с.

9. The OECD Core Principles of Private Pension Regulation. URL: http://www.oecd.org/finance/private-pensions/Core-Principles-Private-Pension-Regulation.pdf.

10. Regulation of insurance company and pension fund investment. OECD report to G20 finance ministers and central bank governors. URL: https://www.oecd.org/finance/private-pensions/Regulation-of-Insurance-Company-and-Pension-Fund-Investment.pdf.

11. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 № 1058-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15.

12. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 р. № 1057-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15.

© Ю. В. Шулик, Е. Г. Мороз

Отримано: 28 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 07 березня 2019 р.

Прийнято до друку: 14 березня 2019 р.

e-mail: yuliia.shulyk@oa.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-157-163

Шулик Ю. В., Мороз Е. Г. Залежність рівня життя населення в Україні від політичних циклів. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 157–163.

УДК: 336.1:364:324

JEL-класифікація: H 30

Шулик Юлія Віталіївна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного університету «Острозька академія»
Мороз Еліна Григорівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Національного університету водного господарства та природокористування

ЗАЛЕЖНІСТЬ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ ВІД ПОЛІТИЧНИХ ЦИКЛІВ

У статті досліджено залежність рівня життя населення України від політичних циклів. Виявлено вплив на зростання доходів населення, інфляції, тінізації та доларизації економіки. Визначено, що основним інструментом впливу є зростання соціальних стандартів. Це призводить до підвищення дефіцитності Державного бюджету України і стимулювання інфляції. Зміни соціальної політики пов'язані з виборами Президента України.

Ключові слова: *рівень життя населення, політичний цикл, соціальні виплати.*

Шулык Юлия Витальевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, учета и аудита
Национального университета «Острожская академия»
Мороз Элина Григорьевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента
Национального университета водного хазяйства и природопользования

ЗАВИСИМОСТЬ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В УКРАИНЕ ОТ ПОЛИТИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

В статье исследована зависимость уровня жизни населения Украины от политических циклов. Рассмотрено влияние на рост доходов населения, инфляции, тенизации и долларизации экономики. Определено, что основным инструментом воздействия является рост социальных стандартов. Это приводит к повышению дефицитности государственного бюджета Украины и стимулирования инфляции. Изменения социальной политики связаны с выборами Президента Украины.

Ключевые слова: *уровень жизни населения, политический цикл, социальные выплаты.*

Yuliia Shulyk,
PhD in Economics, Associate Professor at the Department of Finance, Accounting and Audit,
National University of Ostroh Academy
Elina Moroz,
PhD in Economics, Associate Professor at the Department of Management,
National University of Water Management and Nature Use

DEPENDENCE OF STANDARDS OF LIVING IN UKRAINE FROM POLITICAL CYCLES

In the article, the authors examine the dependence of the living standards in Ukraine from political cycles. The authors found that the political cycles represented by presidential elections have the strongest influence in Ukraine. Thus, the growth of minimum wages and pensions in 2000s (except 2016) in Ukraine depended on the presidential election. The increase in social standards and social benefits in the pre-election period increases the deficit of the State Budget of Ukraine, stimulating the growth of inflation after the election period. The authors found that the government predominantly increases the minimum social standards the quarter right before the election or in the quarter of elections, which confirms the stake of politicians on the short-sightedness of voters. The greatest growth of social standards occurred in 2005 and 2010, despite the state of the economy, when the opposition was coming to power.

Such measures led to the growth of inflation in Ukraine in all the years following the elections, except in 2010 and 2012. In 2010, inflation was observed in the first half of the year. The growth of inflationary processes always led to a slowdown in economic development after the election period.

Independence of the employment rates from the actions of political cycles is an important peculiarity in the economy of Ukraine. The most of candidate programs include the points about the increase in household incomes rather than reducing unemployment.

During all election years there was an increase in incomes and real cash incomes of the population of Ukraine. However, the modeling of minimum wages and pensions dependence on elections in Ukraine showed a lack of citizens' income. Governments do not use the state's ability to develop and increase social guarantees. The timely growth of these indicators could have an impact on GDP growth and commodity turnover.

This leads to an increase in the level of the shadow economy of Ukraine, the growth of the dollarization level in the election years and the devaluation of the monetary unit after the election. After significant depreciation fluctuations in the 1990s and early 2000s, Ukraine's population took into account the effects of political cycles on foreign currency before the elections.

Key words: *living standards of living, political cycle, social payments.*

Постановка проблеми. Україна в Конституції закріпила важливі норми для всіх громадян: Україна – соціальна держава (1 стаття), кожен має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло (48 стаття). Отже, держава виділила важливість соціальної політики та підтримання достатнього рівня життя населення.

Водночас, соціальна політика залежить від політичних рішень, від урядових напрямів розвитку країни, від економічної ситуації та механізмів впливу на виборців. Саме через обіцянки політиків, соціальні підвищення, проведення заходів перед виборами відбувається вплив на вибір населення. А в післявиборчий період саме електорат найбільше відчуває наслідки від виборчих кампаній ростучою інфляцією та втратами доходів.

2019 рік – рік виборів в Україні (президента та парламенту). У зв'язку з фінансовою нестабільністю України та прогнозом світової фінансової кризи забезпечення достатнього рівня життя населення набуває гострої актуальності. Тому в передвиборчий період важливо визначити вплив політичних циклів на рівень життя населення.

Мета і завдання дослідження. Мета статті – визначити залежність рівня життя населення в Україні від політичних циклів, чинників і напрямів впливу та наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Забезпечення рівня життя населення та проведення виборів широко розглядали науковці, аналітики, громадськість. Рівень життя населення України досліджували такі вчені, В. Геєць, І. Гукалова, Е. Лібанова, В. Мандибура, О. Мельниченко, Л. Шевченко та інші.

Визначення «політичного бізнес-циклу» вперше охарактеризував американський економіст В. Нордхауз 1975 року. Учений довів [5], що тимчасове передвиборче збільшення дефіциту бюджету дозволяє зменшити безробіття, збільшити ВВП, що підвищує підтримку виборців, але і збільшує інфляцію в післявиборчий період. Також політичний цикл був темою праць А. Алесина, Д. Б'юкенена, К. Рогофа, Е. Вісенте, Л. Насіменто та інших.

Українські вчені розглядали вплив політичних циклів на ВВП, інфляцію, інвестиції, монетарну політику. Зокрема, А. Вдовиченко, С. Верстюк, В. Шевчук, А. Вешко, Г.Орос, М. Флейчук, та інші.

Проте поєднання цих двох напрямів дослідження в Україні не розкрито. А в передвиборчий період ця тема набуває додаткової актуальності для розгляду.

Виклад основного матеріалу. Показник рівня життя населення – це важливий показник для громадян, держав, світових організацій, який стосується всіх аспектів життя суспільства і кількісно визначає якість задоволення потреб. Згідно з рекомендаціями ООН, рівень життя населення – це сукупність показників щодо здоров'я населення (зокрема, щодо демографічної ситуації), умов життя, задоволеності в їжі, одязі, житлі, умовах праці, зайнятості, соціального забезпечення, освіти, культури, медицини тощо.

2017 року Україна посіла 112 місце у світовому рейтингу рівня життя британського аналітичного центру The Legatum Prosperity Index (2016 року цей показник був на 5 позицій вищий, 2006 р. – на 17 позицій вищий). Це сукупний показник. Найнижчі оцінки Україна отримала в галузі охорони здоров'я та особистої безпеки. Найкращі показники в галузі освіти – 48, економіки – 84, а також за рівень свободи особистості (95 балів) [2].

Рівень життя населення впливає передовсім на чисельність населення та зростання народжуваності. За даними Держкомстатистики України чисельність населення скорочується від 51,8 млн. осіб 1990 року до 42,4 млн. осіб – 2018 р. Цьому сприяли політична та фінансова нестабільності, військові дії на Сході країни, міграційні процеси, відкриття кордонів і можливостей виїзду, освіта за кордоном, зниження народжуваності, інше. Сумарний коефіцієнт народжуваності [1] зростав від 1,12 на 1 жінку 2000 року до 1,53 – 2012 р., і знизився до 1,47 2016 року. Основні причини скорочення показників народжуваності – зниження рівня доходів населення і невпевненість у майбутньому.

Визначальним чинником для забезпечення рівня життя населення є економічна ситуація в державі та стан соціальної політики. Держава регулює оплату праці через установлення розміру прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії, стипендій, соціальних допомог (малозабезпеченим, багатодітнім сім'ям, інвалідам, інше) та субсидій. Це ключові питання під час формування Державного бюджету України. Впливаючи на дефіцит державного бюджету, обсяг грошової маси, обсяг бюджетних трансфертів, зміну ВВП, політична еліта впливає на рівень життя населення та розвиток економіки. Саме це і визначаємо як можливість впливу через політичні цикли.

У передвиборчий період зазвичай відбувається стимулювання доходу, зниження безробіття, свідомо збільшується дефіцит державного бюджету. Це призводить до зростання інфляції після виборів та проведення антиінфляційної політики для врегулювання дійсних значень.

Оцінивши зміну основних макропоказників України від 1996 року, відзначаємо, що інфляція зростає в усі роки після виборів, крім 2010 та 2012 років. Зазначимо, що 2010 року вибори відбулися в лютому і зростання інфляції спостерігалось у 1 півріччі 2010 року. Однією з причин зростання інфляційних процесів є зростання соціальних виплат в передвиборчий період. Це призводить до гальмування економічного зростання в післявиборчий період.

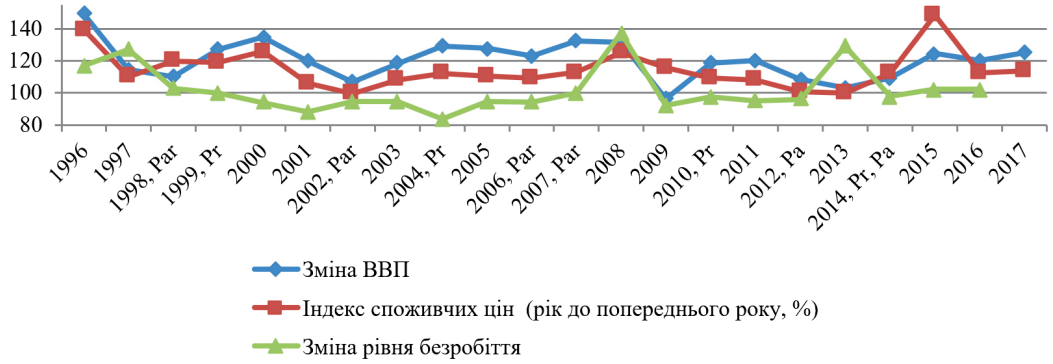


Рис. 1. Динаміка ВВП, рівня безробіття, індексу споживчих цін, України за 1996–2017 роки до попереднього року, %

Складено автором на основі даних Держкомстату України.

Більшість авторів визначає ключову роль у забезпеченні зайнятості для підтримання належного рівня життя населення та забезпечення дії політичних циклів. Проте для України це питання не пріоритетне (див. рис.1) – рівень зареєстрованого безробіття коливається лише в періоди розвитку криз і виходу з них. Створення нових робочих місць ніколи не було основним для політиків у передвиборчих програмах України. Уряди визначають ключовим завданням збільшити доходи населення, а не зменшити безробіття.

Оцінюючи квартальні дані за 2002–2017 роки темпів приросту видатків із мобілізованими доходами Державного бюджету України до ВВП, відзначаємо, що найбільші різниці проявилися в передвиборчі періоди (не беручи до уваги фінансову кризу 2008–2009 років). У Таблиці 1 виокремлено ці показники.

Таблиця 1

Перевищення видатків над доходами Державного бюджету України до ВВП в роки виборів*

Рік виборів	Квартал	Перевищення видатків над доходами до ВВП
2004 рік	перед виборами Президента	3,2%
	квартал виборів	6,7%
2006 рік	перед виборами до Парламенту	15,6%
2007 рік	перед виборами до Парламенту	квартал – 2,2% (перед тим доходи переважали на 3 %)
2010 рік	квартал виборів Президента	15,5 %
	2 квартал 2010 року 4 квартал 2010 року	21,8% 19,7%.
2012 рік	квартал перед виборами до Парламенту	4,1%
	квартал виборів	7,5%
2014 рік	квартал виборів Президента	4,6%
	квартал виборів Парламенту	7,9%

Складено автором на основі квартальних звітів про виконання Державного бюджету України Державної казначейської служби України.

Основні чинники впливу політичних циклів на рівень життя населення виявляються через зростання соціальних стандартів і соціальних виплат.

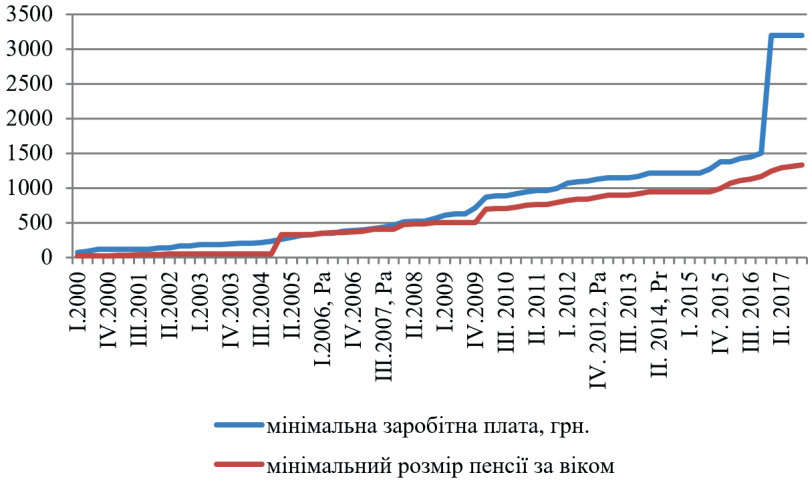


Рис. 2. Зміна мінімальної заробітної плати та мінімального розміру пенсії за віком в Україні за 2000–2017 роки, грн.

Складено автором на основі Законів України про Державний бюджет України на відповідні роки.

Варто зауважити, що, крім 2016 року, зміна мінімальних зарплат і пенсій за віком у 2000-х роках в Україні залежала від виборів Президента (змін не спостерігаємо під час виборів до парламенту). Відзначаємо тенденції зростання мінімальних заробітних плат (середнє зростання – 5% за досліджуваний період):

– 2004 року в квартал виборів зростання на 10%, квартал перед виборами – 5,2 %;

– 2005 року – три квартали підряд зростання по 10%, що підтверджує тези про різке збільшення соціальних стандартів у разі зміни політичних еліт на опозиційних до попереднього режиму;

– 2009 року – у квартал перед виборами зростання 13%;

– 2010 року – зростання в квартал виборів на 22%.

При оцінці зміни мінімального розміру пенсії за віком, відзначаємо, що в середньому зростання за аналізований період цього показника (крім 2005 та 2010 років) становить 1,7%. Проте 2005 року в квартал після виборів зростання 664%, 2010 року в квартал виборів – 39,6%.

Ці показники підтверджують розрахунок політиків на короткозорість виборців.

2005 року соціальні стандарти зростали, незважаючи на стан економіки, зростання дефіцитності Державного бюджету України від 429,1 млн. грн. в 2 кв. 2004 року до 6748,6 млн.грн. на кінець року. Це призвело до початку ростучих тенденцій значної дефіцитності Державного бюджету України та Пенсійного фонду. Водночас, незважаючи на наслідки кризи, 2010 року практично повторюється ситуація підвищення соціальних виплат (як і 2005 року спостерігалась «подяка» за виграш опозиціонера (див. табл.1), коли, незважаючи на складну фінансову ситуацію після фінансової кризи, піднімались соцвидатки для виконання зобов'язань перед виборцями).

Дослідження відзначають, що після підняття мінімальних заробітних плат у середньому за півроку відбувається середнє зростання зарплат в усіх галузях. Оцінивши середню заробітну плату в Україні за 1996–2019 роки, відзначаємо, що прямого впливу політичних циклів на цей показник немає. Потреба зростання заробітних плат виникає через зростання мінімальних зарплат та у зв'язку з післявиборчою інфляцією.

Політичні цикли стимулюють зростання інфляційних процесів перед виборами та змушують проводити антиінфляційну політику після виборів. Тому, оцінивши зміну доходів і реальних грошових доходів населення України (рис. 3), підтверджуємо вплив політичних циклів на доходи громадян. В усі роки виборів зросли доходи (крім 2014 року – економічний вплив, військові дії, різка зміна влади). Аналіз також доводить більший вплив виборів Президента України.

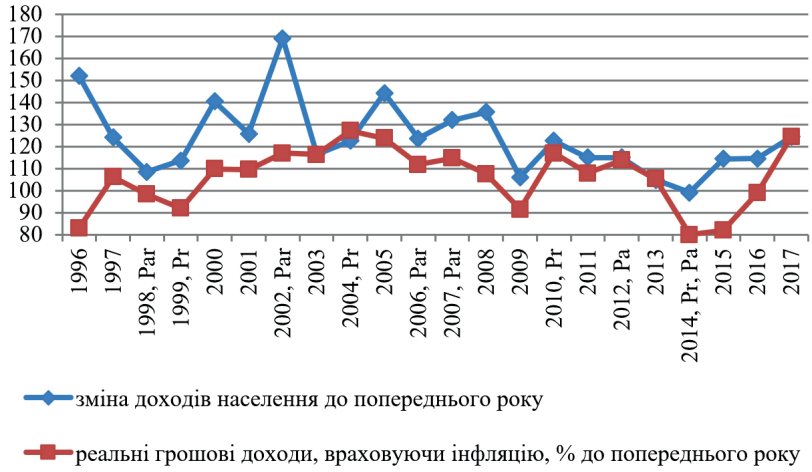


Рис. 3. Зміна доходів населення України та реальні грошові доходи населення України, враховуючи інфляцію, % до попереднього року за 1996–2017 роки

Складено автором на основі даних Держкомстату України.

Проте змоделювавши залежність мінімальних заробітних плат і пенсій (1, 2) від виборів в Україні (оцінюючи квартальні дані за 2000–2017 роки), дійшли висновку, що загалом громадяни недоотримують можливі доходи, зважаючи на економічну ситуацію.

Модель залежності заробітної плати від виборчих кампаній в Україні:

$$\text{мінімальна заробітна плата}_i = 1101.97 - 399.54D_i \quad (1)$$
$$\text{t-stat} \qquad (-2.11)$$

Так, з моделі (1) видно, що наявність виборів в Україні знижує мінімальну заробітну плату на грн.

Теж саме спостерігається з моделі (2) – наявність виборів знижує мінімальний розмір пенсії за віком на грн.

Модель залежності мінімального розміру пенсії за віком від виборів в України:

$$\text{мін розмір п за віком}_i = 730.38 - 178.76D_i \quad (2)$$
$$\text{t-stat} \qquad (-1,92)$$

Отже, незважаючи на зростання доходів населення від виборів, уряди не використовують можливостей держави для розвитку та збільшення соціальних гарантій. Вчасне зростання цих показників могло б вплинути на підвищення ВВП та товарообороту. Водночас, це відображає, що стримування інфляції після виборів здійснюється знову ж таки за рахунок виборців (платників податків та пенсіонерів) і понижує рівень життя населення в Україні.

У своїй роботі М. Флейчук [3, с. 36] розглядає проблему додаткового негативного впливу політичних циклів на економіку України за рахунок збільшення рівня іллегальної економіки в передвиборчий період. Оцінка даних за 1992–2017 роки підтвердила зростання рівня тіньової економіки України в передвиборчі роки (рис. 4). Це поглиблює проблеми як соціального, так і економічного характеру.

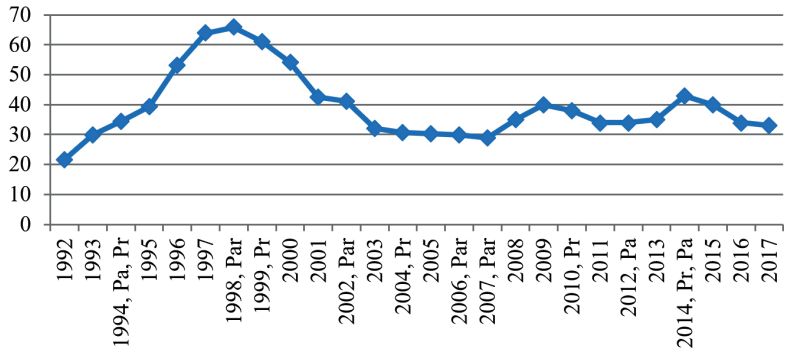


Рис. 4. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (у % від обсягу офіційного ВВП) за 1992–2017 роки

Свідомі виборці очікують зростання інфляції після виборів, тому шукають можливостей зберегти отримані до виборів доходи. Такими методами збереження доходів є вкладення коштів на депозити або обмін національної валюти на іноземну.

Оцінюючи зміни депозитів у фінансових установах України, відзначаємо зростання їх перед виборами наприкінці 1990-х – на початку 2000-х років. Це пов'язують не тільки з виборами, але і з розвитком фінансового ринку.

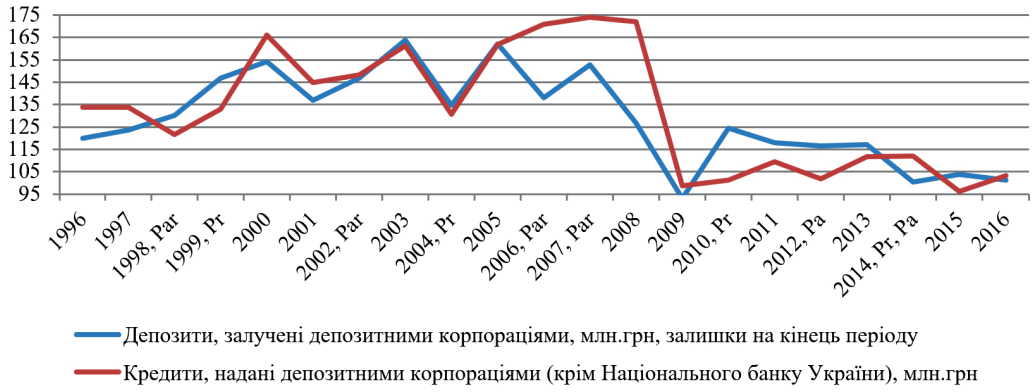


Рис. 5. Темпи приросту депозитів і кредитів в Україні (крім НБУ) за 1996–2016 роки, %

Складено автором на основі даних Національного банку України.

Більшість виборчих періодів в Україні завершувалася девальвацією грошової одиниці. Зокрема, президентські вибори вплинули на різку девальвацію у 1999–2000 роках (відразу ж після завершення виборів) та 2010 року. В. Шевчук відзначає різку девальвацію гривні взимку 1999–2000 рр. – відразу ж після завершення президентської кампанії. Парламентська кампанія навесні 1998 р. негайною девальвацією гривні не позначилася, але знецінення української грошової одиниці пізніше у вересні могло мати зв'язок із попередньою експансійною політикою українського уряду та НБУ [4, с. 14].

Особливістю українських виборів варто зазначити "зникнення" долара в жовтні 2004 р. та збільшення попиту на іноземну валюту перед виборами у 2012–2014 роках, що було пов'язано з інформованістю учасників ринку з впливом виборів. Зростання рівня доларизації за методикою МВФ збільшується практично перед усіма виборами (нагадуємо, що вибори 2010 року відбулися в лютому, тому зростання доларизації припало на кінець 2009 року) (рис. 6).

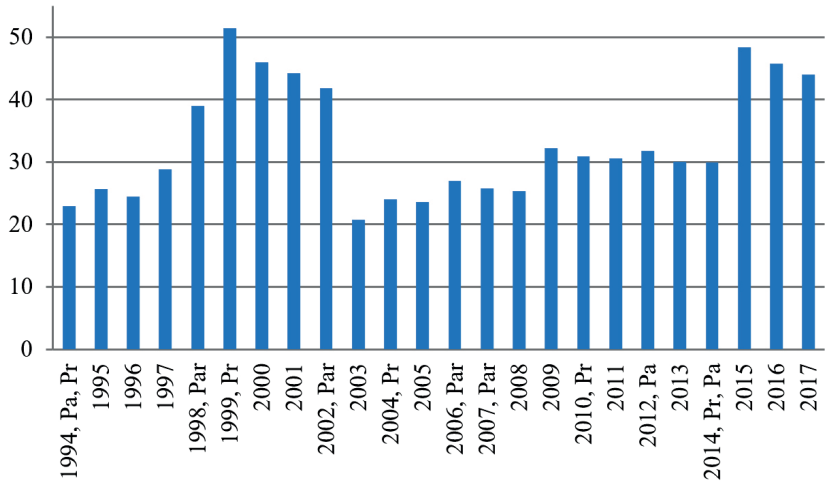


Рис. 6. Рівень доларизації економіки України за методикою МВФ (депозити/М2), за 1994–2017 роки, %

Складено автором на основі даних Національного банку України.

Отже, населення України, перестраховуючись перед виборами, штучно збільшує попит на валюту та зберігає доходи в іноземній валюті.

Висновки. Політичні цикли в Україні впливають на рівень життя населення. Основним чинником впливу є зростання соціальних стандартів, соціальних виплат у передвиборчий період, що збільшує дефіцитність Державного бюджету України, стимулює зростання інфляції в післявиборчий період. Крім 2016 року, зростання мінімальних зарплат та пенсій за віком у 2000-х роках в Україні залежало від виборів Президента. В усі роки виборів зростали доходи та реальні грошові доходи населення України. Проте моделювання залежності мінімальних заробітних плат і пенсій від виборів в Україні засвідчило недоотримання громадян можливих доходів.

Це призводить до зростання рівня тіньової економіки України, рівня доларизації в передвиборчі роки та девальвації грошової одиниці після виборів.

Отже, політичні цикли в Україні погіршують рівень життя населення та гальмують економічні процеси для розвитку.

Література:

1. Сумарний коефіцієнт народжуваності. Демографічний щорічник «Населення України за 2017 рік». Державна служба статистики України. 2017. С. 137.

2. Україна посіла 112 місце у світовому рейтингу рівня життя британського аналітичного центру The Legatum Prosperity Index. URL: https://hromadske.ua/posts/ukraina-posila-112-mistse-u-svitovomu-reitynhu-rivnia-zhyttia (дата звернення 5.02.2019).

3. Флейчук М. Недосконалість системи фінансування передвиборчого процесу в Україні як загроза соціально-економічному розвитку країни. *Стратегічні пріоритети.* 2007. № 4(5). С. 33–40.

4. Шевчук В.О. Логіка політичного циклу та рівновага платіжного балансу: український контекст. *Вісник Львівської комерційної академії (Серія економічна).* 2013. № 41. С. 36.

5. Nordhaus, W. D. The political business cycle. *Review of Economic Studies.* 1975. 42 (2). P. 169–190.

© К. Д. Шульга

Отримано: 18 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 23 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 28 лютого 2019 р.

e-mail: _tarnavska.kateryna@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-164-167

Шульга К. Д. Оцінка правового поля укладання та здійснення угод консолідації банків в Україні та в міжнародному банківському секторі. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 164–167.

УДК: 336.71:334.758

JEL-класифікація: G20, G28

Шульга Катерина Дмитрівна,
аспірантка кафедри менеджменту банківської діяльності,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ОЦІНКА ПРАВОВОГО ПОЛЯ УКЛАДАННЯ ТА ЗДІЙСНЕННЯ УГОД КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВ В УКРАЇНІ ТА В МІЖНАРОДНОМУ БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ

Стаття досліджує нормативно-правову базу щодо визначення понять та порядку проведення консолідаційних процесів банків України. У зв'язку з відсутністю чіткого визначення термінів «злиття» та «поглинання» та неоднозначністю їх тлумачень, відбувається гальмування розвитку цього ринку. Потенційні учасники консолідаційних процесів розглядають їх як надто складні до проведення та шукають інші шляхи розвитку бізнесу. У статті також проаналізовано нормативно-правові бази США, Європи й Азії, де консолідаційні процеси набули значного розвитку в усіх галузях економіки.

Ключові слова: *консолідація, банк, закон, правове регулювання, злиття, поглинання.*

Шульга Екатерина Дмитриевна,
аспирантка кафедры менеджмента банковской деятельности,
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

ОЦЕНКА ПРАВОВОГО ПОЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СДЕЛОК КОНСОЛИДАЦИИ БАНКОВ В УКРАИНЕ И В МЕЖДУНАРОДНОМ БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Статья исследует нормативно-правовую базу по определению понятий и порядка проведения консолидационных процессов банков Украины. В связи с отсутствие четкого определения терминов «слияние» и «поглощение» и неоднозначностью их толкований, происходит торможение развития данного рынка. Потенциальные участники консолидационных процессов рассматривают их как слишком сложные к проведению и ищут другие пути развития бизнеса. В статье также проанализированы нормативно-правовые базы США, Европы и Азии, где консолидационные процессы получили значительное развитие во всех сферах экономики.

Ключевые слова: *консолидация, банк, закон, правовое регулирование, слияния, поглощения.*

Katerina Shulga,
post-graduate student of the Department of Banking Management,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

EVALUATION OF THE LEGAL FIELD OF BUILDING AND IMPLEMENTATION OF THE CONSOLIDATION AGREEMENT ON BANKS IN UKRAINE AND IN THE INTERNATIONAL BANKING SECTOR

This article explores the legal framework for defining the concepts and procedures for carrying out consolidation processes of Ukrainian banks. Due to the lack of a clear definition of the terms "merger" and "absorption" and the ambiguity of their interpretation, there is a slowdown in the development of this market. Potential participants in consolidation processes consider them as too complicated to conduct and look for other ways of business development. The article also analyzes the legal bases of the USA, Europe and Asia, where consolidation processes have gained significant development in all spheres of the economy.

Key words: *consolidation, bank, law, legal regulation, mergers, acquisitions.*

Постановка проблеми. Сьогодні консолідаційні угоди в Україні регулює багато нормативно-правових актів, але відсутня чітка регламентація проведення процесу консолідації компаній і банківських установ зокрема. Український ринок консолідації потребує ухвалення законодавчого акта, оскільки відсутність чіткості призводить до існування «рейдерських» явищ, а також отримання контролю над компаніями за допомогою простіших важелів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання консолідації банківських установ розглядали велика кількість науковців, таких як С. Д. Богма, Я. О. Гусєв, М. Я. Лисенко, А. В. Нікітін, Я. І. Чайковський, П. Б. Чурило, Ю. В. Тюлєнева та ін.

Мета і завдання дослідження. Мета статті – вивчити нормативно-правову базу регулювання консолідацій банків України, оскільки відсутня чітка правова база, яка б визначала правила проведення цих процесів у теперішній ринковій ситуації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в Україні існує велика кількість нормативно-правових актів, у яких відображено деякі аспекти консолідаційних процесів, але відсутня їх чітка регламентація.

Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» банки в Україні створюють у формі публічного акціонерного товариства або кооперативного банку. В Україні всі банки є публічними акціонерними товариствами. Угоди консолідації проходять у чотирьох формах продажу акцій, таких як:

1. Метод повного продажу – купівля контрольного пакету акцій, що становить більше 90% усіх акцій, у результаті чого банківська установа стає власністю покупця. Цей метод найпоширеніший.
2. Продаж банку з подальшим спільним веденням бізнесу.
3. Ринковий продаж акцій шляхом їх розміщення на внутрішніх фондових майданчиках.
4. Публічне розміщення акцій (IPO) українських банківських установ на світових фондових біржах. IPO має бути пріоритетним напрямом розвитку внутрішнього фінансового ринку, як альтернатива залучення стратегічних інвесторів і прямих продажів [6].

Цивільний та Господарський кодекси України побічно згадують ринок консолідації в розрізі форм реорганізації юридичних осіб. У Господарському кодексі визначено аспекти роботи об'єднання підприємств, тобто вже результату консолідації підприємств, поєднання їх майнових цінностей. Оскільки майже будь-яка процедура консолідації передбачає концентрацію суб'єктів господарювання та потребує надання дозволу на концентрацію Антимонопольного комітету України, це питання регулюють відповідно до Закону України «Про захист економічної конкуренції» підзаконних положень АКУ про порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про попереднє отримання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання (Положення про концентрацію) [4].

У Законі України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» визначено особливості проведення процедур консолідації без визначення їх трактувань. У Законі України «Про господарські товариства» поняття «консолідація» не трактують, згадано ці поняття лише щодо способу реорганізації товариств у процесі припинення їх діяльності. У Законі «Про акціонерні товариства» прописано процедуру захисту прав кредиторів як учасників процесу консолідації: строки виконання вимог, особливості вирішення спірних питань правонаступником [2].

Наразі НБУ оптимізував процедуру консолідації банків, ухваливши Закон України «Про спрощення процедур реорганізації та капіталізації банків» [1].

Одним із основних досягнень цього Закону є те, що НБУ буде давати згоду на реорганізацію на етапі планування, а не фактичного виконання. Це перший крок до становлення нормативно-правової бази, яка дасть змогу полегшити процеси консолідації, таким чином забезпечивши подальший розвиток цього ринку в Україні.

До основних переваг спрощеної процедури реорганізації шляхом приєднання варто віднести такі:

– проведення процедури реорганізації шляхом приєднання за ініціативою банків,
– вирішення питання капіталізації банків лише за участю банків та без присутності капіталу держави,
– спрощений порядок проведення процедури, повідомлення про проведення реорганізації та ухвалення рішень про здійснення цих процедур,
– визначення попереднього висновку НБУ підставою для проведення процедури реорганізації за умови, що банк подав документи,
– визначення широкого переліку підстав, коли НБУ може відмовити банку в наданні дозволу на реорганізацію,
– спрощена процедура проведення конвертації акцій банку, що приєднується, в акції банку-правонаступника,
– упровадження запобіжних заходів до банку, що припиняє своє існування, за невиконання зобов'язань, пов'язаних з банківською діяльністю, зокрема й перед вкладниками та іншими кредиторами [1].

Всі завдання контролю та регулювання в царині консолідації банків в Україні покладені на Національний банк України, що створює додаткове навантаження на нього. Варто передати частину функцій у галузі регулювання, нагляду та контролю за ринком банківських злиттів і поглинань в Україні Антимонопольному комітету України, спеціальним комісіям та іншим органам, як це зробили зокрема у США та країнах Європейського Союзу.

Проаналізуємо міжнародний досвід регулювання процесів консолідації банків

США: США стали свідками найбільшої частки останніх операцій консолідації банків. США – один із найкращих прикладів причиново-наслідкового зв'язку між дерегуляцією банківського сектора та фінансовою консолідацією. Закон про банківську діяльність 1933 р., ухвалений у середині Великої депресії, обмежував як товарну сукупність, так і географічний розмах кредитних установ. Ці заходи були спрямовані на запобігання інфікування між різними типами установ, а також на пом'якшення конфліктів інтересів, коли банки зберігають власний капітал у компаніях, чиї борги вони гарантують.

Закон про банківську діяльність передавав галузеві нормативні акти на державний рівень, щоб кожна держава мала різний ступінь обмежень. Законодавство зазвичай не підтримує міждержавне розгалуження, а в деяких випадках навіть розгалуження внутрішньодержавних структур, для обмеження концентрації в банківському секторі.

США продовжують мати надзвичайно велику кількість кредитних установ із багатьма бюджетними установами, «які є великими, але невеликі за обсягами їх вкладів». Роздрібний банківський бізнес у США залишився тим, що, по суті, є локальною, а не національною галуззю, з високими співвідношеннями концентрації в наданні банківських послуг лише у густонаселених районах. Щоб стимулювати подальшу діяльність з консолідації, регулятори можуть розглянути питання про скасування обмежень, що залишилися в роздрібному секторі [3].

Європа: Проаналізуємо європейський досвід регулювання консолідаційних процесів на прикладі Великої Британії.

У недавньому минулому Велика Британія запровадила низку регуляторних змін, які мають глибокі наслідки для структури банківської системи загалом і фінансових консолідацій зокрема. У період із 1970 по 1985 р. Об'єднання ощадних банків-опікунів (TSB) перетворило мережу місцевих ощадних кас з гарантованими державою пасивами у великий комерційний банк. Групу TSB приватизували 1985 року, а 1994 року прийняли в Lloyds Bank. Аналогійно Закон про будівельні товариства 1986 року дозволив демутуацію будівельних товариств і їх подальшу трансформацію в перелічені банки. Як наслідок, кількість будівельних товариств скоротилася з 190 1984 року до 59 – 2006 року, і більшість із десяти найбільших будівельних товариств 1986 року перетворилася на статус банку PLC до кінця 2000 року. Тоді як перетворені будівельні товариства були захищені від ворожих поглинань протягом перших п'яти років їх нового правового статусу, вони незабаром активно брали участь у консолідаційній діяльності фінансового сектора Великобританії. Консолідація комерційних банків і перетворення будівельних товариств почастішали в 90-х роках. Це стосується як комерційних банків, які придбали колишні будівельні товариства, так і будівельних товариств, які перейняли давні банки, як приклад придбання «Галіфаксу» Банком Шотландії 2000 року. Будівельні товариства залишаються ключовим елементом банківської структури Великобританії, оскільки вони становлять приблизно 15% загальної кількості кредитних установ і філій. Окрім Закону про будівельні товариства, закон про фінансові послуги 1986 року був основною частиною реформ у фінансовому секторі Великобританії, які спільно називають «Великим вибухом». Зокрема, Закон порушив бар'єри для вступу банків до брокерського бізнесу шляхом скасування перешкод для конкуренції, таких як фіксовані комісії. Унаслідок хвиль консолідаційних процесів на різних ринках фінансових продуктів місцеві роздрібні банки або іноземні інвестори, які прагнули закріпитися на лондонському ринку, придбали багато фірм із цінними паперами Великобританії.. Через регуляторні зміни комерційні банки Великобританії можна охарактеризувати як «обмежені універсальні». Тобто, коли є можливість конкурувати за традиційними бізнес-напрямками, банки відмовляються від володіння комерційними інтересами в небанківських установах. Як практично в усіх розвинених країнах протягом дев'яностих років кількість консолідацій різко зросла, що призвело до постійного перерозподілу «великої четвірки» – нині HSBC, Royal Bank of Scotland, HBOS та Barclays. Це спричинило високий рівень концентрації ринку в наданні банківських послуг приватним клієнтам, малим і середнім підприємствам, які виявили серйозні проблеми конкуренції на цих ринках [3].

Азія (на прикладі Китаю): Політична ініціатива передбачала активне просування приватної власності в банківському секторі Китаю. Роль уряду, будучи панівною силою на ринку, повинна була перетворитися на сприяння ринковій економіці. Це перетворення мали супроводжувати інші ініціативи, зокрема й заохочення іноземних банків купити частину в державних китайських банках.

Для створення спеціалізованих регуляторних органів у квітні 2003 р. Постійний комітет 10-го Національного народного конгресу затвердив пропозицію Державної ради про те, що Комісія з регулювання банківської діяльності Китаю повинна замінити Народний банк Китаю як головний наглядовий і регулятивний орган у банківському секторі. Відокремивши банківський регуляторний нагляд і грошово-кредитну політику та запровадивши Комісію з регулювання банківської діяльності Китаю, Китай зробив значний крок на шляху до посилення та збільшення ефективної банківської регуляторної бази.

Комісія з регулювання банківської діяльності Китаю взяла на себе регулятивну функцію, яку раніше виконували провінційні відділення НБК. Отже, як і в НБК, регулятивна структура в Комісії з регулювання банківської діяльності Китаю взяла на себе адміністративну роль, яку китайський уряд задіяв у своїй загальній адміністрації.

Створення Комісії з регулювання банківської діяльності Китаю як головного регулятора загалом розглядали як фундаментальний крок у напрямку посилення та збільшення ефективності системи банківського регулювання. Головне обґрунтування виведення регуляторної діяльності з боку НБК полягало в тому, що в разі участі як у грошовій, так і в регуляторній діяльності НБК зазнає конфліктів інтересів, викликаних взаємодією мікро (регуляторної) та макро (грошової) політики.

За останні роки Китай зіткнувся з ростучими ризиками у своїй фінансовій системі. З цією метою на Народному конгресі китайські регулятори банківського та страхового регулювання були об'єднані, і керівник цього органу разом із керівником Комісії з регулювання ринку цінних паперів у Китаї (КНДР) та Народним банком Китаю буде керуватися спеціальним комітетом уряду, створеним для координації регулювання, який називається Комітет із фінансового нагляду та розвитку [5].

Отже, вирішенням проблем регулювання консолідації може стати ухвалення окремого спеціального закону, який охоплював би питання порядку консолідації суб'єктів господарювання, систематизував би чинні норми, унеможливлюючи зловживання на цьому підґрунті.

Основними методологічними принципами консолідації банків мають бути:

1. Пріоритетність інтересів суспільства, держави і банківської системи загалом та вкладників і кредиторів перед інтересами окремого банку.

2. Досягнення сегеративності – результативні показники діяльності новостворених банків мають бути кращі, ніж банків, що реорганізовуються.

3. Застосування реорганізації як засобу активного оздоровлення проблемних банків.

4. Підвищення фінансової стійкості банків.

5. Забезпечення безперервної роботи банків, які реорганізовуються.

6. Здатність банків-учасників реорганізації виконувати вимоги Національного банку України щодо формування статутного капіталу, дотримуватись економічних нормативів, забезпечувати беззбиткову діяльність.

Висновки з проведеного дослідження. Система правових норм відіграє важливу роль для формування вільного ринку в Україні, розвитку економіки, формування конкурентного середовища в банківській галузі. В Україні існує велика кількість загальних нормативно-правових актів, але спеціальне законодавство з питань консолідації відсутнє. Потрібно проаналізувати й упровадити іноземний досвід регулювання коолідаційних процесів для подальшого розвитку цього ринку в України.

Література:

1. Закон України «Про спрощення процедур реорганізації та капіталізації банків». 2017. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1985-19.

2. Тюленєва Ю. В. Нормативно-правова база регулювання процесів злиття та поглинання підприємств України. *Бізнесінформ*. 2013. № 9. С. 49–54.

3. Хагендорф Дж. Порівняння банківських злиттів Європи та США: Результати діяльності банків. 2008. URL: http://etheses.whiterose.ac.uk/779/1/uk_bl_ethos_491651.pdf.

4. Хоменко В. Законодавче забезпечення функціювання ринку M&A в Україні. *Юридична газета.* 2016. № 14. С. 13–16.

5. Хсу С. Нова система фінансового регулювання Китаю може не врахувати деякі ризики. *Forbes*. 2018. URL: https://www.forbes.com/sites/sarahsu/2018/03/19/chinas-new-financial-regulatory-system-may-overlook-some-risks/#37054f72b975.

6. Чайковський Я. І. Реорганізація банків як напрямок реформування банківської системи України. *Наука молода.* 2015. № 23. С. 112–119.

ОБЛІК,
АНАЛІЗ ТА АУДИТ

© Л. В. Гнилицька, Аль-газу Алі

Отримано: 28 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 07 березня 2019 р.

Прийнято до друку: 14 березня 2019 р.

e-mail: larisakneu@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-169-175

Гнилицька Л. В., Аль-газу Алі. Домінанти облікової політики в управлінні експлуатаційними витратами авіакомпанії. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 169–175.

УДК 657.05: 351.863

JEL-класифікація: L:93

Гнилицька Лариса Володимирівна,
доктор економычних наук, професор, професор кафедри бухгалтерського обліку
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана»

Аль-газу Алі,
аспірант кафедри бухгалтерського обліку ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана»

ДОМІНАНТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УПРАВЛІННІ ЕКСПЛУАТАЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ АВІАКОМПАНІЇ

На відміну від світових тенденцій, в Україні спостерігається значне зниження попиту на авіаперевезення, що пов'язано, з одного боку, з падінням платоспроможності населення, здатного отримувати цей вид послуг, а з іншого – з «війною цін», коли фінансово стійкі іноземні авіакомпанії шляхом демпінгу цін переманюють основну масу вітчизняних пасажирів. У зв'язку з цим з'являється нагальна потреба пошуку ефективних способів управління експлуатаційними витратами як основи гнучкої тарифної політики на авіаперевезення.

Доведено, що одним із найбільш дієвих способів управління експлуатаційними витратами авіакомпанії є чітке дотримання норм облікової політики, що потребує окреслення її домінант відповідно до інформаційних потреб авіаперевізників на сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні. Зокрема вмотивовано, що на зміну котловому методу обліку витрат має прийти позамовний метод у поєднанні з елементами методів «стандарт-кост» та АВС. При цьому основним об'єктом калькулювання авіакомпанії має стати індивідуальна собівартість рейсу, яка буде враховувати льотно-технічні властивості повітряних суден та індивідуальні витрати, характерні для здійснення окремого рейсу. Для подолання проблеми знеособлення обліку експлуатаційних витрат запропоновано авіакомпаніям використовувати елементи АВС-калькулювання, що уможливить пряме простеження виробничих накладних витрат до окремих видів авіарейсів (повітряних суден).

Зазначено, що поліпшення обліку експлуатаційних витрат авіатранспортних компаній України треба вбачати не лише в удосконаленні елементів облікової політики, але й у чіткому їх виконанні. Відтак, у статті запропоновано модель оцінювання якості виконання норм Наказу про облікову політику, яка ґрунтується на експертно-орієнтовному підході, і її практичне застосування, сприятиме вдосконаленню обліку експлуатаційних витрат у контексті підвищення контролю за їх використанням.

Ключові слова: *облікова політика; експлуатаційні витрати; метод обліку витрат; об'єкт калькулювання; Наказ про облікову політику.*

Гнилицкая Лариса Владимировна,
доктор экономических наук, професор, профессор кафедры бухгалтерского учета
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени В. Гетьмана»

Аль-газу Али,
аспирант кафедры бухгалтерского учета
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени В. Гетьмана»

ДОМИНАНТЫ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В УПРАВЛЕНИИ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫМИ РАСХОДАМИ АВИАКОМПАНИИ

В отличие от мировых тенденций, в Украине наблюдается существенное снижение спроса на авиаперевозки, что связано, с одной стороны, с падением платежеспособности населения, нуждающегося в данном виде услуг, а с другой – с «войной цен», при которой финансово устойчивые иностранные авиакомпании путем демпинга цен переманивают основную массу отечественных пассажиров. В связи с этим, возникает необходимость поиска эффективных способов управления эксплуатационными расходами как основы гибкой тарифной политики на авиаперевозки.

Доказано, что одним из наиболее действенных способов управления эксплуатационными расходами авиакомпании является четкое соблюдение норм учетной политики, что требует обозначения ее доминант в соответствии с информационными нуждами авиаперевозчиков на современном этапе развития экономически отношений в Украине. В частности, обосновано, что на смену котловому методу учета расходов должен прийти позаказный метод в соединении с элементами методов «стандарт-кост» и АВС. При этом основным объектом калькулирования должна стать индивидуальная себестоимость рейса, которая будет учитывать летно-технические свойства воздушных судов и индивидуальные расходы, связанные с осуществлением отдельного рейса. Для преодоления

проблемы обезличенного учета эксплуатационных расходов авиакомпаниям предложено использовать элементы АВС-калькулирования, что позволит прямо соотносить производственные накладные расходы с отдельными видами авиарейсов (воздушных судов).

Обозначено, что улучшение учета зксплуатационных расходов авиатранспортных компаний Украиныы связано не только с усовершенствованием элементов учетной политики, но и с четким их выполнением. В связи с этим, в статье предложена модель оценки качества выполнения норм Приказа об ученой политике, которая основана на экспертно-ориентированном подходе, и ее практическое применение буде способствовать усовершенствованию учета эксплуатационных расходов в контексте повышения контроля их использования.

Ключевые слова: *учетная политика; эксплуатационные расходы; метод учета расходов; объект калькулирования; Приказ об учетной политике.*

Larisa Gnylytska,
Doctor of Economic Sciences, Professor Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine
Ali Al-gazu,
PhD Student, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

ACCOUNTING POLICY DOMINANTS IN MANAGEMENT OF AVIATION COMPANY OPERATING COSTS

Unlike the world trends, Ukraine has seen a significant decline in demand for air travel, which, on the one hand, is due to a decline in the solvency of the population that is in need of this type of service, and, on the other hand, to a "price war", in which more financially sustainable foreign airlines are dropping prices and luring the bulk of local passengers. Hence, there is a need for finding effective ways to manage operational expenses as the base of a flexible tariff policy for air transportation.

It has been proven that one of the most effective ways to manage the operational expenses of airlines is strict compliance to the accounting policy, which requires defining its dominants in accordance with the communicatory needs of air carriers at the current stage of economic relations development in Ukraine. In particular, it is justified that the order-based accounting method should replace the boiler method of cost accounting in conjunction with elements of the standard-cost and ABC methods. Meanwhile individual cost of the flight should be the main object of calculation. It takes into account flight and technical characteristics of the aircrafts and the individual costs associated with the implementation of a separate flight. To overcome the problem of operating costs impersonal accounting, airlines have been offered to use ABC calculation elements, which will make it possible to directly relate production overhead costs to certain types of flights (aircraft).

It is indicated that the improvement of the operational expenses accounting of air transport companies of Ukraine is connected not only with the improvement of the accounting policy elements but also with their accurate implementation. Thus, the article offers a model for assessing the quality of compliance with the standards of the Scientific Policy Order, which is based on an expert-oriented approach, and its practical application will help improve the accounting of operating costs in the context of increasing control over their use.

Keyw ords: *accounting policy, operational expenses, cost accounting method, object of calculation, Scientific Policy Order.*

Актуальність теми. Авіаційний транспорт – одна з найважливіших галузей економіки держави, діяльність якої спрямована на задоволення потреб населення в перевезеннях пасажирів, багажу та вантажів, гарантування високого рівня безпеки польотів. Однак, найважливішою особливістю функціювання вітчизняних авіакомпаній у сучасних умовах є істотне зниження попиту на авіаперевезення і, як наслідок, падіння ефективності їх діяльності. Утриматися на ринку вітчизняних авіаперевізників і зберегти за собою певний сегмент міжнародного ринку можливо лише, пропонуючи послуги за конкурентними цінами. Відтак, перед менеджментом авіакомпаній постає нагальне завдання пошуку ефективних способів управління експлуатаційними витратами як основи гнучкої тарифної політики на авіаперевезення.

Одним із найбільш дієвих способів управління експлуатаційними витратами справедливо вважають чітке дотримання норм облікової політики. Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», *облікова політика* – це сукупність принципів, методів і процедур, яку використовує підприємство для складання і подання фінансової звітності [1]. Тобто це вибір підприємством конкретних методик, форм і технік ведення бухгалтерського обліку, зважаючи на положення чинних нормативних документів і особливостей його діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, присвячених питанням управління експлуатаційними витратами з метою їх зниження, серед яких варто виокремити роботи Л. Городецької [2], Н. Князевої [3], О. Костроміної [4], Е. Султанової [5], системних досліджень, спрямованих на обґрунтування дієвих елементів облікової політики авіакомпаній відповідно до сучасних потреб їх управління, немає.

Постановка завдання. Головне завдання, проведеного в статті дослідження, – критично оцінити чинну облікову практику відображення експлуатаційних витрат та обґрунтувати дієві елементи обліко-

вої політики авіакомпаній відповідно до організаційно-технологічних особливостей авіаційної галузі й інформаційних потреб авіаперевізників на сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Облікова політика надає можливість використовувати альтернативні варіанти (елементи) узагальнення фактів господарської діяльності авіакомпанії щодо формування експлуатаційних витрат та їх відображення в бухгалтерському обліку. При цьому елементи облікової політики потрібно розробляти з урахуванням організаційно-технологічних особливостей діяльності авіатранспортних підприємств, серед яких варто виокремити такі:

1) у структурі витрат авіакомпанії відображаються особливості повітряного транспорту як галузі, що не створює матеріального продукту, однак є досить фондо- й матеріаломісткою, тому в собівартості авіа послуг переважають витрати на запасні частини та пально-мастильні матеріали, а питома вага амортизації вища, ніж у середньому по промисловості;

2) продукція авіаційного транспорту є послугою, що реалізується і споживається в процесі її надання, тому для цієї галузі відсутні показники незавершеного виробництва та залишків нереалізованої продукції. Як наслідок, в авіатранспортні підприємства мають вагомі переваги перед виробничими для використання сучасних методів виробничого обліку, таких як «директ-костинг», «стандарт-кос» та метод АВС;

3) технологічні особливості діяльності авіатранспортних підприємств дозволяють виокремити дві бази прямого простеження витрат: окремий рейс (маршрут, за яким відбуваються авіаперевезення) та окреме повітряне судно. У зв'язку з цим аналітичний облік витрат авіакомпанії доцільно здійснювати як за напрямами повітряних маршрутів, так і за окремими номерами повітряних суден. Такий підхід уможливлює оцінювання впливу на зміну тарифів на авіаперевезення як реальних умов здійснення польоту, так і типу повітряного судна, на якому відбувався політ;

4) у процесі створення авіаційної продукції, крім авіаперевізників, беруть участь і сторонні організації (аеропорти, підприємства управління повітряним рухом тощо), які здійснюють аеропортове й аеронавігаційне обслуговування. Відтак, аеропортові й аеронавігаційні збори повинні бути відображені в бухгалтерському обліку як відокремлена група у складі статей калькуляції, оскільки вони безпосередньо пов'язані з окремим рейсом і є об'єктом підвищеної уваги як облікових працівників, так і менеджерів авіакомпанії;

5) авіапослуги прямо пов'язані з індивідуальними потребами споживачів, тому до авіаперевізників ставлять підвищені вимоги щодо комфорту пасажирів і безпеки перельотів. Це вимагає утриманням спеціалізованих підрозділів, якими є авіаційно-технічні комплекси, навчально-тренувальні комплекси, комплекси наземного обслуговування. За своїми характеристиками ці комплекси – допоміжні підрозділи авіакомпанії, а тому витрати, пов'язані з їх утриманням, треба обліковувати на окремих субрахунках до рахунку 232 «Допоміжне виробництво», або у складі однойменних статей загальновиробничих витрат (чи аналітичних рахунків до рахунку 91 «Загальновиробничі витрати»), з метою подальшого визначення собівартості наданих послуг і на цій основі формування трансфертних цін.

Водночас, дослідження сучасної практики формування складників облікової політики на вітчизняних авіатранспортних підприємствах дало можливість виокремити низку істотних недоліків, серед яких:

1) котловий (простий) метод обліку витрат без деталізації за окремими рейсами, що значно знижує можливість виокремлення найбільш рентабельних і збиткових рейсів;

2) собівартість рейсу визначають на рівні планової собівартості льотної години та фактичного нальоту годин без урахування впливу специфічних витрат, пов'язаних з окремим рейсом;

3) ураховуючи непрямі витрати на окремі рейси, використовують винятково розподільчий підхід на рівні годин нальоту, тоді як у складі непрямих витрат є такі, які мають прямий зв'язок з окремими рейсами чи повітряними суднами і потребують інших підходів до їх віднесення;

4) облік і планування здійснюють у розрізі різних статей калькуляції, що значно знижує контрольні й аналітичні властивості обліку експлуатаційних витрат.

Виявлені недоліки потребують аргументованих рекомендацій щодо їх усунення.

Зокрема доведено, що на зміну котловому методу обліку витрат має прийти позамовний метод обліку в поєднанні з елементами методу «стандарт-кост» та методу АВС. Що ж стосується нерегулярних (чартерних рейсів), то цілком виправданою буде методика формування собівартості авіапослуг на рівні змінних витрат (метод «директ-костинг» та одна з його модифікацій – метод ступеневого покриття постійних витрат).

Зміна методичних підходів до формування собівартості авіапослуг неодмінно потребуватиме і зміни поглядів на об'єкт калькулювання. Традиційно у практиці діяльності вітчизняних авіакомпаній основним (і зазвичай єдиним) об'єктом калькулювання є льотна година. Однак, розрахована на основі льотної години собівартість рейсу не позбавлена недоліків, оскільки не враховує впливу низки чинників, що визначають експлуатаційні властивості окремих повітряних суден та їх технічні особливості.

Відтак, уважаємо, що основним об'єктом калькулювання авіакомпанії має стати індивідуальна собівартість рейсу. На відміну від розподільчої методики формування вартості рейсу на основі льотної години, прямий підхід до формування собівартості рейсу враховує льотно-технічні властивості повітряних суден, фактичну вартість пального, використаного під час рейсу, витрати на аеропортове й аеронавігаційне обслуговування в регіоні виконання рейсу та інші чинники, пов'язані зі специфічними витратами, характерними для окремого рейсу.

Формування індивідуальної собівартості рейсу потребуватиме дотримання чітких принципів поділу витрат на прямі та непрямі щодо окремих рейсів. При цьому всі прямі витрати варто обліковувати за кожним рейсом, а непрямі – за місцями їх виникнення з подальшим розподілом між окремими рейсами. Однак дослідження складу прямих і непрямих витрат на вітчизняних авіакомпаніях дозволило виявити низку проблемних моментів, пов'язаних із невиправданим укрупненням окремих складників непрямих витрат і «вуалюванням» у їх складі компонентів, що мають прямий характер.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика елементів облікової політики з урахуванням запропонованих змін

Складники (елементи) облікової політики	Чинний варіант в авіаційній компанії	Запропоновані зміни*
1	2	3
Склад виробничих експлуатаційних витрат	1) Витрати на здійснення польотів (заробітна плата членів екіпажу, вартість палива, оренда, страхування обладнання та життя членів екіпажу, підготовка персоналу); 2) Амортизація; 3) Витрати на технічне обслуговування та ремонт повітряних суден; 4) Аеропортові витрати; 5) Витрати на обслуговування пасажирів; 6) Інші експлуатаційні витрати	1) Заробітна плата льотного складу та бортпровідників; 2) Відрахування на соціальні заходи; 3) Вартість авіаційного палива та змащувальних матеріалів; 4) Амортизація повітряних суден; 5) Витрати, пов'язані з лізингом повітряних суден; 6)Витрати на технічне обслуговування та капітальний ремонт повітряних суден; 7) Витрати на аеропортове обслуговування; 8) Витрати на аеронавігаційне обслуговування та метеозабезпечення; 9) Витрати на обслуговування пасажирів під час польоту; 10) Витрати на обов'язкове страхування пасажирів, обладнання та членів екіпажу; 11) Витрати на якість (безпеку) польотів; 12) Інші виробничі витрати
Визначення об'єктів обліку витрат і калькулювання собівартості авіа послуг	Об'єкт обліку витрат – авіакомпанія загалом. Об'єкт калькулювання – льотна година	Об'єкт обліку – центри відповідальності (структурні підрозділи); Об'єкт калькулювання – окремі авіарейси (повітряні судна)
Класифікація експлуатаційних витрат	1) Виробничі та невиробничі (операційні) 2) Прямі та непрямі (накладні)	1)Виробничі та невиробничі (операційні) 2) Прямі та непрямі (накладні); 3) Змінні, прямі постійні, спільні постійні; 4) Продуктивні та непродуктивні; 5) Контрольовані та неконтрольовані
Порядок розподілу загальновиробничих витрат	Загальновиробничі витрати обліковують загалом по авіакомпанії на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати». Розподіляють загальновиробничі витрати на основі фактичної ставки розподілу з використанням єдиної бази розподілу – кількості годин нальоту	Облік загальновиробничих витрат здійснюють на аналітичних рахунках до рахунку 91 «Загальновиробничі витрати», зокрема: 9101 «Витрати на технічне обслуговування та капітальний ремонт повітряних суден», 9102 «Витрати на обслуговування спеціального (наземного) транспорту», 9103 «Витрати на перепідготовку льотного складу» з подальшим списанням цих витрат на окремі рейси (повітряні судна) з використанням установлених (економічно обґрунтованих) двигунів діяльності. Загальновиробничі витрати, які неможливо чи недоцільно пов'язати з окремими рейсами (повітряними суднами), обліковують на аналітичному рахунку 9104 «Інші загальновиробничі витрати» і розподіляють між об'єктами калькулювання на основі відпрацьованих годин наземного обслуговування повітряних суден або заробітної плати наземного персоналу.
Метод обліку витрат і калькулювання собівартості послуг	Простий (котловий) метод обліку витрат і калькулювання собівартості авіапослуг	Позамовний метод з елементами методу АВС (пооопераційного калькулювання); Метод калькулювання на основі ступеневого покриття витрат; Нормативний метод (стандарт-кост)
Порядок формування фактичної калькуляції собівартості авіапослуг	Фактичні калькуляції за окремими видами авіапослуг не формують.	Формування фактичних калькуляцій за окремими видами авіарейсів (послуг)

Щоби подолати проблему знеособлення обліку експлуатаційних витрат, пропонуємо авіакомпаніям використовувати елементи АВС-калькулювання (пооопераційного калькулювання). У цьому випадку виробничі накладні витрати, пов'язані зі здійсненням окремих операцій технологічного циклу надання авіапослуг доцільно збирати на відповідних аналітичних рахунках до рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» з подальшим віднесенням на окремі види авіарейсів (повітряних суден) з використанням найбільш обґрунтованих двигунів діяльності.

Практичне втілення запропонованих змін до облікової політики потребуватиме подолання проблеми укрупненого обліку експлуатаційних витрат (загалом по авіакомпанії без належної деталізації в розрізі окремих рейсів), спричиненої відсутністю досвіду формування фактичних калькуляцій за окремими видами авіапослуг. Відтак розроблено економічно обґрунтований перелік статей калькуляційних витрат, що найбільш точно характеризує склад експлуатаційних витрат щодо окремих рейсів та уможливлює подальший їх контроль.

З урахуванням наданих пропозицій щодо змін у обліковій політиці вітчизняних авіакомпаній наведемо порівняльну характеристику складників облікової політики авіакомпанії «Українсько-середземноморські авіалінії (Um Air)» (табл. 1).

Поліпшення обліку експлуатаційних витрат авіатранспортних компаній України ми вбачаємо не лише в удосконаленні елементів облікової політики, але і в чіткому їх виконанні. Відтак, для оцінювання якості виконання норм Наказу про облікову політику авіатранспортними підприємствами України в частині обліку експлуатаційних витрат автори запропонували модель такого оцінювання, графічно представлену на рис. 1.

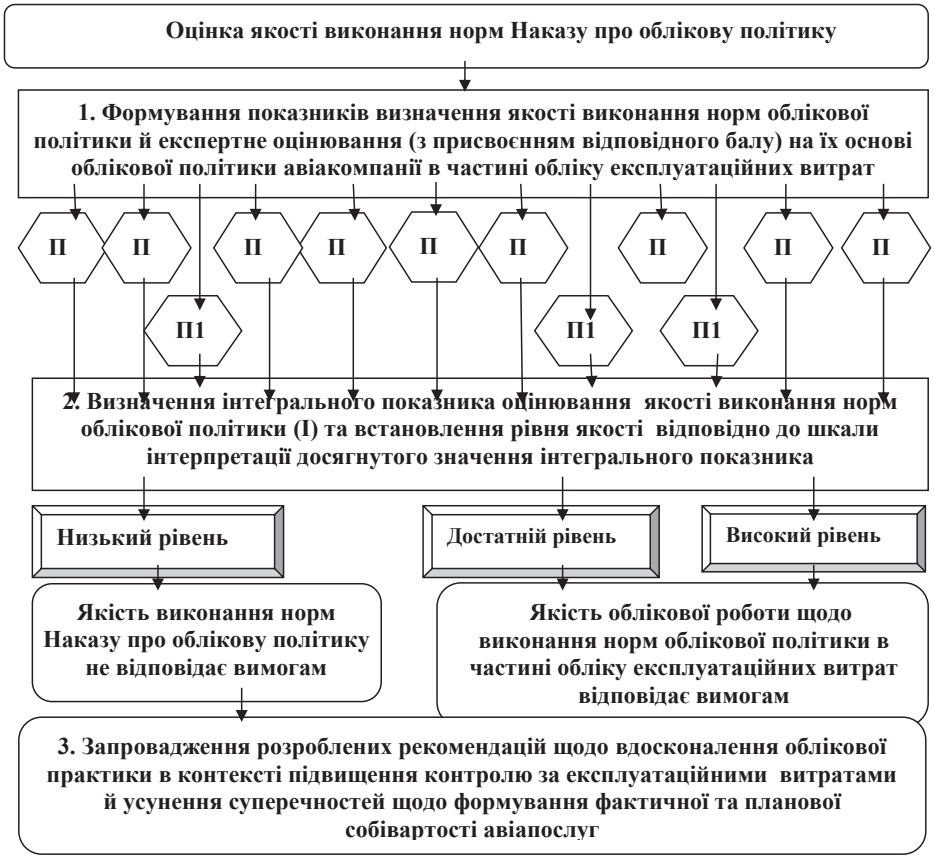


Рис. 1. Модель оцінювання якості виконання норм Наказу про облікову політику авіатранспортними підприємствами України

Запропонована модель ґрунтується на експертно-орієнтовному підході, а її практичне впровадження в діяльність авіатранспортних підприємств передбачає таку послідовність кроків:

Крок 1 – окреслення показників (критеріїв) оцінювання якості виконання облікової політики авіатранспортних компаній (П) та їх узагальнення у вигляді анкет, наданих експертам. З урахуванням основних вимог до елементів облікової політики в частині обліку експлуатаційних витрат визначено 12 показників оцінювання. Варто зазначити, що ці показники можуть варіюватися залежно від потреб управління кожної окремої авіакомпанії.

Крок 2 – експертне оцінювання виконання норм облікової політики за встановленими показниками (критеріями) з присвоєнням кожному показнику відповідного бала, що характеризує досягнутий рівень виконання облікової політики (кожен із таких показників може перебувати в межах від 1 до 3 балів). При цьому *1 бал* проставляють за умови повної невідповідності облікової політики авіакомпанії зазначеному критерію, *2 бали* характеризує рівень часткової (неповної) відповідності облікової політики авіакомпанії встановленому критерію, а в *3 бали* оцінюють рівень повної відповідності облікової політики авіакомпанії встановленому критерію.

Експертну оцінку виконання норм Наказу про облікову політику за окресленими автором показниками доцільно оформити у вигляді таблиці 2.

Таблиця 2

Експертна оцінка виконання норм Наказу про облікову політику авіаційної компанії в частині обліку експлуатаційних витрат

№ з/п	Критерій (показник) оцінювання	Бал (1, 2 або 3)
1	2	3
П1	Чи можна вважати інформацію про експлуатаційні витрати, уміщену в Наказі про облікову політику, повною та вичерпною?	
П2	Чи розкрито форму організації бухгалтерського обліку, засади робочого плану рахунків у частині обліку експлуатаційних витрат, визначено форми первинних документів з обліку витрат і графік документообігу?	
П3	Чи розкрито критерії визнання експлуатаційних витрат авіакомпанії?	
П4	Чи відповідає порядок розподілу загальновиробничих витрат сучасним потребам калькулювання авіапослуг?	
П5	Чи задовольняє потреби управління авіакомпанії класифікація експлуатаційних витрат?	
П6	Чи відбувається формування фактичної калькуляції собівартості авіапослуг?	
П7	Чи розкрито порядок організації та ведення аналітичного і синтетичного обліку за окремими видами експлуатаційних витрат?	
П8	Чи формують резерви та забезпечення для відшкодування наступних (майбутніх) витрат і платежів?	
П9	Чи відповідає наявна методика обліку витрат та калькулювання собівартості послуг сучасним потребам оцінювання вартості окремих видів авіа послуг?	
П10	Чи сприяє визначення об'єктів обліку витрат і калькулювання найбільш точному формуванню собівартості окремих видів авіапослуг?	
П11	Чи існує можливість усебічно відображати експлуатаційні витрати у звітності авіакомпанії (зовнішній, внутрішній, соціальній)?	
П12	Чи розкрито порядок організації внутрішньогосподарського (управлінського) контролю за формуванням експлуатаційних витрат авіакомпанії?	
Інтегральний показник оцінювання (І)		

Крок 3 – визначення інтегрального показника оцінювання якості облікової політики (І) як суми балів, отриманих за всіма показниками оцінювання.

Крок 4 – установлення рівня якості виконання норм Наказу про облікову політику згідно з досягнутим значенням інтегрального показника оцінювання (І). З метою визначення інтервалів оцінки якості виконання норм Наказу про облікову політику та керуючись максимально можливим значенням інтегрального показника (І) – 36 балів, ми побудували шкалу оцінки якості виконання норм Наказу про облікову політику, яка має три інтервали (табл. 3).

Таблиця 3

Шкала інтерпретації інтегрального показника оцінювання рівня якості облікової політики авіакомпанії

Інтервал значень інтегрального показника оцінювання (І)	Рівень якості виконання норм Наказу про облікову політику
12–18 балів	Низький
19–26 балів	Достатній
27–36 балів	Високий

Висновки з проведених досліджень. Не претендуючи на довершеність зазначеного підходу до оцінювання якості облікової політики авіатранспортних компаній, уважаємо що його практичне використання, безперечно, сприятиме вдосконаленню обліку експлуатаційних витрат у контексті підвищення контролю за їх використанням та усуненню суперечностей між порядком формування фактичної та

планової собівартості послуг авіакомпанії. А надані рекомендації щодо удосконалення обліку експлуатаційних витрат допоможуть посилити змістовність кожної окремої компоненти Наказу про облікову політику авіатранспортних підприємств.

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» в редакції від 16.11.2018 року № 2545-VIII. URL: http://zakon.rada.gov.ua (дата звернення: 10.02.2019).

2. Городецкая Л. А. Совершенствование методов исчисления себестоимости перевозок на авиапредприятиях: автореф. дис. канд. экон. наук. Киев, 1992. 20 с.

3. Костромина Е. В. Экономика авиакомпании в условиях рынка. Москва, 2002. 304 с.

4. Князева Н. Б. Методические подходы к определению структуры затрат для расчета эффективности авиалиний по степеням покрытия доходами расходов. *Научный вестник МГТУГА*. 1999. № 12. С. 34–36.

5. Султанова Э. Ф. Управленческий учет, контроль и анализ эксплуатационных затрат в авиакомпаниях: дис. канд. экон. наук. Москва, 2006. 187 с.

© А. В. Зінкевич

Отримано: 14 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 21 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 28 лютого 2019 р.

e-mail: tkachyk.fp@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-176-180

Зінкевич А. В. Анкетування підприємств як технічний прийом аудиту податків. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 176–180.

УДК 657.631

JEL-класифікація: H 22, M 41

Зінкевич Анастасія Володимирівна,
аспірант кафедри обліку та контролю в сфері публічного управління,
Тернопільський національний економічний університет

АНКЕТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ТЕХНІЧНИЙ ПРИЙОМ АУДИТУ ПОДАТКІВ

У статті досліджено причини аудиту податків і платежів на підприємстві та можливі наслідки його здійснення. Сформульовано сучасний схематичний підхід щодо реалізації процедур аудиту податків і платежів за допомогою анкетування для підприємства. У результаті застосування опитувальних методик для виявлення податкових ризиків підприємств галузі пивоваріння систематизовано чинники впливу на ефективність аудиту податків і платежів.

Ключові слова: *податкові платежі, аудит, анкетування, фінансова звітність, підприємницька діяльність, аудиторський висновок.*

Зинкевыч Анастасия Владимировна,
аспирант кафедры учета и контроля в сфере публичного управления,
Тернопольский национальный экономический университет

АНКЕТИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРИЕМ АУДИТА НАЛОГОВ

В статье исследованы причины аудита налогов и платежей на предприятии и возможные последствия его осуществления. Сформулировано современный схематический подход к реализации процедур осуществления аудита налогов и платежей с помощью анкетирования для предприятия. В результате применения опросных методик для выявления налоговых рисков предприятий отрасли пивоварения систематизированы чинникы влияния на эффективность аудита налогов и платежей.

Ключевые слова: *налоговые платежи, аудит, анкетирование, финансовая отчетность, предпринимательская деятельность, аудиторское заключение.*

Anastasiia Zinkevych,
Post-graduate student at the Department of Accounting and Control in the Field of Public Administration, Ternopil National Economic University

ENTERPRISES QUESTIONNAIRE AS A TECHNICAL APPROACH TO TAXES AUDIT

In today's business environment, the auditor should pay particular attention to the audit of taxes and payments, and to provide high-quality services, the auditor should use a systematic audit that has a formal expression in the audit program and its tasks. In this aspect, the focus should be on strengthening the effects of tax audits and payments by questioning business professionals.

The purpose of the article is to study the procedures for carrying out the audit of taxes and payments by means of a surveying the employees of the enterprise.

Results. *The article highlights the role of the questionnaire in carrying out the audit of taxes and payments at the enterprise. The algorithm of tax audit with the help of a questionnaire for the enterprise, which can be used successfully for the audit of taxes and payments of enterprises of the brewing industry, is proposed. The scale of tax audit analysis assessment for the enterprise is formulated. The stages of conducting questionnaires of the company's employees on questions of audit, accounting and tax planning are described. It is noted that Ukrainian practice should focus on audit services quality control by state and self-regulated professional audit organizations.*

Conclusion. *The schematic approach to the realization of procedures for carrying out taxes and payments audit with the help of a questionnaire for the enterprise is formulated. As a result of questionnaires application for revealing tax risks of brewing enterprises, the factors influencing the effectiveness of the audit of taxes and payments are determined.*

Key words: *tax payments, audit, questionnaires, financial statements, entrepreneurial activity, auditor's report.*

Постановка проблеми. Суперечливе податкове регулювання в Україні, реформування системи оподаткування, нові аспекти податкових розрахунків та відображення їх у податковій звітності вагомо впливають на методику й організацію податкового аудиту. Проблема вдосконалення організації податково-

го аудиту на підприємстві полягає у виробленні системного підходу та пов'язаних із ним методичних рішень, які були б здатні створити умови для їх практичного впровадження. Незважаючи на існування методичних рекомендацій щодо перевірки того чи того виду податку, збору, іншого обов'язкового платежу, розроблених податковими органами, питання формування доказової бази, порядок застосування конкретних способів та прийомів аудиту, джерела інформації тощо залишаються поза увагою як законодавців, так і науковців. Крім того, проблема податкового аудиту полягає в тому, що на законодавчому рівні цей вид аудиту не врегульовано для деяких платників податків.

Проблематика податкового обліку стосується всіх галузей економічної діяльності, як юридичних, так і фізичних осіб, тому без спеціальної фахової підготовки щодо відображення в обліку операцій із нарахування утримання та проведення розрахунків із бюджетом зробити це неможливо. Кожен аудитор має надавати особливого значення аудиту податків і платежів, і для надання високоякісних послуг використовувати систематизовану перевірку, що має формальне вираження в програмі аудиту та її завданнях. У цьому аспекті варто зосередити увагу на посиленні результативності аудиту податків і платежів за допомогою анкетування фахівців підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам науково-методичного забезпечення процедур податкового аудиту в Україні присвячено дослідження В. Вареник, Т. Єфименко, Н. Кармазіної, Б. Костюка, І. Лютого, О. Малишкіна, Т. Меліхової, О. Петрик, О. Редько, О. Трінєєвої ін.

Проте певні аспекти поставленої проблеми в Україні потребують сучасного підходу та врахування в аудиторській перевірці правильності нарахування податків і платежів диверсифікованого спектру інформаційно-аналітичних джерел, зокрема тих, які містяться в результатах анкетування фахівців підприємницьких структур.

Мета статті – обґрунтувати процедури й етапи аудиту податків і платежів за допомогою анкетування працівників підприємства.

Виклад основного матеріалу. Стабільне фінансове становище будь-якого підприємства тісно пов'язане з величиною його податкових зобов'язань та істотністю податкових ризиків, що обумовлює зростання ролі податкового аудиту. Саме на податковий аудит керівництво покладає завдання одержання повної, достовірної та об'єктивної інформації про правильність обчислення податкових зобов'язань відповідно до норм податкового законодавства, від чого своєю чергою нерідко залежить функціювання і розвиток підприємства [1, с. 126].

Під час здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства проводити аудит податків спонукають такі причини, як: відсутність відділів внутрішнього аудиту; регулярні зміни в податковому законодавстві; часті податкові перевірки та накладання штрафів; відсутність на підприємствах методики аналізу й аудиту податків, методики проведення ефективності та якості аудиту податків; поліпшення поточної господарської діяльності за рахунок змін в організації податкового обліку та поліпшення внутрішнього контролю; підтвердження достовірності податкової звітності, запобігання штрафним санкціям [2, с. 120].

Джерелами виникнення податкових ризиків є різні чинники. За результатами анкетування людський чинник становить 42%; відсутність збігу декларованих дій власників із фактичними – 21%; стратегічні помилки під час планування бізнесу – 17%; нечіткість і висока динаміка законодавства і судової практики – 14%; протиправні дії або бездіяльність представників державних контролюючих органів – 6% [3, с. 358].

Виявлення недоплат дозволяє організації завчасно, тобто до початку податкових перевірок, убезпечити себе від нарахування штрафних санкцій, надавши органам контролю уточнені декларації та розрахунки, сплативши при цьому недоплату і пеню. Виявлення помилок, які призвели до надмірної сплати податків, що залежать найчастіше не від кваліфікації бухгалтерської служби, а від мінливості тлумачення податкового законодавства, дає можливість або повернути з бюджету кошти, або скоротити поточні й майбутні податкові зобов'язання.

Під час аудиторської перевірки з питань оподаткування аудитор повинен дослідити відповідність податкової та фінансової звітності нормативним і методологічним вимогам до її складання. Поряд з цим, на нашу думку, однією з найпростіших форм дослідження результатів системи внутрішнього аудиту є анкетування. Анкети застосовують для перевірки підприємств і передбачають перелік традиційних основних питань про суб'єкти і прийоми аудиту з відповіддю «так» чи «ні».

Найпростіша форма анкети передбачає перелік запитань про суб'єкти й об'єкти контролю, на які відповідають «так» чи «ні». Під час використання анкет аудитор повинен дотримуватися їх повної послідовності.

Недоліком анкет є їх узагальненість. Вони можуть не врахувати оцінку слабких місць системи внутрішнього контролю.

Здебільшого оцінка системи внутрішнього контролю базується на основних контрольних завданнях, які розробляють аудиторські фірми. Аудитор може внести зміни до цих програм залежно від умов діяльності підприємства. За результатами цих запитань із їх змінами аудитор оцінює систему внутрішнього контролю.

Ми запропонували алгоритм проведення аудиту податків і платежів за допомогою анкетування для підприємства (рис. 1), який можна успішно використовувати для аудиту оподаткування підприємств галузі пивоваріння [4, с. 235].

Рис. 1. Алгоритм аудиту податків і платежів за допомогою анкетування для підприємства

Джерело: складено на основі [4].

На першому етапі анкетують фахівців підприємства, надають експертну оцінку, тобто експерти відповідають на сформульовані в анкеті питання щодо обліку та податкового планування на підприємстві. До експертів можуть належати: керівник підприємства, головний бухгалтер зі своїм заступником, керівник відділу податкового планування й аналізу, керівник відділу внутрішнього аудиту, фінансові аналітики підприємства тощо. Кожному з них роздають бланк анкети та повідомляють умови її заповнення. Обов'язково оголошують мету, з якою проводять відповідне анкетування, і прогнозовані цілі.

На другому етапі аналізують чинники впливу на відповіді експертів.

На третьому етапі групують і розподіляють бали за відповідною шкалою (табл. 1).

Метод бальної оцінки дає змогу розподілити показники, обрані для аналізу, а також ідентифікувати їм відповідні бали від 1 до 5.

Таблиця 1

Шкала оцінки аналізу податкового аудиту для підприємства

Оцінка рівня	Значення загального показника	Характеристика
Високий	48–60	Результат анкетування експерти оцінюють на високому рівні
Середній	24–47	Показники можуть мати тимчасову негативну оцінку експертів або умовно-позитивну оцінку експертів
Низький	0–23	Має низькі показники й чинники

Джерело: складено на основі [4].

Цей метод відносно простий і заснований на думці провідних фахівців-експертів. Рейтинг установлюють за системою показників як суму балів. Можливий діапазон оцінки від 1 до 5, де:

– 1–2 – значення показників менше від бажаного рівня;

– 3–4 – значення показників перебувають на медіативному рівні з тяжінням до задекларованих підприємством цілей;

– 5 – значення показників перевищують фактичні нормативи.

Як бачимо з табл. 1, за результатами проведеного анкетування можливо отримати 3 рівні оцінки. Перший – високий, коли анкета отримала від 48 до 60 балів. Другий – середній, коли анкета отримала від 24 до 47 балів. Третій – низький, коли експерти поставили найнижчі оцінки – від 0 до 23.

На третьому етапі анкетування підприємства можливі два варіанти сценарію. По-перше, коли анкета отримала високий результат – максимальну кількість балів, то оцінювання припиняють і роблять відповідні висновки про позитивний результат. По-друге, якщо анкета отримала середній і незадовільний результат опитування, то рекомендовано переходити до четвертого етапу.

На четвертому етапі відбувається обговорення серед експертів, фахівців і аудиторів з подальшим формуванням пропозицій або висновків. На цьому етапі кожен експерт пояснює свою позицію щодо проставлених балів під час анкетування. У результаті колективної роботи формують рішення щодо оптимізації облікової та податкової політики на підприємстві. Якщо ж таке спільне рішення не ухвалюють, то може бути рекомендовано повернутися до другого етапу анкетного оцінювання.

П'ятий етап – це контроль за виконанням пропозицій аудиторів. На цьому етапі проводять моніторингові та контрольні процедури в контексті дотримання та виконання ухваленого аудиторського рішення щодо вдосконалення податкового обліку та планування [5].

Ми запровадили такий вид анкетування, провівши аудит оподаткування на деяких підприємствах галузі пивоваріння, а саме: ТОВ «Пивоварня Опілля»; ТОВ «Микулинецький Бровар»; ПАТ «Хмельницький обласний пивзавод».

Основні проблемні питання, про які зазначили експерти на аналізованих підприємствах, такі:

– контроль податкового обліку з боку вищого керівництва не повністю задовільний. Тобто керівництво не приділяє достатньо уваги проблемам податкового обліку, які виникають на підприємстві;

– керівництво не вдається до деталей правильності ведення податкового обліку на підприємстві;

– не відбувається залучення незалежних фінансових чи податкових консультантів для покращення системи оподаткування на підприємстві;

– податковий ризик на підприємстві оцінюють недостатньо добре, керівництво не бере достатньої участі у веденні податкового обліку та виявленні ризикових чинників;

– 2016 року на підприємствах пивної галузі фактично не використовували прийомів податкової оптимізації;

– мотиваційні чинники фактично не виконують свого основного призначення, доводиться посилювати регулятивні заходи, а не стимулювальні;

– кваліфікаційний рівень не всіх працівників відповідає посаді, деякі працівники потребують додаткового навчання задля виконання своїх обов'язків на рівні професіоналів;

– недостатньо регулярно відбуваються навчання для працівників бухгалтерії, які працюють із оподаткуванням.

Отже, результати експертної оцінки засвідчили, що аудит оподаткування на підприємстві має значний рівень. Результат анкетування характеризується високою оцінкою експертів. Однак для їх застосування має бути створений належний фундамент [6]. У цьому контексті важливу роль відіграє сумлінність виконання аудиторських процедур і застосування широкого спектру методик для оцінювання та аналізу податкової компоненти діяльності підприємства. Погоджуємося з поглядами таких фахівців,

як О. Редько та О. Малишкін, які наголошують на тому, що в українській практиці має бути зроблений акцент на контролі якості аудиторських послуг державними та саморегульованими професійними аудиторськими організаціями [7, с. 47]. Принциповими відмінностями незалежних аудиторських перевірок від звичайних контрольних перевірок органами податкової (фіскальної) служби повинні бути: наявність у перевіряльника чинного сертифіката аудитора України; дотримання фахівцями, що перевіряють, норм Кодексу етики професійних бухгалтерів (аудиторів); контроль якості наданих послуг із боку Аудиторської палати України [8].

Задля вдосконалення аудиту оподаткування запропоновано використовувати вибіркову перевірку, яка дає змогу аудитору значно зменшити обсяг роботи і підвищити конкурентоспроможність аудиторської фірми. Крім того, аудитор має бути впевнений, що його висновки, сформульовані за результатами вибіркового обстеження, відповідають реальному фінансовому стану суб'єкта господарської діяльності, який він перевіряє.

Висновки. Застосовуючи аналітичні процедури під час податкового аудиту, можна одержати набагато більше інформації для якіснішої і повнішої перевірки. Зокрема, при цьому можна визначити чинники, що впливають на величину податкових зобов'язань; структуру і динаміку податкових платежів організації; оцінити потенційні податкові ризики організації та податкові порушення тощо. Ускладнює проведення податкового аудиту те, що останнім часом досить часто відбуваються зміни в податковому законодавстві, тому, здійснюючи податкову перевірку компанії за звітний період, треба враховувати всі зміни, що відбулися за відповідний період.

За допомогою використання опитувальних методик для виявлення податкових ризиків підприємств галузі пивоваріння сформульовано чинники впливу на ефективність аудиту податків і платежів. Зокрема, до них належать такі: рівень кваліфікації аудиторів; залучення різних висококваліфікованих спеціалістів; незалежність і конфіденційність в аудиторській оцінці; висока мобільність; компетентність у галузі оподаткування; накопичений досвід у роботі з фінансовою звітністю; рівень відповідальності тощо.

Література:

1. Костюк Б. В. Організація податкового аудиту на підприємстві. *Економіка і регіон.* 2015. № 1. С. 124–129.

2. Кармазіна Н. В. Генерування аудиторських процедур у контексті аудиту розрахунків із бюджетом за податками та платежами. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління.* 2018. Т. 29(68), № 1. С. 119–122.

3. Гуцаленко Л. В., Вишневська І. А. Аудит розрахунків з бюджетом за податками й обов'язковими платежами. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія : Економічні науки.* 2012. Вип. 1. С. 357–362.

4. Вареник В.М., Трінєєва О. Д. Удосконалення механізму проведення аудиту оподаткування на підприємстві. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління.* 2018. №2(12). С. 233–238.

5. Кругла Н.М. «Податковий аудит» – це напрямок аудиторської діяльності чи процесуальні дії контролюючих органів? URL: https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:8x47tFm3mOMJ:https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1603/16knmdko.pdf+&cd=4&hl=uk&ct=clnk&gl=ua (Last accessed: 01.02.2019).

6. Петрик О.А. Сутність аудиту оподаткування підприємств згідно з нормами податкового кодексу України та порядок його організації. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12562/1/38_190-197_Vis_722_menegment.pdf. (Last accessed: 20.12.2018).

7. Редько О. Концепція моделі регулювання аудиту в Україні. *Бухгалтерський облік і аудит.* 2012. № 1. С. 42–48.

8. Малишкін О.І. Аудит податків: конструкція на майбутнє. URL: https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No1/208-213.pdf. (Last accessed: 01.02.2018).

© О. Р. Кривицька

Отримано: 24 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 28 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 06 березня 2019 р.

e-mail: olha.kryvytska@oa.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-181-187

Кривицька О. Р. Статистичний аналіз витрат компаній зі страхування життя. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 181–187.

УДК: 657.471

JEL Classification: M19

Кривицька Ольга Романівна
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного університету «Острозька академія»

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВИТРАТ КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

У статті визначено види витрат компаній зі страхування життя. Акцентовано на виокремленні пріоритетних видів витрат у сучасних умовах господарювання. Установлено, що в діяльності компаній зі страхування життя панівну позицію посідають дві групи витрат: страхові виплати, страхові відшкодування та викупні суми; операційні витрати, інші та надзвичайні витрати. Відзначено, що у структурі витрат панівну позицію посідали витрати, пов'язані з укладанням і пролонгацією договорів страхування (аквізиційні витрати). Для завоювання нових сегментів ринку компанії зі страхування життя до 10 % всіх витрат на збут спрямовують на рекламу та маркетинг.

Ключові слова: *витрати, страхові виплати, компанія зі страхування життя, аквізиційні витрати, агентська винагорода, адміністративні витрати.*

Кривицкая Ольга Романовна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, учета и аудита
Национального университета «Острожская академия»

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАСХОДОВ КОМПАНИЙ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ

В статье определены виды расходов компаний по страхованию жизни. Акцентировано внимание на выделении приоритетных видов расходов в современных условиях хозяйствования. Установлено, что в деятельности компаний по страхованию жизни доминирующую позицию занимают две группы расходов: страховые выплаты, страховые возмещения и выкупные суммы; операционные расходы, другие и чрезвычайные расходы. Отмечено, что в структуре расходов доминирующую позицию занимали расходы, связанные с заключением и пролонгацией договоров страхования (аквизиционные расходы). Для завоевания новых сегментов рынка, компании по страхованию жизни до 10% всех расходов на сбыт направляют на рекламу и маркетинг.

Ключевые слова: *расходы, страховые выплаты, компания по страхованию жизни, аквизиционные расходы, агентское вознаграждение, административные расходы.*

Olha Kryvytska,
PhD in Economics, Associate Professor at the Economics Department, National University of Ostroh Academy

STATISTICAL ANALYSIS OF LIFE INSURANCE COMPANY'S EXPENSES

The article defines the types of expenses in life insurance companies. The author put an emphasis on the distinction of priority expenses in modern economic conditions. It was found that in the practical sphere of life insurance companies two groups of expenses occupy dominant position: insurance payments, insurance indemnities and redemption amounts; operating expenses, other and extraordinary expenses. The author notes that constant and even increase of expenses is a natural phenomenon for the developing companies who strive to gain new market segments.

The domestic life insurance market is justified by insignificant annual growth of insurance payments, since the payout period has not yet come due to the long-term nature of life insurance contracts. The number of expired life insurance contracts will grow every year, allowing the companies to predict the growth of insurance payments in the future. The author notes a positive trend in redemptive amounts decrease, proving that the number of prematurely terminated life insurance contracts is decreasing on the market.

In order to ensure that insurance payments are guaranteed to their clients, life insurance companies immediately began to accumulate funds on their accounts in the form of life insurance reserves. It was revealed that in the expenditure structure, the expenses related to the insurance contracts' conclusion and prolongation (accrued expenses) were dominating. This proves that life insurance companies have chosen well-grounded insurance activities, focusing on winning a wider range of potential insurers. Attention is also paid to the fact that in recent years in Ukraine, more than 90% of all expenses related to the conclusion and prolongation of life insurance contracts were the costs of agency remuneration. To win new market segments, life insurance companies account for up to 10% of all sales costs for advertising and marketing.

It is noted that life insurance companies in the insurance market of Ukraine more closely adhere to the policy of conquering the market, rather than lobbying their own interests, which is confirmed by the reduction of administrative costs.

Key words: *expenses, insurance payments, life insurance company, accumulating expenses, agency remuneration, administrative expenses.*

Постановка проблеми. Розвиток ринку страхування життя, постійно ростуча зацікавленість страхуванням життя як видом самозабезпечення, підвищення конкуренції серед компаній зі страхування життя актуалізують проблему забезпечення ефективності їх діяльності. Важливе значення в цьому аспекті мають не лише кількісні показники розвитку (приріст страхувальників, кількість укладених договорів), а ключовим чинником є закономірності формування та тенденції у витратах, яких зазнають компанії зі страхування життя.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематику становлення та розвитку страхування життя свого часу досліджували Т. М. Артюх [1], Л. О. Бойко [2], В. В. Волкова [3], Н. Дерев'янко [4], О. М. Залєтов [5], І. В. Копитіна, В. М. Яценко [6], Г. М. Кулина [7], О. М. Лобова, М. Г. Кудря [8]. О. В. Орлова [9]. Теоретичні засади сутності та складників витрат страхових компаній розглядали у своїх працях В. Д. Базилевич [10], С. С. Осадець [11], М. В. Мних [12], Н. В. Ткаченко [13]. Не применшуючи ролі та значення зазначених праць, варто відзначити, що малодослідженою на сьогоднішній день залишається проблематика оцінки витрат компаній зі страхування життя як результату наявної практики їх функціювання.

Мета і завдання дослідження – здійснити статистичний аналіз витрат компаній зі страхування життя на страховому ринку України й виокремити основні тенденції та закономірності, що характеризують їх розвиток у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Прибутковість і фінансова стійкість компаній зі страхування життя значною мірою залежать від стану, структури та динаміки їх витрат. Від'ємні результати діяльності пов'язані зі специфікою формування витрат компаній зі страхування життя, які поділяють на: витрати на виплату страхових сум і витрати на ведення справи, тобто на обслуговування процесу страхування та перестрахування й на утримання страхової компанії.

Законом України «Про страхування», зокрема статтею 9, визначено, що страхова виплата – це грошова сума, яку виплачує страховик відповідно до умов договору страхування при настанні страхового випадку. Страхові виплати за договором страхування життя здійснюються в розмірі страхової суми (її частини) та (або) у вигляді регулярних, послідовних виплат обумовлених у договорі страхування сум (ануїтету). Розмір страхової суми та (або) розміри страхових виплат визначаються за домовленістю між страховиком і страхувальником під час укладання договору страхування або внесення змін до договору страхування, або у випадках, передбачених чинним законодавством [14].

Витрати на обслуговування процесу страхування та перестрахування – це специфічні витрати, які відрізняють компанії зі страхування життя від решти суб'єктів господарювання. У вітчизняній і світовій практиці виділено три групи витрат зазначеного типу: аквізиційні, інкасаційні, ліквідаційні [11].

Важливе значення в діяльності компаній зі страхування життя мають витрати на утримання страхової компанії. Ця група витрат однотипна з витратами інших суб'єктів, що провадять свою діяльність на ринку з метою отримання прибутку. Такі витрати містять: заробітну плату персоналу компанії (основну і додаткову) з нарахуваннями; плату за оренду приміщення; оплату комунальних послуг, послуг зв'язку; витрати на придбання канцелярських і господарських товарів, рекламу, відрядження, утримання й обслуговування автотранспорту; амортизаційні відрахування та інші витрати, які, згідно з чинним законодавством, належать до складу операційних витрат страховика.

Страховики також зазнають витрат, пов'язаних із забезпеченням процесу інвестування і розміщення тимчасово вільних грошових коштів, тобто з управління своїми активами. До інших витрат, пов'язаних з управлінням активами, належать: оплата послуг фінансово-кредитних установ, які діють на ринку цінних паперів; витрати, пов'язані з одержанням доходів від інших (крім страхових та інвестиційних) господарських операцій [15].

Чинна практика засвідчує, що компанії зі страхування життя в Україні здійснюють витрати в розрізі двох груп: страхові виплати, страхові відшкодування та викупні суми; операційні витрати, інші та надзвичайні витрати (таблиця 1).

Таблиця 1

Динаміка витрат компаній зі страхування життя в Україні протягом 2012–2017 рр.*

№ з/п	Вид витрат	Темп приросту, %					
		2012–2011	2013–2012	2014–2013	2015–2014	2016–2015	2017–2016
1.	Страхові виплати, страхові відшкодування та викупні суми	-6,6	48,5	135,9	34,5	-17,7	11,9
2.	Операційні витрати, інші та надзвичайні витрати	3,1	4,5	-36,2	12,3	18,1	-4,7
	Усього	2,6	6,4	-25,7	16,6	10,1	-1,9

* складено автором за даними [16].

За даними таблиці 1 спостерігаємо зменшення витрат на 25,7 % 2014 р. Незважаючи, що страхові виплати, страхові відшкодування та викупні суми зросли на 135,9 %, зменшення загальної суми витрат зумовлене зменшенням на 36,2 % операційних витрат, інших і надзвичайних витрат.

Приріст страхових виплат і викупних сум більше, ніж удвічі 2014 р. – це результат зростання недовіри до страхових компаній і невпевненості страхувальників у збереженні та гарантії отримання своїх внесків.

Загалом постійне і рівномірне зростання витрат – закономірне явище для компаній, які розвиваються та завойовують нові сегменти ринку. Приріст витрат буде виправданим, якщо темпи приросту доходів перевищуватимуть темпи приросту витрат.

Структуру витрат загалом і в розрізі складників наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Структура витрат компаній зі страхування життя в Україні протягом 2012–2017 рр.*

Вид витрат		Роки					
		2012	2013	2014	2015	2016	2017
Виплати за договорами страхування життя	грн. грн.	176,4	262,0	618,0	831,2	684,1	765,6
	питома вага, %	4,4	6,1	19,4	22,4	16,7	19,1
Операційні витрати, інші та надзвичайні витрати	грн. грн.	3851,6	4024,8	2567,4	2882,1	3402,7	3241,9
	питома вага, %	95,6	93,9	80,6	77,6	83,3	80,9
Усього	грн. грн.	4028,0	4286,8	3185,4	3713,3	4086,8	4007,5
	питома вага, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* складено автором за даними [16].

Найбільшу частку протягом 2012–2017 рр. становили саме операційні витрати, інші та надзвичайні витрати. Частка виплат за договорами страхування життя була незначною та мала незначний приріст із року в рік.

Загалом, для вітчизняного ринку страхування життя це виправдано, оскільки означає, що компанії не здійснюють страхових виплат. З огляду на довгостроковий характер договорів страхування життя (мінімальний термін – 10 років), за договорами термін виплат ще не настав.

Більше того, ураховуючи, що страхування життя більш інтенсивно почало розвиватися в Україні саме з 2004 р. після ухвалення законодавства про пенсійну реформу, то можна припускати, що з кожним роком зростатимуть виплати за договорами страхування життя (таблиця 3).

Таблиця 3

Динаміка виплат за договорами страхування життя компаній зі страхування життя в Україні впродовж 2012–2017 рр.*

№ з/п	Вид витрат	Темп приросту, %					
		2012–2011	2013–2012	2014–2013	2015–2014	2016–2015	2017–2016
1.	Страхові виплати та страхові відшкодування	17,8	81,8	60,3	105,5	-14,9	33,0
2.	Виплати викупних сум	-20,9	19,5	235,9	-10,3	-21,7	-21,3
	Виплати за договорами страхування життя	-6,6	48,5	135,9	34,5	-17,7	11,9

* складено автором за даними [16].

За інформацією таблиці 3 виокремлено такі тенденції:

– в Україні впродовж 2012–2014 рр. був приріст страхових виплат і страхових відшкодувань. Більше того, цей приріст з кожним роком зростав. Це закономірна тенденція для компаній зі страхування життя в Україні, оскільки з кожним роком зростатиме кількість договорів страхування життя, щодо яких закінчився термін і їх уважають реалізованими;

– 2014 р. темп приросту виплати викупних сум був катастрофічним для компаній зі страхування життя. Згідно із Законом України «Про страхування» (стаття 28) викупна – це сума, яку виплачує страховик у разі дострокового припинення дії договору страхування життя; її розраховують математично на день припинення договору страхування життя залежно від періоду, протягом якого діяв договір страхування життя, згідно з методикою, яка проходить експертизу в Уповноваженому органі, здійснена актуарієм і є невід'ємною частиною правил страхування життя [14].

Розпорядженням № 4258 від 14.11.2017 р. Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, затверджено «Вимоги до методики розрахунку викупної суми за договором страхування життя» [17].

За цією методикою страховик виплачує страхувальнику викупну суму, яка є майновим правом страхувальника за договором страхування життя, у разі дострокового припинення дії договору страхування життя. Викупну суму розраховують математично на день припинення договору страхування життя залежно від періоду, протягом якого діяв договір страхування життя, згідно з методикою, як невід'ємною частиною правил страхування життя.

Для договорів страхування життя з ризиком дожиття застрахованої особи до події, визначеної в договорі страхування життя, або досягнення застрахованою особою визначеного в договорі страхування життя віку базовим розміром викупної суми є розмір резерву нетто-премій, обчислений ретроспективно та збільшений на розмір резерву бонусів за таким договором. При цьому розмір витрат на укладання договору страхування життя, врахований під час розрахунку розміру резерву нетто-премій, не може перевищувати 5 відсотків страхових платежів за таким договором, що рівномірно розподіляються на перші п'ять років дії такого договору.

– 2015 р., ураховуючи політичну, економічну ситуацію в Україні, був одним із найнесприятливіших років у діяльності компаній зі страхування життя, оскільки невизначеність у суспільстві спонукала населення до дострокового розірвання договорів страхування життя. Твердження страхувальників «краще синиця в руках, аніж журавель у небі», з одного боку, та недовіра до будь-яких фінансових установ, зокрема й компаній зі страхування життя, з іншого боку, сприяло значному відтоку капіталів із рахунків страховиків;

– у 2016 році ситуація певною мірою стабілізувалася і витрати зменшились на 17,7 % в цілому, зокрема виплата викупних сум зменшилась на 21,7 %, а страхові виплати – на 14,9 %. Те, що саме виплата викупних сум у 2016 році була менша, ніж у 2015 році, тим більше у 2014 році, є результатом роботи компаній зі страхування життя, спрямованої на утвердження свого статусу і на ринку, і в суспільстві, як надійних партнерів у забезпеченні належного рівня самофінансування громадянами. Подальша діяльність страхових компаній має бути спрямована саме на формування політики довіри незастрахованого кола осіб до них, як суб'єктів господарювання, та до продуктів, які вони пропонують на ринку.

Докладнішу інформацію щодо структури виплат за договорами страхування життя наведено в таблиці 4.

Таблиця 4

Структура виплат за договорами страхування життя компаній зі страхування життя в Україні впродовж 2012–2017 рр.*

Вид витрат		Роки					
		2012	2013	2014	2015	2016	2017
Страхові виплати та страхові відшкодування	грн. грн.	82,0	149,2	239,2	491,6	418,3	556,3
	питома вага, %	46,5	56,9	38,7	59,1	61,1	72,7
Виплати викупних сум	грн. грн.	94,4	112,8	378,8	339,6	265,8	209,3
	питома вага, %	53,5	43,1	61,3	40,9	38,9	27,3
Виплати за договорами страхування життя	грн. грн.	176,4	262,0	618,0	831,2	684,1	765,6
	питома вага, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* складено автором за даними [16].

Домінування у структурі досліджуваних витрат викупних сум свідчило про негативний стан справ, оскільки ці витрати були пов'язані з достроковим розірванням укладених договорів зі страхування життя. Проте, починаючи із 2015 року, ситуація на ринку страхування життя була діаметрально протилежна.

Для визначення чинників впливу на динаміку операційних витрат, інших і надзвичайних витрат компаній зі страхування життя в Україні, скористаємося даними таблиці 5.

Таблиця 5

Динаміка операційних витрат, інших і надзвичайних витрат компаній зі страхування життя в Україні впродовж 2010–2017 рр.*

№ пз/п	Вид витрат	Темп росту, %					
		2012–2011	2013–2012	2014–2013	2015–2014	2016–2015	2017–2016
1	Відрахування в технічні резерви, інші, ніж резерви незароблених премій	–	–	–	91,9	432,0	0,0
2	Відрахування в резерви зі страхування життя	98,6	66,4	16,9	188,0	237,0	176,6
3	Витрати, пов'язані з укладанням і пролонгацією договорів страхування (аквізиційні витрати)	191,7	161,1	81,4	91,2	152,3	102,2
4	Витрати, пов'язані з укладанням і пролонгацією договорів перестрахування	62,1	329,2	115,2	125,6	110,2	125,0
5	Витрати, пов'язані з регулюванням страхових випадків (ліквідаційні витрати), які сталися у звітному періоді	167,1	143,8	116,0	136,3	115,0	71,4
6	Інші витрати, що належать до собівартості реалізованих послуг	81,8	100,2	58,4	103,1	147,7	42,2
7	Інші адміністративні витрати	117,5	98,2	145,6	98,3	84,9	93,9
8	Інші витрати на збут послуг	98,4	149,1	62,2	58,0	174,8	41,2
10	Інші операційні витрати	102,2	52,8	292,1	234,7	70,6	27,7
11	Фінансові витрати	101,8	38,9	530,1	142,3	25,2	14,1
12	Інші витрати	81,2	104,1	33,6	90,5	84,9	84,7
	Усього	103,1	103,9	63,7	112,1	118,1	95,3

* складено автором за даними [16].

Згідно з наведеними даними за досліджуваний період найбільші темпи росту були у відрахуваннях у резерви зі страхування життя. Для забезпечення гарантованості виплат страхових сум для своїх клієнтів компанії зі страхування життя відразу почали акумулювати кошти на рахунках у вигляді резервів зі страхування життя.

Більше того, Законом України «Про страхування» (стаття 30 – Умови забезпечення платоспроможності страховиків) однією з умов забезпечення платоспроможності страховиків визначено потребу створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань. Стаття 31 зазначеного Закону акцентує на тому, що страховики утворюють страхові резерви з метою забезпечення майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування, залежно від видів страхування (перестрахування). Страховики також зобов'язані формувати й вести облік страхових резервів у порядку та обсягах, установлених Законом, станом на кожен день [14].

Таблиця 6

Склад операційних витрат, інших і надзвичайних витрат компаній зі страхування життя в Україні впродовж 2010–2017 рр., млн. грн.*

Вид витрат	Роки					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Відрахування в технічні резерви, інші, ніж резерви незароблених премій	0,0	0,0	1,2	1,1	4,8	0,0
Відрахування в резерви зі страхування життя	1086,2	720,8	121,8	228,9	542,4	957,9
Витрати, пов'язані з укладанням і пролонгацією договорів страхування (аквізиційні витрати)	796,1	1282,8	1043,7	952,2	1450,3	1482,2
Витрати, пов'язані з укладанням і пролонгацією договорів перестрахування	0,07	0,2	0,3	0,3	0,4	0,5
Витрати, пов'язані з регулюванням страхових випадків (ліквідаційні витрати), які сталися у звітному періоді	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,5
Інші витрати, що належать до собівартості реалізованих послуг	21,6	21,7	12,6	13,0	19,2	8,1
Інші адміністративні витрати	246,5	242,2	352,7	346,7	294,4	276,4
Інші витрати на збут послуг	247,5	369,1	229,4	133,0	232,5	95,9
Інші операційні витрати	197,3	104,2	304,3	714,0	503,8	139,4
Фінансові витрати	36,4	14,2	75,2	107,1	27,0	3,8
Інші витрати	1219,5	1269,3	425,9	385,3	327,1	277,1
Усього	3884,8	4034,5	2571,3	2882,1	3402,9	3241,9

* складено автором за даними [16].

На виконання зазначеної норми Закону Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України затвердила Положення про порядок та умови ведення страховиками персоніфікованого (інди-

відуального) обліку договорів страхування життя, яким зобов'язано страховиків подавати відомості про сформовані страхові резерви зі страхування життя за кожним договором страхування в розрізі валют [18].

Упродовж 2015–2016 рр. компанії зі страхування життя почали активно збільшувати відрахування у технічні резерви, інші, ніж у резерви незароблених премій (таблиця 6).

За інформацією таблиці 6, зазначені витрати не суттєві в абсолютному розмірі й займають мізерну частку у структурі операційних витрат, інших і надзвичайних витрат компаній зі страхування життя.

У структурі досліджуваних витрат 2017 року панівну позицію посідали витрати, пов'язані з укладанням і пролонгацією договорів страхування (аквізиційні витрати) (таблиця 7).

Таблиця 7

Структура операційних витрат, інших і надзвичайних витрат компаній зі страхування життя в Україні впродовж 2010–2017 рр., млн. грн.*

№ з/п	Вид витрат	Роки					
		2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Відрахування в технічні резерви, інші, ніж резерви незароблених премій	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
2	Відрахування в резерви зі страхування життя	28,0	17,9	4,7	7,9	15,9	29,5
3	Витрати, пов'язані з укладанням і пролонгацією договорів страхування (аквізиційні витрати)	20,5	31,8	40,6	33,0	42,6	45,7
4	Витрати, пов'язані з укладанням і пролонгацією договорів перестрахування	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Витрати, пов'язані з регулюванням страхових випадків (ліквідаційні витрати), які сталися у звітному періоді	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
7	Інші витрати, що належать до собівартості реалізованих послуг	0,6	0,5	0,5	0,5	0,6	0,2
8	Інші адміністративні витрати	6,3	6,0	13,7	12,0	8,7	8,5
9	Інші витрати на збут послуг	6,4	9,1	8,9	4,6	6,8	3,0
10	Інші операційні витрати	5,1	2,6	11,8	24,8	14,8	4,3
11	Фінансові витрати	0,9	0,4	2,9	3,7	0,8	0,1
12	Інші витрати	31,4	31,5	16,6	13,4	9,6	8,5
	Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* складено автором за даними [16].

Більше того, їх динаміка впродовж 2012–2017 рр. підтверджує попередній висновок: компанії зі страхування життя обрали обґрунтовані напрями діяльності, зосереджуючи зусилля на завоюванні все ширшого кола потенційних страхувальників.

Подальший розвиток компаній зі страхування життя в Україні, збільшення їх доходів і фінансових результатів діяльності можливий, більшою мірою, не за рахунок покращення умов і правил страхування, а за рахунок залучення до страхування життя все більшого кола потенційних страхувальників (таблиці 8 та 9).

Таблиця 8

Частка агентської винагороди в аквізиційних витратах компаній зі страхування життя в Україні впродовж 2012–2017 рр.*

№ з/п	Показники	Роки					
		2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Витрати, пов'язані з укладанням і пролонгацією договорів страхування (аквізиційні витрати), млн. грн.	796,1	1 282,8	1 043,7	952,2	1 450,3	1 482,2
2	з-поміж них на агентські винагороди, млн. грн.	792,2	1 196,0	1 037,1	778,0	1 326,9	1 470,0
3	Частка витрат на агентські винагороди в аквізиційних витратах, %	99,5	93,2	99,4	81,7	91,5	99,2

* складено автором за даними [16].

Дані таблиці 8 підтверджують, що компанії зі страхування життя в Україні все більше уваги приділяють залученню потенційних страхувальників. Загалом це відбувається через агентську мережу, оскільки практично впродовж усього досліджуваного періоду витрати на агентську винагороду займали більше 90 % всіх витрат, пов'язаних із укладанням і пролонгацією договорів страхування. Більше того, компанії витрачають кошти на підготовку якісних агентів, про що свідчать дані таблиці 8. Якщо 2012 року на аквізиційні витрати спрямовували 792, 2 млн. грн., то 2017 року ця сума сягнула 1 470 млн. грн. В умовах конкурентної боротьби за потенційних страхувальників для збільшення кількості укладених договорів страхування та надходження страхових премій у компанію важливе значення має рівень фаховості агента, а не тільки кількість агентів, які працюють на ринку та представляють їхні інтереси. Агент, що пред-

ставляє компанію, має бути фінансово обізнаною людиною і бути готовим надавати послуги фінансового консультанта, а не мати на меті додатково заробити гроші.

Для завоювання нових сегментів ринку компанії зі страхування життя частину своїх коштів спрямовують також на рекламу та маркетинг (таблиця 9).

Таблиця 9

Витрати на рекламу та маркетинг компаній зі страхування життя в Україні впродовж 2012–2017 рр.*

№ з/п	Показники	Роки					
		2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Інші витрати на збут послуг, млн. грн.	247,5	369,1	229,4	133,0	232,5	95,9
2	з-поміж них витрати на рекламу та маркетинг, млн. грн.	13,1	23,2	21,7	24,3	14,2	19,6
3	Частка витрат на рекламу та маркетинг у інших витратах на збут послуг, %	5,3	6,3	9,5	18,2	6,1	20,4

* складено автором за даними [16].

У середньому на рекламу компанії зі страхування життя спрямовують до 10 % усіх витрат на збут.

Висновки. Позитивним моментом у діяльності компаній зі страхування життя є зменшення інших операційних та інших витрат. Зростає також частка відрахувань у резерви зі страхування життя, що також стає виправданою закономірністю для досліджуваних компаній. Зменшення відбувалося як в абсолютному значенні, так і в структурі операційних витрат, інших і надзвичайних витрат.

Компанії зі страхування життя на страховому ринку України більшою мірою притримуються політики завоювання ринку, а не лобіювання власних інтересів, що підтверджує зменшення адміністративних витрат.

Література:

1. Артюх Т. М. Страхування життя в умовах сучасного страхового ринку України. *Фінанси, облік і аудит.* 2011. № 18. С. 9–15.

2. Бойко Л. О. Сучасні тенденції розвитку страхування життя в Україні. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/ (дата звернення: 05.11.2018 р.).

3. Волкова В. В. Сучасний стан та подальші перспективи розвитку ринку страхування життя в Україні. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України.* 2015. № 2. С. 34–46.

4. Дерев'янко Н. Особливості страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення. *Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Економіка.* 2006. № 81–82. С. 18.

5. Залєтов О. М. Страхування життя: функції та роль у ринковій економіці. *Фінанси, облік і аудит: збірник наукових праць.* Київ: КНЕУ, 2006. № 7. С. 47–53.

6. Копитіна І. В., Яценко В. М. Страхування життя в Україні: аналітичний огляд і перспективи розвитку. *Науковий вісник МДУ імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки.* 2014. Вип. 5.2 (101). С. 41–46.

7. Кулина Г. М. Сучасні тенденції розвитку страхування життя у світі. *Економічний аналіз.* 2014. Т. 15(2). С. 64–70.

8. Лобова О. М., Кудря М. Г. Тенденції страхування життя в Україні. *Финансовые услуги: науково-практичний збірник.* 2017. № 2. С. 27–33.

9. Орлова О. В. Організація та перспективи розвитку страхування життя в Україні. *Вісник соціально-економічних досліджень.* 2013. № 1 (48). С. 384–390.

10. Страхування: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. Київ: Знання, 2008. 1019 с.

11. Осадець С. С. Страхування. Витрати страхової компанії. URL: http://studentbooks.com.ua/content/view/626/43/1/2/ (дата звернення: 10.10.2017 р.).

12. Мних М. В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика: підручник. Київ: Знання України, 2006. 284 с.

13. Ткаченко Н. В. Страхування: підручник. Київ: УБС НБУ, 2014. 570 с.

14. Закон України «Про страхування» № 85/96-ВР від 07.03.1996 р. (зі змінами та доповненнями). URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80 (дата звернення: 02.03.2016 р.).

15. Склад та економічний зміст витрат страховика. URL : http://pidruchniki.com/14990528/strahova_sprava/sklad_ekonomichniy_zmist_vitrat_strahovika (дата звернення: 17.06.2018 р.).

16. Консолідовані звітні дані страхових компаній. URL: https://www.nfp.gov.ua/ua/Konsolidovani-zvitni-dani.html (дата звернення: 25.06.2018 р.).

17. Вимоги до методики розрахунку викупної суми за договором страхування життя. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0101-18 (дата звернення: 06.01.2019 р.).

18. Положення про порядок та умови ведення страховиками персоніфікованого (індивідуального) обліку договорів страхування життя: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 3197 від 28.12.2004 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0194-05 (дата звернення: 22.10.2018 р.).

© О. О. Осадча, І. О. Левицька

Отримано: 24 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 28 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 05 березня 2019 р.

e-mail: i.levitska9@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-188-192

Осадча О. О., Левицька І. О. Управлінський аналіз як аналітична функція управлінського обліку. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 188–192.

УДК: 657.1+658.15

JEL-класифікація: M41, M10, G10

Осадча Ольга Олексіївна,
доктор економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету водного господарства та природокористування
Левицька Ірина Олексіївна,
кандидат економічних наук, начальник відділу тарифної політики ПрАТ «Рівнеобленерго»

УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ЯК АНАЛІТИЧНА ФУНКЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті розглянуто сутність управлінського аналізу, його характерні ознаки та відмінності від економічного і фінансового аналізу. Проаналізовано підходи до трактування змісту управлінського аналізу вітчизняних та іноземних економістів. Розкрито його взаємозв'язок з управлінським обліком і обґрунтовано вагомість проведення для керівництва підприємства. Окреслено основну мету, об'єкти та суб'єкти дослідження управлінського аналізу, виокремлено функції, характерні риси й методи здійснення.

Ключові слова: *управлінський облік, аналіз, управлінські рішення.*

Осадчая Ольга Алексеевна,
доктор экономических наук, доцент кафедры учета и аудита
Национального университета водного хозяйства и природопользования
Левицкая Ирина Алексеевна,
кандидат экономических наук, начальник отдела тарифной политики ЗАО «Ривнеоблэнерго»

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК АНАЛИТИЧЕСКИЯ ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В статье рассмотрена сущность управленческого анализа, его характерные признаки и отличия от экономического и финансового анализа. Осуществлен анализ подходов к трактовке содержания управленческого анализа ряда отечественных и иностранных экономистов. Раскрыто его взаимосвязь с управленческим учетом и обоснованно значимость проведения для руководства предприятия. Определены основные цели, объекты и субъекты исследования управленческого анализа, выделены функции, характерные черты и методы осуществления.

Ключевые слова: *управленческий учет, анализ, управленческие решения.*

Olha Osadcha,
Doctor of Science in Economics, Assosiate Professor of Accounting and Audit Department,
National University of Water and Environmental Engineering
Iryna Levytska,
Ph.D in Economics, Head of Tariff Policy Department PJSC «Rivneoblenergo»

MANAGERIAL ANALYSIS AS ANALYTICAL FUNCTION OF MANAGERIAL ACCOUNTING

The article deals with the essence of management analysis, its origin and the difference of economic and financial analysis. It gives a comparison of different economist's views to the interpretation of management analysis. The view of Lakhtionova L.Ya. is taken. It determines financial analysis as external and internal analysis of the operational results and financial condition of the enterprise, financial relations, aggregate of financial resources and their flows in a single production and trade process, and management analysis – internal economic analysis (analysis material, labour resources, analysis of fixed assets, analysis of costs and benefits and cost of production). Management analysis is an economic analysis, adapted to the specific goals and objectives of the entity and includes management problems.

Its relationship with the management accounting and the importance of its conducting for the management of the enterprise is revealed. The main objective, objects and subjects of the administrative analysis research are highlighted, functions, characteristic features and methods of its realization are formulated.

The purpose of management analysis is to provide chief officers, managers with data for making decisions: improve the company's efficient performance, optimize resources, improve quality indicators, evaluate the achieving of the strategic

goals of the enterprise etc.. The objects under analysis are labour, material resources, their use and level of enterprise security, their quality, operating expenses, company's income from basic and other operating activities, actual liquidity and solvency indicators in comparison with established plans etc.

The information that is prepared during managerial analysis is characterized by the mobility (velocity), the possibility of its graphical representation for indicators comparison, individuality within each enterprise and decentralization of calculations by management levels.

Key words: *managerial accounting, analysis, management, decisions.*

Постановка проблеми. Бухгалтерський облік фіксує, документує і звітує про результати поточної господарської діяльності підприємства. На вимогу керівництва суб'єктів господарювання виник управлінський облік, інформаційним джерелом якого є бухгалтерський облік, а метою – надати інформацію не для зовнішніх користувачів, а надати оперативні відомості керівництву для ухвалення рішень і побудови стратегії діяльності.

Поряд із бухгалтерським обліком розвивався економічний аналіз, який здійснювали за даними бухгалтерського обліку. Проте після появи управлінського обліку і зростання уваги керівництва до його особливостей й важливості ведення на підприємстві окремі економісти почали виділяти управлінський аналіз.

Такий підхід до виділення управлінського аналізу окремо від економічного не вирізняють усі вчені, тому питання досить дискусійне на цьому етапі розвитку наукової думки. Це пояснюємо недостатністю розвитку методології, обліково-аналітичного забезпечення для здійснення управлінського аналізу як самостійної одиниці і потребує, на нашу думку, глибшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням управлінського обліку присвячено значну кількість праць вітчизняних та іноземних науковців, серед яких Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Н. М. Малюга, Л. В. Нападовська, Л. К. Сук, І. Д. Фаріон, Ч. Т. Хонгрен, Дж. Фостер. Окремі аспекти управлінського аналізу, особливості його проведення досліджено в працях: М. С.Білика, З. В. Гуцайлюка, М. А. Вахрушиної, М. М. Зозуляка, Н. Л. Жука, Т. Г. Камінської, Л. А. Лахтіонової, В. А. Свічкаря, В. Т. Чая, Г. В. Шандрина, С. В. Філіппової.

Мета і завдання дослідження. Мета статті – розкрити управлінський аналіз окремо від економічного та фінансового аналізу, установити його важливість для діяльності підприємства, окреслити мету, функції, характерні риси й методи проведення.

Виклад основного матеріалу. Зв'язок бухгалтерського обліку з політикою управління підприємством відображений уже в назвах праць американських економістів Ч.Т. Хонгрена і Дж.Фостера «Бухгалтерський облік: управлінський аспект». З часом українські економісти почали розглядати бухгалтерський облік із погляду управлінського аспекту.

Основна функція управлінського обліку – забезпечити керівництво інформацією, допомогти йому ухвалити рішення на досягнення стратегічних цілей підприємства. Управлінський облік сьогодні розглядають як частину стратегічного управління, яка забезпечує інформаційну основу управління матеріальними та людськими ресурсами, маркетингу, надає результати аналізу господарської діяльності підприємства щодо досягнення його поточних і довгострокових цілей, здійснює стратегічний аналіз (прогнозування майбутніх подій та операцій).

Виконання таких стратегічних завдань вимагає ефективно побудованих, ґрунтовних, деталізованих аналітичних розрахунків, які забезпечує управлінський аналіз.

В основі системи управлінського обліку лежить виробничий облік і калькулювання, за ними – управлінський контроль, бюджетування, внутрішня (сегментарна звітність). Однак нарівні з обліковою, плановою і контрольною функціями управлінському обліку притаманна аналітична функція. Не можна не помітити, що в економічній теорії сьогодні з'явилися різні модифікації аналізу – фінансовий, економічний, стратегічний і т.п. Більшість авторів уважає, що аналіз є однією з функцій управління, яка забезпечує оцінку господарських фактів і процесів та готує проекти рішень для менеджерів відповідного рівня [3].

Отже, окремі науковці почали виділяти управлінський аналіз як різновид економічного аналізу господарської діяльності підприємства. С. В. Філіпова трактує управлінський аналіз як складник діяльності будь-якого підприємства, який охоплює управлінські проблеми, являє собою економічний аналіз, адаптований до цілей і завдань конкретного суб'єкта господарювання [7].

Одночасно багато науковців піддають сумніву виокремлення самостійного поняття «управлінський аналіз», сприймаючи існування лише одного – економічного (фінансового) аналізу, результати якого використовує управлінський персонал. Це відображено й у погляді на бухгалтерський та управлінський облік. Адже Л. К. Сук уважає, що окремі системи обліку в економічній літературі розглядають із позицій задоволення потреб різних користувачів. Звідси «податковий облік», «екологічний облік» та ін. На його

думку, такий підхід неефективний, оскільки інформаційне забезпечення для управління створює бухгалтерський облік як єдина інтегрована система [6, с. 574].

Однак ми розділяємо думку, за якої управлінський аналіз не протиставлений фінансовому аналізу як загальному напрямку аналізу фінансових показників, а відмінний саме від фінансового аналізу *для зовнішніх користувачів*, і який проводять лише на підставі показників загальнодоступної фінансової звітності.

Управлінський аналіз – це гармонійне поєднання економічного та фінансового аналізу, комплекс аналітики фінансових показників і показників ефективності виробничої діяльності, який є аналітично-інформаційною базою для ухвалення управлінських рішень.

Погоджуємося з думкою Л. Я. Лахтіонової, яка визначає фінансовий аналіз як зовнішній і внутрішній аналіз результатів діяльності та фінансового стану підприємства, фінансових відносин, сукупності фінансових ресурсів та їх потоків у єдиному виробничо-торгівельному процесі, а управлінський аналіз – внутрішньогосподарський виробничий аналіз (аналіз матеріальних, трудових ресурсів, аналіз основних засобів, аналіз витрат та вигід і собівартості продукції) [4, с. 10].

Отже, у широкому розумінні, управлінський аналіз – це всі аналітичні операції, пов'язані з вивченням показників, які виходять за межі затверджених форм фінансової звітності.

Головне джерело інформації для управлінського аналізу – облікова, економічна, технічна та інша інформація, доступ до якої мають лише працівники підприємства, тобто дані, які для зовнішніх користувачів конфіденційні. На рис. 1 графічно зображено обліково-аналітичну систему підприємства, на якій виокремлено управлінський аналіз.

Рис. 1. Піраміда побудови обліку й аналізу на підприємстві

Мета управлінського аналізу – забезпечити керівників і менеджерів даними для ухвалення управлінських рішень: підвищення ефективної діяльності підприємства, оптимізація ресурсів, підвищення показників якості, оцінка досягнення стратегічних цілей підприємства тощо (співзвучна з метою управлінського обліку).

Об'єкти дослідження в управлінському аналізі – трудові та матеріальні ресурси, їх використання та рівень забезпеченості підприємства, якість, обсяг продукції (робіт, послуг), операційні та інші операційні витрати, доходи підприємства від основної та іншої операційної діяльності, доходи й витрати від фінансової (інвестиційної) діяльності, фактичні показники ліквідності та платоспроможності порівняно з установленими плановими тощо.

За умови існування на підприємстві центрів відповідальності об'єктом управлінського аналізу також є діяльність окремих центрів на основі планових документів, розроблених ключових показників діяльності (KPI – key performance index) для кожного центру, оперативної облікової інформації.

Суб'єкти управлінського аналізу – це насамперед керівний склад підприємства, а по-друге – менеджери всіх рівнів управління (керівники служб, відділів, підрозділів). В окремих випадках його результати можуть оприлюднювати для акціонерів на загальних річних зборах в узагальненій формі з метою представлення результатів діяльності підприємства за звітний рік.

Характерними рисами масиву даних управлінського аналізу є:

– мобільність (оперативність) підготовки – тобто показники аналізують не за результатами звітного періоду (місяць, квартал, рік), а за результатами оперативних поденних даних, тижневих даних діяльності, декадних місяця тощо. Головне – швидкість отримання керівництвом інформації щодо будь-яких змін виробничих і фінансових показників;

– візуалізація даних – управлінський аналіз подають керівництву у форматі аналітичних таблиць, графіків з динамікою їх змін за період порівняння (тиждень, місяць) або порівняння фактичних показників із плановими;

– індивідуальність показників підприємства – галузь, у якій провадить діяльність підприємство, організаційно-правова форма, потреби керівництва та інші чинники визначають формування тих чи тих показників управлінського аналізу;

– децентралізація здійснення управлінського аналізу за рівнями управління – тобто якщо структура підприємства передбачає створення центрів відповідальності та центрів витрат, то ефективно проводити управлінський аналіз за принципом узгодженості та результативності досягнення встановлених загальних цілей по підприємству.

Дослідники визначають *основні функції управлінського аналізу*:

– діагностична, яка полягає в установленні причини змін, які виникають у процесі господарської діяльності та вимірювання впливу чинників на ці зміни;

– пошукова – виявляють невикористані резерви та можливості подальшого розвитку (зокрема фінансового) підприємства [1];

– аналітична функція – визначають стан підприємства на підставі аналізу відхилень фактичних показників від планових, середньостатистичних даних за галуззю з метою встановлення причин і розроблення контрольних заходів із нейтралізації негативної динаміки.

Найбільш розширену класифікацію методів управлінського аналізу наводить В. Т. Чая, поділяючи їх на соціологічні й аналітичні.

До *соціологічних методів управлінського аналізу* належать:

– метод опитування – орієнтований на одержання інформації від безпосередніх учасників дослідження. Він має кілька видів: анкетування, опитування, інтерв'ювання;

– метод спостереження – орієнтований на досить тривалий збір інформації, здійснюваний одночасно з розвитком досліджуваних проблем. Види спостереження: польове та лабораторне, систематичне та несистематичне, включене та не включене, структуроване та неструктуроване;

– метод експерименту – орієнтований на перевірку життєздатності досліджуваної проблеми. Види експериментів: польові, лабораторні, лінійні, паралельні тощо;

– метод аналізу документів – орієнтований на використання всієї повноти інформації, що може міститися в документі. Види: якісний (традиційний) і формалізований (контентний) аналіз.

Аналітичні методи управлінського аналізу:

– метод порівняння – порівняння порівнянних показників для визначення відхилень від планових показників, установлення їхньої причини та виявлення резервів;

– балансовий метод – зіставлення взаємозалежних показників з метою з'ясування та виміру їхнього взаємного впливу, а також підрахунку резервів підвищення ефективності виробництва. Під час застосування балансового методу аналізу зв'язок між окремими показниками виражають у формі рівності підсумків, отриманих у результаті різних зіставлень;

– індексний (історичний) метод – розкладання абсолютних і відносних відхилень узагальнювального показника, застосовують під час вивчення складних явищ, окремі елементи яких невимірні. Як відносні показники індекси потрібні, щоб оцінити виконання планових завдань, визначити динаміку явищ і процесів;

– статистичний метод – відбиття цифрових показників, що характеризують перебіг різних процесів, станів об'єктів із установленої для цілей дослідження періодичністю;

– метод елімінування – виділення дії одного чинника на узагальнювальні показники організаційної діяльності;

– метод ланцюгових підстановок – одержання корегованих значень узагальнювального показника шляхом порівняння значень двох змінних взаємовпливових показників у ланцюзі підстановок;

– графічний метод – засіб ілюстрації процесів, вирахування ряду показників, оформлення результатів аналізу. У разі правильної побудови для графічних засобів характерна наочність, виразність і доступність, вони полегшують аналіз явищ, їхнє узагальнення та вивченню;

– функційно-вартісний аналіз – вибір найбільш оптимальних варіантів, що визначають рішення у сформованих або планованих умовах [8, с. 49].

Як підсумок вищевикладеного – результати управлінського аналізу мають конфіденційний характер, не підлягають розголошенню, формуються за внутрішніми розробленими формами, використовують абсолютно всю інформацію, яка в доступі внутрішніх користувачів, керівництво використовує їх для

оперативного реагування на зміни в діяльності підприємства, порівняння запланованих результатів із фактичними та для перспективного планування на майбутнє.

Висновки. Можемо узагальнити, що управлінський аналіз – це поєднання економічного та фінансового аналізу, комплекс аналітики фінансових показників і показників ефективності виробничої діяльності, аналітично-інформаційна база для ухвалення управлінських рішень. Він не протиставлений фінансовому аналізу як загальному напрямку аналізу фінансових показників, а відмінний від нього, насамперед, за користувачами – перший призначений лише для зовнішніх користувачів і його проводять на підставі показників загальнодоступної фінансової звітності, а управлінський аналіз – для керівного складу підприємства, він використовує оперативну обліково-аналітичну інформацію, прогнозовані/бюджетні дані, внутрішню управлінську звітність тощо.

Для інформації, яку готують під час управлінського аналізу, характерна мобільність (швидкість) підготовки, можливість її візуалізації (графічне представлення) для порівняння показників, індивідуальність у межах кожного окремого підприємства та децентралізація здійснення розрахунків за рівнями управління (за умови створення центрів відповідальності та центрів витрат).

Лише злагоджена робота одночасно управлінського обліку й управлінського аналізу формує інформаційну базу для ухвалення стратегічних управлінських рішень.

Література:

1. Жук Н. Л. Особливості та взаємозв'язок управлінського і фінансового аналізу. *Облік і фінанси АПК.* 2008. URL: http://magazine.faaf.org.ua/osoblivosti-ta-vzaemozv-yazok-upravlinskogo-i-finansovogo-analizu.html.

2. Зозуляк М. М. Взаємозв'язок управлінського обліку та аналізу в контексті стратегічного управління підприємством. *Економічний аналіз.* 2015. №19 (2). С. 201–206.

3. Камінська Т. Г. Управлінські облік, аналіз і контроль в системі менеджменту на підприємстві. *Облік і фінанси АПК.* 2009. № 3. С. 78–83. URL: http://magazine.faaf.org.ua/upravlinskiy-oblik-analiz-i-kontrol-v-sistemi-menedzhmentu-na-pidpriemstvi.html.

4. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств : навч.посіб. Київ : КНЕУ, 2004. 365 с.

5. Свічкарь В. А. Управлінський економічний аналіз. Донецьк : НАН України, Інститут економіки промисловості, 1999. 82 с.

6. Сук Л. К., Сук П. Л. Організація бухгалтерського обліку : підручник. Київ : Каравела, 2009. 624 с.

7. Филиппова С. В. Управленческий анализ: теория и практика. Київ : АВРИО. 2004. 336 с.

8. Чая В. Т. Управленческий анализ : учеб. пособие. Москва : Издательство «Рид Групп», 2011. 448 с.

9. Шайбакова Э. Р. Теория и методология управленческого учета и анализа деятельности центров ответственности в условиях сбалансированной системы показателей : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12. Орел, 2018. 48 с.

© І. М. Парасій-Вергуненко

Отримано: 11 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 18 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 24 лютого 2019 р.

e-mail: parasiy_vergunenko@bigmir.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-193-198

Парасій-Вергуненко І. М. Методологічні аспекти управління витратами закладами вищої освіти: завдання, принципи та функції. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 193–198.

УДК 657:334

JEL- класифікація: M41

Парасій-Вергуненко Ірина Михайлівна,
доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ЗАВДАННЯ, ПРИНЦИПИ ТА ФУНКЦІЇ

У статті обґрунтовано потребу впровадження системи управління витратами в закладах вищої освіти на основі управлінського обліку. Для цього окреслено основні завдання, загальні та часткові цілі створення системи управління витратами, визначено особливості її впровадження в закладах вищої освіти, виокремлено основні етапи її реалізації. Конкретизовано порядок функціювання системи управління витратами в розрізі організаційного, мотиваційного та функційного аспектів. Деталізовано механізм упровадження функційних підсистем управління витратами ЗВО, зокрема планування і бюджетування, обліку, аналізу та контролю. Запропоновано основні принципи функціювання системи управління витратами з урахуванням специфіки діяльності закладів освіти.

Ключові слова: *управління витратами, облік, аналіз, бюджетування, планування, контроль, заклад вищої освіти, принципи, функції.*

Парасий-Вергуненко Ирина Михайловна,
доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры учета в кредитних и бюджетних организациях и экономического анализа ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ЗАВЕДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ:ЗАДАЧИ, ПРИНЦИПЫ И ФУНКЦИИ

В статье обоснована необходимость внедрения системы управлния затрами в заведениях высшего образования на основе управленческого учета.Для этого обоснованы основне задачи, общие и частные цели системы управления затратами, определены особенности ее внедрения в заведениях высшего образования, выделены основные этапы ее реализации. Конкретизирован порядок функционирования системы управления затратами в разрезе организационного, мотивационного и функционального аспектов. Детализирован порядок и механизм внедрения функциональных подсистем управления затратами ЗВО, в частности планирования и бюджетирования, учета, анализа и контроля. Предложены основные принципы функционирования системы управления затратами с учетом специфики деятельности учебных заведений.

Ключевые слова: *управление затратами, учет, анализ, бюджетирование, планирование, контроль, заведение высшего образования, принципы, функции.*

Iryna Parasiy-Vergunenko,
Doctor of Economics, Professor, Professor at the Accounting in Credit and Budgetary Institutions and Economic Analysis Department, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE EXPENDITURES MANAGEMENT BY HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS: TASKS, PRINCIPLES AND FUNCTIONS

The article substantiates the necessity of introducing an expenditure management system in higher education institutions on the basis of the management accounting, also identifies the factors that slow down the implementation process. The main tasks, general and partial goals of the expenditure management system implementation in the universities and the peculiarities of its implementation have been determined, the main stages of the process have been specified. It is proved that the main purpose of the expenditures management in the state universities is not their minimization, which may lead to a reduction of an educational activity, but the increase of the resource potential efficiency in educational institutions and improving the quality of the educational services. One of the cost management objectives is the necessity of their reduction per resource unit or per one applicant of an educational service providing the high-quality education at all stages of the technological process.

The following stages of the cost management system implementation have been elaborated: the formation of the university' strategy regarding cost management and efficient use of the institution's resource potential; development and implementation of the practical measures for the realization of the strategic and current cost management plans; preparation of the accounting and analytical support of expenditures management process; determination of the monitoring mechanism for

the planned tasks implementation with the detailed control mechanisms; the formation of the ways to motivate the leaders of the responsibility centers for the policy of economy.

The order of the cost management system functioning in the organizational, motivational and functional aspects has been specified. The order and mechanism of the cost management functional subsystems introduction in the educational institutions, in particular planning and budgeting, accounting, analysis and control, have been detailed.

The main principles of the cost management system implementation have been outlined, taking into account the specifics of the educational activity in the institutions, which are proposed to include: systematicity, priority of strategic goals to current tasks, consistency of the cost management objectives between individual structural units, methodical unity and unification of an information flows, confidentiality of information, staff interests motivation, economic feasibility.

Key words: *cost management, accounting, analysis, budgeting, planning, control, higher education institution, principles, functions.*

Постановка проблеми. Виконуючи освітню та наукову місії в суспільстві, заклади вищої освіти зазнають чималих витрат, правильне управління якими має забезпечити належну якість підготовки фахівців та ефективне їх функціювання в майбутньому. Тому сучасний навчальний заклад потребує гнучких систем оцінки, аналізу та контролю витрат на рівні закладу загалом, так і його окремих структурних підрозділів. Особливо цей процес ускладнюється в умовах управління великими багатогалузевими закладами вищої освіти (класичними університетами) зі складною організаційною структурою та багатопрофільним спрямуванням навчання.

У сучасних умовах актуальність упровадження системи управління витратами в закладах вищої освіти на основі управлінського обліку пов'язана з посиленням фінансової самостійності та відповідальності навчальних закладів за свій фінансовий стан, з одного боку, ставить відповідні додаткові вимоги до керівництва щодо контролю за виконанням кошторису, а з іншого боку, надає йому певну свободу вибору оптимальної організаційної структури навчального закладу, спрямовану на ліквідацію неефективних ланок, які не мають відповідного впливу на наукову та освітню діяльність закладу, чим мінімізуються витрати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й методологічні основи управління витратами достатньо повно розглянуті в працях учених далекого закордоння, зокрема, Х. Андерсона, К. Друрі, Р. Ентоні, Д. Колдуелла, Б. Нідлза, Т. Скоуна, К. Уорда, Дж. Фостера, Д. Хана, Ч. Хорнгрена.

На теренах колишнього СРСР вперше поняття та роль управлінського обліку в управлінні витратами проаналізовано в працях академіка М. Г. Чумаченка. Дослідженню питань управління витратами та аналізу присвячені праці таких вітчизняних і світових науковців, як П. Й. Атамас, Л. П. Батенко, І. Білоусова, І. О. Бланк, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, С. Ф. Голов, М. Г. Грещак, Н. Г. Данілочкіна, В. М. Добровський, С. Н. Петренко, М. С. Пушкар, В. П. Савчук, В. В. Сопко, Л. А. Сухарева, Ю. С. Цал-Цалко.

Водночас, варто зазначити, що, незважаючи на чималу кількість публікацій із цієї проблематики, методичні та практичні аспекти створення ефективної системи управління витратами, яка б ураховувала специфіку функціювання бюджетних організацій, зокрема закладів вищої освіти, висвітлені недостатньо. Практично відсутні наукові розробки щодо визначення сутності та структури системи управління витратами ЗВО, не проведено глибокого комплексного дослідження механізму впливу методів державного регулювання на витрати навчальних закладів, не розроблено принципів формування системи управління витратами на рівні окремих навчальних закладів. Потребує дослідження проблема формування аналітичного забезпечення управління витратами з урахуванням стратегічних завдань функціювання і розвитку закладів освіти на освітянському ринку. Особливої актуальності набувають питання методики планування (бюджетування), аналізу та контролю витрат як функцій управління багатогалузевих закладів вищої освіти з розгалуженою філіальною мережею та численними структурними підрозділами. Усе це потребує вдосконалення теоретичного та прикладного аспектів планування, обліку й аналізу витрат ЗВО, що й обумовлює актуальність теми.

Мета статті – розробити методологічні засади впровадження системи управління витратами в державних закладах вищої освіти, визначити основні завдання управління витратами з урахуванням специфіки їх діяльності, розробити основні етапи її впровадження з окресленням механізмів реалізації на стадії планування (бюджетування), обліку, аналізу та контролю, обґрунтувати основні принципи управління витратами у ЗВО.

Виклад основного матеріалу. Умови сьогодення, яким притаманний дефіцит бюджетного фінансування освітньої сфери, потребують комплексного та системного підходу до управління витратами закладів вищої освіти, розроблення специфічних аналітичних показників для оцінювання ефективності управління витратами державних ЗВО, основна мета яких – не отримати прибуток, а надати якісні освітні послуги ти створити належні умови реалізації освітнього процесу, а також підтримати належний рівень соціально-економічного розвитку навчального закладу.

Уважаємо слушною пропозицію окремих науковців розподіляти цілі управління витратами на загальні та часткові, що дозволить розмежувати цілі на стратегічному й оперативному рівнях [1, с.271]. Враховуючи специфіку діяльності державних закладів вищої освіти як неприбуткових організацій, загальною ціллю управління витратами варто визнати не їх мінімізацію, що може призвести до скорочення освітньої діяльності, а більш повне та ефективне використання ресурсного потенціалу ЗВО з метою отримання студентами потрібних фахових компетентностей. Частковою ціллю управління витратами є їх зниження на одиницю ресурсів (або одного здобувача освітньої послуги) за умови забезпечення виконання всіх необхідних етапів технологічного процесу навчання. Така постановка цілі повністю відповідає вимогам інтегрування системи управління витратами в загальну систему управління закладами освіти.

Управління витратами закладів вищої освіти має вирішувати такі основні завдання:

– вибір системи управління витратами, яка відповідає умовам діяльності навчального закладу, його організаційній структурі, формі власності;

– виокремлення витрат за спеціальностями й основними структурними підрозділами навчального закладу;

– підготовка інформаційної бази, що дозволяє обліковувати, оцінювати й аналізувати витрати через розроблення форм внутрішньої управлінської звітності, визначення виконавців і термінів надання інформації;

– планування, облік та аналіз витрат за спеціальностями, структурними та функційними підрозділами та загалом у ЗВО;

– визначення планової (нормативної) собівартості підготовки одного бакалавра, магістра, аспіранта, докторанта за окремими спеціальностями та формами навчання;

– обґрунтування рівня потрібних витрат на підготовку одного здобувача освітньої послуги за спеціальностями;

– обґрунтування найбільш прийнятних для навчальних закладів методів обліку витрат і способів калькулювання собівартості освітніх послуг;

– визначення способів вимірювання рівня витрат і контролю за його дотриманням;

– пошук резервів зниження витрат на всіх етапах освітнього процесу та в усіх структурних підрозділах навчального закладу;

– виявлення неефективних структурних підрозділів ЗВО, витрати на утримання яких перевищують економічний ефект від їх діяльності, а відтак потребують або їх ліквідації, або оптимізації з позиції освітнього процесу;

– аналіз обґрунтованості витрат на нові освітні програми та проекти.

Очевидно, що оптимізація витрат будь-якого економічного суб'єкта реалізується через виконання всіх функцій, які мають місце в процесі управління. Виконання функцій управління в повному обсязі за всіма елементами становить цикл впливу керівної системи (суб'єкта управління) на керовану підсистему (об'єкт управління). М. Г. Грещак, О.С.Коцюба [2, с. 27] виокремлюють три функційні етапи процесу управління витратами: розроблення заходів та ухвалення рішень; реалізація рішень; контроль за виконанням рішень. Адаптуючи цей підхід до специфіки діяльності навчальних закладів, взаємозв'язок функційних складників управління витратами в закладах вищої освіти можна представити у вигляді такої схеми (рис. 1).

Управління витратами закладів вищої освіти не самоціль, проте це потрібна умова для досягнення стратегічних цілей і завдань, підвищення ефективності використання ресурсного й інтелектуального потенціалу. Управління витратами як підсистема загального процесу управління ЗВО має містити такі складники:

– формування стратегії ЗВО загалом і визначення поточних завдань щодо управління витратами як найважливішого чинника його фінансової стабільності й ефективності функціювання;

– розроблення і реалізація практичних заходів щодо втілення в життя стратегічних і поточних планів управління витратами;

– підготовка обліково-аналітичного забезпечення процесу управління витратами;

– визначення механізму моніторингу за виконанням стратегічних та операційних планових завдань щодо виконання бюджетів витрат і кошторисів ЗВО з деталізацією процедур і механізмів контролю;

– формування способів стимулювання керівників центрів відповідальності за економію витрат та ефективне використання ресурсного потенціалу навчального закладу.

Формування системи управління витратами залежить від специфіки та масштабів діяльності суб'єкта господарювання, форми власності, організаційної структури. У системі управління витратами вирізняють такі аспекти: *організаційний, мотиваційний* та *функційний* [2, с. 28].

Рис. 1. Основні етапи та функційні елементи системи управління витратами ЗВО

Розроблено автором.

Організаційний аспект створення системи управління витратами передбачає регламентування порядку управління витратами через конкретизацію виконавців, термінів виконання, інформаційного забезпечення та схеми документообігу. Він пов'язаний із визначенням місць формування витрат і центрів відповідальності за їх дотриманням та розробленням ієрархічної системи лінійних і функційних зв'язків працівників, які виконують комплекс робіт у межах системи управління витратами. У процесі координації і регулюванні витрат фактичні витрати порівнюють із запланованими в бюджетах, знаходять відхилення, установлюють причини та винуватців негативних відхилень від плану, уживають оперативні заходи з ліквідації таких відхилень. Вчасна координація і регулювання витрат дають змогу керівництву закладу освіти проконтролювати виконання кошторису та підтримати фінансову стабільність ЗВО, не допустити зриву освітнього процесу. *Мотиваційний аспект* створення системи управління витратами передбачає знаходження таких способів і механізмів впливу на керівництво та інших учасників освітнього процесу, які б змушували дотримуватися встановлених кошторисом норм та лімітів витрат і знаходити можливості їхнього зниження без погіршення якості освітнього процесу.

У контурі загального циклу управління витратами ЗВО як і будь-якого суб'єкта господарювання найважливішим уважають *функційний аспект*, сутність якого визначають функційними підсистемами, до котрих належать: планування та бюджетування витрат; облік витрат; аналіз витрат; контроль за витратами.

Планування витрат здійснюють у межах загального плану діяльності закладу вищої освіти і конкретизує в окремих бюджетах. На стадії довгострокового планування здійснюють перспективні прогнози розвитку закладу, на стадії короткострокового планування розробляють поточні плани і прогнози на короткі проміжки часу (в межах одного року). Завдання довгострокового планування для закладів вищої освіти (ЗВО) – підготувати прогнозовану інформацію про очікувані витрати під час освоєння нових інноваційних освітніх програм, реорганізації освітнього процесу, розширення аудиторного фонду та посиленні матеріально-технічної бази навчального закладу.

Реалізація підсистеми *обліку* – це невід'ємна умова інформаційного забезпечення системи управління витратами закладів вищої освіти, без належної організації якої не може ефективно функціювати система загалом. І. Стеців зауважує, що для ефективного управління витратами закладів вищої освіти потрібно визначити параметри формування облікової інформації, що забезпечить інформаційну базу процесу управління витратами [3]. Варто зазначити, що порядок обліку витрат закладів вищої освіти має бути узгоджений з основними положеннями НП(С)БО ДС 135 «Витрати», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 18.05.2012 № 568[4].

Блок облікової підсистеми управління витратами ЗВО пропонуємо формувати за такими етапами:

– вибір методики обліку та визнання витрат у межах законодавчих актів та облікової політики ЗВО;

– обґрунтування методики калькулювання собівартості підготовки одного бакалавра, магістра, аспіранта, докторанта з урахуванням специфіки освітнього процесу;

– розроблення внутрішнього плану рахунків, який дозволить фіксувати (відображати) потрібну інформацію про витрати в розрізі статей та елементів витрат із віднесенням їх до відповідних центрів відповідальності (факультетів, деканатів, відповідних структурних підрозділів) та інших провідників витрат;

– розроблення форм внутрішньої звітності за витратами в розрізі окремих освітніх програм і центрів відповідальності ЗВО;

– розроблення програмного забезпечення облікового процесу;

– формування інформаційно-технологічних карт, що регламентують організацію облікового процесу із зазначенням відповідальних осіб за надання інформації, термінів і форм звітності.

Найважливіший складник системи управління витратами закладів вищої освіти – це комплекс *аналітичних процедур*, які передбачають коригування, оброблення первинної інформації про стан витрат, їх систематизацію та розрахунки, надання аналітичної інтерпретації здобутих результатів. Цей блок визначальний під час підготовки управлінських рішень щодо управління витратами й передбачає такі етапи:

– збір даних про витрати в розрізі центрів відповідальності (факультетів та інших структурних одиниць) та спеціальностей на різних рівнях підготовки;

– аналіз структури витрат загалом у ЗВО та в розрізі окремих центрів відповідальності та спеціальностей;

– аналіз динаміки витрат за абсолютним розміром і структурою як загалом у ЗВО, так і за окремими центрами відповідальності;

– аналіз відхилень від планових показників і визначення причин перевитрат;

– оцінку прибутковості діяльності окремих факультетів і спеціальностей;

– аналіз впливу обмежувальних чинників зовнішнього середовища на можливості розвитку навчального закладу й аналітичне обґрунтування вибору найбільш ефективних управлінських рішень, що забезпечуватимуть зниження загального рівня витрат і підвищення якості освіти.

Окремої уваги потребує блок процедур *контролю*, без якого система управління витратами буде неефективною. Контроль як інструмент і невід'ємний складник системи управління витратами ЗВО має забезпечувати ефективність результатів діяльності як окремих центрів відповідальності навчального закладу, так і їх керівників. На основі своєчасного виявлення причин і винуватців відхилень від бюджетних норм у процесі діяльності керованого об'єкта управлінський контроль розкриває несприятливі умови чи явища, доцільність і законність ухвалених рішень і результатів їхнього виконання [5, с.23]. Мета управлінського контролю – запобігти діям, які негативно впливають на виконання стратегічних цілей навчальних закладів. Основні завдання управлінського контролю витрат ЗВО такі:

– виявлення резервів скорочення неефективних витрат або їх оптимізації;

– контроль досягнення стратегічних цілей і прогнозів;

– контроль розриву між цільовими та прогнозованими значеннями витрат;

– установлення доцільності та законності витрачання бюджетних коштів, спрямованих на підвищення якості освітнього процесу;

– контроль досягнення планових (цільових) витрат центрів відповідальності;

– попередження втрат і безгосподарності;

– перевірка обґрунтованості ухвалених управлінських рішень щодо витрачання бюджетних коштів;

– контроль термінів виконання бюджетних завдань;

– надання оперативної інформації про хід виконання освітніх процесів та визначення відхилень від планових показників.

Ефективність системи управління витратами ЗВО залежить від дотримання відповідних *принципів*, які, незважаючи на специфіку діяльності закладів освіти, мають загальний характер. До основних принципів пропонуємо віднести такі:

– *системність*, що передбачає розглядати стратегічне й оперативне планування (бюджетування), облік, аналіз, контроль витрат, оцінку роботи персоналу як комплекс взаємопов'язаних і взаємодоповнювальних елементів загальної системи управління. Неефективна робота будь-якого окремого складника може загальмувати функціювання системи управління витратами загалом. Так, наприклад, непідготовленість облікової системи до формування витрат за центрами відповідальності (відсутність відповідних аналітичних рахунків або неадаптованість програмного забезпечення) унеможливлює формування

звітної інформації в розрізі центрів витрат, і відповідно не дає змоги контролювати виконання планових завдань для пошуку слабкої ланки;

– *пріоритетність стратегічних цілей перед поточними завданнями*. Стратегія має бути реальною і враховувати баланс внутрішніх можливості ЗВО і зовнішніх чинників навколишнього середовища. При цьому неправомірним буде вважати головною ціллю системи лише економію витрат. Орієнтир має бути на оптимізацію витрат за умови підвищення якості освітнього процесу та повного використання ресурсного потенціалу навчального закладу;

– *узгодженість цілей управління витратами між різними структурними підрозділами.* Цей принцип реалізується через розроблення «дерева цілей», де головна ціль та загальні бюджети витрат для ЗВО в цілому розкладають і деталізують за окремими центрами відповідальності через формування одиничних бюджетів за принципом «зверху вниз». Реалізація цього принципу передбачає збереження єдиних справедливих правил розподілу ресурсів і джерел фінансування між окремими факультетами та іншими структурними підрозділами задля уникнення конфлікту інтересів між окремими учасниками. При цьому треба враховувати стратегічні пріоритети розвитку навчального закладу загалом з орієнтацією на реалізацію інноваційних навчальних програм та нових освітніх продуктів;

– *методологічна єдність та уніфікація інформаційних потоків.* Цей принцип вимагає уніфікації інформаційних потоків системи управління витратами в розрізі навчального закладу загалом та відповідних центрів відповідальності. Зокрема, уніфікованою має бути інформація про склад витрат за статтями й елементами для різних центрів відповідальності, аналітичні показники мають бути однаковими як за переліком, так і методикою їх розрахунку, підлягають уніфікації умови контролю за витратами різних центрів відповідальності, порядок і періодичність їх звітування про виконання бюджетів;

– *конфіденційність інформації.* Передбачає орієнтацію обліково-аналітичного забезпечення на внутрішні потреби ЗВО, зміст якого не підлягає оприлюдненню за межами закладу. Проте враховуючи принципи корпоративного управління, зокрема принцип прозорості інформації для всіх учасників процесу управління, окремі інформаційні блоки можуть бути оприлюднені з метою матеріального та морального стимулювання окремих виконавців, які досягли високих результатів в управлінні витратами;

– *мотиваційна зацікавленість персоналу.* Полягає в потребі оцінювання результатів діяльності центрів відповідальності на основі бюджетів та інших форм внутрішньої звітності й матеріального і морального заохочення тих підрозділів і їх керівників, які не допускають невиправданих перевитрат;

– *економічна доцільність.* Передбачає, що ефект від упровадження системи управління витратами на основі управлінського обліку (економія витрат) має перевищувати додаткові витрати на функціювання такої системи, пов'язані з плануванням, збором і обробленням інформації.

Перелічені вище принципи впровадження системи управління витратами на основі управлінського обліку може використати будь-який суб'єкт господарювання, незалежно від видів діяльності та форми власності, проте їх застосування в державних закладах вищої освіти підпорядковано не економії витрат, а ефективному використанню бюджетних коштів з метою підвищення якості освітніх послуг і посилення конкурентних переваг навчального закладу.

Висновки. Ефективне функціювання закладів вищої освіти суттєво залежить від належної організації процесу управління витратами, що в разі дефіциту їх фінансування з державного бюджету є основною умовою фінансової стійкості та конкурентоспроможності навчальних закладів на ринку освітянських послуг. Упровадження системи управління витратами закладів вищої освіти на основі управлінського обліку потребує відповідної зацікавленості керівництва в прозорості та деталізації інформації, а також певного часу на підготовку облікової бази формування управлінської інформації, освоєння нових методів і прийомів управління витратами відповідними фахівцями (виконавцями): керівництвом закладу, керівниками структурних підрозділів, бухгалтерами, економістами.

Література:

1. Козаченко А. В., Ляшенко А. Н., Ладыко И. Ю. Управление крупным предприятием: моногр. Киев, 2006. 384 с.
2. Грещак М. Г., Коцюба О.С. Управління витратами: навч.-метод. посіб. Київ, 2002. 131 с.
3. Стеців І. Система управління витратими вищих навчальних закладів недержавного сектора економіки: передумови формування та напрями удосконалення основних аспектів. *Наук. вісн. «Демократичне врядування».* 2012. вип. 9. С. 44–49.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати» : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.05.2012 № 568. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/ laws/show/z0903-12 (дата звернення: 18.09.2018).
5. Мишин Ю. А. Управленческий учет: управление затратами и результатами производственной деятельности. Москва, 2002. 176 с.

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

© О. В. Васильєва, Н. К. Максишко
ISSN 2311-5149

Отримано: 25 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 02 березня 2019 р.

Прийнято до друку: 11 березня 2019 р.

e-mail: oksanabay@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-200-206

Васильєва О. В., Максишко Н. К. Порівняльний аналіз динаміки інвестиційних інструментів у контексті гіпотези ефективного ринку. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 200–206.

УДК: 330.3:336.7: 519.2

JEL-класифікація: G 14

Васильєва Оксана Володимирівна,
аспірант кафедри економічної кібернетики Запорізького національного університету, м. Запоріжжя
Максишко Наталія Костянтинівна,
доктор економічних наук, завідувач кафедри економічної кібернетики Запорізького національного університету, м. Запоріжжя

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ІНСТРУМЕНТІВ У КОНТЕКСТІ ГІПОТЕЗИ ЕФЕКТИВНОГО РИНКУ

На сьогодні для розуміння та передбачення динаміки фінансових ринків існує декілька теорій (гіпотез), однією з яких є гіпотеза ефективного ринку. Проте, не існує єдиного підходу до методології комплексної діагностики відповідності конкретного ринку передумовам ефективного. У цій роботі для трьох найбільш поширених інвестиційних ринків (ринку золота, валюти та біткоїн) використано чинні методи діагностики. До результатів діагностики застосовано порівняльний аналіз, що дозволило, по-перше, виявити найбільш дієві підходи оцінки відповідності кожного з ринків ефективному, та, по-друге, дослідити характерні риси кожного ринку, найбільші відмінності і спільні риси, що є важливою практичною інформацією для ухвалення інвестиційних рішень.

Ключові слова: *гіпотеза ефективного ринку, порівняльний аналіз, ринок золота, ринок валюти, біткоїн.*

Васильева Оксана Владимировна,
аспирант кафедры экономической кибернетики Запорожского национального университета, г. Запорожье
Максишко Наталия Константиновна,
доктор экономических наук, заведующая кафедры экономической кибернетики Запорожского национального университета, г. Запорожье

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В КОНТЕКСТ ГИПОТЕЗЫ ЭФФЕКТИВНОГО РЫНКА

В данный момент для понимания и предвидения динамики финансовых рынков существует несколько теорий (гипотез), одной из которых является гипотеза эффективного рынка. Однако не существует единого подхода к методологии комплексной диагностики соответствия конкретного рынка предпосылкам эффективного. В этой работе для трех наиболее распространённых инвестиционных рынков (рынка золота, валюты и Биткоина) осуществлено применение существующих методов диагностики. К результатам диагностики применен метод сравнительного анализа, что позволило, во-первых, выявить наиболее действенные подходы оценки соответствия каждого из рынка к эффективному, а во-вторых, исследовать характерные черты каждого рынка, наибольшие различия и общее, что является важной практической информацией при принятии инвестиционных решений.

Ключевые слова: *гипотеза эффективного рынка, сравнительный анализ, рынок золота, валютный рынок, Биткоин.*

Oksana Vasylieva,
PhD student, Department of Economic Cybernetics, Zaporizhzhia National University, Zaporizhzhia
Nataliia Maksyshko,
Doctor of Sciences in Economics, Professor, Head of Department of Economic Cybernetics, Zaporizhzhia National University, Zaporizhzhia

COMPARATIVE ANALYSIS OF INVESTMENT INSTRUMENTS DYNAMICS IN THE CONTEXT OF THE EFFICIENT MARKET HYPOTHESIS

At present, there are several theories (hypotheses) for understanding and predicting the dynamics of the financial markets. One of the theories is the Efficient Market Hypothesis (EMH). The main assumption of the EMH is that prices follow the random route and that there is independence between past and future increments of prices. However, there is no single approach to the methodology that verifies the fulfillment of this requirement. The paper utilizes daily gold price data, currency pair EUR / USD and Bitcoin from January 2012 to October 2018 to test for the weak-form efficiency of the following markets using several statistical tools namely – constructing regression equations and checking them for statistical significance;

checking for auto-correlation; Durbin–Watson Test, Breusch-Godfrey serial correlation LM-test, Augmented Dickey-Fuller Unit Root test (ADF test) and Runs test. The comparative analysis was applied to the obtained results. This allowed not only to identify the most effective approaches to assessing the adequacy of each of the markets, but also to explore the characteristics, the biggest differences and common features of these markets that are important practical information for making investment decisions. In conclusion, it was found that the most effective tool for establishing autocorrelation between events was the Brousha-Godfrey test: firstly, this test was the most sensitive, secondly, it provides an opportunity not only to establish the presence of autocorrelation, but also to determine its order. A recent study found that the most promising for technical analysis is the Bitcoin cryptocurrency market, since it allows to establish connections between the previous and next prices (there is 6-10 order autocorrelation). This is the basis for a more detailed study of the retrospective data Bitcoin dynamics to predict future prices. Gold and currency markets EUR/USD, in contrast, fully correspond to the hypothesis of an efficient market in a weak form. Therefore, making investment decisions in these markets, it would be preferable to use tools of fundamental analysis.

Key words: *Weak-form efficiency, Efficient Market Hypothesis, gold market, currency market, Bitcoin.*

Постановка проблеми. Ключове завдання кожного інвестора – вибрати серед різноманіття інвестиційних ринків найкращий. У сучасному світі особливого розвитку та поширення набули фінансові ринки. Фінансові ринки – це складні економічні системи, тому розуміння, опис і передбачення їх поведінки важливе, але непросте завдання для науковців. Для визначення передумов і пояснення поведінки ринків було запропоновано декілька гіпотез. Тривалий час однією з провідних економічних теорій залишалася гіпотеза ефективного ринку (англ. Efficient Market Hypotesis, EMH). Незважаючи на її критику [1], появу і розвиток у 90-х роках XX сторіччя альтернативних гіпотез (гіпотеза фрактального ринку, гіпотеза когерентного ринку), гіпотеза ефективного ринку і нині є підґрунтям для практичного застосування багатьох інструментів дослідження та прогнозування.

Термін «гіпотеза ефективного ринку» запропонував Юджин Фама у своїй публікації [2]. Сутність гіпотези ефективного ринку полягає у тому, що за нею вся суттєва для ринку інформація негайно й повною мірою відбивається на ринковій курсової вартості фінансового інструмента. Це визначення доволі загальне, тому було виділено три форми ефективного ринку: слабку, середню (або напівсильну) та сильну. Слабка форма вилучає прибуткову торгівлю на основі минулих цін, бо вважають, що всю попередню інформацію ринок уже врахував і наступні зміни відбуваються тільки під впливом нової інформації. Середня форма поширює висновки з гіпотези на публічну інформацію. Згідно з сильною формою ефективності біржова ціна містить усю інформацію, наявну у трейдерів (і загальнодоступну, і приватну), тому навіть за наявності унікальної інсайдерської інформації економічний агент не може отримати прибутковості, більшу за загальну прибутковість ринку. Варто зазначити, що навіть прихильники EMH заперечують існування на реальних фінансових ринках сильної форми гіпотези ефективного ринку. А в роботі [3] встановлено, що напівсильна форма характерна лише для декількох найрозвинутіших фондових ринків.

У цій роботі будемо досліджувати наявність тільки слабкої форми ефективного ринку. Основою гіпотези в слабкій формі є передумова випадкового блукання ціни з незалежними й однаково розподіленими приростами. Саме цю передумову і перевіряють дослідники, щоб довести ефективність того чи того ринку. Але тут виникає певна колізія: наразі не існує єдиного підходу до методології комплексної діагностики ринків. У різних дослідженнях використовують різні статистичні інструменти і методи, які можуть давати суперечливі результати.

Реальні економічні системи – це складні об'єкти, тому характеристику їх стану важко звести до ідеалізованої теоретичної структури. Застосування інструментів компаративного аналізу дозволяє визначити, наскільки один ринок краще описується EMH, ніж інший. Тобто використовуючи порівняльний аналіз, можна не просто визначити, чи відповідає конкретний ринок гіпотезі ефективного ринку, але й зрозуміти ступінь його відповідності та характерні риси, що відрізняють його від інших фінансових ринків і від ідеальної теоретичної моделі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Традиційно склалося, що найчастіше об'єктом перевірки на відповідність передумовам інформаційної ефективності були фондові ринки різних країн. Це підтверджують дослідження, присвячені фондовим ринкам країн, що входять до G20 [3], Китаю [4], Індії [5], Бразилії [6], Оману [7], Нігерії [8], Саудівської Аравії [9], країн Південної Азії [10], України [11] та інших країн [12]. У роботі [13] поряд з аналізом фондового ринку Росії перевірено на інформаційну ефективність ринок депозитів. Поряд з аналізом фондових ринків науковці вивчають інформаційну інформаційна ефективність валютних ринків різних країн [14, 15, 16]. Наявність великої кількості робіт з цієї теми свідчить про актуальність та широке обговорення характеру динаміки фінансових ринків у контексті гіпотези ефективного ринку. До того ж, на нашу думку, існує потреба порівняння декількох різних фінансових ринків у межах однієї роботи, що дозволить інвестору під час вибору інвестиційного

інструменту отримати нові знання щодо кожного ринку та виявити конкурентні переваги конкретного інструмента.

Метою роботи – здійснити порівняльний аналіз фінансових ринків методами статистичного аналізу та перевірити відповідність досліджуваних інвестиційних інструментів гіпотезі ефективного ринку.

Завдання. На прикладі трьох інвестиційних ринків із застосуванням різних статистичних методів провести їх перевірку на ефективність, визначити найбільш чутливі інструменти діагностики, порівняти результати, визначити спільні та відмінні характеристики трьох ринків через фокус гіпотези ефективного ринку.

Виклад основного матеріалу. Для порівняльного аналізу було обрано три об'єкти інвестицій: ринок дорогоцінних металів (на прикладі ринку золота), валютний ринок Forex (валютна пара EUR/USD) та ринок криптовалют (біткоїн).

Найбільш традиційним з представлених ринків є ринок золота: це один із найдавніших об'єктів інвестування, який в умовах цифрової економіки трансформувався в сучасний високотехнологічний фінансовий інструмент.

Валютний ринок Forex, хоч і виник порівняно нещодавно, однак став доволі звичним і розповсюдженим у контексті глобалізованої економіки.

Третій фінансовий ринок представлений найбільш суперечливим феноменом сьогодення – криптовалютою, найпоширеніша з-поміж яких – біткоїн.

Таким чином, об'єкт аналізу – щоденні значення ціни золота, валютної пари та біткоїна за період із січня 2012 р. по жовтень 2018 р. Уведемо позначення для розглядуваних часових рядів (ЧР):

$V_i = \langle v_i(t) \rangle, i \in \{Z,F,B\}$ – ЧР ціни відповідного інвестиційного інструмента, де Z – золото; F – валютна пара EUR/USD, B – криптовалюта біткоїн, v_i (t) – ціна у день t.

Графічне представлення динаміки ціни наведено на рисунку 1:

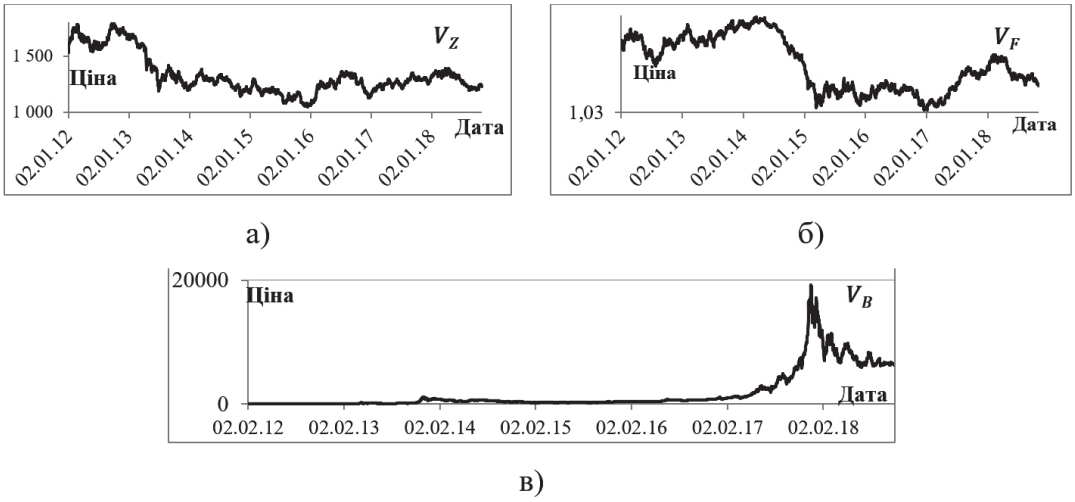


Рис. 1 Динаміка ціни за період із січня 2012 р. по жовтень 2018 р.:
а) золота (); б) валютної пари EUR/USD (); в) біткоїн ()

Для оцінки незалежності подій (значень ЧР) застосуємо такі методи статистичного аналізу: побудова регресійних рівнянь і перевірка їх на статистичну значущість; перевірка на наявність автокореляції; критерій Дарбіна-Уотсона та тест Бройши-Годфрі; розширений тест Дікі-Фуллера і тест на випадковий характер змін ціни (runs test).

Розглянемо методологію та результати застосування кожного методу більш детально.

1. Один із простих тестів, що перевіряє зв'язок між подіями, є дослідження регресійних рівнянь виду:

$$v_t - v_{(t-1)} = a + b(v_{(t-1)} - v_{(t-2)}) + e_t, \qquad (1)$$

де v_t, $v_{(t-1)}$, $v_{(t-2)}$ – ціни для періодів *t*, *t-1*, *t-2* відповідно.

Висновок щодо ефективності ринку роблять під час перевірки на статистичну значущість за t-статистикою Стьюдента коефіцієнта *b* та коефіцієнта детермінації R^2. Якщо значущість цих показників не підтверджується, приймають гіпотезу про випадковий характер часових рядів приросту цін. Розраховані значення t-статистики Стьюдента коефіцієнта *b* та коефіцієнта детермінації R^2 наведено в таблиці 1. Згідно зі статистичними таблицями за довірчої ймовірності 0,95 критерій Стьюдента становить 1,97.

Таблиця 1

Перевірка статистичної значущості регресійних рівнянь приростів цін інвестиційних інструментів

	t-статистика	R^2	Висновок
Приріст ціни Z |-0,37|<1,97		0,0005	Прирости цін – незалежні між собою події
Приріст ціни F	|0,82|<1,97	0,0026	Прирости цін – незалежні між собою події
Приріст ціни B	|1,02|<1,97	0,003	Прирости цін – незалежні між собою події

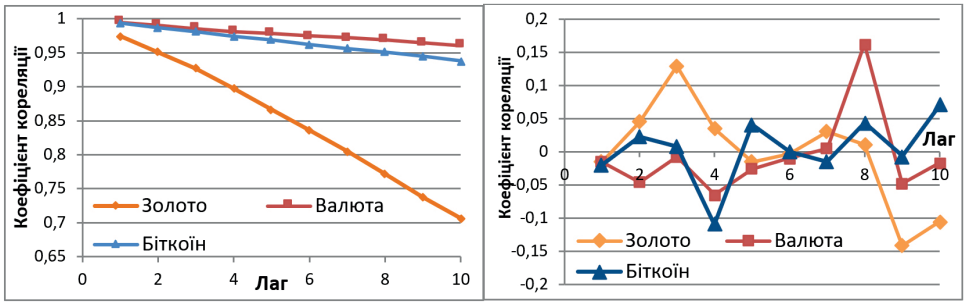
Джерело: розраховано автором.

Згідно з тестом побудови регресійних рівнянь гіпотеза щодо незалежності подій для розглянутих інструментів та ринків підтверджується.

2. Іншим методом перевірки гіпотези ефективного ринку та дослідження впливу попередніх цін на наступні є перевірка їх на автокореляцію. Наявність автокореляції свідчить про існування пам'яті в часових рядів (попередні значення ціни впливають на наступні), відсутність – про випадковий характер ряду.

Для дослідження часових рядів на автокореляцію будемо розглядати останній рік досліджуваного періоду – з 01.11.2017 р. по 31.10.2018 р.

Результати тестів на автокореляцію наведено на рисунку 3:



а) б)

Рис. 3. Графічне представлення функції кореляції часових рядів за період із 01.11.2017 р. по 31.10.2018 р: а) ціни; б) прибутковості

З рисунку 3 можна побачити, що коефіцієнти автокореляції першого рівня для цін всіх обраних інструментів близькі до одиниці (для валюти й біткоїна більш ніж 0,99, для ціни золота – 0,974), що свідчить про зв'язок між подіями, причому в разі збільшення величини лагу сила зв'язку послаблюється. Найбільше це помітно в зниженні коефіцієнта кореляції ціни золота.

Автокореляція прибутковості близька до нуля, що свідчить про відсутність лінійного зв'язку між прибутковістю з лагом від одного дня до десяти днів. Закономірності в посиленні чи послаблені зв'язку в залежності від часового періоду також не встановлено.

3. Для перевірки наявності автокореляції розроблено декілька статистичних тестів, які активно використовують для діагностування слабкої форми ефективності ринку. Наприклад, у роботах [10, 11, 12] для визначення наявності автокореляції першого порядку застосовують критерій Дарбіна-Уотсона. Критерій Дарбіна-Уотсона має вигляд:

$$dw = \left(\sum_{(t=2)}^{T}(\Delta v_t - \Delta v_{(t-1)})^2\right) / \left(\sum_{(t=1)}^{T} \Delta v_t^2\right) , \qquad (2)$$

де Δv_t – приріст ціни інвестиційного інструмента в час t, T – кількість подій.

Варто зазначити, що критерій Дарбіна-Уотсона визначає автокореляцію лише першого порядку та має такі передумови, як нормальність помилок ε та сильна екзогенність ($E((\varepsilon_t \mid X) = 0)$).

Значення критерію перебуває в діапазоні від 0 до 4. Якщо розраховане значення *dw* перебуває в інтервалі $2 \pm 0{,}22$ за рівня значущості $\alpha = 0{,}05$, то автокореляція в дослідженому ряді відсутня.

Альтернативним тестом, що перевіряє часові ряди на наявність автокореляції, є тест Бройша-Годфрі (LM-тест), що має низку переваг над критерієм Дарбіна-Уотсона. Визначення автокореляції не обмежене лише рівнем першого порядку, крім того, для тесту Бройша-Годфрі відсутні передумови нормальності помилки й екзогенності. Нульова гіпотеза – це гіпотеза про відсутність автокореляції заданого порядку.

Для реалізації тесту Бройша-Годфри будують таку допоміжну регресію:

$$e_t = v^T \beta + \sum_{(i=1)}^{p} a_i e_{(t-1)} + \varepsilon_t , \qquad (3)$$

де e_t – МНК-залишки початкової моделі в час t.

Далі за допомогою LM-статистики перевіряють гіпотезу про рівність нулю всіх коефіцієнтів рівняння (3). Результати застосування цих тестів наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Результати застосування критерію Дарбіна-Уотсона та тесту Бройша-Годфрі

	dw	p-value LM-тест (1)	p-value LM-тест (10)	
Золото (Z)	2,01	0,215	0,1165	автокореляція відсутня
Валютна пара EUR/ USD (F)	2,06	0,141	0,4	автокореляція відсутня
Біткоїн (B)	1,88	0,57	3,8e-06	автокореляція першого порядку відсутня, наявна автокореляція 10-го порядку

Джерело: розраховано автором.

Згідно з тестом Дарбіна-Уотсона для жодного з досліджуваних рядів нульова гіпотеза щодо відсутності автокореляції не спростовується.

У результаті застосування тесту Бройша-Годфрі встановлено, що для часових рядів прибутковості золота і валюти відсутня автокореляція аж до 10-го порядку. Щодо прибутковості біткоїна, то для встановлення порядку, за якого з'являється автокореляція, потрібно провести додаткові розрахунки. Значення p-value тесту Бройша-Годфрі наведено в таблиці 3:

Таблиця 3

Результати застосування тесту Бройша-Годфрі до часового ряду біткоїна для встановлення автокореляції другого-десятого порядку

Порядок автокореляції	P-value тесту Бройша-Годфрі
2	0.7651
3	0.845
4	0.6888
5	0.05592
6	0.001304
7	0.0004642
8	0.0005381
9	0.0007106
10	3.802e-06

Джерело: розраховано автором.

З таблиці можна побачити, що автокореляція з'являється за шостого порядку та вище (для рівня значущості 0,01). Тобто для часового ряду біткоїна не виконується передумова незалежності подій.

4. Широко застосовують тести на виявлення одиничного кореня (unit root tests), зокрема тест Дікі-Фуллера (ADF-тест) [7, 8, 12]. ADF-тест – це один із групи тестів, що перевіряє наявність одиничного кореня. За методологією тесту Дікі-Фуллера перевіряють на рівність одиниці значення коефіцієнта в авторегресійному рівнянні першого порядку, що у спрощеному вигляді (без константи, тренду та без лагів перших різниць ЧР) дорівнює:

$$v_t = av_{(t-1)} + \varepsilon_t, \qquad (4)$$

де v_t – часовий ряд, ε – помилка.

Якщо $a = 1$, то приймають нульову гіпотезу, що y_t – нестаціонарний, інтегрований ряд першого порядку. Перевірка на наявність одиничного кореня передбачає не тільки нестаціонарність часового ряду, а і його інтегрованість першого порядку. Інтегрованим рядом першого порядку називають такий нестаціонарний часовий ряд, різниця першого порядку від якого є стаціонарним часовим рядом.

При $|a| \neq 1$ уважають, що ряд стаціонарний. Однак тут треба зауважити, що при $|a| < 1$ ряд справді стаціонарний, але випадок, коли $|a| > 1$ не розглядають, бо вважають, що економічні системи не можуть мати такий «вибуховий» характер динаміки та внаслідок своєї інерційності не можуть змінюватися такими темпами в короткий проміжок часу.

Розширений тест Дікі-Фуллера відрізняється від звичайного тим, що до рівняння (4) додаються лаговані значення приросту змінної. Застосуємо розширений тест Дікі-Фуллера до часових рядів ціни та прибутковості аналізованих фінансових інструментів за допомогою програмного середовища R. Результати тесту наведено в таблиці 4.

Таблиця 4

Результати застосування розширеного тесту Дікі-Фуллера (ADF-тест)

	Показник Дікі-Фулера	Лаг	p-value	Підтвердження H0 при α = 0,01
Ціна за період із 01.11.2017 р. по 31.10.2018 р.				
Золото (Z)	-3,44	6	0,049	+ (- при α = 0,05)
Валютна пара EUR/USD (F)	-2,66	6	0,3	+
Біткоїн (B)	-2,71	7	0,279	+
Ціна за період з 01.01.2012р. по 31.10.2018 р.				
Золото (Z)	-1,73	11	0,69	+
Валютна пара EUR/USD (F)	-2,21	11	0,49	+
Біткоїн (B)	-4,42	13	0,01	-
Прибутковість за період із 01.11.2017 р. по 31.10.2018 р.				
Золото (Z)	-10,96	11	<0,01	-
Валютна пара EUR/USD (F)	-9,83	11	<0,01	-
Біткоїн (B)	-7,83	13	<0,01	-
Прибутковість за період із 01.09.2017 р. по 31.10.2018 р.				
Золото (Z)	-6,38	6	<0,01	-
Валютна пара EUR/USD (F)	-6,06	5	<0,01	-
Біткоїн (B)	-5,67	7	<0,01	-

Джерело: розраховано автором.

У результаті застосування розширеного тесту Дікі-Фуллера до часових рядів фінансових інструментів установлено, що динаміка ціни золота та валюти є нестаціонарними рядами при рівні значущості 0,01. Однак, варто зазначити, що для ціни золота за останній рік дослідження при рівні значущості 0,05 гіпотеза щодо нестаціонарності відхиляється.

Щодо ціни біткоїна, то результати тесту для останнього року і за весь досліджуваний період різняться. Якщо розглядати останній рік періоду, то гіпотеза нестаціонарності підтверджується, а за весь період – відхиляється. Це можна пояснити методологією тесту, згідно з якою потрібно вилучити ряди з «вибуховим» характером змін. Але саме біткоїн демонструє експоненційний характер динаміки та підпадає під виняток тесту.

Рузельтати ADF-тесту для ЧР прибутковостей фінансових інструментів свідчать про стаціонарніть рядів. Це ще раз засвідчує інтегрованість часових рядів цін, бо за своєю суттю ЧР прибутковості є різницями першого порядку від ціни.

Отже, здобуті результати підтверджують, що динаміка прибутковості всіх трьох інвестиційних інструментів – стаціонарний процес на кшталт «білого шуму», що відповідає передумовам гіпотези ефективного ринку. Для динаміки ціни золота і валюти, крім нестаціонарності, притаманна ще така статистична якість, як інтегрованість першого порядку. Тобто динаміка ціни не може бути стохастичним процесом, як, наприклад, білий шум. Але може бути результатом «випадкових блукань». Часовий ряд ціни біткоїна внаслідок періоду експоненційного зростання не придатний для діагностування тестами на наявність одиничного кореня через припущення, що коефіцієнт авторегресійного рівняння (4) не може бути більший за одиницю. Однак тестування біткоїна в період стабілізації динаміки підтверджує нестаціонарність ряду ціни.

5. Один із найпоширеніших методів перевірки ринку на ефективність – це тест на випадковий характер змін ціни (runs test) [3, 5, 7, 8, 11, 12]. Суть цього тесту складається з перетворення ряду на послідовність 0 та 1, де 0 – зменшення ціни щодо попереднього значення, 1 – збільшення ціни. Далі цей ряд аналізують на випадковий характер змін ціни. Результати тесту наведені в таблиці 5.

Таблиця 5

Результати застосування тесту випадковий характер змін ціни (run test)

	R	n0	n1	n	z	p-value	Висновок
Золото (Z)	796	771	841	1612	-0,47	0,318	випадковий характер змін підтверджується
Валютна пара (F)	846	803	804	1607	2,07	0,98	випадковий характер змін підтверджується
Біткоїн (B)	1100	1319	882	2201	1,86	0,97	випадковий характер змін підтверджується

Джерело: розраховано автором.

Як можна побачити з результатів run test, для всіх трьох фінансових ринків спостерігаємо випадковий характер змін ціни, що є однією з характеристик ефективного ринку.

Висновки. Підсумовуючи результати застосування різних методів перевірки, можна зазначити, що ЧР ціни валюти і золота – це інтегровані часові ряди першого порядку, а припущення щодо відповід-

ності їх динаміки випадковим блуканням не відхиляється. Також були проведені тести на перевірку незалежності між подіями, що активно використовують прибічники теорії ефективного ринку для підтвердження цієї гіпотези в слабкій формі. Застосування зазначених тестів до часових рядів золота та валюти показало однозначні результати: жодним із тестів не вдалося заперечити гіпотезу незалежності подій часових рядів, що задовольняє головну передумову гіпотези ефективного ринку. Однак, треба зазначити, що ці результати можуть бути показником недосконалості зазначених тестів, що не дозволяють установлювати складні нелінійні зв'язки, притаманні реальним складним економічним системам.

Застосування наведених вище тестів до часового ряду біткоїна продемонстрували аналогічні результати, за винятком тесту Бройша-Годфри. Завдяки зазначеному тесту вдалося виявити автокореляцію змін ціни біткоїна та визначити її порядок (встановлена наявність автокореляції 6–10 порядку). Отже, можна зробити висновок, що найбільш ефективним інструментом для встановлення зав'язків між подіями є тест Бройша-Годфри: по-перше, він виявився найбільш чутливим, по-друге, надає можливість не тільки встановити наявність автокореляції, але й визначити її порядок.

Порівняльний аналіз інвестиційних інструментів установив, що, незважаючи на позитивні результати переважної частини застосованих тестів на випадковий характер змін ціни, найбільш перспективним для технічного аналізу є ринок криптовалюти біткоїн, оскільки вдалося встановити залежність між попередніми та наступними цінами. Це слугує підставою для більш детального вивчення динаміки ретроспективних даних для прогнозування майбутніх значень ціни. Ринки золота і валютної пари EUR/USD навпаки повністю відповідають гіпотезі ефективного ринку в слабкій формі, тому під час ухвалення інвестиційних рішень варто віддавати перевагу фундаментальному аналізу.

У перспективі подальших досліджень здобуті результати можна використати як складник інформаційної системи підтримки інвестиційних рішень, що передбачатиме компаративний аналіз як результатів статистичних методів, використаних у цій роботі, так і результатів фрактального аналізу [17].

Література:

1. Fama E. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *Journal of Finance*. 1970. Vol. 25 (2). P. 383–417.

2. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: применение теории хаоса в инвестициях и экономике. Москва: Интернет-трейдинг, 2004. 304 с.

3. Gümüs F., Zeren F. Analyzing the efficient market hypothesis with the Fourier unit root test: evidence from G-20 countries. *Ekonomski horizonti*. September – December 2014. Vol. 16. № 3. P. 225–237.

4. Niblock, S. & Sloan, K. Are Chinese stock markets weak form efficient? Paper presented at *the 12th Finsa-Melbourne Centre for Financial Studies, Banking and Finance Conference,* Melbourne, Victoria, 24th-25th September, 2007.

5. Gupta N., Gedam A. Testing of Efficient Market Hypothesis: a study on Indian Stock Market. *Journal of Business and Management*. 2014. Vol. 16. Iss. 8. P. 28–38.

6. Chen, C. & Metghalchi, M. Weak form market efficiency: Evidence from the Brazilian stock market. *International Journal of Economics and Finance*. 2012. Vol. 4. No. 7. P. 22–32.

7. Ananzeh, I. E. N. Testing the weak form efficient market hypothesis: Empirical evidence from Jordan. *International Business and Management.* 2014. Vol. 4. No. 2. P. 119–123.

8. Onyemachi Maxwell Ogbulu. Weak-form market efficiency, estimation interval and the Nigerian stock exchange: empirical evidence. *International Academy of Business Review*. Fall 2016. Vol. 3. No.1. P. 42–61.

9. Hokroh M. An Application of the Weak Form of the Efficiency Hypothesis on the Saudi Arabia Stock Market after Tadawul. *Asian Journal of Finance & Accounting*. 2013. Vol. 5. No. 1. P. 386–395.

10. Nisar S., Hanif M. Testing Weak Form of Efficient Market Hypothesis: Empirical Evidence from South-Asia. *World Applied Sciences Journal*. 2012. No. 17(4). P. 414–427.

11. Парандій О., Філонов О. Гіпотези ефективного ринку та випадкових блукань на фондовому ринку України. *Формування ринкових відносин в Україні.* 2013. № 7–8 (146–147). С. 30–37.

12. Lazăr D. Testing efficiency of the stock market in emerging economies. URL: http://steconomiceuoradea.ro/anale/volume/2007/v2-statistics-and-economic-informatics/24.pdf.

13. Иванченко И.С. Методы тестирования эффективности финансового рынка. *Финансовая аналитика: проблемы и решения.* 2015. № 21 (255). С. 58–68.

14. Çiçek, M. A Cointegration Test for Turkish Foreign Exchange Market Efficiency. *Asian Economic and Financial Review*. 2014. № 4(4). С. 451–471.

15. Ibrahim J., Ghani H. A., & Salleh S. I. M. Weak Form of Foreign Exchange Market in the Organisation for Economic Cooperation and Development Countries: Unit Root Test. *International Journal of Business and Management*. 2011. № 6(6). P. 115–122.

16. Aron J. Foreign Exchange Market Efficiency Tests in South Africa. *Centre for the Study of African Economies.* 1997. Department of Economics, Oxford University Press Southern Africa (Pty) Ltd.

17. Максишко Н. К. Оцінювання системних характеристик економічної динаміки на базі результатів комплексного фрактального аналізу. *Вісник ЗНУ. Економічні науки.* 2011. № 2(10). С. 119–129.

© Н. М. Данилюк

Отримано: 12 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 22 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 01 березня 2019 р.

e-mail: somed12@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-207-212

Данилюк Н. М. Теоретико-ігрові моделі взаємодії виробника і посередника в каналі товароруху. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 207–212.

УДК 330.46

JEL-класифікація: C 710, L 200, L 420, M 300

Данилюк Наталя Миколаївна,
аспірант кафедри вищої математики, ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана"

ТЕОРЕТИКО-ІГРОВІ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ ВИРОБНИКА І ПОСЕРЕДНИКА В КАНАЛІ ТОВАРОРУХУ

У статті визначення ключових чинників впливу на формування функції споживчого попиту відбувається на основі статичних, одноперіодних моделей, що дають змогу більш детально дослідити взаємний вплив основних складників кооперативної взаємодії з метою уникнення конфліктів у каналі товароруху. Побудовано базові теоретико-ігрові моделі, що дало можливість розглядати специфічні ігрові ситуації, що враховують кооперативну взаємодію виробника і посередника в маркетинговому каналі. Представлені моделі формування прибутків у безрозмірному вигляді є вихідною базою для дослідження можливих сценаріїв гри учасників каналу товароруху, що взаємодіють на умовах кооперації та прагнуть максимізувати власні доходи.

Ключові слова: *кооперативна реклама, вертикальний маркетинговий канал, цінові стратегії, безрозмірні величини, функція сумісного прибутку.*

Данилюк Наталья Николаевна,
аспирант кафедры высшей математики,
ДВНЗ "Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана"

ТЕОРЕТИКО-ИГРОВЫЕ МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ И ПОСРЕДНИКА В КАНАЛЕ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

В статье определение ключевых чинников влияния на формирование функции потребительского спроса происходит на основе статических, однопериодный моделей, которые позволяют более детально исследовать взаимное влияние основных составляющих кооперативного взаимодействия во избежание конфликтов в канале товародвижения. Построенные базовые теоретико-игровые модели, что позволило рассматривать специфические игровые ситуации, учитывающие кооперативное взаимодействие производителя и посредника в маркетинговом канале. Представленные модели формирования доходов в безразмерном виде являются исходной базой для исследования возможных сценариев игры участников канала товародвижения, которые взаимодействуют на условиях кооперации и стремятся максимизировать собственные доходы.

Ключевые слова: *кооперативная реклама, вертикальный маркетинговый канал, ценовые стратегии, безразмерные величины, функция совместной прибыли.*

Natalia Danyliuk,
Post-graduate student of the Department of Advanced Mathematics,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

THEORETICAL-GAME MODELS OF MANUFACTURER AND INTERMEDIARY INTERACTION IN THE CHANNEL OF COMMODITY MOVEMENT

The article defines key factors of influence on the consumer demand function formation (wholesale manufacturer price, retail price of the intermediary, manufacturer and intermediary costs for cooperative advertising, the percentage of manufacturer participation in advertising costs for the intermediary) on the basis of static, one-period models, which allow to study the mutual influence of the main cooperative interaction components in more detail and in order to avoid conflicts in the channel of commodity movement. The article focuses on the essential role played by vertical cooperative advertising in the process of generating profits in the distribution channel due to the hierarchy of marketing channels, as well as the need to take into account the redistribution of power relations among channel participants in the study of their cost structure.

The scheme of cooperative advertising's positive influence on vertical marketing channel participants activity is presented. Within this scheme the participation of the manufacturer in cooperative interaction is determined by two parameters, such as transfer price and share of expenses for cooperative advertising on the local level. In turn, the intermediary, having the opportunity to purchase the product from the manufacturer at a relatively lower price and transferring to the manufacturer the part of advertising costs, provides greater sales of goods to the end users at the level required by the manufacturer.

The relationship between cooperative advertising and pricing policy of the manufacturer / intermediary is analyzed, since it is relevant to simultaneously take into account the influence of both factors (price policy and cooperative advertising costs of the manufacturer and the intermediary) on the formation of consumer demand of the product in the channel of commodity movement. The static model of the interaction between the manufacturer and the intermediary under the conditions of cooperation is taken into consideration.

The influence of cooperative advertising on the participants' activities in the vertical marketing channel, as well as the relationship between cooperative advertising and price strategies of the participants in the marketing channel, is explored. The two-stage, non-dynamic, theoretical game of the manufacturer and the intermediary interacting in the vertical marketing channel regarding the distribution of profits from the product sale, the demand for which is insensitive to the changes in the price level, is considered. The basic game-theoretical models were constructed, which enabled to consider specific game situations, taking into account the cooperative interaction of the manufacturer and the intermediary in the marketing channel.

The presented models of profit generation in dimensionless form provide the basis for studying possible scenarios of the distribution channel players, who interact on the terms of cooperation and seek to maximize their own incomes. It is shown that finding the solution for the problem of profits optimizing in a marketing channel is closely linked with the solution of the issue of coordinated interaction between the manufacturer and the intermediary in the form of joint optimal price strategies adoption and strategies for the cooperative advertising costs formation. Function of the manufacturer obtained in the dimensionless form of the revenue, the intermediary and the joint profit of the marketing channel will enable to receive dimensionless solutions in the simulation.

Key words: *cooperative advertising, vertical marketing channel, price strategies, dimensionless values, function of joint profit.*

Постановка проблеми. Дослідження ефективності роботи маркетингових каналів – вагомий складник політики розподілу підприємства. Ефективне функціювання маркетингового каналу, з точки зору теорії менеджменту, полягає в побудові вигідних взаємовідносин між його учасниками, що вимагає від них ухвалення належних управлінських рішень щодо цінової та витратної політики з метою досягнення довгострокової максимізації прибутків. При цьому, досить обмежені теоретичні напрацювання, що стосуються дослідження реклами як одного із ключових чинників, що впливають на формування доходів підприємств – учасників маркетингових каналів, а поняття кооперативної реклами практично не аналізують. Тому пропоноване дослідження, що стосується розгляду питання максимізації прибутків в каналі товароруху на основі обраних його учасниками оптимальних цінових стратегій та стратегій формування витрат на кооперативну рекламу, є актуальним.

Результати розв'язування оптимізаційної задачі можуть бути використані в процесі ухвалення управлінських рішень під час розроблення на підприємствах координованих стратегій планування та контролю товароруху в маркетингових каналах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Кооперативну рекламу часто визначають як ключовий чинник впливу на рівень споживчого попиту на продукт (товар), хоча поряд із цим не менш важливим чинником зміни попиту є роздрібна ціна [1]. Адже виробник і посередник, координуючи зусилля щодо визначення власної цінової політики (стратегій ціноутворення), впливають на формування кінцевої ціни на продукт (товар), що забезпечує координацію маркетингового каналу [3, 8]. Використання кооперативної реклами передбачає значну свободу дій як виробника, так і посередника щодо визначення рекламного бюджету та плану рекламної діяльності, тому їх взаємодія під час використання кооперативної реклами специфічна і передбачає участь виробника в рекламній діяльності посередника у формі покриття витрат на рекламу місцевого (локального) рівня, що називають коефіцієнтом залучення виробника або коефіцієнтом його участі [6, 7].

Отже, використовувати корпоративну рекламу вигідно не тільки для виробника, а й для посередника [1, 5]. Кооперативна реклама дає змогу виробнику зосередитися на формуванні іміджу торгової марки через здійснення інвестицій у бренд, що сприяє формуванню привабливого ставлення цільової аудиторії до продукту (товару) та її готовності до здійснення покупок [2, 8]. Кооперативна реклама дає змогу посереднику орієнтуватися на короткострокові продажі шляхом стимулювання споживачів до здійснення покупок завдяки наявності доступу до маркетингової інформації та зниженню вартості місцевих рекламних ресурсів, що підвищує його конкурентоспроможність [2, 9].

Мета і завдання дослідження. Дослідити вплив кооперативної реклами на діяльність учасників вертикального маркетингового каналу, а також взаємозв'язок кооперативної реклами та цінових стратегій учасників каналу товароруху. Розглянути двоступеневу нединамічну теоретичну гру виробника і посередника, що взаємодіють у вертикальному маркетинговому каналі, щодо розподілу прибутків від реалізації продукту (товару), попит на який нечутливий до зміни рівня цін. Отримати в безрозмірному вигляді функції прибутків виробника, посередника та сумісного прибутку в маркетинговому каналі, що дасть змогу під час моделювання одержувати безрозмірні рішення.

Виклад основного матеріалу. Оскільки некооперативна взаємодія виробника та посередника призводить до зниження ефективності маркетингового каналу, розглянемо всі випадки, що стосуються координованого ухвалення рішень учасниками каналу товароруху щодо маркетингових стратегій максимізації прибутків (див. рис. 1).

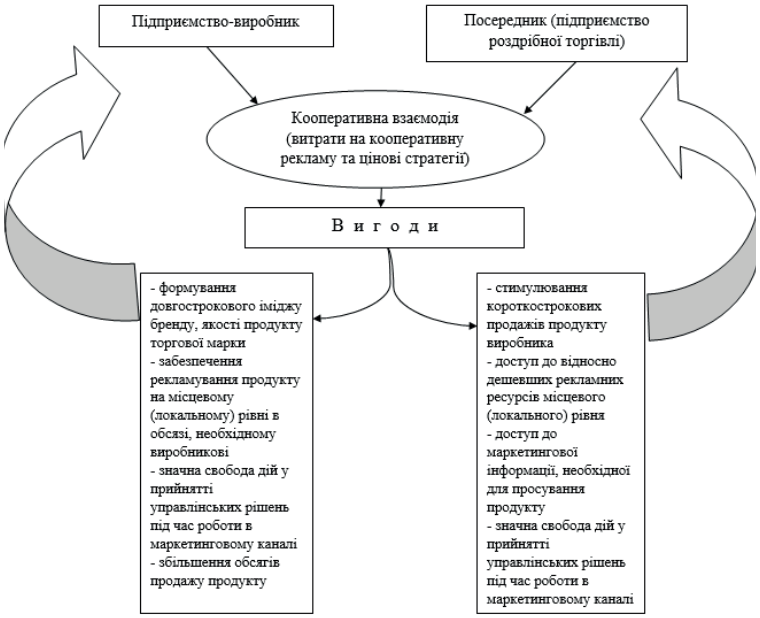


Рис. 1. Позитивний вплив кооперативної реклами на діяльність учасників вертикального маркетингового каналу

Джерело: складено автором на основі [1, 2, 9].

Виробник, покриваючи частину витрат посередника на рекламу місцевого рівня, пропонує продукт посереднику за трансфертною ціною, нижчою від ціни виробника за умови відсутності кооперації [6]. Таким чином, участь виробника в кооперативній взаємодії визначають двома параметрами, такими як трансфертна ціна та частка витрат на кооперативну рекламу місцевого рівня. Своєю чергою, посередник, маючи можливість придбати продукт у виробника за відносно нижчою ціною та передаючи виробнику частину витрат на рекламу, забезпечує більші обсяги продажу продукту (товару) кінцевим споживачам на рівні, потрібному виробникові [7]. Взаємозв'язок кооперативної реклами та цінової політики виробника і посередника зображено на рис. 2:

Рис. 2. Взаємозв'язок кооперативної реклами та цінових стратегій учасників маркетингового каналу

Джерело: складено автором на основі [7].

Оскільки для пропонованого дослідження актуально враховувати одночасно вплив обох чинників (цінової політики та витрат на кооперативну рекламу виробника і посередника) на формування споживчого попиту на продукт (товар), що перебуває в каналі товароруху, то до уваги беремо статичну модель взаємодії виробника і посередника на умовах кооперації.

Нехай p_t – трансфертна ціна, за якою підприємство-виробник продає одиницю продукту підприємству роздрібної торгівлі. Одночасно посередник установлює власну ціну (роздрібну) реалізації одиниці продукту на рівні p_r. При цьому, c_{am} – відсоток покриття витрат на кооперативну рекламу роздрібного продавця виробником. Отже, функція споживчого попиту з урахуванням зазначених вище параметрів, може бути представлена як мультиплікативна [5, 7, 8] так:

$$D(w, v, p_r) = h(p_r) \cdot G(w,v), \tag{1}$$

де w – витрати посередника на рекламу, гр. од.; v – витрати виробника на рекламу (рекламні інвестиції у бренд або торгову марку), гр. од.

Функцію $h(p_r)$ визначають як лінійну залежність між роздрібною ціною на одиницю товару й обсягом попиту на товар [7]:

$$h(p_r) = a - b \cdot p_r,\ a,b \in R, \tag{2}$$

де a,b – параметри рівняння, що є позитивними константами.

Функція реакції витрат на кооперативну рекламу $G(w,v)$, яку запропонували науковці в роботі [3], має вигляд:

$$G(w,v) = A - \frac{B}{w^{\alpha} \cdot v^{\beta}}, \qquad A,B,w,v > 0, \qquad \alpha + \beta = 1, \qquad \alpha,\beta \in (0;1) \tag{3}$$

де A – розсіяна асимптота продажу продукту (товару), рівень ринкового насичення; B – оцінний параметр; α,β – квазірекламна еластичність відповідно для посередника і виробника.

Отже, ураховуючи (2) і (3), рівняння (1) має вигляд:

$$D(w,v,p_r) = (a - b \cdot p_r) \cdot (A - \frac{B}{w^{\alpha} \cdot v^{\beta}}), \quad a,b > 0, \quad A,B,w,v > 0, \quad \alpha + \beta = 1, \quad \alpha,\beta \in (0;1) \tag{4}$$

Ураховуючи описані вище вихідні умови та вигоди учасників каналу товароруху, потрібно послідовно визначити функції прибутку виробника, посередника та каналу загалом для подальшої оптимізації сценарію кооперативної гри. Тому функцію споживчого попиту можна розглядати як функцію прибутку за умови введення додаткових параметрів [4]. З огляду на це, відповідно функції прибутку виробника та посередника запишемо у вигляді:

$$D(w,v,p_r) = (p_t - c) \cdot (a - b \cdot p_r) \cdot (A - \frac{B}{w^{\alpha} \cdot v^{\beta}}), \tag{5}$$

$$D(w,v,p_r) = (p_r - p_t - c_r) \cdot (a - b \cdot p_r) \cdot (A - \frac{B}{w^{\alpha} \cdot v^{\beta}}), \tag{6}$$

де c_r – витрати посередника на реалізацію одиниці продукту (товару).

Оскільки учасники маркетингового каналу взаємодіють на умовах кооперації, їхні прибутки варто скорегувати на величину витрат на кооперативну рекламу.

Функції прибутку виробника, посередника та функцію прибутку усього маркетингового каналу можна визначити відповідно:

$$Pr_m = (p_t - c) \cdot (a - b \cdot p_r) \cdot (A - \frac{B}{w^{\alpha} \cdot v^{\beta}}) - (c_{am} \cdot w) - v, \tag{7}$$

$$Pr_m = (p_r - p_t - c_r) \cdot (a - b \cdot p_r) \cdot (A - \frac{B}{w^{\alpha} \cdot v^{\beta}}) - (1 - c_{am}) \cdot w \tag{8}$$

$$Pr_{ch} = Pr_m + Pr_r = (a - b \cdot p_r) \cdot (A - \frac{B}{w^{\alpha} \cdot v^{\beta}}) \cdot (p_r - c - c_r) - w - v \tag{9}$$

Для знаходження відповідних значень параметрів у рівняннях (7)-(9), за яких функції прибутків виробника, посередника та каналу загалом набувають максимальних значень, потрібно звести рівняння (7)-(9) до безрозмірного вигляду. Запропонуємо таку систему безрозмірних змінних:

$$\begin{cases} a' = a - b\cdot(c + c_r), \\ A' = \dfrac{a'^2}{b}\cdot A, \\ B' = \dfrac{a'^2}{b}\cdot B, \\ p_r' = \dfrac{b}{a'}\cdot(p_r - (c + c_r)), \\ p_t' = \dfrac{b}{a'}\cdot(p_t - c), \\ v' = v\cdot(B')^{-\frac{1}{\alpha+\beta+1}}, \\ w' = w\cdot(B')^{-\frac{1}{\alpha+\beta+1}}, \\ Pr_m' = Pr_m\cdot(B')^{-\frac{1}{\alpha+\beta+1}}, \\ Pr_r' = Pr_r\cdot(B')^{-\frac{1}{\alpha+\beta+1}}, \\ Pr_{ch}' = Pr_{ch}\cdot(B')^{-\frac{1}{\alpha+\beta+1}}. \end{cases} \tag{10}$$

Ураховуючи (10), функції прибутку виробника, посередника та функція прибутку всього маркетингового каналу в безрозмірному вигляді будуть:

$$Pr_m' = p_t'\cdot\left(1 - p_r'\right)\cdot\left(\frac{A'}{(B')^{\frac{1}{\alpha+\beta+1}}} - \frac{1}{w'^{\alpha}\cdot v'^{\beta}}\right) - c_{am}\cdot w' - v' \tag{11}$$

$$Pr_r' = (p_r' - p_t')\cdot\left(1 - p_r'\right)\cdot\left(\frac{A'}{(B')^{\frac{1}{\alpha+\beta+1}}} - \frac{1}{w'^{\alpha}\cdot v'^{\beta}}\right) - (1 - c_{am})\cdot w' \tag{12}$$

$$Pr_{ch}' = p_r'\cdot(1 - p_r')\cdot\left(\frac{A'}{(B')^{\frac{1}{\alpha+\beta+1}}} - \frac{1}{w'^{\alpha}\cdot v'^{\beta}}\right) - w' - v' \tag{13}$$

Отже, отримані в безрозмірному вигляді функції прибутків виробника, посередника та сумісного прибутку в маркетинговому каналі відповідно (11), (12) та (13) дають змогу під час моделювання одержувати безрозмірні рішення.

Висновки. Отже, у дослідженні наголошено на суттєвій ролі, яку відіграє вертикальна кооперативна реклама в процесі формування прибутків у каналі дистрибуції, що зумовлено ієрархічністю маркетингових каналів, а також потребою врахування перерозподілу владних відносин між учасниками каналів під час дослідження структури їхніх витрат.

Отже, сформульовані припущення та побудовані базові теоретико-ігрові моделі описаних вище прибутків дають можливість розглядати специфічні ігрові ситуації, що враховують кооперативну взаємодію виробника і посередника в каналі товароруху. При цьому, варто зауважити, що пошук розв'язку задачі оптимізації прибутків у маркетинговому каналі тісно пов'язаний із вирішенням питання узгодженої взаємодії виробника і посередника у формі ухвалення ними оптимальних цінових стратегій і стратегій формування витрат на кооперативну рекламу. Тому розраховані моделі формування прибутків стануть вихідною базою для дослідження можливих сценаріїв гри учасників маркетингового каналу, що взаємодіють на умовах кооперації та прагнуть максимізувати власні доходи.

Література:

1. Ezimadu P. E., Nwozo C. R. Stochastic cooperative advertising in a manufacturer-retailer decentralized supply channel. *Journal of Industrial Engineering International.* Springer, Heidelberg. 2017. Vol. 13, Iss. 1, 1–12.

2. Giri B. C., Bardhan S., Maiti T. Coordinating a two-echelon supply chain with price and promotional effort dependent demand. *Int. J. Operational Research*. 2015. 23(2), 181–199.

3. Huang Z. and Li S. X. Co-op advertising models in manufacturer-retailer supply chains: a game theory approach. *European Journal of Operational Research.* 2001. Vol. 135, 527–544.

4. Jorgensen S., Zaccour G. Equilibrium Pricing and Advertising Strategies in a Marketing Channel. *Journal of Optimization Theory and Applications.* 1999. Vol. 102, No. 1, July, 111–125.

5. Li S. X., Huang Z., Zhu J., Chau Patrick Y. K. Cooperative advertising, game theory and manufacturer-retailer supply chains. *The International Journal of Management Science*. 2002. Omega, 30, 347–357.

6. Solanki K., Gor R. A Nash Equilibrium Game and Pareto Efficient Solution to A Cooperative Advertising Model Where Demand Is Dependent On Price and Advertising Expenditure. *IOSR Journal of Mathematics*. 2015. Vol. 11, Iss. 1, Ver. V (January-February), 100–104.

7. Xie J., Neyret A. Co-op advertising and pricing models in manufacturer-retailer supply chains. *Computers and Industrial Engineering.* 2008. 56, 1375–1385. DOI: www.elsevier.com/locate/caie.

8. Xie J., Wei J. C. Coordinating advertising and pricing in a manufacturer-retailer channel. *European Journal of Operational Research.* 2009. 197, 785–791.

9. Yue J., Austin J., Wang M.-Ch., Huang Z. Coordination of cooperative adverting in a two-level supply chain when manufacturer offers discount. *European Journal of Operational Research.* 2006. 168, 65–85.

© Н. В. Микитенко

Отримано: 20 лютого 2019 р.

Прорецензовано: 28 лютого 2019 р.

Прийнято до друку: 05 березня 2019 р.

e-mail: nvm17@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-12(40)-213-217

Микитенко Н. В. Системи електронного документообігу як імператив сучасних тенденцій інформатизації. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 213–217.

УДК: 044.451

JEL-класифікація: C 89

Микитенко Неля Володимирівна,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-економічного університету

СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ ЯК ІМПЕРАТИВ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

У статті розглянуто сутність понять «документ» і «документообіг». Окремо проаналізовано природу і можливості систем електронного документообігу, визначено поняття електронного документа. Оглянуто найпоширеніші на вітчизняному ринку системи електронного документообігу в розрізі їх поділу на 2 групи та функційні можливості, які вони забезпечують.

Ключові слова: *документ, документообіг, система електронного документообігу, електронний документ, графічний інтерфейс.*

Микитенко Неля Владимировна,
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента
Киевского национального торгово-экономического университета

СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА КАК ИМПЕРАТИВ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ИНФОРМАТИЗАЦИИ

В статье рассмотрена сущность понятий «документ» и «документооборот». Отдельно проанализированы природа и возможности систем електронного документооборота, определено понятие электронного документа. Автором сделан обзор наиболее распространенных на отечественном рынке систем електронного документооборота в разрезе их деления на 2 группы и функциональных возможностей, которые они обеспечивают.

Ключевые слова: *документ, документооборот, система электронного документооборота, электронный документ, графический интерфейс.*

Nelia Mykytenko,
Ph.D., Associate Professor at the Department of Management Kyiv National University of Trade and Economics

ELECTRONIC DOCUMENT CIRCULATION SYSTEMS AS AN IMPERATIVE IN TERMS OF MODERN INFORMATISATION TENDENCIES

The substance of concepts "document" and "document circulation" is considered in the article. Separately the nature and opportunities of electronic document circulation systems are analyzed and the concepts of electronic document are determined. The author reviewed the most common electronic document circulation systems on domestic market in terms of their division to 2 groups and functionalities they provide.

Key words*: document, document circulation, the system of electronic document circulation, electronic document, graphic interface.*

Немає документів, які збільшують
людські можливості
Дж. Деніскар

Постановка проблеми. За сучасних умов стрімкого розвитку інформаційних досягнень НТП будь-яка організація свідомо чи мимоволі стає заручником глобальних тенденцій інформатизації. В інформаційному суспільстві продукування і споживання інформації розглядають як найважливіший вид діяльності, а інформацію визнають цінним стратегічним ресурсом. Управлінський персонал сучасної організації в середньому на роботу з інформацією витрачає більше половини часу. Нинішнє зростання і ускладнення масивів інформації, а відтак, і системи документації, процвітання пов'язаної з цим бюрократизації, збільшення накладних витрат на ведення паперового документообігу, з одного боку, та поши-

рення можливостей використання персональних комп'ютерів для опрацювання інформації, активізація застосування непаперових носіїв інформації, з іншого – обумовлюють потребу дослідження й апробації новітніх технологій і систем управління документованою інформацією, акумульованих у понятті систем електронного документообігу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема автоматизації процесу управління документообігом перебувала в фокусі дослідження С. В. Глущика, Н. В. Грицяка, О. Б. Кукаріна, К. В. Копняк, Т. А. Костунець, М. М. Матліної, М. М. Семеренка, О. І. Ткаченка. Проте науковці недостатньою мірою торкалися питань упорядкування сучасних систем електронного документообігу, що обумовлює актуальність досліджень у цьому напрямі.

Мета і завдання дослідження. Мета статті – дослідити комплекс сучасних систем електронного документообігу відповідно до обраної підприємствами моделі організації справочинства.

Виклад основного матеріалу. Управління будь-якою організацією спирається на інформацію як предмет праці. Її основний носій – це документ, який надає інформації визначеної організаційної форми. Державний стандарт України подає таке визначення: **документ** представляє собою інформацію, зафіксовану на матеріальному носії, основна функція якого – зберігати та передавати її в часі та просторі [2].

Як результат світової інформаційної революції, сучасна інформація, а відповідно й документація, відрізняються високою структурною та змістовною складністю, неоднорідністю, багатогранністю і швидким оновленням. Бурхливий розвиток НТП та інформатизації суспільства породжують те, що паперова основа документованої інформації сьогодні втрачає свою актуальність і популярність, поступаючись місцем більш сучасним, надійним і мобільним магнітним (електронним) носіям. А з метою спрощення роботи і систематизації, втіленої в документації організаційної інформації, активно використовують персональні комп'ютери та новітні інформаційні системи і технології.

Порядок і шляхи руху документів в організації, з моменту їх отримання або створення до завершення виконання або відправки на архівне зберігання, називають **документообігом** (рис. 1). У сучасних організаціях документообіг базується на таких принципах, як оперативність і прямоточність проходження документів; цілеспрямованість, паралельність і безперервність руху документа; одноразовість його перебування в одного виконавця; запобігання зворотним, кривим та іншим маршрутам руху документа тощо. Добре налагоджена система документообігу стає «дзеркалом» внутрішньої діяльності організації та її зв'язків із зовнішнім середовищем. Нині актуальним напрямом модернізації документообігу є формування **систем електронного документообігу**, які представляють собою системи автоматизації роботи з документами впродовж усього їх життєвого циклу (створення, реєстрації, коригування, зберігання, пошуку, систематизації та ін.), а також процесів взаємодії між співробітниками.

Рис. 1. Система операцій із документами в організації

Нині електронний документообіг має ґрунтуватися на таких принципах:

– одноразова реєстрація документа, що дозволяє однозначно його ідентифікувати в будь-якій підсистемі;

– можливість паралельного виконання операцій, що дає змогу скоротити час руху документів і підвищити оперативність їх виконання;

– безперервність руху документа, що дозволяє ідентифікувати відповідального за його виконання (завдання) в кожен момент життєвого циклу документа (процесу);

– ефективно організована система пошуку документів, що забезпечує пошук документів, володіючи мінімальною інформацією про них [4, с. 43].

Ця система дозволяє використовувати інформацію з єдиної бази даних, уводити документи з різних джерел (з паперової документації, повідомлень електронної пошти, файлів різних прикладних програм), скорочувати обсяги паперової документації, уніфікувати документи та знижувати число помилок під час створення, підтримувати розсилання та зберігання документів, забезпечувати контроль за проходженням документів, перехід від локальної автоматизації окремих операцій до автоматизації всього комплексу документознавчих операцій та в підсумку підвищити ефективність праці керівників.

Ключове поняття електронного документообігу – **електронний документ**, що представляє собою документ, інформація в якому зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити документа, зокрема електронний цифровий підпис [5]. Це може бути текст або електронна форма Microsoft Word, таблиця Microsoft Excel, повідомлення у форматі електронної пошти Internet. Файли документів можуть бути структурованими або не містити структурних елементів (наприклад, текстовий формат).

Варто зауважити, що більшість вітчизняних підприємств автоматизує свій документообіг, застосовуючи програмне забезпечення компанії Microsoft, причому сучасні системи електронного документообігу різною мірою підтримують етапи життєвого циклу документа [6, с. 57].

Наявні на сучасному вітчизняному ринку системи електронного документообігу можна поділити на 2 групи залежно від обраної моделі організації справочинства.

Перша група систем розрахована на високу виконавчу дисципліну працівників та орієнтована на горизонтальний рух документів до безпосереднього виконавця, оминаючи керівництво та враховуючи відсутність централізованого контролю щодо виконання документів [3, с. 61–62]. Відповідно змодельовані процеси документообігу та системи електронного документообігу, які їх опосередковують. До цієї групи належать переважно системи західного виробництва, найбільш відомими з яких є Documentum, DOCS Open, Lotus Notes. Наприклад, Documentum – це повнофункційна платформа, призначена для управління неструктурованою інформацією організації, яка дозволяє не лише самостійно керувати документами на всіх етапах їх життєвого циклу, але й вирішувати завдання комплексної автоматизації різних бізнес-процесів, забезпечуючи процесно-орієнтований зв'язок різних інформаційних систем між собою. Система Lotus Notes забезпечує розроблення і розміщення прикладних програм групового забезпечення, дозволяє користувачам одержувати, відстежувати, спільно використовувати і створювати інформацію для опрацювання документів. Як приклад можливостей систем електронного документообігу цієї групи, на рис. 2 наведено зразок договірного документообігу.

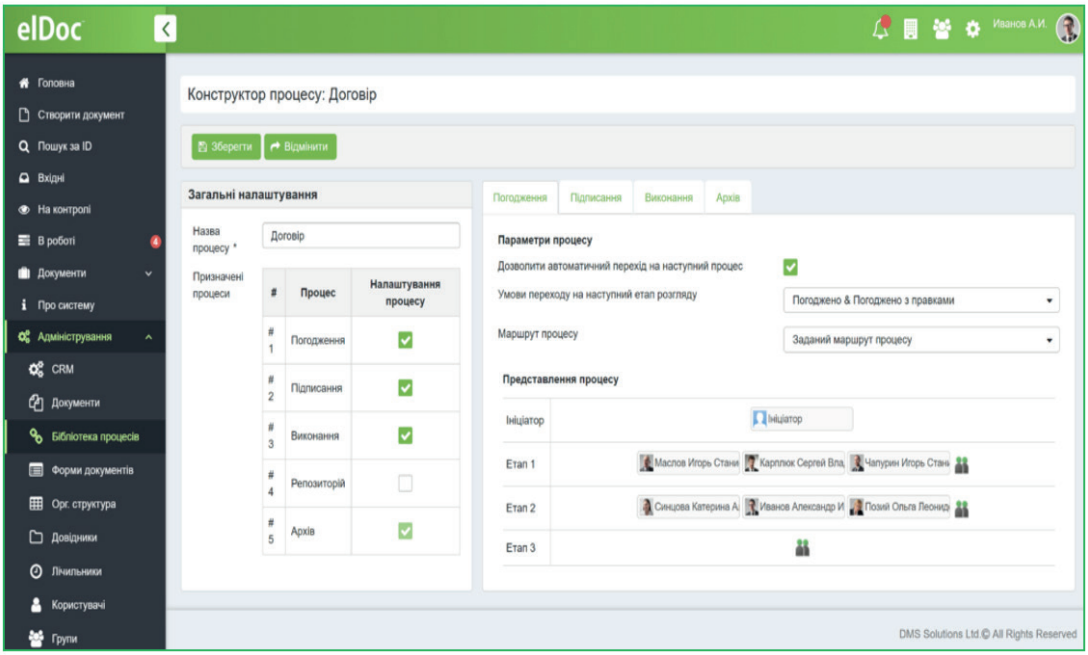


Рис. 2. Зразок графічного інтерфейсу договірного документообігу (на базі elDoc)

До другої категорії систем електронного документообігу належать такі системи, які фокусуються на вертикальному характері руху документів (керівник-виконавець-керівник), суворому контролі всього комплексу робіт із документами в реєстраційних електронних журналах, до яких записують усі відомості про документи, їх переміщення, контроль термінів виконання, звіти та ін., централізованому контролі руху документів у реальному режимі часу. Фактично за цієї технології керівники і виконавці працюють безпосередньо з документами, а діловодний персонал повинен відстежувати їхні дії [3, с. 63].

Здебільшого до цієї групи систем увіходять адаптовані до специфіки ведення вітчизняного справочинства програмні продукти російського походження: ДЕЛО, Парус-Канцелярия, Парус-Документооборот, БОСС-Референт, eDocLib , DocsVision, ЕВФРАТДокументооборот, Optima-Workflow, DOCUMENTUM тощо. Найбільш розповсюджена з названих система ДЕЛО призначена для автоматизації управлінської діяльності у вітчизняних міністерствах і відомствах, територіальних органах влади, на підприємствах різних галузей діяльності. А наприклад, система eDocLib 2.5 – це корпоративний документальний сервер нового покоління, призначений для зберігання, систематизації та колективного доступу до електронних документів. Оптимізовані засоби пошуку та навігації в eDocLib 2.5 забезпечують швидкий і зручний доступ до потрібної інформації, пошук за тими чи тими реквізитами документа та будь-якою комбінацією атрибутів, а також повнотекстовий пошук за файлами документів.

Треба констатувати, що переважна більшість програмно-технологічних розробок другої групи систем мають російське «громадянство», українська науково-технічна думка розвивається з деяким запізненням. Проте з українських систем варто відзначити FossDoc, Атлас ДОК, ДОК ПРОФ, M. E. Doc, АСКОД та ін. Родоначальником електронного документообігу в Україні стала програма M. E. Doc, яка вийшла на ринок 2010 року та являє собою багатофункційний комплекс із можливостями підготовки первинних електронних документів та обміну ними між контрагентами. Програма призначена для подачі звітності в усі органи контролю України. Вона містить усі актуальні форми звітності, які оперативно оновлюють відповідно до змін законодавства. Також M.E.Doc підтримує роботу з електронним цифровим підписом авторитетних центрів сертифікації (рис. 3).

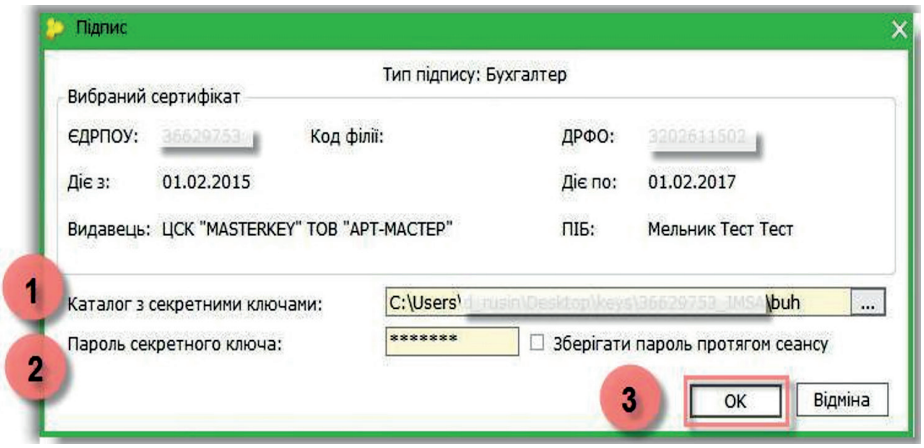


Рис. 3. Накладання електронного цифрового підпису в системі M.E.Doc IS

FossDoc – це система електронного документообігу, яку запропонували харківські розробники. Вона призначена для створення електронного архіву документів, організації корпоративного документообігу і автоматизації бізнес-процесів на підприємствах, в установах і організаціях будь-якого роду діяльності. Система автоматизує всі аспекти сучасного справочинства: створення реєстраційно-контрольних карток, надсилання доручень, облік паперових оригіналів за допомогою спеціальних журналів, здійснення контролю щодо виконання документів, підготовку резолюцій, роботу з електронно-цифровим підписом, створення звітів тощо (рис. 4).

Також серед вітчизняних розробок не можна не згадати систему електронного документообігу ДОК ПРОФ, яка автоматизує весь комплекс операцій документообігу: введення у систему документів, їх реєстрацію, розподіл і розсилання, редагування, оперативне збереження, пошук і перегляд, відтворення, контроль виконання, розмежування доступу до документів; вона також дає можливість об’єднати розрізнені потоки документів територіально відокремлених установ у єдину систему. Робота підприємств підтримується в режимах on- і off-line.

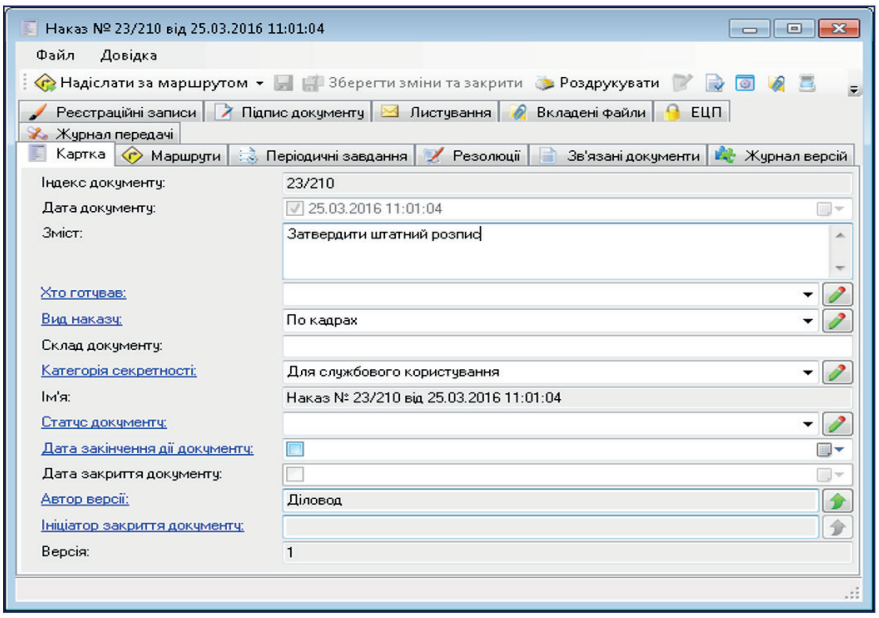


Рис. 4. Приклад графічного інтерфейсу системи FossDoc

Водночас, система ДОК ПРОФ підтримує використання електронного цифрового підпису. Вона працює як з електронними документами, так і з даними про паперові документи, які вводяться до неї і виводяться користувачам на екранах моніторів у відповідних електронних формах. Варто додати, що ДОК ПРОФ орієнтована на затверджену в Україні технологію роботи з документами, а електронні та паперові документи згідно із затвердженим регламентом можуть переміщуватися між автоматизованими робочими місцями користувачів [1, с. 72].

Висновки. Фактично впровадження систем електронного документообігу – це нагальна вимога й водночас наслідок сучасних вітчизняних тенденцій і реалій, за яких має місце «диктат» інформації як найпотужнішого перспективного ресурсу організації. Системи електронного документообігу покликані скоротити часові й накладні витрати на рутинні операції з документами, створити єдине інформаційне середовище для роботи всіх користувачів організації та інтегрувати в централізованому інформаційному просторі системи збору, опрацювання, передавання, прийому і збереження інформації, збільшити швидкість та якість обслуговування споживачів за рахунок прискорення руху інформаційних потоків і чіткого моніторингу всіх бізнес-процесів. Утім, керівництво організації має вибирати систему електронного документообігу зважено й відповідально, ураховуючи особливості чинної системи управління та специфіку побудованої системи справочинства. Усе це дасть змогу підвищити керованість персоналу, удосконалити управлінську діяльність та одержати потужну конкурентну перевагу в умовах загострення суперництва між суб'єктами господарювання.

Література:

1. Глущик С. В., Дияк О. В. Діловодство : навч. посіб. Київ: Тамподек XXI, 2015. 400 с.
2. Діловодство й архівна справа. Терміни та визначення понять : ДСТУ 2732-2004. Київ: Держспоживстандарт України, 2005. 36 с.
3. Копняк К. В., Костунець Т. А. Автоматизація документообігу як складова підвищення ефективності діяльності підприємства. *Економіка, фінанси, менеджмент*. 2017. № 11. С. 57–68.
4. Кукарін О. Б. Електронний документообіг та захист інформації: навч. посіб. / за заг. ред. Н. В. Грицяк. Київ: НАДУ, 2015. 84 с.
5. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України від 6 жовтня 1998 р. зі зм. та доп. станом на 1 вересня 2003 р. URL: http://zakon1.rada.gov.ua.
6. Семеренко М. М., Лопатюк Т. В., Пінчук А. В. Система автоматизації документообігу. *Науковий потенціал 2012 : тези доповідей восьмої Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції* (м. Київ, 21–23 березня 2012 р.). С. 56–60.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Борейко Володимир Іванович
СВІТОВИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІК ТА ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ 4

Захарченко Володимир Іванович
ФУНКЦІЙНІ Й УПРАВЛІНСЬКІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ 9

Пришляк Катерина Мирославівна
СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ 16

Просов В'ячеслав Миколайович
ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПЕРЕДУМОВИ ТА СУЧАСНИЙ СТАН 24

Сментина Наталія Валентинівна, Доброва Наталя Василівна
ІНСТРУМЕНТИ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА НА МЕЗОРІВНІ 35

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

Александрова Світлана Анатоліївн, Оболенцева Лариса Володимирівна, Радіонова Ольга Миколаївна
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ В УКРАЇНІ 43

Борисова Вікторія Анатоліївна
ЕКОЛОГІЧНИЙ АУДИТ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ АПВ 47

Кондратенко Наталія Олегівна, Новікова Марина Миколаївна, Волкова Мілиця В'ячеславівна
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ОРГАНІЗАЦІЇ 52

Полінкевич Оксана Миколаївна
МАТРИЦЯ ВИБОРУ ІНСТРУМЕНТІВ ПРОДАКТ ПЛЕЙСМЕНТУ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 58

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Баранник Лілія Борисівна
ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ ЯК ІНДИКАТОР РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ 64

Зелінська Галина Олексіївна
РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ 70

Кічурчак Маріанна Василівна
ОЦІНКА ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ОСВІТНІХ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ І СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 75

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

Васильчук Ірина Петрівна
ТРАНСФОРМАЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ФІНАНСІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПЕРЕХОДУ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ 81

Дебунов Леонід Миколайович, Яковенко Олександр Григорович
АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 86

Дем'янчук Ольга Іванівна
КОНЦЕПТИ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ В УПРАВЛІННІ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНИМИ ОДИНИЦЯМИ 92

Зачосова Наталія Володимирівна
МОДЕЛЮВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОФЕСІЙНИХ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ З УРАХУВАННЯМ ДЕРЖАВНОГО ВПЛИВУ НА ЦЕЙ ПРОЦЕС 101

Клюско Лідія Антонівна
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ 106

Кулиняк Ігор Ярославович, Прокопишин-Рашкевич Любов Миколаївна, Бородавко Анастасія Петрівна
ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ 113

Летняк Софія Петрівна
СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ 119

Ліснічук Оксана Андріївна
СУЧАСНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ 124

Момот Олександр Михайлович
РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНОЇ ЕКСПАНСІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ 132

Патарідзе-Вишинська Марина Володимирівна
ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ 140

Тютюник Інна Володимирівна, Гуменна Юлія Григорівна
УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ РОЗРИВАМИ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ 146

Шимко Ярослав Романович
РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ 151

Шулик Юлія Віталіївна, Мороз Еліна Григорівна
ЗАЛЕЖНІСТЬ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ ВІД ПОЛІТИЧНИХ ЦИКЛІВ 157

Шульга Катерина Дмитрівна
ОЦІНКА ПРАВОВОГО ПОЛЯ УКЛАДАННЯ ТА ЗДІЙСНЕННЯ УГОД КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВ В УКРАЇНІ ТА В МІЖНАРОДНОМУ БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ 164

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гнилицька Лариса Володимирівна, Аль-газу Алі
ДОМІНАНТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УПРАВЛІННІ ЕКСПЛУАТАЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ АВІАКОМПАНІЇ 169

Зінкевич Анастасія Володимирівна
АНКЕТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ТЕХНІЧНИЙ ПРИЙОМ АУДИТУ ПОДАТКІВ 176

Кривицька Ольга Романівна
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВИТРАТ КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ 181

Осадча Ольга Олексіївна, Левицька Ірина Олексіївна
УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ЯК АНАЛІТИЧНА ФУНКЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ 188

Парасій-Вергуненко Ірина Михайлівна
МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ЗАВДАННЯ, ПРИНЦИПИ ТА ФУНКЦІЇ 193

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Васильєва Оксана Володимирівна, Максишко Наталія Костянтинівна
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ІНСТРУМЕНТІВ У КОНТЕКСТІ ГІПОТЕЗИ ЕФЕКТИВНОГО РИНКУ 200

Данилюк Наталя Миколаївна
ТЕОРЕТИКО-ІГРОВІ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ ВИРОБНИКА І ПОСЕРЕДНИКА В КАНАЛІ ТОВАРОРУХУ 207

Микитенко Неля Володимирівна
СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ ЯК ІМПЕРАТИВ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ 213

CONTENT

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

Volodymyr Boreiko
WORLD EXPERIENCE IN ECONOMIC DEVELOPMENT STIMULATION AND POVERTY OVERCOMING 4

Vladimir Zakharchenko
FUNCTIONAL AND MANAGEMENT CHARACTERISTICS ECONOMIC REFORM ON THE NATIONAL AND REGIONAL LEVELS 9

Kateryna Pryshliak
WORLD EXPERIENCE IN TERMS OF THE AGRICULTURAL LAND MARKET FORMATION 16

Viacheslav Prosov,
MORTGAGE LENDING IN UKRAINE: BACKGROUND AND CURRENT STATE 24

Nataliia Smentyna, Natalia Dobrova
ENTREPRENEURSHIP ENVIRONMENT ACTIVATION TOOLS AT MESOLEVEL 35

ECONOMICS, MANAGEMENT OF SECTORS AND ENTERPRISES

Svitlana Aleksandrova, Larysa Obolentseva, Olga Radionova
SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS OF TOURIST INDUSTRY DEVELOPMENT IN UKRAINE 43

Victoria Borysova NATURAL RESOURCES OF AGRICULTURAL PRODUCTION ENVIRONMENTAL AUDIT 47

Nataliia Kondratenko, Marina Novikova, Militza Volkova
THEORETICAL AND METHODICAL PROVISION OF ORGANIZATIONS' INVESTMENT ACTIVITY MANAGEMENT 53

Oksana Polinkevych
THE MATRIX OF THE PRODUCT PLACEMENT INSTRUMENTS SELECTION FOR THE MARKETING ACTIVITIES OF ENTERPRISES 58

LABOR ECONOMICS AND REGIONAL ECONOMY

Liliya Barannyk
PUBLIC HEALTH AS AN INDICATOR OF THE SOCIAL CAPITAL DEVELOPMENT IN UKRAINE 64

Halyna Zelinska
REGIONAL LABOR MARKET DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF THE KNOWLEDGE ECONOMY FORMATION 70

Marianna Kychurchak
ESTIMATION OF EDUCATIONAL PUBLIC GOODS DIFFERENTIATION DUE TO SOCIAL CAPITAL FORMATION AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINES ECONOMY 75

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

Iryna Vasylchuk
FINANCES TRANSFORMATIVE POSSIBILITIES IN TRANSITION TOWARDS A SUSTAINABLE DEVELOPMENT 81

Leonid Debunov, Alexander Yakovenko
ANALYSIS OF MODERN APPROACHES TO DEFINING THE CONCEPT OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF ENTERPRISE 86

Olha Demianchuk
CONCEPTS OF BALANCED DEVELOPMENT IN THE MANAGEMENT OF ADMINISTRATIVE AND TERRITORIAL UNITS 92

Nataliia Zatshosova
MODELING OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC SAFETY MANAGEMENT MECHANISM FOR THE PROFESSIONAL PARTICIPANTS OF THE FINANCIAL MARKET WITH ACCOUNT OF GOVERNMENT IMPACT ON THIS PROCESS 101

Lidiya Klyusko
THEORETICAL ASPECTS OF THE BANKING SYSTEM TAX POTENTIAL FORMING 106

Ihor Kulyniak, Lyubov Prokopyshyn-Rashkevych, Anastasiya Borodavko
EVALUATION OF COMMERCIAL BANKS FINANCIAL SECURITY LEVEL IN UKRAINE 113

Sofia Letniak
CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE MARKET OF LIFE IN UKRAINE 119

Oksana Lisnichuk
MODERN THEORETICAL APPROACHES TO ASSESSING THE STABILITY OF THE FINANCIAL SYSTEM OF THE STATE 124

Oleksandr Momot,
REGULATION OF TRANSNATIONAL BANKS CREDIT EXPANSION 132

Maruna Pataridze-Wushunska
DIAGNOSTICS OF THE FINANCIAL STATE OF ENTERPRISES HOW A FINANCIAL SAFETY MANAGEMENT TOOL 140

Inna Tiutiunyk, Yulia Humenna
MANAGEMENT OF TAX GAP AS A PERSPECTIVE DIRECTION OF DESHADOWING OF ECONOMY 146

Yaroslav Shymko
THE ROLE OF PRIVATE PENSION FUNDS STATE REGULATION DEVELOPMENT IN UKRAINE 151

Yuliia Shulyk, Elina Moroz
DEPENDENCE OF STANDARDS OF LIVING IN UKRAINE FROM POLITICAL CYCLES 157

Katerina Shulga
EVALUATION OF THE LEGAL FIELD OF BUILDING AND IMPLEMENTATION OF THE CONSOLIDATION AGREEMENT ON BANKS IN UKRAINE AND IN THE INTERNATIONAL BANKING SECTOR 164

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Larisa Gnylytska, Ali Al-gazu
ACCOUNTING POLICY DOMINANTS IN MANAGEMENT OF AVIATION COMPANY OPERATING COSTS 170

Anastasiia Zinkevych
ENTERPRISES QUESTIONNAIRE AS A TECHNICAL APPROACH TO TAXES AUDIT 176

Olha Kryvytska
STATISTICAL ANALYSIS OF LIFE INSURANCE COMPANY'S EXPENSES 181

Olha Osadcha, Iryna Levytska
MANAGERIAL ANALYSIS AS ANALYTICAL FUNCTION OF MANAGERIAL ACCOUNTING 188

Iryna Parasiy-Vergunenko
METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE EXPENDITURES MANAGEMENT BY HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS: TASKS, PRINCIPLES AND FUNCTIONS 193

MATHEMATICAL MODELING AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS

Oksana Vasylieva, Nataliia Maksyshko
COMPARATIVE ANALYSIS OF INVESTMENT INSTRUMENTS DYNAMICS IN THE CONTEXT OF THE EFFICIENT MARKET HYPOTHESIS 200

Natalia Danyliuk
THEORETICAL-GAME MODELS OF MANUFACTURER AND INTERMEDIARY INTERACTION IN THE CHANNEL OF COMMODITY MOVEMENT 207

Nelia Mykytenko
ELECTRONIC DOCUMENT CIRCULATION SYSTEMS AS AN IMPERATIVE IN TERMS OF MODERN INFORMATISATION TENDENCIES 213

Наукове видання

НАУКОВІ ЗАПИСКИ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ «ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ» СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»

Науковий журнал (щоквартальник)

№ 12(40)

Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). 222 с.

Scientific notes of Ostroh Academy National University, «Economics» series: scientific journal. Ostroh : Publishing NaUOA, march 2019. № 12(40). 222 p.

Научные записки Национального университета «Острожская академия», серия «Экономика» : научный журнал. Острог : Изд-во НаУОА, март 2019. № 12(40). 222 с.

Головний редактор *Ю. В. Шулик*

Заступник головного редактора *Л. В. Козак*

Відповідальний редактор *О. І. Дем'янчук*

Комп'ютерна верстка *Н. О. Крушинської*

Художнє оформлення обкладинки *К. О. Олексійчук*

Коректор *В. В. Максимчук*

Коректор англомовних текстів *Р. Т. Шулик*

Формат 60х84/8. Ум. друк. арк. 25,81. Наклад 100 пр. Зам. № 22–19.
Папір офсетний. Друк цифровий. Гарнітура «TimesNewRoman».

Оригінал-макет виготовлено у видавництві
Національного університету «Острозька академія»,
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 1 від 8 серпня 2000 року.

Видавець О. О. Євенок,
м. Житомир, вул. М. Бердичівська, 17А, тел.: (0412) 422-106.

Свідоцтво ДК № 3544 від 05.08.2009 р.

Друк та палітурні роботи ФОП О. О. Євенок
10014, м. Житомир, вул. М. Бердичівська, 17А, тел.: (0412) 422-106, e-mail: book_druk@i.ua