

Науковий погляд: економіка та управління

(правонаступник наукового журналу
“Вісник Академії митної служби України.
Серія: “Економіка”)

№ 1 (59), 2018

Дніпро
Університет митної справи та фінансів
2018

**Науковий погляд: економіка та управління
(правонаступник наукового журналу
“Вісник Академії митної служби України. Серія: “Економіка”)**

Видається чотири рази на рік
Заснований Університетом митної справи та фінансів у травні 1999 р.

Науковий журнал включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2015 року № 515

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою
Університету митної справи та фінансів (протокол № 3 від 24 вересня 2018 р.)

Редакційна колегія:

Заруцька О. П. – доктор економічних наук,
професор (*головний редактор*);

Лисяк Л. В. – доктор економічних наук,
професор (*заступник головного редактора*);

Баранник Л. Б. – доктор економічних наук,
професор;

Вакульчик О. М. – доктор економічних наук,
професор;

Івашина О. Ф. – доктор економічних наук,
професор;

Жадько К. С. – доктор економічних наук,
професор;

Петруня Ю. Є. – доктор економічних наук,
професор;

Фролов С. М. – доктор економічних наук,
професор

Дерев'янку Т. П. (*відповідальний секретар*)

Статті друкуються в авторській редакції
Комп'ютерна верстка: А. О. Філатов

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 21856-11756 ПР,
видане Державною реєстраційною службою України 21 грудня 2015 року.

Адреса редакції: вул. Володимира Вернадського, 2/4, м. Дніпро, 49000

Телефон редакції: +38 (073) 096 46 70

Електронна адреса: editor@scientificview.umsf.in.ua

Сайт видання: www.scientificview.umsf.in.ua

Підписано до друку 31.10.2018. Формат 185x260 мм. Папір офсетний.

Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 24,41. Обл.-вид. арк. 17,23.

Наклад 100 прим. Замовлення № 42.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»

м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Татарин Н.Б., Васьків І.М.

Сучасна фінансова політика в Україні: проблеми і перспективи розвитку.....7

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бестужева С.В., Козирєва К.М.

Особливості впровадження логістичного підходу
в управління міжнародною збутовою діяльністю підприємства.....13

Бестужева С.В., Ткаленко Н.О.

Особливості сучасного стратегічного розвитку підприємства
у сфері міжнародного бізнесу..... 20

Ківа А.А., Кисляков С.С., Грінько І.М.

Проблеми становлення світового миру та їх вплив на глобальну економіку..... 28

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Васюренко Л.В.

Мотивація як чинник організації оплати праці в умовах глобалізації.....36

Винятинська Л.В., Сенчук І.В.

Оцінка стану та тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні..... 42

Жадько К.С., Сірко А.Ю.

Діагностика стану господарської діяльності суб'єкта господарювання..... 50

Мардус Н.Ю.

Оцінка впливу соціального та інформаційно-технологічного факторів
на розвиток внутрішнього ринку товарів.....57

Харіна О.О., Харченко Т.Б.

Проблеми інноваційного розвитку України: стратегічні аспекти
та можливості вирішення очима стейкхолдерів.....64

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Боровік Л.В.

Оцінка впливу інвестиційної політики на формування
та використання інвестиційного потенціалу галузі.....72

Братуга О.Г.

Дослідження дефініцій поняття явища «об'єднання підприємств»
та його окремих видових форм..... 78

Дяченко Т.О., Ільченко В.Ю.

Вплив ринкових умов на розвиток технологій інтернет-маркетингу.....87

Калюжна Ю.П., Боровик Т.В., Даниленко В.І.

Ціноутворення та логістичні аспекти в основі рекламної діяльності.....96

Ковальчук К.Ф., Рева Т.М.
Налоговая среда как фактор предпринимательской деятельности.....101

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Воронков А.А.
Методический подход к оцениванию деловой активности агломерации.....110

Гречаник Н.Ю.
Бренд території: необхідність, викликана часом.....118

Клімович О.М.
Вплив соціально-політичних умов на формування системи міжрегіональних взаємозв'язків.....124

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Тарасенко Д.Л.
Соціальна політика ЄС: корисний досвід для України.....131

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Березіна С.Б.
Ризик як важливіша категорія економічної теорії.....136

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Волкова О.Г.
Проблематика застосування заліку зустрічних вимог у зовнішньоекономічній діяльності України.....147

Заруцька О.П.
Впровадження методики структурно-функціональних груп у систему управління складними економічними системами.....152

Квач Я.П., Князькова В.Я., Федоренко С.О.
Податковий контроль в Україні: фіскальна ефективність та шляхи вдосконалення.....165

Куліш В.А.
Оцінка рівня розвитку іноземного інвестування економіки України.....171

Лисяк Л.В.
Аналіз ефективності системи державного фінансового контролю в Україні у контексті діяльності національних нафтогазових корпорацій.....183

Мельник О.О.
Фінансова безпека України: деякі аспекти оцінювання стану заборгованості.....189

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Сломчинська С.О.
Концепція оцінки інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю.....197

Ткач О.Л.
Сучасні проблеми розвитку державного фінансового аудиту в Україні206

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Tataryn N.B., Vaskiv I.M.

Current financial policy in Ukraine: problems and prospects for development.....7

WORLD ECONOMY

AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bestuzheva S.V., Kozyrieva K.M.

Features of introduction of logistic approach to the management of international marketing activities of the enterprise.....13

Bestuzheva S.V., Tkalenko N.O.

Peculiarities of contemporary strategic development of the enterprise in the field of international business..... 20

Kiva A.A., Kysliakov S.S., Grinko I.M.

Problems of the establishment of the world peace and their impact on global economy.....28

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Vasyurenko L.M.

Motivation as a factor in the organization of remuneration of labour in the conditions of globalization..... 36

Vynyantsyna L.V., Senchuk I.V.

Evaluation of state and trends of development of small enterprise in Ukraine..... 42

Zhadko K.S., Sirko A.Y.

Diagnosis of the state of economic activity of the subject of business.....50

Mardus N.Y.

Assessment of the effect of social and information technological factor on the development of the domestic market of goods..... 57

Kharina O.O., Kharchenko T.B.

Problems of innovative development in Ukraine: strategic aspects and possibilities for solving stakeholders.....64

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Borovik L.V.

Evaluation of the influence of the investment policy on the formation and use of the investment potential of the sector.....72

Bratuta O.H.

Research of definitions of the concept of the phenomenon “uniting of enterprises” and its individual forms.....78

Dyachenko T.O., Ilchenko V.Yu.

Influence market conditions on the development technology internet marketing..... 87

Kaliuzhna Yu.P., Borovyk T.V., Danylenko V.I.

Pricing and logistics aspects based on advertising activity..... 96

Kovalchuk K.F., Reva T.M. Tax environment as a factor of entrepreneurship.....	101
--	-----

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Voronkov A.A. Methodical approach to assessment of business activity agglomeration.....	110
---	-----

Hrechanyk N.Y. Brand of territory: necessity predetermined by time.....	118
---	-----

Klimovich O.M. The influence of socio-political conditions on the formation of the system of interregional cooperation.....	124
--	-----

ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Tarasenko D.L. EU social policy: effective experience for Ukraine.....	131
--	-----

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Berezina S.B. Risk as more important category of economic theory.....	136
---	-----

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Volkova O.G. Problem of application of counterclaims in foreign economic activity of Ukraine.....	147
---	-----

Zarutskaya O.P. Implementation of structural-functional groups methodology in the management system of complex economic systems.....	152
---	-----

Kvach Ya.P., Knyazkova V. Ya., Fedorenko S.O. Tax control in Ukraine: fiscal efficiency and ways of improvement.....	165
--	-----

Kulish V.A. Evaluation of foreign investment development of the Ukrainian economy.....	171
--	-----

Lysiak L.V. Analysis of the state financial control system in Ukraine efficiency in context of national oil & gas corporations activities.....	183
---	-----

Melnyk O.O. Financial safety of Ukraine: some aspects of assessment of debt system of the state.....	189
--	-----

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Slomchynska S.O. Concept of the investment property fair value measurement.....	197
---	-----

Tkach O.L. Current problems of development of public financial audit in Ukraine.....	206
--	-----

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-1>

УДК 330.101

Татарин Н.Б.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри державних і місцевих фінансів,
Львівський національний університет
імені Івана Франка

Васьків І.М.

магістр,
Львівський національний університет
імені Івана Франка

СУЧАСНА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Стаття присвячена сучасній фінансовій політиці в Україні, проблемам і перспективам її розвитку. Розглянуто особливості втілення низки проблем та шляхів їх подолання. Ці процеси досліджуються на основі мікро- і макроекономічних показників. Під час дослідження використані наукові методи пізнання, спостереження, класифікації, індукції, дедукції, історичний, аналізу, синтезу. В умовах активізації євроінтеграційних процесів в Україні особлива увага у сфері фінансової політики повинна приділятися фінансовій політиці. Для реалізації таких програм держава може використовувати наявні фінансові установи, зокрема державні банки.

Ключові слова: фінансова політика, перспективи розвитку фінансової політики, державний борг, бюджетний дефіцит, грошово-кредитна політика.

Статья посвящена современной финансовой политике в Украине, проблемам и перспективам ее развития. Рассмотрены особенности реализации ряда проблем и путей их преодоления. Эти процессы исследуются на основе микро- и макроэкономических показателей. При исследовании использованы научные методы познания, наблюдения, классификации, индукции, дедукции, исторический, анализа, синтеза. В условиях активизации интеграционных процессов в Украине особое внимание в сфере финансовой политики должно уделяться фискальной политике. Для реализации таких программ государство может использовать имеющиеся финансовые учреждения, в частности государственные банки.

Ключевые слова: финансовая политика, перспективы развития финансовой политики, государственный долг, бюджетный дефицит, денежно-кредитная политика.

Tataryn N.B., Vaskiv I.M. CURRENT FINANCIAL POLICY IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT

The article is devoted to modern financial policy in Ukraine, problems, and prospects of its development. Features of the implementation of a number of problems and ways to overcome them are considered. These processes are studied on the basis of micro and macroeconomic indicators. The state, through fiscal, tax, monetary policy, manage the economy, provide financial stability. The Cabinet of Ministers, as the supreme executive body, forms the budget, the main macroeconomic indicators of economic and social development. It is possible to develop the prospects for development and deepening of the essence of the state fiscal policy taking into account the modern requirements of the development of the national economy. The research uses scientific methods of cognition, observation, classification, induction, deduction, historical, analysis, and synthesis. One of the most important areas of the reform of financial

infrastructure and the financial system as a whole is the creation of a single system of financial institutions. Thus, fiscal policy is always a search for the balance that is optimal at this time and the choice of the most effective methods and mechanisms for their achievement. This is precisely what the need for an integrated, systematic approach to the construction and implementation of Ukraine's financial policy is required. It cannot be unchanged at different stages and cycles of socio-economic development of the country. It should also be noted that the success of the fiscal policy is largely determined by the coherence of its individual components. Only a coordinated and coherent policy in the field of finance can give positive results. Finance is the only mechanism in which all components are closely interconnected, and therefore miscalculations in any direction of financial policy necessarily lead to negative consequences.

Key words: *financial policy, prospects of development, state debt, budget deficit, monetary policy.*

Постановка проблеми. Кожна держава реалізує певну економічну політику, яка впливає на всі стадії суспільного відтворення, а саме у сучасних умовах трансформації економічної системи України розв'язання фінансових проблем є основним важелем сталого економічного та соціального розвитку. Важливою складовою економічної політики держави є фінансова політика, що є сукупністю розподільних та перерозподільних заходів, яких держава вживає через фінансову систему. Ефективна фінансова політика має бути стійкою, сприяти постійному пропорційному економічному зростанню конкретного регіону, чітко відстежувати міжнародні та вітчизняні тенденції, запроваджувати їх з відповідними змінами у фінансову сферу цієї досліджуваної території.

Держава через фіскальну, податкову, грошово-кредитну політику здійснює управління економікою, забезпечує фінансову стабільність. Кабінет Міністрів як найвищий орган виконавчої влади формує бюджет, основні макроекономічні показники економічного та соціального розвитку, а також проводить фінансову політику. Міністерство фінансів України відповідно до Бюджетного кодексу України визначає параметри державного бюджету, надає обґрунтування та роз'яснення щодо запропонованих обсягів витрат. Верховна Рада щорічно розробляє Бюджетну резолюцію, що визначає головні напрями бюджетної політики. Національний банк України як Центральний банк розробляє основні засади грошово-кредитної політики, а також здійснює контроль. НБУ послідовно проводить політику забезпечення стабільності гривні, а стабільні гроші – це фундамент розвитку будь-якої країни. Фінансова політика повинна враховувати потреби суспільного розвитку,

реальні економічні та фінансові можливості держави, тому вона залежить від конкретних історичних умов і завдань, які стоять перед суспільством. Вивчаючи вимоги, які теорія та практика господарювання висувують до фінансової політики, усвідомлюємо дуже важливий висновок: фінансова політика має бути адекватною закономірностям суспільного розвитку. Порушення цієї важливої вимоги призводить до значних втрат у господарстві [1, с. 16].

Сучасна фінансова політика в державі повинна враховувати всю багатофакторність, багатокомпонентність та багатоваріантність управління всіма ресурсами для досягнення поставленої мети та виконання завдань щодо ефективного розвитку країни. Також варто зазначити, що фінансова політика повинна враховувати потреби суспільного розвитку, реальні економічні та фінансові можливості держави, тому вона залежить від конкретних історичних умов. Державна фінансова політика не може визначатися раз і назавжди, адже вона постійно змінюється. Тому на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки вона повинна відповідати вимогам, а саме бути гнучкою, стійкою та коригуватися відповідно змінам зовнішніх та внутрішніх факторів. Зміст фінансової політики, її основні напрями ґрунтуються на теоретичних концепціях, які визначають ступінь участі держави в управлінні економікою і використанні окремих інструментів реалізації фінансової політики, конкретних форм організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Основні теоретичні положення, що стосуються фінансів та фінансової політики держави, у ХХ ст. сформулювали класики буржуазної політекономії Адам Сміт (1723–1790 рр.), Давид Рікардо (1772–1823 рр.) і англійський економіст

Джон Мейнард Кейс (1883–1946 рр.), а також їх послідовники. Також посідають чільне місце роботи українських науковців М.М. Александрової, В.Д. Базилевича, О.Д. Василика, О.Р. Романенко, В.М. Опаріна. Варто зазначити, що дослідження вітчизняних вчених у сфері фінансових відносин останніми роками відрізняються більш конкретним прикладним характером, оскільки базові теоретичні положення фінансової науки були розроблені раніше та знайшли відображення у фінансовій політиці.

Вибрана тема є сукупністю концептуальних положень в галузі управління фінансами підприємства, які орієнтують її на адаптацію до ринкових умов господарювання. Вона виробляється під впливом економічної політики держави, яка включає сьогодні лібералізацію цін, регулювання ставки рефінансування та курсу гривні відносно інших валют, а також методи покриття дефіциту.

Мета статті полягає в розробці перспектив розвитку та поглиблення сутності державної фінансової політики з урахуванням сучасних вимог розвитку національної економіки. Під час дослідження використано наукові методи пізнання, спостереження, класифікації, індукції, дедукції, історичний аналіз, синтезу. Одним з найважливіших напрямів реформи фінансової інфраструктури зокрема та фінансової системи загалом є створення єдиної системи фінансових інститутів. Так, головним державним органом у цій системі є Міністерство фінансів України, на якого, зокрема, покладено завдання розроблення Державного бюджету України, що є основою фінансової системи держави. Так, щоби розробити Проект Державного бюджету, потрібно знати обсяг податкових надходжень до бюджету, дані про які подає Державна фіскальна служба України, отримати Звіт про виконання поточного бюджету від Державного казначейства України. Тобто в бюджетному процесі є багато органів, які мають самостійний статус і не підпорядковуються Міністерству фінансів України безпосередньо. Для того щоби ефективно складати бюджет, потрібно знати про стан справ у податковій, казначейській галузі «без посе-

редників». Потрібно створити Міністерство фінансів України, а в його складі створити Департаменти, такі як податковий, казначейський, контрольно-ревізійний, тобто всі органи, які беруть участь у процесі розроблення бюджету, а потім контролюють його виконання. Таким чином, Міністр фінансів буде безпосередньо знати про стан справ в усіх сферах і контролювати їх. Це дасть змогу ефективніше та продуктивніше реагувати на стан речей у фінансовій системі.

Оскільки предметом дослідження є фінансова політика України у вузькому розумінні, то вважаємо, що її можна сформулювати як систему об'єктивно необхідних заходів щодо використання фінансових відносин для здійснення функцій прямого та непрямого державного управління з метою розв'язання соціально-економічних проблем, забезпечення справедливого, інноваційного, конкурентоздатного та ефективного розвитку економіки, подолання різних перешкод, які не можна подолати через механізм саморегуляції.

Виклад основного матеріалу. В умовах активізації євроінтеграційних процесів в Україні особлива увага у сфері фінансової політики повинна приділятися фіскальній політиці. Окремі особливості фіскальної політики дають змогу стверджувати, що продумані податкова та бюджетна політики можуть досить ефективно виконувати функції макроекономічної стабілізації в короткостроковому та середньостроковому періодах. Соціальна спрямованість та ефективність впливу фінансової політики держави на результати функціонування національної економіки визначаються об'єктивними закономірностями економічного розвитку, завданнями суспільного ладу. Серед науковців немає єдиної позиції щодо тлумачення терміна «фінансова політика», оскільки це досить складне та багатогранне поняття. Його розглядають як частину економічної політики держави, уряду; напрям у використанні державних фінансових ресурсів, регулюванні доходів та видатків держави, формуванні та застосуванні державного бюджету, податковому регулюванні, управлінні грошово-кредитним обі-

гом, регулюванні курсу національної валюти. На думку О.Д. Василика, фінансова політика держави – досить складна сфера діяльності законодавчої та виконавчої влади, яка охоплює заходи, методи й форми організації та використання фінансів для забезпечення її економічного розвитку [2, с. 41].

Суб'єктами впливу на фінансову політику є організації та установи, громадяни та їх об'єднання. Суб'єктами виконання фінансової політики є держава та її спеціальні інституції. Однак слід зазначити, що фіскальна політика не завжди є гнучким інструментом макроекономічної стабілізації в межах інтеграційних об'єднань. Більш того, систематичне використання цього інструмента стабілізації приводить до нагромадження державної заборгованості та формування стійкого бюджетного дефіциту, а це є негативним явищем для Єврозони в разі некерованого зростання дефіциту бюджету та державного боргу в одній або декількох країнах. Зауважимо, що в межах ЄС збільшення бюджетного дефіциту та державного боргу в одній із країн Єврозони може відбитися на величині процентних ставок на всій території Союзу, а отже, на витратах із залучення запозичень для інших його членів. Також варто зазначити, що фінансова політика України має враховувати реальні фінансові ресурси, основним джерелом яких є валовий внутрішній продукт. Значне місце в ньому посідають прибуток, платежі та відрахування, що відносяться до собівартості продукції. Тому важливим є поєднання державної підтримки галузей економіки з вимогами ринку. Держава має зробити економічно доцільний вибір пріоритетних галузей, які переважно формують дохідну частину державного бюджету. Пріоритетним є визначення критеріїв фінансової допомоги суб'єктам господарювання з огляду на соціально-економічні особливості окремих регіонів. Також варто враховувати, що успіх фінансової політики залежить від планування, яке не може бути припинене в умовах наявності різних форм власності. Планування потрібно використовувати в тісному взаємозв'язку з вимогами об'єктивних економічних законів [3, с. 29].

До головних завдань державної фінансової політики слід віднести:

- зростання обсягів залучення й ефективності використання фінансових важелів;
- підвищення та структурну перебудову національної економіки кожної країни;
- досягнення вищого рівня добробуту населення за рахунок підвищення соціальної спрямованості державної фінансової політики тощо.

Зауважимо, що в ЄС збільшення бюджетного дефіциту та державного боргу в одній із країн Єврозони може відбитися на величині процентних ставок на всій території Союзу. Тому за стійкого бюджетного дефіциту в одній із країн інтеграційного об'єднання інвестор вимушений провести оцінювання щодо цього виду ризику. Інший варіант розвитку подій для країни, що має необмежено зростаючий бюджетний дефіцит, передбачає, що вона буде змушена розміщувати боргові папери на фінансовому ринку Союзу, а це, як відомо, чинитиме тиск на ціни облігацій, тому викликатиме зростання ринкових процентних ставок. Це приведе до збільшення витрат інших країн Союзу з обслуговування їхніх власних боргових зобов'язань і вимагатиме проведення жорсткішої фіскальної політики. Варто зазначити динаміку державного боргу України за останні роки (рис. 1) [4, с. 289].

З огляду на це на сучасному етапі пріоритетною метою грошово-кредитної політики є зниження державного боргу та інфляції до рівня однозначного показника, оскільки низька й стабільна інфляція є передумовою сталого економічного зростання та відновлення економічного потенціалу України. Заходи стримуючої фінансової політики держави в короткостроковому періоді можуть сприяти уповільненню темпів інфляції, але при цьому можуть відбуватися зростання рівня безробіття та скорочення обсягу національного виробництва. У довгостроковому періоді через збільшення податкового тиску можуть виникнути стійке скорочення сукупної пропозиції та активізація елементів механізму стагфляції. Це небезпечно, а особливо за умов пропорційного скорочення державних витрат за всіма статтями бюджету, тому що може від-

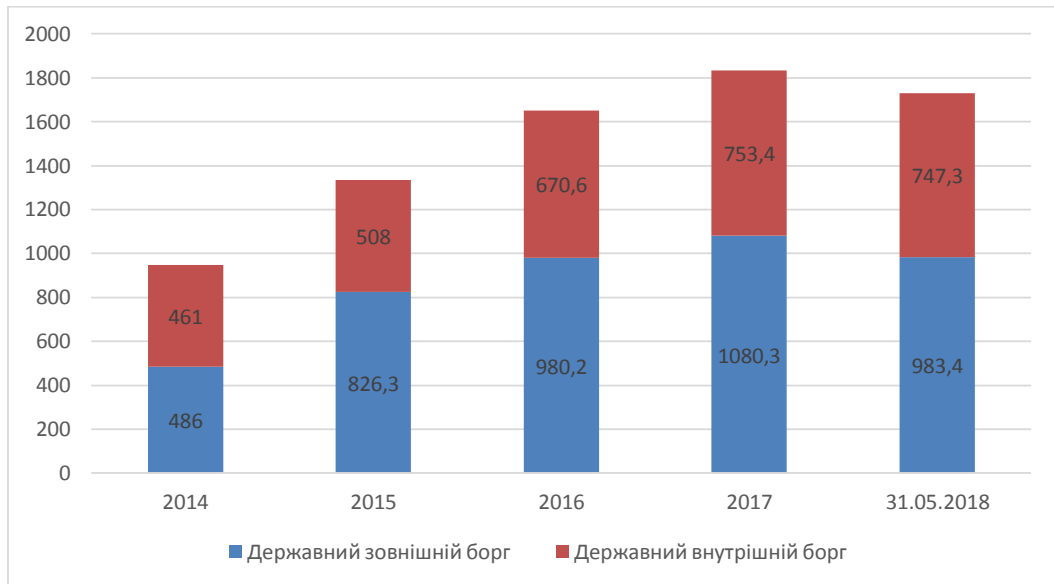


Рис. 1. Динаміка державного боргу за 2014–2018 роки, млрд. грн.

бутися значне скорочення державних інвестицій в інфраструктуру ринку праці. Тому слід визнати, що фінансова політика безпосередньо пов'язана з державним регулюванням фінансових ресурсів з метою підвищення реального рівня життя громадян. При цьому фінансову політику необхідно розглядати не лише як науку чи систему наукових знань про фінанси, але й як мистецтво управління.

В контексті цього основною стратегічною метою України є забезпечення стабільності та сталого розвитку фінансової системи і всієї економіки країни. Як наслідок, досягнувши поставленої мети, виконуючи план розвитку, в перспективі Україна зможе вийти в єдиний європейський простір як рівноправний партнер. За нинішніх умов господарювання під час забезпечення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень особлива увага приділяється своєчасності та повноті мобілізації фінансових ресурсів, а також напрямам витрачання їх у різних ланках фінансової сфери. Управління охоплює весь процес формування та використання фінансових ресурсів стосовно доцільності та обґрунтованості здійснення фінансових операцій на місцевому рівні. Отже, виникає необхідність створення ефективного механізму управління, що забезпечить соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних утворень завдяки належному формуванню та ефективному використанню фінансових ресурсів суб'єктами господарювання. Звідси випливає необхідність реформування системи фінансових органів на місцевому рівні, оскільки загалом фінансова система складається з окремих елементів, а саме місцевих фінансів адміністративно-територіальних одиниць. Для підвищення дієвості прогресивних змін у систему необхідно терміново впроваджувати всі інші елементи фінансової та стабілізаційної політики, пріоритетними напрямами якої мають бути оптимізація ефективності фінансування завдань, які належать до сфери компетенції держави та місцевої влади; розвиток страхових механізмів пенсійного забезпечення, медичного обслуговування, страхових принципів фінансування отримання вищої та спеціальної освіти тощо; заохочення комерційного кредитування суб'єктів господарської діяльності; заохочення розвитку механізмів випуску корпоративних облігацій, розрахованих як на внутрішній, так і на зовнішній ринки; цілеспрямований розвиток інститутів та інструментів фондового ринку [5, с. 64].

Функціонування кожної зі складових фінансової системи держави є можливим лише за умов чіткого законодавчого врегулювання їхньої взаємодії та взаємного доповнення. Під час формування фінансової політики України та реформування її фінансової системи слід брати до уваги той факт, що фінансова глобалізація – це суперечливий процес. З одного боку, вона сприяє розширенню обмінів товарами, технологіями, руху капіталів, інформації тощо, а з іншого боку, вона супроводжується гіпертрофією міжнародного фінансового сектору, що дедалі більше не відповідає потребам розвитку реальної економіки, дає переваги розвиненим державам, збільшує відстань між багатими й бідними країнами. На макрофінансовому рівні діють дві супротивні тенденції, а саме тенденція до лібералізації фінансових ринків країн та збереження протекціоністських заходів. До того ж, з одного боку, глобалізація дає можливість фінансовим структурам захистити себе від валютних та процентних ризиків шляхом використання інноваційних фінансових інструментів, а з іншого боку, породжує міжнародну фінансову нестабільність.

Висновки. Таким чином, фінансова політика – це завжди пошук балансу, оптимального на цей час, та вибір найбільш ефективних методів та механізмів його досягнення. Саме цим зумовлена необхідність комплексного та системного підходу до побудови та реалізації фінансової політики України. Вона не може бути незмінною на різних етапах та циклах соціально-економічного розвитку країни. Також

варто зазначити, що успіх фінансової політики значною мірою визначається узгодженістю її окремих складових. Тільки скоординована та узгоджена політика у сфері фінансів може дати позитивні результати. Фінанси – це єдиний механізм, в якому всі складові досить тісно взаємопов'язані, тому прорахунки в будь-якому напрямі фінансової політики неодмінно приводять до негативних наслідків. Процес реалізації фінансової політики держави включає такі етапи, як розробка концепції розвитку фінансової системи держави, визначення основних напрямів використання фінансового механізму в економічній політиці держави, складання цільових програм стосовно розвитку загальнодержавних та місцевих фінансів, розробка конкретних заходів щодо реалізації концепції, напрямів та програм. Ефективність фінансової політики країни тим вище, чим повніше вона враховує об'єктивні потреби суспільного розвитку, інтереси суспільства загалом та його складових зокрема, історичні умови та особливості поточного моменту. Це припускає періодичне введення в фінансову політику новизни, інновацій, а також корекцію або скасування попередніх. Комплексність фінансової політики передбачає, що внесення поправок у показники та механізми реалізації фінансової політики потребує загального оцінювання варіантів з урахуванням прямих та непрямих наслідків їх впливу на економіку країни. Отже, вжиття ефективних заходів державної фінансової політики сприятиме зростанню стабілізації та економічному розвитку національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Озерчук О.В. Сутність, роль та напрями державної фінансової політики регулювання інвестиційної діяльності в Україні. Наукові праці НДФІ. 2015. Вип. 1. С. 16–25.
2. Малишко В.В., Пучко А.О. Фінансова політика України на сучасному етапі. Траектория науки. 2017. Т. 3. № 1. С. 41–48.
3. Сіташ Т.Д. Фінансова політика держави: прагматика та проблематика. Академічний огляд. 2015. № 1. С. 29–34.
4. Литвиненко А.О., Литвиненко О.Д. Розділ 4. Економічні процеси та явища національного рівня. Напрями реформування фінансової політики України. Економіка XXI сторіччя: проблеми та шляхи їх вирішення: монографія / за заг. ред. Г.О. Дорошенко, М.С. Пашкевич. Донецьк: НГУ, 2014. С. 288–295.
5. Голик М.М. Особливості реалізації стабілізаційної фінансової політики в Україні. Young Scientist. 2015. № 3. С. 63–66.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-2>
УДК 339.242.2

Бестужева С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Козирєва К.М.

студентка,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано необхідність і доцільність впровадження логістичного підходу в управління міжнародною збутовою діяльністю підприємства з урахуванням сучасних тенденцій розвитку світового господарства та сучасного стану розвитку експортної сфери України. Нині вітчизняні підприємства стикаються з проблемами гнучкої адаптації їх зовнішньоекономічної діяльності до умов зовнішнього середовища, які постійно змінюються та часто мають непрогнозований характер. При цьому така адаптація повинна спрямовуватись на досягнення високих кінцевих результатів, зокрема отримання прибутку, втримання стійких конкурентних позицій на ринку, розширення ринкових сегментів, диверсифікацію зовнішньоекономічної діяльності. Тому без впровадження логістичного підходу, в основі якого лежить оптимізація всіх процесів управління міжнародною збутовою діяльністю підприємства, неможливе подальше функціонування українських підприємств на світових ринках як повноправних їх учасників та гідних конкурентів міжнародним компаніям.

Ключові слова: збут, міжнародна збутова діяльність, логістика, оптимізація, система, управління, ефективність.

В статье обоснованы необходимость и целесообразность внедрения логистического подхода в управление международной сбытовой деятельностью предприятия с учетом современных тенденций развития мирового хозяйства и современного состояния развития экспортной сферы Украины. Сейчас отечественные предприятия сталкиваются с проблемами гибкой адаптации их внешнеэкономической деятельности к условиям внешней среды, которые постоянно меняются и часто имеют непрогнозируемый характер. При этом такая адаптация должна направляться на достижение высоких конечных результатов, в частности получение прибыли, удержание устойчивых конкурентных позиций на рынке, расширение рыночных сегментов, диверсификацию внешнеэкономической деятельности. Поэтому без внедрения логистического подхода, в основе которого лежит оптимизация всех процессов управления международной сбытовой деятельностью предприятия, невозможно дальнейшее функционирование украинских предприятия на мировых рынках в качестве полноправных их участников и достойных конкурентов международным компаниям.

Ключевые слова: сбыт, международная сбытовая деятельность, логистика, оптимизация, система, управление, эффективность.

Bestuzheva S.V., Kozyrieva K.M. FEATURES OF INTRODUCTION OF LOGISTIC APPROACH TO THE MANAGEMENT OF INTERNATIONAL MARKETING ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

Modern dynamism of world economic processes, caused by the deepening of the internationalization of production and the increasing influence of globalization on all without an exception spheres of economic activity of business entities, actualizes the problem of formation of an effective mechanism of adaptation of enterprises to changing environmental conditions, develop measures of effective influence on the status and use of effective methods of research the target foreign markets. In this aspect of particular importance is the organization of international marketing activities of enterprises, aimed at ensuring a sustainable competitive position in relevant markets. International business practice has been steadily proves the feasibility of using the logistics as an effective tool in the management of international marketing activities. According to the authors, the international sales activity of an enterprise is a complex of organizational-technical, financial-economic, marketing, transportation and other activities associated with the supply of products to foreign markets in order to meet the needs of consumers and profit. From the standpoint of a systematic approach to the management of international marketing activities involves developing, planning, coordinating, organizing and controlling of appropriate measures and key performance indicators and the extent of promotion of products in foreign markets with the aim of establishing promising long-term relationships with business partners through strategic partnerships. It should be noted that the formation of an effective system of managing international marketing activities of the enterprise entails a number of problems in the field of strategic sales management which should be considered in the foreign economic activity of the enterprise as a whole. With the aim of increasing the efficiency of the management of international marketing activities of enterprises in the export sector, the authors identified areas of improvement of the system of international distribution based on a logistic approach. The use of logistic approach provides enterprise – the exporter a significant advantage in the distribution system associated with the timely identification of problems in marketing activities, development of adequate measures for their solution taking into account changes in the external environment.

Key words: sales, international sales operations, logistics, optimization, system, management, efficiency.

Постановка проблеми. Сучасний динамізм світогосподарських процесів, обумовлений поглибленням інтернаціоналізації виробництва та посиленням впливу глобалізації на всі без сфери господарської діяльності суб'єктів господарювання, актуалізує проблему формування дієвого механізму адаптації підприємств до мінливих умов зовнішнього середовища, розроблення заходів щодо ефективного впливу на його стан та використання ефективних методів дослідження цільових зовнішніх ринків. У цьому аспекті особливе значення має організація міжнародної збутової діяльності підприємств, спрямована на забезпечення їх стійких конкурентних позицій на релевантних ринках. Практика міжнародного бізнесу неухильно доводить доцільність використання логістики як ефективного інструментарію управління міжнародною збутовою діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій літературі питаннями формування ефективної системи управління міжнародною збутовою діяльністю підприємств займаються такі закордонні вчені, як Г.Дж. Болт, Ф. Кот-

лер, Б. Берман, Дж. Сондерс, В. Вонг, А. Кус. Серед вітчизняних вчених, які присвятили свої праці дослідженню проблем маркетингу й збуту, слід назвати таких, як Л.В. Балабанова, А.В. Балабаниць, Д.І. Баркан, О.О. Шубін, В.М. Власова, А.П. Панкрухін, С.В. Слабинський, С.С. Гаркавенко, А.М. Азріліян.

Вагомий внесок у дослідження логістики та логістичної діяльності на підприємстві зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Е. Мате, Д. Тиксьє, Е. Смикей, Д. Бауерсокс, Ф. Мосман, Д. Уотерс, П. Фоусетт, Дж. Шапіро, Дж. Джонсон, Дж. Сток, Д. Ламберт, В. Даненбург, В. Тейлор, Дж. Клосс, Р. Монкріф, Ф. Вордлоу, Б.К. Плоткін, О.А. Новиков, А.І. Семенов, А.М. Гаджинський, Б.А. Анікіна, Р.П. Валевиц, К.А. Раїцький, Г.П. Данько.

Мета статті полягає в дослідженні особливостей впровадження логістичного підходу в управління міжнародною збутовою діяльністю підприємства та розробці рекомендацій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку теорії маркетингу діяльність реалізації продукції на зовнішньому

ринку розглядається у двох аспектах. Перший передбачає створення системи заходів з раціонального розподілу та реалізації продукції (вибір стратегії збуту, побудова збутової мережі, розробка комунікаційних рішень щодо цінової та комунікаційної підтримки всередині збутової мережі). Другий аспект розглядає збутову діяльність як систему заходів з ефективного фізичного переміщення продукції (вибір транспортних засобів для доставки продукції, встановлення раціональних маршрутів, визначення кількості та місця розташування складів, створення інформаційного забезпечення ланцюга «виробник – споживач») [2, с. 315].

Кілька тлумачень також має термін «управління збутом» [1, с. 115]. Одні дослідники сприймають його як загальне керівництво збутовою діяльністю фірми, інші – планування та щоденне керівництво збутовою діяльністю фірми. Цей термін вони також розглядають як одну з багатьох функціональних задач підприємства, що здійснюється відповідно до затвердженого плану, що є складовою частиною плану маркетингу та загального плану діяльності підприємства.

Таким чином, управління збутом означає створення системи товароруку, тобто системи, яка забезпечує доставку продукції до місця продажу (споживання) в точно визначений час, з максимально високим рівнем обслуговування покупців, тобто управлінську діяльність з планування, втілення в життя та контролю за фізичним переміщенням продукції від місця її виробництва до місць продажу з метою задоволення потреб споживачів і з вигодою для виробника. Головним змістом збутової політики підприємства є вибір оптимальної схеми доставки продукту від виробника до споживача, її фізичний розподіл, а також обслуговування споживачів після продажу їм своєї продукції.

Під час визначення збутової діяльності підприємства на зовнішньому ринку можна виокремити такі визначення (табл. 1).

Отже, на думку авторів, міжнародна збутова діяльність підприємства – це комплекс організаційно-технічних, фінансово-еконо-

мічних, маркетингових, транспортних та інших заходів, пов'язаних з постачанням продукції на зовнішні ринки з метою задоволення потреб споживачів та отримання прибутку.

За системного підходу управління міжнародною збутовою діяльністю передбачає розроблення, планування, координацію, організацію та контроль відповідних заходів і ключових показників ефективності та масштабів просування продукції на зовнішньому ринку з метою налагодження перспективних тривалих стосунків з бізнес-партнерами в рамках стратегічного партнерства.

В роботі О.М. Ямкової управління міжнародною збутовою діяльністю розглядається в двох аспектах, а саме стратегічному та тактичному. До стратегічного рівня управління міжнародним збутом належить вибір стратегії охоплення ринку, формування розподільної мережі та планування системи товароруку. Саме ці рішення передбачають прийняття довгострокових зобов'язань перед іншими суб'єктами господарювання (посередницькими організаціями) та потребують певного обґрунтування. Тактичні управлінські дії спрямовані на поточне регулювання процесу збуту товарів і реалізацію таких форм маркетингової активності підприємства, що забезпечують досягнення поставлених цілей. До них слід зарахувати дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища фірми, прогнозування, організацію та стимулювання збутової мережі, аналіз результатуючих показників та вжиття коригувальних заходів [10, с. 58].

Слід зазначити, що формування ефективної системи управління міжнародною збутовою діяльністю підприємства супроводжується низкою проблем у сфері стратегічного управління збутом, які повинні враховуватись у зовнішньоекономічній діяльності підприємства загалом. До таких проблем, на думку авторів, слід віднести:

1) відсутність відповідного фінансового забезпечення, основними формами якого переважно є кредитування або самофінансування; однак залучення зовнішніх інвес-

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення сутності «міжнародна збутова діяльність»

Автор	Визначення	Управлінський підхід	Аналіз за складовими		
			канали	ланцюги	мета збуту
П.Ф. Друкер [5, с. 38]	Один з основних центрів витрат, що розподіляються на весь економічний процес, які залежать від правильно побудованої збутової стратегії.	Стратегічний	+	+	-
О.А. Новиков [7, с. 13]	Цілісний процес доведення товару від виробника до кінцевого споживача, за якого процес руху товару є одним з етапів всього виробничого циклу, реалізується процес передачі товару (продаж) за кордон для перетворення його в гроші та задоволення платіжного попиту споживачів.	Системний	+	+	+
К. Браун [3, с. 111]	Сукупність дій, які здійснюються з тієї миті, як продукт у тій формі, в якій він використовуватиметься, поступає на комерційне підприємство, до того моменту, як споживач закупає його.	Системний	+	+	-
Т.О. Капп [6, с. 221]	Процес організації товарного обміну готовою продукцією з метою одержання підприємницького прибутку.	Процесний	-	-	+
А.В. Шеховцов [9, с. 178]	Системна діяльність у сфері товарних відносин на зовнішньому ринку, яка формує інфраструктуру ринку, призначення якої полягає в організації продажу та здійсненні в цьому напрямі процесу просування товарів від виробника (продавця) до покупця (споживача), де основними цілями є найбільш повне задоволення потреб споживачів і забезпечення прибутку виробників продукції (учасників товарного обміну).	Системний	-	+	+
В.В. Бурцев [4]	Комплекс процедур просування готової продукції на міжнародний ринок (формування попиту, отримання й оброблення замовлень, комплектація та підготовка продукції до відправки покупцям, відвантаження продукції на транспортний засіб, транспортування до місця продажу або призначення) та організації розрахунків за неї.	Процесний	+	+	-
С.Н. Третьяк [8, с. 348]	Комплекс організаційно-технічних та фінансово-економічних заходів, пов'язаних з постачанням та реалізацією готової продукції під впливом зовнішніх умов.	Ситуаційний	-	-	+

тиційних ресурсів (зокрема, закордонних інвестицій) є найбільш вигідною формою фінансування, яка створює ґрунтовний базис для встановлення довгострокових стійких партнерських зв'язків підприємства;

2) відсутність необхідного інформаційного забезпечення, від достовірності, повноти та своєчасності якого залежать своєчасність і повнота виконання умов зовнішньоторговельних контрактів щодо організації збуту; при цьому важливою є як зовнішня інформація щодо стану та тенденцій розвитку цільових закордонних ринків, так і внутрішня інформація про ринкові можливості підприємства загалом;

3) відсутність ефективної організації стратегічного управління збутом відповідно до вимог зовнішнього середовища функціонування підприємства; саме на сучасному етапі особливої уваги заслуговують питання оптимізації всіх стадій процесу збуту разом з іншими управлінськими процесами (постачання, виробництво, складування тощо), що обумовлює необхідність впровадження логістичного підходу в систему управління міжнародною збутовою діяльністю підприємства.

Використання логістичного підходу забезпечує підприємству – суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності істотні переваги у системі збуту, пов'язані зі своєчасним виявленням проблем у збутовій діяльності, розробленням адекватних заходів щодо їх вирішення з урахуванням змін зовнішнього середовища.

На думку авторів, підприємства, які використовують логістичний підхід у міжнародній збутовій діяльності, спроможні:

- оптимізувати обсяги виробництва експортної продукції з орієнтацією на рівень та характер попиту на неї на зовнішніх ринках;

- синхронізувати виробничий процес шляхом мінімізації запасів сировини та матеріалів, що дає змогу більш гнучким чином впроваджувати нові технології у виробництво для його модернізації;

- значно знизити рівень браку у виробництві за рахунок посилення контролю та впровадження міжнародних систем якості;

- оптимізувати обсяги та терміни експортних поставок відповідно до укладених зовнішньоторговельних контрактів;

- обґрунтовувати рішення щодо використання логістичних провайдерів у зовнішньоекономічних операціях;

- підвищити ефективність інформаційних зв'язків між структурними підрозділами підприємства відповідно до їх функціонального призначення.

Слід зазначити, що економічні показники міжнародної збутової діяльності впливають на процес функціонування підприємства загалом, а їх аналізування та оцінювання дають змогу своєчасно виявити проблеми, що виникають у його діяльності. Для усунення цих проблем необхідно використати стратегічно спрямований комплекс заходів щодо підвищення її ефективності, а також сучасні моделі й методи вдосконалення етапів організації, планування та контролю міжнародної збутової діяльності підприємства.

З метою підвищення ефективності управління міжнародною збутовою діяльністю підприємств експортної сфери України авторами визначені напрями вдосконалення системи міжнародного збуту на основі логістичного підходу (рис. 1).

З метою стимулювання збуту на закордонні ринки промислових підприємств України авторами пропонується використовувати стратегію управління відносинами з клієнтами (CRM – Custom Relation Management), яка розробляється для зростання обсягів продажу та підвищення прибутковості через підвищення рівня задоволення клієнтів. Ця стратегія передбачає персональний підхід до кожного клієнта, визначення та задоволення його потреб. Реалізація CRM-стратегії передбачає ідентифікацію клієнтів, їх диференціацію, взаємодію з ними та їх персоналізацію. Ефективність CRM-стратегій визначається підвищенням результативності управління міжнародною збутовою діяльністю.

Висновки. Глобальні ринкові тенденції зумовлюють складні умови конкурентного середовища, за яких підприємствам все важче знайти свою окрему нішу та задо-

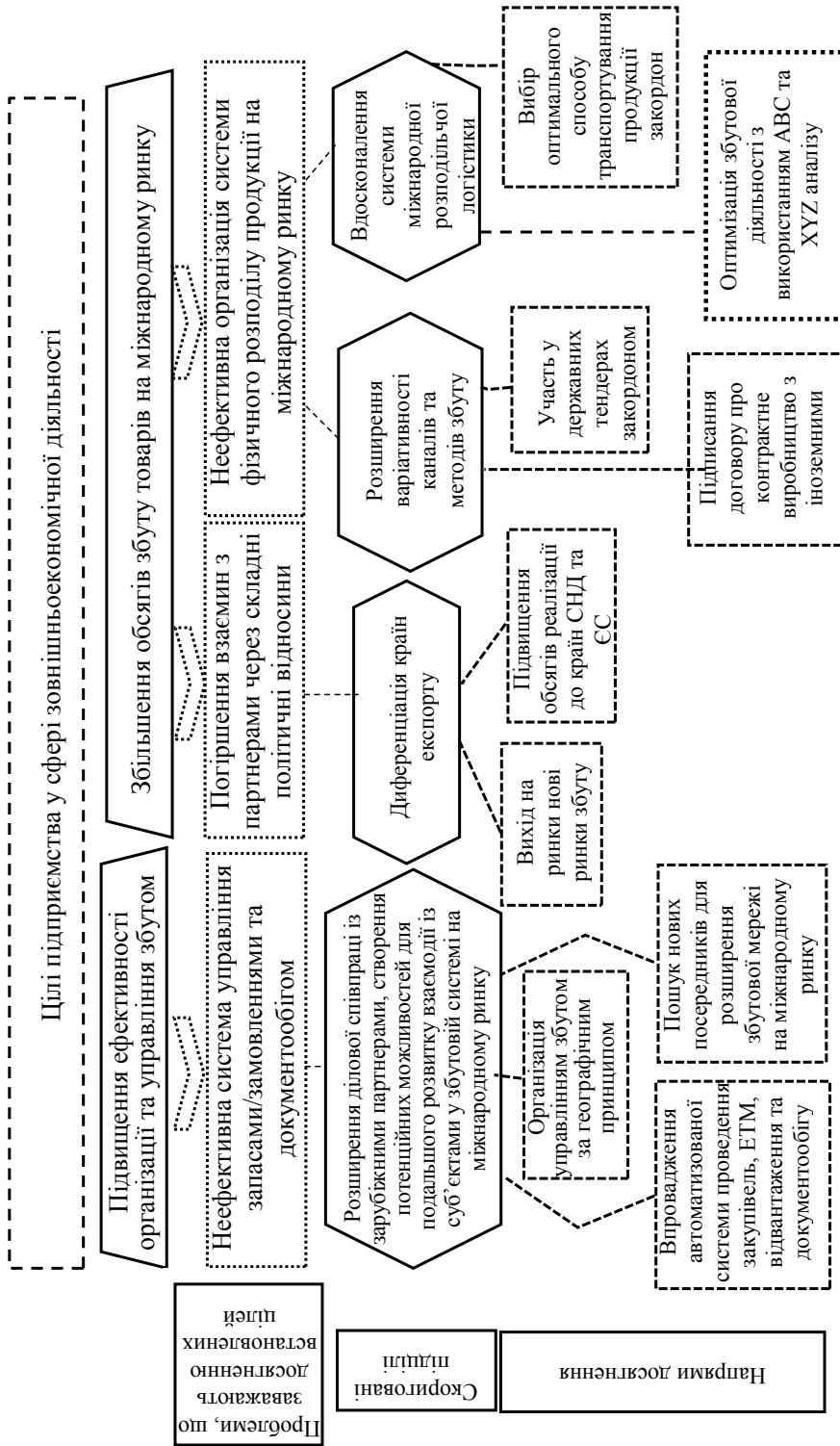


Рис. 1. Напрями вдосконалення системи збуту промислового підприємства на міжнародному ринку

Джерело: розроблено авторами

вольнити всі потреби вибраного сегменту ринку. Не є винятком також вітчизняні підприємства-експортери промислової продукції. В умовах переорієнтації підприємств до потреб цільових зовнішніх ринків найважливішим питанням є підвищення ефективності міжнародної збутової діяльності підприєм-

ства відносно мінливих вимог споживачів та високого рівня міжнародної конкуренції. Вирішення цього питання можливе за рахунок розроблення та вжиття комплексу заходів щодо впровадження логістичного підходу в управління міжнародною збутовою діяльністю підприємств.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 240 с.
2. Белінський П.І. Менеджмент виробництва та операцій: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 624 с.
3. Браун К. Практическое пособие по стимулированию сбыта. Москва: ИНФРА, 2003. 382 с.
4. Бурцев В.В. Внутренний контроль сбытовой деятельности предприятий в современных условиях хозяйствования Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 6. С. 145–151.
5. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задания и оптимальные решения. Москва: ФАИР-ПРЕСС, 2003. 288 с.
6. Капп Т.О. Сбытовая политика подшипникового предприятия. Экономические науки. 2009. № 12 (61). С. 219–223.
7. Новиков О.А. Маркетинг сбыта. Санкт-Петербург: СПбГУЭФ, 2009. 151 с.
8. Третьяк Н.С. Управление логистикой: учеб. пособие. Москва: бизнес-школа «Интел-синтез», 2001. 416 с.
9. Шеховцев А.В. Транснаціональні корпорації: навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2014. 256 с.
10. Ямкова О.М. Зміст формування збутової політики виробничих підприємств. Економіка і управління. 2012. № 2. С. 52–59.

Бестужева С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Ткаленко Н.О.

студентка,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

**ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА
У СФЕРІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ**

У статті висвітлено питання сучасного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств з урахуванням значного впливу зовнішніх закордонних ринків. Обґрунтовано необхідність формування системи стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю з метою адекватного реагування на можливі зміни зовнішнього середовища його функціонування. Авторами проведено докладний аналіз наявних теоретичних підходів до сутності понять «стратегія» та «стратегія зовнішньоекономічної діяльності». На основі цього аналізу виокремлено особливості стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Для аналізування та оцінювання ефективності розробки та реалізації стратегії зовнішньоекономічної діяльності досліджено та структуровано фактори впливу на процес її формування.

Ключові слова: стратегія, зовнішньоекономічна діяльність, зовнішні ринки, євроінтеграція, розвиток, управління.

В статье освещены вопросы современного развития внешнеэкономической деятельности предприятий с учетом значительного влияния внешних зарубежных рынков. Обоснована необходимость формирования системы стратегического управления внешнеэкономической деятельностью с целью адекватного реагирования на возможные изменения внешней среды его функционирования. Авторами проведен подробный анализ существующих теоретических подходов к сущности понятий «стратегия» и «стратегия внешнеэкономической деятельности». На основе этого анализа выделены особенности стратегии внешнеэкономической деятельности предприятия. Для анализа и оценивания эффективности разработки и реализации стратегии внешнеэкономической деятельности исследованы и структурированы факторы влияния на процесс ее формирования.

Ключевые слова: стратегия, внешнеэкономическая деятельность, внешние рынки, евроинтеграция, развитие, управление.

Bestuzheva S.V., Tkalenko N.O. PECULIARITIES OF CONTEMPORARY STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN THE FIELD OF INTERNATIONAL BUSINESS

The article highlights the issues of modern development of foreign economic activity of enterprises subject to significant influence foreign markets. The necessity of formation of system of strategic management of foreign economic activities to adequately respond to potential changes in the external environment of its functioning. The authors conducted a detailed analysis of the existing theoretical approaches to the essence of the concepts "strategy" and "strategy of foreign trade activities". Based on this analysis, the features of the strategy of foreign economic activity of the enterprise. To analyze and evaluate the effectiveness of the development and implementation of the strategy of foreign economic activities is researched and structured factors of influence on the process of its formation. Summarizing the aforementioned definitions and especially the nature and content of the concept "strategy", it is advisable to clarify her understanding in the context of the study. Thus, the strategy envisages the formation of a major long-term goals and objectives, determining the means of achieving them that allow you to implement selected activities of the enterprise and to assess the degree of its success in accordance with the subject focus. Today on the international market there have been many changes, which have had significant influence on the formation and implementation of the strategy of foreign economic activity

of industrial enterprises of Ukraine. Therefore, to improve the effectiveness of the strategy in foreign economic activity of domestic enterprises, the authors have developed and proposed a sequence of development activities to improve their strategic development in the field of international business. The main problems in the foreign economic activities of enterprises the authors identified the most common problems of modern development of foreign economic activity of Ukrainian industrial enterprises. Therefore, these problems are not standard and may vary depending on the specifics of the enterprise on the foreign market, the strategic objectives of its development and characteristics of the target foreign markets. To study potential foreign markets the authors propose the use of an industry analysis that takes into account the specificity of production activity, and the expert method for assessing the level of attractiveness of foreign markets on certain criteria.

Key words: *strategy, foreign economic activity, foreign markets, European integration, development and management.*

Постановка проблеми. На сучасному рівні розвитку світової економіки існує головна тенденція глобалізації ринку, що, з одного боку, відкриває великі перспективи для будь-якого суб'єкта економіки, а з іншого боку, робить конкуренцію на міжнародній арені ще жорсткішою. Отже, сьогодні перед підприємствами України постає питання успішного виходу на міжнародний ринок, а отже, завоювання там стійких конкурентних позицій. Для досягнення цієї мети необхідно розробляти власну адаптовану стратегію реалізації зовнішньоекономічної діяльності, яка перш за все проявляється у виході на нові закордонні ринки збуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню економічної сутності та особливостей розробки та реалізації стратегії ЗЕД підприємств присвячена значна кількість наукових праць вітчизняних та іноземних вчених. Зокрема, І.П. Фоміченко, О.О. Кондратенко, Л.Л. Литвиненко, А.М. Будьонна, А.І. Ляшко, Т.І. Абрамцова, М.О. Стаднік, І. Ансофф, Г. Мінцберг, Б. Альстренд, Д. Лемпел, А. Чандлер, Р. Каплан, Д. Нортон вивчали питання сутності та змісту поняття стратегії підприємства.

Мета статті полягає в дослідженні теоретико-методичних засад стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств та визначенні особливостей сучасного стратегічного розвитку в контексті євроінтеграційного спрямування економіки України.

Виклад основного матеріалу. В період затяжної економічної кризи застосування стратегічного планування є необхідною умо-

вою виходу підприємства на зовнішні ринки. Кожне підприємство повинно мати цілі діяльності та вміти їх досягати.

Стратегія – це специфічний управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей. Вона визначає, як організація функціонуватиме та розвиватиметься, а також вжиття яких підприємницьких, конкурентних і функціональних заходів і дій відбуватиметься для того, щоб організація досягла бажаного стану.

Дослідження сутності поняття стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства вітчизняних та зарубіжних авторів дало змогу провести їх порівняльний аналіз, а також виявити загальні підходи та відмінності (табл. 1).

В результаті проведення аналізу наявних трактувань понять «стратегія» та «стратегія зовнішньоекономічної діяльності» можна зробити висновок, що як вітчизняні, так і іноземні вчені дають приблизно однакове визначення стратегії. Згідно з цими визначеннями стратегія – це напрям діяльності підприємства як плану дій з досягнення довгострокових стратегічних цілей шляхом ефективного використання ресурсів.

Узагальнивши наведені визначення та особливості сутності й змісту поняття «стратегії», вважаємо доцільним уточнити її розуміння в контексті дослідження. Таким чином, стратегія передбачає формування головних довгострокових цілей та завдань, визначення засобів їх досягнення, які дають змогу реалізувати вибраний напрям діяльності підприємства та оцінити ступінь його успішності згідно з предметною спрямованістю.

Таблиця 1
Аналіз теоретичних підходів до визначення сутності поняття «стратегія» та «стратегія зовнішньоекономічної діяльності»

Автор	Визначення	Управлінськый підхід	Повнота викладення	Рівень взаємодії	Орієнтованість на стратегічне управління	
					Ціль	Результат
<i>Поняття «стратегія»</i>						
В.Ф. Оберемчук [14, с. 128]	Програма дій, що визначає розвиток фірми й відповідне управління, а також досягнення поставлених цілей, визначення перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі оцінювання його потенційних можливостей та прогнозування розвитку зовнішнього середовища.	Ситуаційний	Достить повне	Мікро- та макrorівні	Довгострокові цілі	Визначення перспективних напрямів діяльності на основі SWOT-аналізу Прибутковість
І.О. Бланк [17, с. 29]	Формування системи довгострокових цілей діяльності підприємства й вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення.	Процесний	Повне	Мікро та макrorівні	Довгострокові цілі	Вибір ефективних засобів досягнення цілей Зростання
А.П. Наливайко [16, с. 23]	Встановлений та проаналізований набір напрямів діяльності (мети та засобів її досягнення) для забезпечення поновленої відмітності та прибутковості.	Ситуаційний	Повне	Мікро та макrorівні	Довгострокові цілі	Формування напрямів ринкової поведінки Прибутковість
Н.В. Куденко [10, с. 11]	Координуючий, об'єднуючий фактор між цілями та ресурсами фірми.	Ресурсний	Недостатньо повне	Мікро та макrorівні	Довгострокові цілі	Баланс ресурсів та цілей Збалансованість та зростання
І. Ансофф [4, с. 29]	Набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності.	Системний	Повне	Мікро та макrorівні	Довгострокові цілі	Формування стандартного контуру управління Зростання

Закінчення таблиці 1

Автор	Визначення	Управлінський підхід	Повнота викладення	Рівень взаємодії	Орієнтованість на стратегічне управління		
					Ціль	Завдання	Результат
М. Портер [15, с. 83]	Створення унікальної та вигідної позиції, яка передбачає певний набір видів діяльності.	Системний	Недостатньо повне	Мікро та макrorівні	Довгострокові цілі	Диверсифікація діяльності	Стойкість ринкової позиції
<i>Поняття «стратегія зовнішньоекономічної діяльності»</i>							
О.П. Кісь [7, с. 29]	План розвитку підприємства стосовно діяльності, пов'язаної з виходом на зовнішній ринок, завоюванням бажаної частки ринку, розширенням та підтриманням своїх позицій.	Стратегічний	Повне	Міжнародний рівень	Довгострокові цілі	Планування зовнішньоекономічного розвитку	Завоювання бажаної частки ринку
С.В. Косенко [9, с. 29]	Комплекс управлінських рішень, які звужують всю множину можливих зовнішньоекономічних дій підприємства до сукупності найбільш ефективних з точки зору довгострокових цілей, сформульованих у загальній стратегії.	Стратегічний	Повне	Міжнародний рівень	Довгострокові цілі	Розробка ефективних дій на зовнішньому ринку	Стойкість та розширення ринкових позицій
О.А. Кириченко [8, с. 29]	Функціональна стратегія, яка за ієрархією пов'язана з конкурентною, ресурсною, товарною та іншими стратегіями підприємства.	Системний	Недостатньо повне	Міжнародний рівень	Система довгострокових цілей	Реалізація комплексу зовнішньоекономічних стратегічних підприємства	Стойкість та розширення ринкових позицій

Кожне підприємство є самостійним, унікальним суб'єктом ринку, що потребує індивідуального підходу до визначення, формування та реалізації тієї чи іншої стратегії, притаманної саме йому, залежно від його внутрішнього та зовнішнього середовища, фінансового стану, ресурсного потенціалу та напрямів його діяльності.

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є невід'ємною складовою функціональних стратегій, що підтверджується дослідженнями О.А. Кириченко [8, с. 56]. Отже, зовнішньоекономічна стратегія повинна розглядатись як функціональна стратегія, яка за ієрархією пов'язана і з конкурентною, і з ресурсною, і з товарною, і з іншими стратегіями підприємства. Отже, для такої стратегії повинні існувати відмінні характеристики.

Отже, можна виділити певні особливості стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств (рис. 1).

Першою особливістю є спрямованість на зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства. Взаємозв'язок з внутрішнім середовищем обґрунтовує необхідність врахування економічного положення підприємства за всіма видами ресурсів для того, щоби бути впевненим у ресурсній базі, завдяки якій підприємство матиме можливість успішно реалізувати свою стратегію [6, с. 123].

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства

За умов взаємозв'язку із зовнішнім середовищем потрібно враховувати загальноекономічну ситуацію на ринку, особливості партнерів, з якими співпрацює підприємство, та особливості споживачів, для яких буде виготовлена продукція, отже, специфіка цієї продукції повинна бути врахована в цій стратегії. Крім того, стратегія ЗЕД невід'ємно пов'язана з конкурентною стратегією, яка враховує потенціал підприємства [11, с. 12].

Другою особливістю стратегії ЗЕД є її комплексність, під якою слід розуміти її обов'язковий взаємозв'язок з іншими видами стратегій підприємств, а саме конкурентною та функціональною [13, с. 128].

Третьою особливістю стратегії є необхідність врахування обмеженого розмаїття можливих ситуацій і факторів, які безпосередньо впливають на стратегію ЗЕД підприємства, її формування та реалізацію. Оскільки кількість факторів внутрішнього та зовнішнього середовища є суттєвою, керівництву підприємства вкрай необхідно вибрати саме ті пріоритетні або релевантні фактори, які можуть бути ключовими факторами успіху [18, с. 12].

Четвертою особливістю є необхідність врахування пріоритетності зовнішньоекономічної діяльності серед інших видів економічної діяльності підприємства. Якщо стратегія зовнішньоекономічної діяльності відноситься до підприємства, яке загалом переважну увагу приділяє експортно-ім-

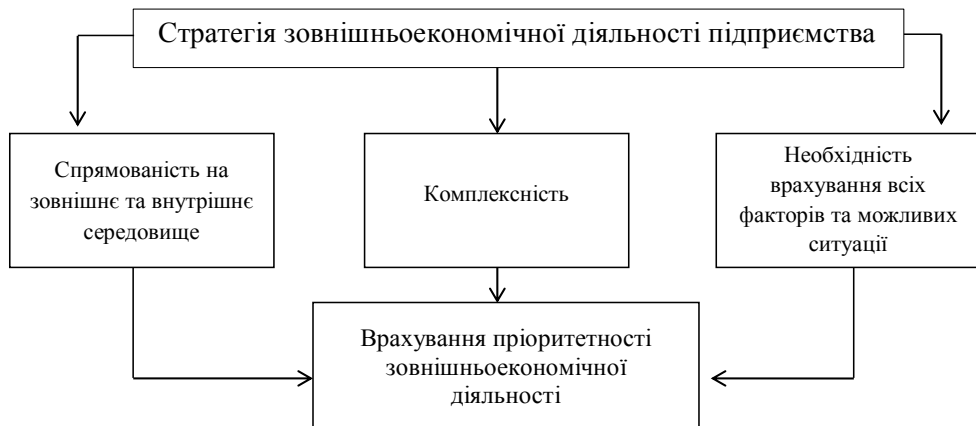


Рис. 1. Особливості стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств

портним операціям, стає можливим розгляд такої стратегії як основної конкурентної або загальноекономічної стратегії [20, с. 123].

Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності відбувається під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, які формують експортний потенціал підприємства, що є основою формування стратегії. До внутрішніх чинників відносять організацію управління підприємством, інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, планування експортного виробництва, облік та аналіз експортних поставок, кадровий менеджмент [1, с. 200].

Серед зовнішніх чинників формування стратегії ЗЕД можна виділити економічні (рівень та темпи інфляції, зростання та спад виробництва, коливання курсу національної та іноземної валюти, оподаткування, умови одержання кредиту й процентна ставка, рівень цін, попит, платоспроможність контрагентів тощо) [6, с. 123]; демографічні (кількість населення, його вік, стать, сімейний стан тощо); політико-правові (політична стабільність у країні, рівень та характер державного регулювання ЗЕД); соціокультурні (відмінності ставлення людей до самих себе і до інших, ставлення до суспільних інститутів, природи, основних культурних цінностей, відмінності у потребах); науково-технічні (рівень розвитку науки й техніки у країні, рівень впровадження досягнень НТП у виробництво, доступність новітніх технологій тощо); природні (особливості кліматичних умов, можливість виникнення природних надзвичайних ситуацій тощо) [2, с. 65].

Сьогодні на міжнародному ринку відбулося багато змін, які мали серйозний вплив на формування та реалізацію стратегії зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств України. Тому для підвищення ефективності стратегії ЗЕД вітчизняних підприємств авторами пропонується така послідовність розроблення заходів з удосконалення їх стратегічного розвитку у сфері міжнародного бізнесу (рис. 2).

Для обґрунтування доцільності вдосконалення ЗЕД підприємства та формування нової стратегії виходу на нові ринки необхідно визначити його конкурентні переваги та можливості з використанням методу SWOT-аналізу.

Основними проблемами зовнішньоекономічної діяльності підприємства автори назвали найбільш поширені проблеми сучасного розвитку ЗЕД українських промислових підприємств. Тому ці проблеми не є стандартними та можуть варіюватись залежно від специфіки роботи підприємства на зовнішньому ринку, стратегічних цілей його розвитку та особливостей розвитку цільових закордонних ринків.

Для дослідження потенційних закордонних ринків збуту авторами пропонується використовувати як галузевий аналіз, що дає можливість врахувати специфіку виробничої діяльності підприємства, так і експертний метод для оцінювання рівня привабливості закордонних ринків за визначеними критеріями.

Висновки. У зв'язку зі змінами геоекономічних пріоритетів міжнародного економічного співробітництва України, чітким визначенням євроінтеграційного спрямування її подальшого розвитку перед українськими підприємствами постало питання переорієнтації їх зовнішньоекономічної діяльності на ринки Європейського Союзу (ЄС), пошуку нових потенційних ринків збуту та вжиття необхідних заходів щодо завоювання на них конкурентних позицій. Такі зміни є складними, оскільки принципи торговельного співробітництва з країнами ЄС є малодослідженими для українського виробника, тому необхідно не лише вивчати умови реалізації продукції, але й вдосконалювати процеси її виробництва.

Таким чином, для підприємства доцільним буде переорієнтувати ЗЕД на ринки ЄС, тобто на пошук закордонних потенційних ринків збуту, формування та вдосконалення конкурентної стратегії виходу на зовнішні ринки задля заняття там стабільної позиції.

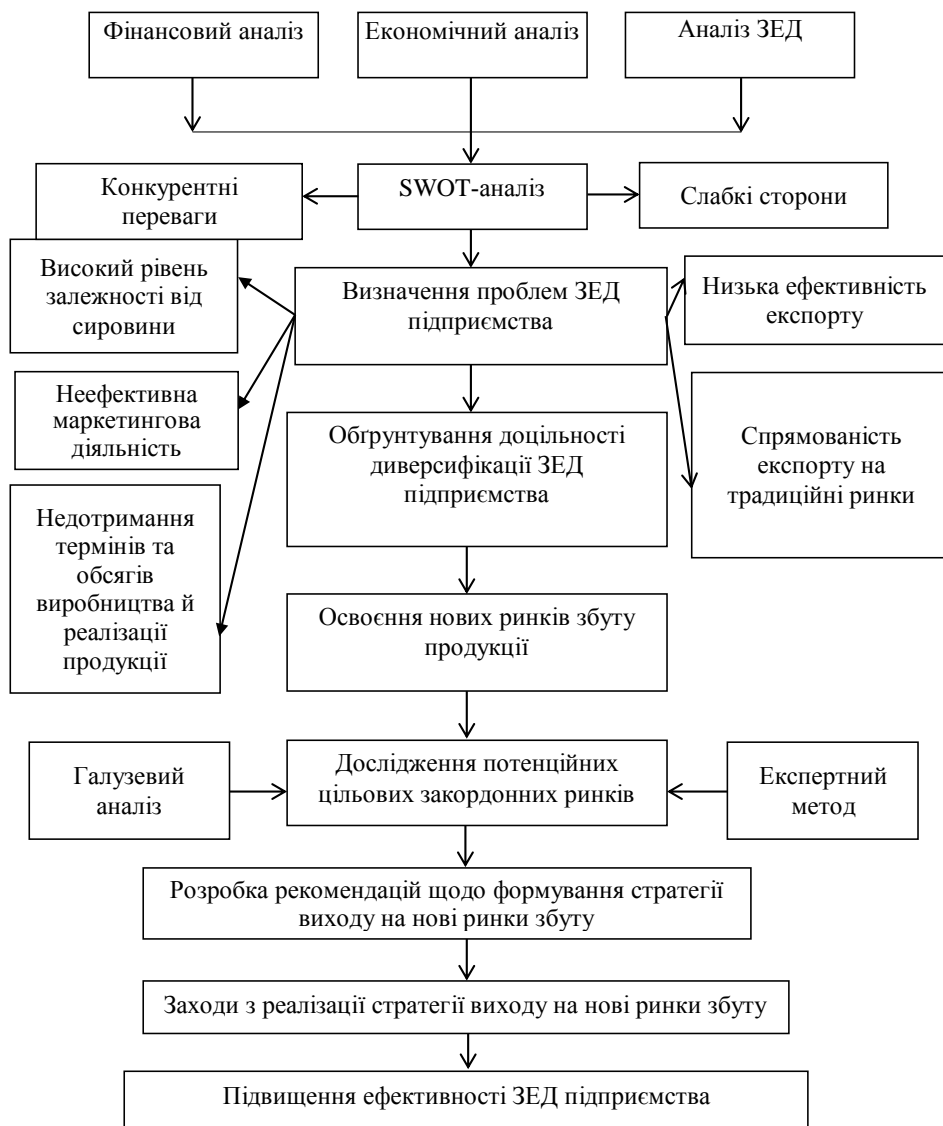


Рис. 2. Послідовність розроблення рекомендацій щодо вдосконалення стратегічного розвитку підприємства у сфері міжнародного бізнесу

Джерело: розроблено авторами

Список використаних джерел:

1. Агафонов В.А. Анализ стратегий и разработка комплексных программ. Москва: Наука, 1990. 216 с.
2. Аكوпова О.С. Світова економіка та міжнародні економічні відносини: навчальний посібник для ВНЗ. Ростов-на-Дону: Феникс, 2000. 415 с.
3. Андришин В.П. Экспортна діяльність підприємств в сучасних умовах господарювання. Економічні механізми стимулювання соціально-економічного розвитку. 2013. Ч. 1. С. 84–86.
4. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва: Экономика, 1989. 519 с.
5. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посібник для студ. ВНЗ. Київ: ЦУЛ, 2004. 247 с.
6. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: теорія і практика: підруч. Львів: Магнолія 2006, 2007. 440 с.
7. Кісь О.П. Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук; ХНЕУ. Харків, 2005. 21 с.
8. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ: Знання-Прес, 2002. 384 с.
9. Косенко С.В. Теоретичні положення зовнішньоекономічної діяльності підприємства: визначення та класифікація. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. 2011. 167 с.
10. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: підручник. Київ: КНЕУ, 1998. 152 с.
11. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2004. 336 с.
12. Мельник О.Г. Діагностика факторів впливу на експортну діяльність підприємства. Інноваційна економіка. 2013. № 5. С. 63–66.
13. Новошинська Л.В. Міжнародний маркетинг: навчальний посібник. Київ: ЦУЛ, 2004. 176 с.
14. Оберемчук В.Ф. Стратегічний розвиток бренду: сутність, оцінювання, перспективи Стратегія економічного розвитку України. 2013. № 32. С. 176–182.
15. Портер М. Международная конкуренция. Москва: Международные отношения, 1993. 806 с.
16. Наливайко А.П., Решетняк Т.І., Євдокимова Н.М. та ін. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових соціально-економічних процесів: монографія / за ред. А.П. Наливайка. Київ: КНЕУ, 2013. 454 с.
17. Фатенок-Ткачук А.О. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010. № 17. С. 21–45.
18. Фатенок-Ткачук А.О. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04; Львівська політехніка. Львів, 2009. 32 с.
19. Бланк І.О. та ін. Фінансова стратегія підприємства: монографія. Київ: КНЕУ, 2009. 147 с.
20. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 1999. 246 с.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-4>
УДК 339.9

Ківа А.А.

студентка,
Національний технічний університет України
«КПІ імені Ігоря Сікорського»

Кисляков С.С.

студент,
Національний технічний університет України
«КПІ імені Ігоря Сікорського»

Грінько І.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет України
«КПІ імені Ігоря Сікорського»

ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ СВІТОВОГО МИРУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ГЛОБАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

У статті виявлено основні характерні особливості проблем становлення миру на Землі та їх впливу на міжнародну економіку. Особливу увагу приділено розгляду Глобального індексу миру, за допомогою якого відбувається ранжирування країн світу за станом напруженості в них. Представлено індикатори, з яких складається Глобальний індекс миру. Досліджено світовий економічний вплив насильства.

Ключові слова: глобальний економічний вплив, Глобальний індекс миру, глобальний мир, миролюбність, мир.

В статье выявлены основные характерные особенности проблем становления мира на Земле и их влияния на международную экономику. Особое внимание уделено рассмотрению Глобального индекса мира, с помощью которого происходит ранжирование стран мира по состоянию напряженности в них. Представлены индикаторы, из которых состоит Глобальный индекс мира. Исследовано мировое экономическое влияние насилия.

Ключевые слова: глобальное экономическое влияние, Глобальный индекс мира, глобальный мир, миролюбие, мир.

Kiva A.A., Kysliakov S.S., Grinko I.M. PROBLEMS OF THE ESTABLISHMENT OF THE WORLD PEACE AND THEIR IMPACT ON GLOBAL ECONOMY

The article reveals the main features of the problems of the formation of peace on Earth and their influence on the international economy. Particular attention is paid to the consideration of the Global Peace Index, which helps to rank the countries of the world in a state of tension in them. The Global Peace Index (GPI) is a method for determining the state of tension and peace in countries and regions. The Global Peace Index is the first study to determine the ranking of countries around the world in the list according to the state of the peace. The list was first published in May 2007. In 2018, the list includes 163 countries, and the number of countries on the list increases yearly. The Institute for Economics and Peace is a leading global analytical center that develops indicators for analyzing peace and quantifying its economic value. The Institute's research is widely used by governments, research institutions, analytical centers, non-governmental organizations and intergovernmental organizations such as the Organization for Economic Cooperation and Development, the World Bank and the United Nations. The annual Global Peace Index is based on a comprehensive analysis of 23 indicators for each of the countries listed. In the last decade, the world has a gradual decline in peace, the world is becoming increasingly volatile. The situation is deteriorating since 2014. In the period of 2008-2018, 85 countries worsened peace-keeping, and 75 countries have increased the level of peace. The gap between the least and the most peaceful countries continues to grow in the period 2008-2018. Specialists of the Institute note that Europe has remained the most stable and peaceful region of the planet in recent years, although it has worsened its statistical indicators over the past three years. Mainly this tendency is caused by intense internal conflicts and relations with neighboring countries.

Key words: Global economic impact, Global Peace Index, global peace, peaceableness, peace.

Постановка проблеми. Глобальні події другої половини ХХ – початку ХХІ ст. та реформатування системи міжнародних відносин докорінно змінили геополітичну ситуацію у світі та підвищили рівень нестабільності світового порядку. Дослідження проблеми світового миру та їх впливу на глобальну економіку проводяться за допомогою визначення Глобального індексу миру. Індекс визначається для ранжирування країн світу за ступенем їх миролюбності та допомагає виявити взаємозв'язок миру й сталого розвитку на планеті.

Дослідження індексу широко використовують уряди, наукові установи, аналітичні центри, неурядові організації. Важливим є аналіз показників Глобального індексу миру та тенденцій їх розвитку, адже фахівці Інституту економіки і миру відзначають зв'язок індексу та основ добробуту й перспектив розвитку кожної країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Іноземні та вітчизняні вчені досліджують проблематику глобального миру. Зокрема, слід відзначити праці таких науковців, як М. Вонг [1], К. Едмонд [2], А. Кудряченко [3], О. Потехін [3], Н. Мак-Картні [4], А. Ромеро [5].

Мета статті полягає у дослідженні проблеми становлення світового миру через призму індикаторів Глобального індексу миру, аналізі впливу цих проблем на глобальну економіку, пропозиції заходів вирішення проблем становлення світового миру.

Виклад основного матеріалу. Дослідженнями глобальної проблеми миру займається Інститут економіки та миру. Соціологи й економісти міжнародної групи експертів Інституту та дослідницьких установ на основі даних, зібраних відділом досліджень Інституту щодо вивчення конфліктів, рівня безпеки проживання в різних країнах та регіонах, розробили Глобальний індекс миру.

Глобальний індекс миру (англ. “Global Peace Index”, “GPI”) – це методика визначення стану напруженості та миру у країнах та регіонах [6].

Глобальний індекс миру є першим дослідженням, що визначає ранжирування країн усього світу в списку відповідно до рівня стану миру. Список вперше був опублікований у травні 2007 року. У 2018 році до списку увійшли 163 країни, а щороку кількість країн у списку збільшується.

Інститут економіки та миру – це провідний світовий аналітичний центр, який розробляє показники для аналізу миру та кількісної оцінки його економічної цінності.

Інститут прагне впливати на традиційне уявлення про безпеку, оборону, тероризм, розвиток країн та регіонів. Головний офіс інституту розташований в Австралії, підрозділи функціонують у Нью-Йорку (США) та Гаазі (Нідерланди).

Дослідження інституту широко використовують уряди, наукові установи, аналітичні центри, неурядові організації та міжурядові установи, такі як Організація економічного співробітництва та розвитку, Світовий банк та Організація Об'єднаних Націй [7].

Щорічний Глобальний індекс миру складається на основі всебічного аналізу 23 індикаторів для кожної країни, внесеної до переліку (табл. 1).

Індикатори, що не мають п'ятибальної шкали, зводяться до такої оцінки за формулою [6]:

$$x = (x - \text{Min}(x)) / (\text{Max}(x) - \text{Min}(x)), \quad (1)$$

де $\text{Max}(x)$ і $\text{Min}(x)$ – максимальне й мінімальне значення індикатора країн, представлених в індексі.

Після цього отримане значення від 0 до 1 конвертується в оцінку від 1 до 5. Кожному індикатору потім присвоюється вага згідно з рішенням міжнародної команди експертів щодо його значення. Далі оцінки групуються за двома зваженим підіндексами, такими як внутрішня миролюбність (становить 60% фінальної оцінки країни) та зовнішня миролюбність (становить 40% фінальної оцінки країни).

Застосування Глобального індексу миру як інтегрального показника для оцінювання ступеня миролюбності країн та цілих регі-

Індикатори Глобального індексу миру

№	Індикатор	Значення
1	Кількість внутрішніх та зовнішніх воєн	Загальна кількість
2	Кількість загиблих у зовнішніх війнах	Загальна кількість
3	Кількість загиблих у внутрішніх війнах	Загальна кількість
4	Рівень організованих внутрішніх конфліктів	Якісна оцінка за п'ятибальною шкалою
5	Відносини із сусідніми країнами	Якісна оцінка за п'ятибальною шкалою
6	Ступінь недовіри між громадянами (сприйняття злочинності)	Якісна оцінка за п'ятибальною шкалою
7	Відсоток біженців від загальної кількості населення	Відсоток біженців від загальної кількості населення країни-джерела
8	Політична нестійкість	Якісна оцінка за п'ятибальною шкалою
9	Рівень політичного терору	Якісна оцінка
10	Можливість терористичних актів	Якісна оцінка за п'ятибальною шкалою
11	Кількість вбивств	Навмисні вбивства, включаючи дітовбивства, на 100 000 осіб
12	Рівень тяжких злочинів	Якісна оцінка за п'ятибальною шкалою
13	Ймовірність буйних демонстрацій	Якісна оцінка за п'ятибальною шкалою
14	Кількість ув'язнених	Кількість в'язнів на 100 000 осіб
15	Кількість офіцерів поліції та служб безпеки	Кількість задіяних в охороні правопорядку на 100 000 осіб
16	Відсоток військових витрат від ВВП	Витрати на збройні сили у відсотках від ВВП
17	Кількість військовослужбовців	Кількість військовослужбовців на 100 000 осіб
18	Імпорт звичайних видів зброї	Імпорт звичайних видів зброї на 100 000 осіб
19	Експорт звичайних видів зброї	Експорт звичайних видів зброї на 100 000 осіб
20	Військова присутність у складі військ ООН	Загальна кількість
21	Кількість важкого озброєння	Кількість зброї на 100 000 осіб
22	Доступність стрілецької зброї та зброї легкого калібру	Якісна оцінка за п'ятибальною шкалою
23	Рівень організованих зовнішніх конфліктів	Якісна оцінка за п'ятибальною шкалою

Джерело: складено авторами на основі джерела [7]

онів свідчить як про поточний стан речей у них на дату дослідження, так і про тенденції розвитку процесів з плином часу.

Аналітики передових країн звертають увагу на показники Глобального індексу миру, тенденції розвитку та позиціонування країн на фоні інших змінних параметрів в оточуючому світі.

Зокрема, фахівці Інституту економіки і миру відзначають безумовний зв'язок Глобального індексу миру та основ добробуту й перспектив розвитку кожної країни. Тобто індекс відповідним чином позитивно або негативно впливає на економіку країн [7].

Тенденції свідчать про те, що у банківській сфері та бізнесі процентні ставки нижчі

та стабільніші в країнах з високим індексом миру, де рівень інфляції стабільніший [7].

Засновник та виконуючий директор Інституту економіки і миру Стів Кіллей в інтерв'ю агенції "Reuters" повідомив, що за результатами дослідження Інституту впродовж останнього десятиліття у світі має місце поступове зниження миролюбності, світ стає все більш нестабільним. Ситуація погіршується з 2014 року (рис. 1).

Аналізуючи рис. 1, зазначимо, що середній рівень глобальної миролюбності з 2008 року (приймається за базовий рік) погіршився на 2,38%. За 2008–2018 роки у 85 країнах погіршилися показники миролюбності, а 75 країн підвищили рівень миру. Розрив між найменш

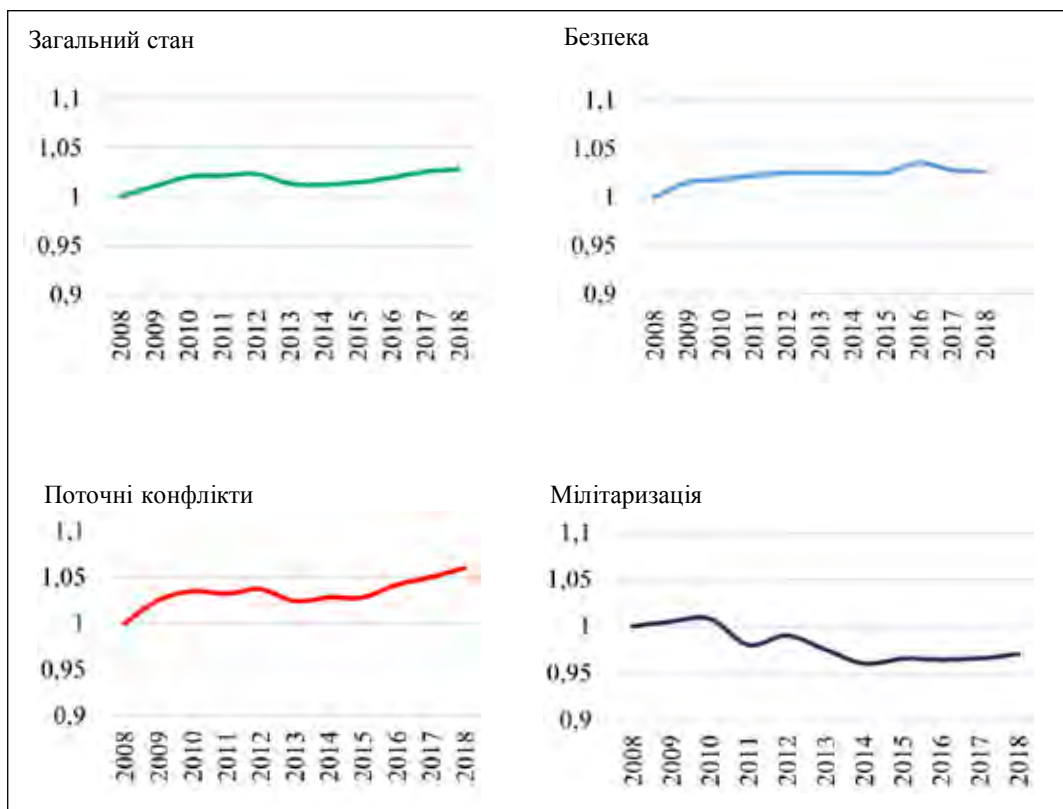


Рис. 1. Динаміка основних доменів Глобального індексу миру у 2008–2018 роках

Джерело: складено авторами на основі джерел [8; 9]

та найбільш мирними країнами продовжує зростати у 2008–2018 роках. З 2008 року показник Глобального індексу миру 25 найменш мирних країн зменшився в середньому на 12,7%, тоді як показник індексу 25 найбільш мирних країн збільшився в середньому на 0,9%.

У Європі, що є найбільш мирним регіоном у світі, Глобальний індекс миру у 61% країн погіршується з 2008 року. Найбільше зниження Глобального індексу миру зазнали такі країни, як Іспанія, Туреччина, Косово, Сполучене Королівство, Польща, Португалія, тобто рівень миролюбності країн Європи у 2018 році знизився порівняно з 2008 роком.

Рівень тероризму має найбільше зростання з усіх індикаторів Глобального індексу миру: 62% країн відзначають збільшення рівня терористичної діяльності, 35% зазначають

зменшення рівня тероризму. Топ-10 країн за рівнем тероризму – це Ірак, Афганістан, Нігерія, Сирія, Пакистан, Ємен, Сомалі, Індія, Туреччина та Лівія. Біженці склали майже 1% світового населення у 2017 році вперше в новітній історії, що у 12 разів більше, ніж у 1951 році.

Економічний вплив насильства як індикатора Глобального індексу миру на глобальну економіку становив 14,76 трлн. дол. США (ПКС) у 2017 році (рис. 2). Це складає 12,4% світового ВВП, або 1 988 дол. США на особу.

Аналізуючи рис. 2, можемо визначити, що загальний економічний вплив насильства у 2017 році був найвищим за 2007–2017 роки.

Світовий економічний вплив насильства з 2016 року по 2017 рік збільшився на 2,1%, переважно це відбулося за рахунок зростання витрат на внутрішню безпеку.

Економічний вплив насильства з 2012 року збільшився на 16%, що відповідає початку сирійської війни та зростаючому насильству після повстання в Лівії, Ємені та інших частинах Близького Сходу й Північної Африки. Економічний вплив конфліктів в Афганістані та Іраку також збільшився у 2012–2017 роках внаслідок зростання ІДІЛ та його глобальних філій.

Рейтинг найбільш та найменш миролюбних країн світу відображено в табл. 2.

Згідно з даними табл. 2 наймиролюбнішою країною світу, відповідно до Глобального індексу миру, є Ісландія, за нею йдуть Нова Зеландія, Австрія, Португалія та Данія. Найбільш тривожними та суперечливим регіонами світу визнані Близький Схід та Північна Африка. Найгірша ситуація спостерігається

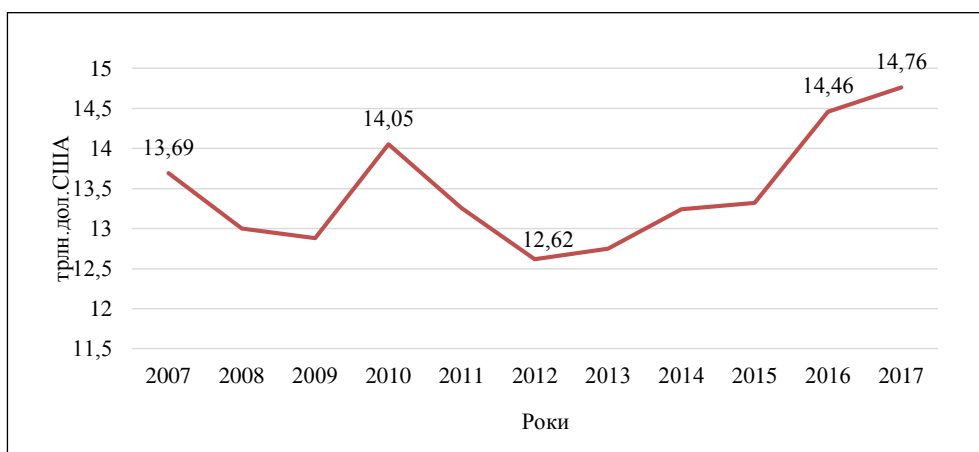


Рис. 2. Динаміка глобального економічного впливу насильства за 2007–2017 роки [8]

Таблиця 2

Найбільш та найменш миролюбні країни світу у 2018 році

Місце в рейтингу	Країна	Індекс глобального миру	Зміна позиції відносно 2017 року
1	Ісландія	1,096	–
2	Нова Зеландія	1,192	–
3	Австрія	1,274	1
4	Португалія	1,318	-1
5	Данія	1,353	–
...
152	Україна	3,113	+2
153	Судан	3,155	+2
154	Росія	3,160	-1
...
159	Сомалі	3,367	–
160	Ірак	3,425	1
161	Південний Судан	3,508	-1
162	Афганістан	3,585	–
163	Сирія	3,600	–

Джерело: складено авторами на основі джерел [8; 9]

у Сирії, Афганістані, Південному Судані, Іраку та Сомалі. Загалом серед дев'яти регіонів, на які дослідники поділили світ, лише у трьох (Центральна Америка, Південна Азія, Близький Схід та Північна Африка) спостерігається незначна позитивна динаміка. Решта шість регіонів (Європа, Північна Америка, Південна Америка, Азійсько-Тихоокеанський регіон, Африка на південь від Сахари, Росія та Євразія) демонструє помітне погіршення.

Фахівці інституту відзначають, що Європа протягом останніх років залишається найбільш стабільним та миролюбним регіоном планети, хоча вона погіршила протягом останніх трьох років свої статистичні показники. Головним чином така тенденція спричинена інтенсивними внутрішніми конфліктами та відносинами із сусідніми країнами. Вперше за всю історію індексацій одна з країн Західної Європи зазнала пониження в рейтингу. Зокрема, внаслідок внутрішньополітичної напруженості та збільшення впливу тероризму Іспанія, втративши 10 позицій, посіла в рейтингу 30 місце.

На рис. 3 зображено розподіл глобального економічного впливу насильства за категоріями.

Згідно з даними рис. 3 одним з найбільших компонентів економічного впливу насильства були глобальні військові витрати

у розмірі 5,5 трлн. дол. США, або більше 37% загального економічного впливу насильства у 2017 році.

Внутрішні витрати на охорону були другим за величиною компонентом, що становив понад 27,4% світового економічного впливу насильства на рівні 3,8 трлн. дол. США. Витрати на внутрішню безпеку включають витрати на поліцію та судову систему, а також на непрямі витрати, пов'язані з позбавленням волі. Дані для витрат на внутрішню безпеку отримують за даними банку даних уряду фінансів МВФ.

Вбивства на рівні 17% є третім за величиною компонентом. Економічний вплив, пов'язаний з навмисним вбивством, більший, ніж сукупні підсумки для насильницьких злочинів та збройних конфліктів. Дві інші категорії міжособистісного насильства, що входять до складу цієї моделі, а саме насильницький напад та сексуальні напади, становлять 4% світових економічних наслідків насильства. Економічний вплив, пов'язаний зі збройним конфліктом, становить 8% від загальної кількості, що включає смертність від конфліктів, біженців, тероризм та втрати в економічній діяльності через конфлікт.

В табл. 3 відображено 10 країн з найбільшими економічними втратами через насильство у 2017 році.

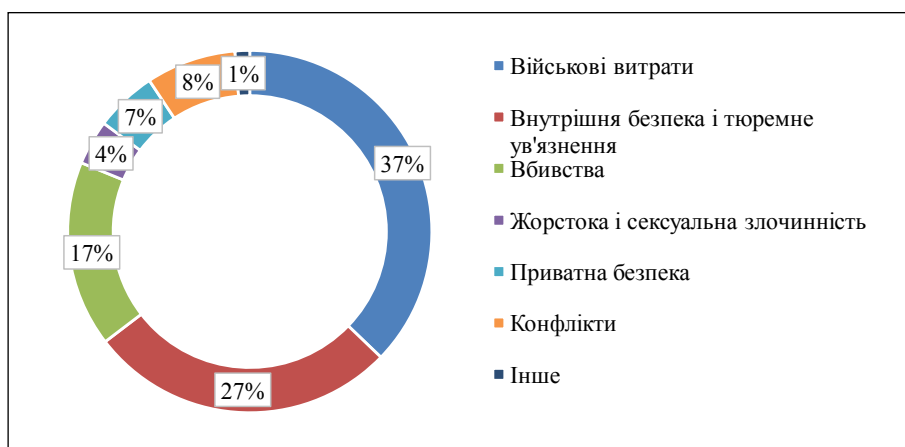


Рис. 3. Розподіл за категоріями глобального економічного впливу насильства у 2017 році [8]

В розрізі ВВП економічні витрати на насильство для десяти найбільш постраждалих країн коливаються від 30% до 68% ВВП, а країни мають або високий рівень збройних конфліктів, або високий рівень міжособистісного насильства. Постраждали від конфлікту країни (Сирія, Ірак, Афганістан, Колумбія, Південний Судан, Сомалі та Центрально-Африканська Республіка) страждають від більш високих втрат у вигляді смертей та травм, отриманих від конфліктів або тероризму, переміщення населення. З іншого боку, країни з високим рівнем міжособистісного насильства, такі як Сальвадор та Лесото, є одними з десяти найбільш постраждалих країн через високі витрати, пов'язані з більш

високим рівнем вбивств та насильницьких злочинів. Кіпр є винятком, оскільки більшість його економічних витрат пов'язана з внутрішнім переміщенням населення.

На рис. 4 наведено показник ВВП на душу населення у 2016 році, що порівнюється зі сценарієм, в якому найменш мирні країни мають еквівалентний темп зростання до найбільш мирних протягом останніх 70 років.

Аналізуючи рис. 4, передбачаємо, що ВВП на душу населення в найменш мирних країнах зростає з такою ж швидкістю, що й в дуже мирних країнах, тобто на 2,8% на рік замість фактичного 1%. Результати показують, що ВВП на душу населення в країнах з дуже низьким рівнем миру становитиме

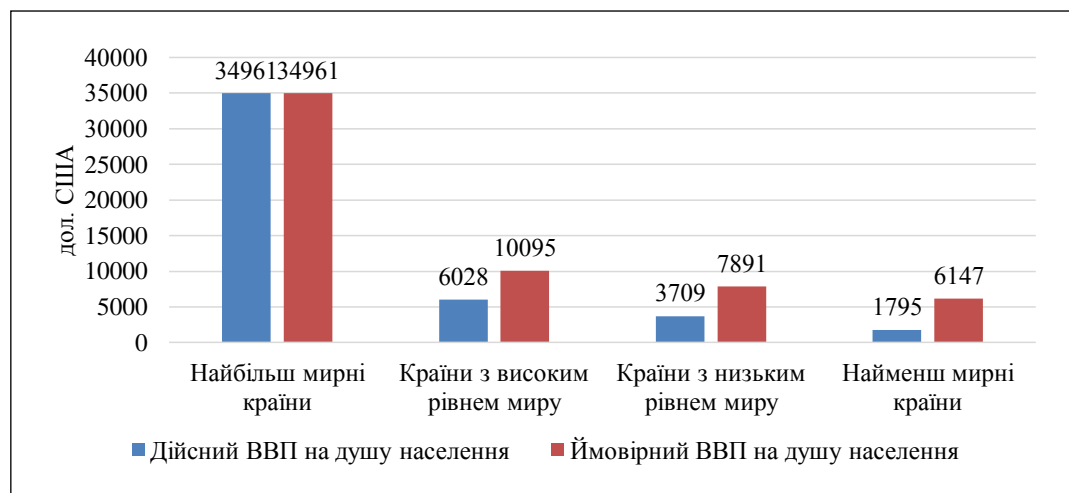


Рис. 4. Порівняння дійсного та ймовірного ВВП на душу населення країн з різним рівнем миру у 2016 році [8]

Таблиця 3

10 країн з найбільшими економічними втратами через насильство у 2017 році

Країна	Економічні витрати від ВВП, %	Рейтинг Глобального індексу миру за 2017 рік
Сирія	68	163
Афганістан	63	162
Ірак	51	160
Сальвадор	49	116
Південний Судан	49	161
Центральноафриканська Республіка	38	155
Кіпр	37	62

Джерело: складено авторами на основі джерела [8]

6 147 дол. США у 2016 році порівняно з фактичними 1 795 дол. США. Іншими словами, ВВП на душу населення був би на 4 352 дол. США вищий за той, що був насправді у 2016 році. Оцінки за цим сценарієм також показують, що світова економіка у 2016 році була б на 13,87 трлн. дол. США більше, ніж її нинішній рівень.

За результатами проведеного аналізу щодо Глобального індексу миру ми встановили, що:

– безпека в країні корелює з такими індикаторами, як річний дохід населення, шкільна освіта й рівень регіональної інтеграції країни;

– країни з високими показниками миру, як правило, мають високий рівень прозорості уряду та низький рівень корупції;

– малі країни, які є частиною регіональних блоків, мають великі шанси на високий індекс миру.

Для подолання проблем становлення миру потрібно об'єднати зусилля людства та країн загалом. Світове співтовариство, окремі організації та країни намагаються покращити світовий стан миру.

Отже, можна запропонувати такі заходи щодо подолання проблем становлення світового миру:

1) ліквідація військових баз країн на іноземних територіях;

2) підписання міжнародних угод про роззброєння;

3) добровільна відмова країн від ядерної, хімічної, біологічної зброї.

Країни з позитивними зовнішніми зв'язками більш мирні і, як правило, більш політично стабільні, мають більш дієві уряди, є регіонально інтегрованими та мають нижчий рівень організованих внутрішніх конфліктів. Цей фактор також вигідний бізнесу та підтримує прямі іноземні інвестиції, туризм та приплив людського капіталу.

Висновки. Проблеми становлення світового миру, запобігання військовим катастрофам і конфліктам посідають перше місце серед глобальних проблем. Проте з початком XXI ст. взаємовідносини у світі помітно змінюються від конфронтації до співпраці. З точки зору нового політичного мислення досягнення миру є можливим лише в умовах нового типу відносин. Існує питання не просто відсутності війни між державами, але й щодо відносин всебічного співробітництва. Якщо мілітаризація країн знизилася, рівень поточних конфліктів зростає, що погано впливає на Глобальний індекс миру та світову безпеку загалом. Отже, мирні відносини між країнами на світовій арені є настільки ж важливими, як і мирні відносини між групами всередині країни.

Список використаних джерел:

1. Wang M. The World's Most And Least Peaceful Countries. Forbes. 2016.
2. Edmond C. These are the most peaceful countries in the world. World Economic Forum. 2017.
3. Кудряченко А., Потехін О. Політика нерозповсюдження ядерної зброї: історія та сучасність. Проблеми всесвітньої історії. 2017. № 1 (3). URL: http://www.academia.edu/35731541/Політика_нерозповсюдження_ядерної_зброї:історія_та_сучасність._Автори_-_А.Кудряченко_О.Потехін_Проблеми_всесвітньої_історії.-_2017.-_1_3_
4. McCarthy N. The World's Most and Least Peaceful Countries: infographic. Forbes. 2017.
5. Romero A. Palace Disputes Peace Index Report. 2017. URL: www.pressreader.com.
6. Аналітика: Глобальний індекс миру 2018 / Незалежний аналітичний центр геополітичних досліджень Борисфен Інтел. URL: http://bintel.com.ua/uk/article/06_15_gpi.
7. Global Peace Index / Wikipedia. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Global_Peace_Index.
8. Global Peace Index 2018: Measuring Peace in a Complex World / Institute for Economics & Peace. 2018. URL: <http://visionofhumanity.org/reports>.
9. Vision of humanity. Global ranking / Institute for Economics & Peace. 2018. URL: <http://maps.visionofhumanity.org/#page/indexes/global-peace-index/2017/UKR/OVER>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-5>

УДК 366.62

Васюренко Л.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Луганський національний аграрний університет

МОТИВАЦІЯ ЯК ЧИННИК ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах глобалізації та трансформації ринкового середовища саме мотивація найманих працівників до праці стає визначальним чинником. Він забезпечує результативність та оптимальну організацію оплати праці, внаслідок чого суб'єкт господарської діяльності отримує тривале функціонування та раціональне господарювання. У статті досліджено окремі теоретичні та практичні аспекти мотивації праці найманих працівників як чинника раціональної організації оплати праці. Проаналізовано інструменти матеріальної та нематеріальної мотивації праці на підприємстві. Визначено, систематизовано характерні відмінності між поняттями «стимулювання» та «мотивація», запропоновано трактування сутності категорії кадрового потенціалу.

Ключові слова: мотивація праці, організація оплати праці, кадровий потенціал, стимулювання, персонал.

В условиях глобализации и трансформации рыночной среды именно мотивация наемных работников к труду становится определяющим фактором. Он обеспечивает результативность и оптимальную организацию оплаты труда, вследствие чего субъект хозяйственной деятельности получает долговременное функционирование и рациональное хозяйствование. В статье исследованы отдельные теоретические и практические аспекты мотивации труда наемных работников как фактора рациональной организации оплаты труда. Проанализированы инструменты материальной и нематериальной мотивации труда на предприятии. Определены, систематизированы характерные отличия между понятиями «стимулирование» и «мотивация», предложена трактовка сущности категории кадрового потенциала.

Ключевые слова: мотивация труда, организация оплаты труда, кадровый потенциал, стимулирование, персонал.

Vasyurenko L.M. MOTIVATION AS A FACTOR IN THE ORGANIZATION OF REMUNERATION OF LABOUR IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

An effective remuneration system is a guarantee of stability, reduces staff turnover, ensures high quality of tasks, helps to attract highly qualified and experienced employees, and therefore – ensures the success of the enterprise in the strategic dimension. The factor that provides this efficiency of economic activity is the motivation of labor as a factor of improving the efficiency and productivity, improving the efficiency of the implementation of the prisoner's labor potential. Motivation in relation to employees affects the stability of highly qualified labor collectives, increase productivity, moral and material condition of each employee and the team as a whole. The above-mentioned relevant aspects led to the choice of direction and justification. In modern conditions of development of activity of the enterprises the role of labor resources is important as the relations between people influence not only the level of social appeal, but also form the General assessment of activity of subjects of managing and influence on life of society. Effective use of the potential of labor resources requires appropriate organization of wage formation. The vector of improvement of the organization of remuneration should be the

creation of an effective mechanism of motivation, increasing the share of material costs of motivation, appropriate system of remuneration, guarantuyuvannya social benefits, bonuses, remuneration, focus sufficient attention to the conditions and safety, the creation of prerequisites for the development of personnel potential of employees. An important role in the regulation of wages should be played by the state: to provide a favorable legislative field, to establish a sufficiently high minimum wage, to reduce the differentiation of income and the shadowing of wages, to encourage enterprises to upgrade production, increase productivity and wages.

Key words: *motivation, organization of remuneration, personnel potential, stimulation, personnel.*

Постановка проблеми. Ефективна система оплати праці є гарантом стабільності, зменшує плинність кадрів, забезпечує високу якість виконання завдань, сприяє залученню висококваліфікованих та досвідчених працівників, а отже, забезпечує успіх підприємства у стратегічному вимірі. Чинником, який забезпечує таку результативність господарської діяльності, є мотивація праці як фактор поліпшення результативності та продуктивності праці, підвищення ефективності реалізації накопичуваного трудового потенціалу. Мотивація щодо найманих працівників впливає на стабільність висококваліфікованих трудових колективів, підвищення продуктивності праці, моральний та матеріальний стан кожного працівника й колективу загалом. Зазначені вище актуальні аспекти зумовили вибір напряду й обґрунтування цілей наукового дослідження, викладеного в публікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням мотивації праці, що розглядаються, присвятили свої дослідження такі науковці, як Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, Л.О. Грішина, С.Т. Дуда, М.П. Клименко, А.М. Колот, Т.М. Костишина, В.А. Літинська, М.С. Письменна, В.В. Різник, С.І. Цимбалюк. Багато суперечностей існує щодо вагомості впливу матеріальної та нематеріальної мотивації на результативність праці. Незважаючи на велику кількість наукових здобутків з наведеної тематики, недостатньо проаналізованими залишаються вектори впливу мотивації на ефективність організації оплати праці.

Мета статті полягає в дослідженні впливу мотивації праці на трудові результати найманих працівників та розкритті можливостей підвищення ефективності мотивування.

Виклад основного матеріалу. Для суб'єктів господарювання, що прагнуть досягти успіху, завоювати значну частку на ринку,

вирішення питання оплати праці є першочерговим. Ще Г. Форд на початку ХХ ст. стверджував: «Підприємство, яке погано платить, завжди нестійке» [1]. Ефективна система оплати праці є гарантом стабільності, зменшує плинність кадрів, забезпечує високу якість виконання завдань, сприяє залученню висококваліфікованих та досвідчених працівників, а отже, забезпечує успіх підприємства у стратегічному вимірі [2, с. 4].

В сучасних умовах глобалізації роль трудових ресурсів має велике значення, оскільки відносини між людьми не лише впливають на рівень соціальної привабливості, але й формують загальну оцінку діяльності суб'єктів господарювання та впливу на життя суспільства. Ефективне використання потенціалу трудових ресурсів вимагає відповідної організації формування заробітної плати. Адже сучасні тенденції зміни ролі та значення трудових ресурсів є поштовхом до постановки нових завдань, які мають на меті створення відповідних умов праці для найманих працівників для підвищення їх мотивації, як наслідок, розвиток суб'єктів господарювання щодо зростання фінансового та майнового потенціалу. Зокрема, мотивація персоналу може мати вигляд додаткових ресурсів, які підприємства залучають для розвитку та підтримки трудових ресурсів.

Теоретичне обґрунтування окреслених понять, що описують сукупність ресурсів, пов'язаних із забезпеченням людини в системі трудових відносин, дасть змогу створити теоретичне підґрунтя розвитку організаційно-методологічних засад регулювання системи організації оплати праці. Для підвищення ефективності праці найманих працівників застосовують різні методи її мотивації та стимулювання. В науковій літературі існує багато підходів до визначення мотивації. Проте пере-

важно всі визначення можна звести до того, що мотивація – це сукупність зовнішніх та внутрішніх чинників, які забезпечують процес спонукання працівника до діяльності, спрямованої на досягнення особистих та колективних цілей. Близькою до мотивації є стимулювання праці, що визначається як система засобів, спрямованих на спонукання працівника до конкретних дій, формування матеріальної та моральної зацікавленості в праці, а також підвищенні її результативності. Призначення мотивації праці полягає в тому, щоби змусити людину працювати краще, відповідальніше ставитися до своїх обов'язків, докладати до виконання роботи більше зусиль. Тому мотивація праці персоналу як створення умов для його зацікавленості в результатах діяльності підприємства стає нагальним завданням керівників підприємства.

Недостатня увага до мотивації як фактору організації оплати праці, котра спонукає працівника поліпшувати результативність і продуктивність праці, підвищувати ефективність реалізації накопичуваного трудового потенціалу, призводить до невиправданих економічних витрат. Науковці І.В. Замула та К.В. Шиманська обґрунтовують значення мотиваційної діяльності працівників підприємства тим, що досягнення високої рентабельності виробництва та реалізації продукції, збереження майнового потенціалу підприємства, впровадження раціоналізаторських пропозицій та передових досягнень науково-технічного прогресу стають можливими не тільки під час провадження підприємством відповідної політики в межах вибраної стратегії розвитку, але й за умови відповідного бажання з боку працівників, оскільки правильна мотивація персоналу на досягнення загальної стратегії підприємства сприяє підвищенню командного духу трудового колективу та розуміння кожним працівником власного успіху лише в межах розвитку та зміцнення позицій підприємства загалом [3, с. 203]. Від ефективності мотивації в організації оплати праці безпосередньо залежать стабільність висококваліфікованих трудових колективів, підвищення продуктив-

ності праці, моральний та матеріальний стан кожного працівника та колективу загалом. Досвід зарубіжних та вітчизняних компаній показує, що робітники зацікавлені в результатах своєї праці, є більш активними в соціальній та економічних сферах, мають вищу продуктивність праці, як наслідок, сприяють швидкому досягненню кінцевих результатів діяльності компанії [4, с. 204]. Тому з метою обґрунтування впливу застосування різних видів та форм мотивації на формування заробітної плати найманих працівників виникає необхідність дослідження поняття «мотивація». З точки зору управління І.В. Мушкін зазначає, що мотивація – це функція керівництва, що створює у підлеглих стимули до праці з максимальним прибутком для підприємства; прямий та непрямий вплив на персонал задля зміни його орієнтації та інтересів, формування відповідного мотиваційного ядра й розвитку на цій основі трудового потенціалу [5, с. 44]. А.М. Колот [6, с. 259] розглядає мотивацію як сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій. Науковці також характеризують мотивацію як процес спонукання людини до діяльності з метою досягнення цілей. Як вид управлінської діяльності, який забезпечує процес спонукання себе та інших працівників до діяльності, трактує мотивацію О.Є. Кузьмін [7, с. 156]. Схожим визначенням користуються В.Г. Шинкаренко та О.Н. Криворучко, які розуміють мотивацію як функцію управління та процес, який здійснюють менеджери, що полягає у виявленні сил (мотивів) та розробленні стимулів, які спонукають індивідумів до дій щодо досягнення особистих цілей та цілей організації [6, с. 118]. Аналізуючи наведені погляди науковців на трактування досліджуваного поняття, термін «стимулювання» знаходимо в межах поняття «мотивація», незважаючи на одновекторну спрямованість цих процесів на розвиток підприємства (рис. 1). Враховуючи те, що мотивація персоналу передбачає понесення витрат підприємства, вважаємо, що необхідно ще визначити вплив на систему організації оплати праці застосування різних видів та форм

мотивації персоналу. Як видно з рис. 1 та наведених поглядів науковців на трактування досліджуваного поняття, термін «стимулювання» перебуває в межах поняття «мотивація», незважаючи на одновекторну спрямованість цих процесів на розвиток підприємства.

Дослідження Т.Й. Петерса (T.J. Peters) і Р.Х. Ватермана (R.H. Waterman) [9] доводить, що в системі управління персоналом на підприємствах доцільно виокремити такі ознаки мотивації праці:

1) автономія та підприємництво;

2) створення впевненості серед працівників, що їх робота має вирішальне значення для успіху підприємства, а вони самі роблять свій внесок в успіх бізнесу;

3) прямий контакт, мотивація за допомогою вартісних показників;

4) одночасна дисципліна та свобода (створення клімату, в якому відданість основним цінностям компанії супроводжується толерантністю до всіх працівників, які приймають ці цінності).

Наведені ознаки обґрунтовують те, що ефективна мотиваційна система має зосереджуватися насамперед на цінностях, а не на матеріальних факторах. Це особливо важливо під час кризи, коли змінюються умови, що визначають їх форми. Фінансові проблеми в підприємницькій діяльності та погіршення міжособистісних відносин сприяють підвищенню інтересу до нематеріальних інструментів впливу на мотивацію персоналу. Це пов'язане з тим, що такі інструменти не вимага-

ють залучення надмірних фінансових коштів. Вони, насамперед, є ефективним засобом підвищення мотивації в ситуації, коли задоволеність роботою знижується внаслідок змін на

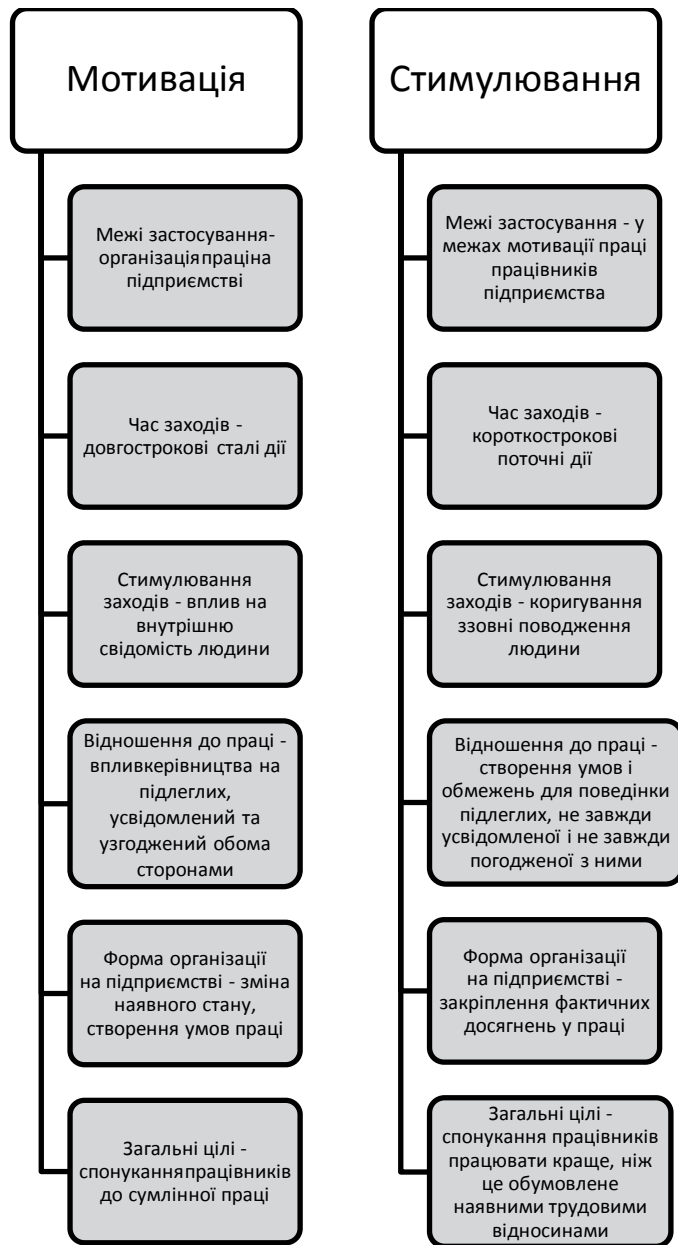


Рис. 1. Характеристика відмінних рис мотивації та стимулювання працівників

Джерело: побудовано автором за джерелом [8, с. 46]

ринку праці, що негативно впливає на фінансові показники підприємства.

Нематеріальні інструменти мотивації підсилюють мотиваційну силу матеріальних стимулів персоналу підприємств. Одночасно вони діють автономним чином та є особливо важливими для персоналу з високими соціальними потребами та їх самореалізації (повага та визнання, відносини зі співробітниками, творча активність). Серед нематеріальних інструментів особливе значення завдяки своїй ефективності мають підвищення компетентності (“empowerment”), коучинг (“coaching”), зворотній зв’язок, планування кар’єри тощо.

На міжнародному рівні розроблено міжнародні трудові стандарти щодо уніфікованого складу витрат на робочу силу (Конвенція МОП № 160 та Рекомендації МОП «Про статистику праці» від 1985 р. № 170). Відповідно до Інструкції по визначенню вартості робочої сили, яка регулює досліджуване питання в Україні, витрати на персонал трактуються як вартість робочої сили, а як синонім використовується поняття «витрати на робочу силу». В Інструкції поняття «вартість робочої сили» визначається як розмір фактичних видатків наймача на утримання робочої сили [10]. Міжнародна організація праці [11] використовує термін “labour cost”, що означає ціну або вартість праці, робочої сили, за змістом складових це є витратами на персонал.

Сутність кадрового потенціалу в науковій літературі не має однозначного трактування, тому в ході дослідження проаналізовано, систематизовано різні підходи до визначення цього поняття. В.В. Безсмертна [12, с. 49] розуміє кадровий потенціал як сукупність якісних та кількісних характеристик персоналу підприємства, які включають чисельність, склад і структуру, фізичні та психологічні можливості працівників, їхні інтелектуальні та креативні здібності, професійні знання та кваліфікаційні навички, комунікабельність і здібність до співпраці, ставлення до праці та інші якісні характеристики. Н.С. Краснокутська [13, с. 112] визначає кадровий потенціал як сукупність здібностей та можливостей кадрів забезпе-

чувати досягнення цілей довгострокового розвитку підприємства. Дослідивши наведені вище підходи, можемо зробити висновок, що кадровий потенціал підприємства – це сукупність прогнозованих трудових можливостей суб’єкта господарювання, які визначаються характерними реалізованими якісними рисами наявного персоналу. Відповідно до цього можна погодитися з такими зарубіжними вченими, як О.Г. Шереп та І.О. Гайдай, в тому, що «управління кадровим потенціалом – це найважливіша функція будь-якого підприємства. Саме відповідне управління кадрами дає змогу забезпечити досягнення конкурентних переваг, ефективності праці і максимальної трудової віддачі персоналу. В сучасних умовах кадровий потенціал слід розглядати як сукупні можливості і здібності працівників, необхідні для здійснення дій, що забезпечують стратегічну перевагу серед конкурентів» [14]. Однак ефективне формування всіх складових та потенціалу підприємства загалом залежить від вміння створити оптимальну структуру ресурсів, спроможності оцінити її можливості, здатності використати набуті підприємством компетенції та врахувати наявні обмеження. Такий стан речей визначає ключову роль працівників підприємства. Тому вдосконалення кадрового потенціалу підприємств лежить в основі підвищення ефективності функціонування підприємств України в сучасних умовах [15, с. 54].

«Головна мета розвитку кадрового потенціалу підприємства визначає підцілі та принципи системи управління персоналом. Останні являють собою правила, основні положення й норми, якими повинні оперувати керівники та фахівці в процесі управління кадрами. Розвиток кадрового потенціалу передбачає реалізацію стратегічних аспектів управління підприємством, такі, наприклад, як розробка й здійснення кадрової політики, в межах якої принципи управління персоналом відображають об’єктивні тенденції, соціальні й економічні закони, враховують наукові рекомендації суспільної психології, теорії менеджменту й організації, тобто увесь арсенал наукового знання, який і визначає можли-

вості ефективного регулювання та координацію людської діяльності» [16].

«Формування кадрового потенціалу сучасного підприємства – це створення реального потенціалу живої праці, знань і навиків, що охоплює безпосередньо все підприємство, трудовий колектив і кожного індивіда. Використання кадрового потенціалу є реалізацією трудових і кваліфікаційних здібностей та навиків працівника, трудового колективу і суспільства загалом. В умовах ринку раціональне використання кадрового потенціалу полягає у повнішому виявленні й реалізації здібностей кожного працівника підприємства, використанні праці творчого характеру, підвищенні професійно-кваліфікаційного рівня працівників за рахунок стимулювання і оцінки внеску кожного працівника в кінцевий результат» [17].

Висновки. Спираючись на вищезазначене, вважаємо, що вектором вдосконалення організації оплати праці має стати створення дієвого механізму мотивації праці, збільшення частки матеріальних витрат на мотивацію праці, доцільної система оплати праці, гарантування соціальних пільг, премій, винагороди, зосередження достатньої уваги на умовах та безпеці праці, створення передумов для розвитку кадрового потенціалу працівників. Важливу роль у регулюванні заробітної плати повинна відігравати держава, а саме забезпечувати сприятливе законодавче поле, встановлювати досить високу мінімальну заробітну плату, зменшувати диференціацію доходів та тінізацію заробітної плати, заохочувати підприємства до оновлення виробництва, підвищення продуктивності праці та заробітної плати.

Список використаних джерел:

1. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. 1989. URL: <http://n-t.ru/ri/fr/mz01.htm>.
2. Грішнова О.А. Особливості оплати праці на підприємствах-монополістах. Аспекти праці. 2013. № 7. С. 3–8.
3. Замула І.В. Поняття мотивації працівників, її види та зв'язок із системою бухгалтерського обліку. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/43852/40553>.
4. Зленко А.М. Сутність мотивації праці та її роль в забезпеченні ефективного управління трудовими ресурсами. Економічний вісник університету. 2010. № 2. С. 204–206.
5. Мушкін І.В. Нематеріальна мотивація продуктивності праці. Персонал. 2009. № 4. С. 44–49.
6. Колот А.М. Мотивація персоналу. Київ: КНЕУ, 2002. 337 с.
7. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту. Київ: Академвидав, 2003. 416 с.
8. Сардак С.І. Мотивація та стимулювання працівників вітчизняних підприємств. Україна: аспекти праці. 2008. № 6. С. 45–51.
9. Peters T.J., Waterman R.H. Jr. Lessons from America's Best-Run Companies. Search of Excellence. New York: Warner Books Edition, 1982.
10. Інструкція по визначенню вартості робочої сили: затверджена Наказом Міністерства України від 29 травня 1997 р. № 131. Офіційний Вісник України. 1997. № 28.
11. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. Київ: Т-во «Знання»; КОО, 2001. 254 с.
12. Безсмертна В.В. Стратегія управління кадровим потенціалом підприємства. Економіка і управління. 2007. № 3. С. 48–53.
13. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2007. 352 с.
14. Sherep O.G., Gajdaj, I.O. Management of Mizhnarodnij enterprises of engineer of the Zaporozhia area skilled potential. Zbirnik materialiv XI Mizhnarodnij naykovo praktichnoy konferentsii "Vukluku ta perspektivu rozvutku novoy ekonomiku na svitovomy, der gavnomy ta regionalnomy rivnjax" [Collection of materials 2 the International naukovo praktichnoy conference "Calls and prospects of development of new economy are on world, state and regional levels"], Mizhnarodnij naykovo praktichnoy konferentsii, [International naukovo praktichna conference], Publishing house ZNU, Zaporizhzhya, Ukraine, 2016. P. 273–274.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-6>
УДК 334.012.64

Винятинська Л.В.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри обліку і оподаткування,
Чернівецький національний університет
імені Ю. Федьковича

Сенчук І.В.

магістр,
Чернівецький національний університет
імені Ю. Федьковича

ОЦІНКА СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В сучасному стрімкому розвитку ринкових механізмів функціонування суб'єктів господарювання найбільш незахищеними є малі підприємства. Малий бізнес в Європі стимулює розвиток конкуренції, проте в Україні суб'єкти господарювання малого бізнесу змушені «виживати», конкуруючи з великими підприємствами, впроваджуючи інноваційні технології та нестандартні підходи до ведення фінансово-господарської діяльності. Оцінювання кількості, стану та тенденцій малого бізнесу за допомогою аналізу статистичних даних дасть змогу визначити напрями розвитку суб'єктів малого бізнесу в країні та чинники впливу на ефективність їх діяльності.

Ключові слова: малі підприємства, суб'єкти малого бізнесу, види економічної діяльності, фінансово-господарська діяльність суб'єктів малого бізнесу, фінансові результати суб'єктів малого бізнесу.

В современном стремительном развитии рыночных механизмов функционирования субъектов хозяйствования наиболее незащищенными являются малые предприятия. Малый бизнес в Европе стимулирует развитие конкуренции, однако в Украине субъекты хозяйствования малого бизнеса вынуждены «выживать», конкурируя с крупными предприятиями, внедряя инновационные технологии и нестандартные подходы к ведению финансово-хозяйственной деятельности. Оценивание количества, состояния и тенденций малого бизнеса с помощью анализа статистических данных позволит определить направления развития субъектов малого бизнеса в стране и факторы влияния на эффективность их деятельности.

Ключевые слова: малые предприятия, субъекты малого бизнеса, виды экономической деятельности, финансово-хозяйственная деятельность субъектов малого бизнеса, финансовые результаты субъектов малого бизнеса.

Vyniantsyna L.V., Senchuk I.V. EVALUATION OF STATE AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE IN UKRAINE

In the modern world, the functioning of business entities is rather complex and unpredictable, and especially small businesses are vulnerable. Small business in Ukraine is in a rather horrible state and primitive level, as small business entities are forced to “survive” under strict market laws. The article reveals the advantages and disadvantages of creating and developing small business entities in Ukraine, comparing their share in GDP with different European countries. Estimates of the number, composition and structure of small business entities (by types) in Ukraine for 2010 – 2017, in particular, the largest share is occupied by individual entrepreneurs. The main factors that negatively influence the development of small business in Ukraine were determined, and their significance was substantiated by the decrease of the number of subjects of economic activity for the further analyzed period. The article analyzes the number of small enterprises by types of their economic activity in 2017 by means of the estimation of statistical data published by the State Statistics Service of Ukraine, and an estimation of their share, which is represented graphically by means of a structural diagram. It was determined that the smallest enterprises engaged in wholesale and retail trade, repair of motor vehicles and motorcycles,

agriculture, forestry, fishing industry and industry occupy the largest share. The smallest share is education, art, sports, entertainment and recreation. The number of hired workers of small businesses in Ukraine in 2017 and labor costs are presented, the main types of their activities are determined, in particular, the largest number of hired employees belongs to industry, and the least – to artistic activity. The territorial placement and closure of small business entities on the territory of the country, in particular, in: Kyiv region, Kharkiv region, Dniprov's'k region, were investigated. It is substantiated that retail and wholesale traders, warehouse and transport services are most often closed. A number of factors that influenced the mass closure of small business entities in the country were revealed, as well as identified the directions of development and the effectiveness of their activities in the future. It should be noted that small business in Ukraine is forced to overcome a number of macroeconomic impediments, the main reason of which is the unstable economic situation of the country, ineffective financial support of small enterprises, excessive tax pressure and ineffective legislative framework of Ukraine.

Key words: *small enterprises, small business entities, types of economic activity, financial and economic activity of small business entities, financial results of small business entities.*

Постановка проблеми. Розвиток малого підприємництва є необхідною умовою розкриття економічного та інноваційного потенціалу країни. Дрібні фірми в Україні виступають фундаментом розвитку національної економіки, оскільки є засобом створення додаткових робочих місць та своєрідної самореалізації, зменшують рівень безробіття, розвивають інноваційні підходи до ведення бізнесу, впливають на конкурентну боротьбу, насичують ринок товарами, послугами та роботами. Наявність великої кількості малих підприємств в економіці надає економічній системі гнучкості, маневреності, пристосовності до швидко мінливої обстановки та кон'юнктури ринку. Проблема формування малого бізнесу в Україні пов'язана із забезпеченням механізмів політичної стабільності, валютної, податкової, митної політики, економічними перетвореннями, широкою приватизацією та демократизацією суспільства. Економічний простір України володіє потужним потенціалом і має широкі можливості щодо розвитку малого бізнесу та підприємництва загалом. Сучасними українськими вченими досліджено загальні характеристики функціонування суб'єктів малого бізнесу в нашій державі в умовах перехідної економіки. Вони розкрили питання необхідності підтримки цієї галузі державним апаратом. Але, незважаючи на широкі дослідження, в сучасному світі проблема розвитку малого бізнесу ускладнюється загальносвітовою фінансово-економічною кризою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему розвитку та функціонування

малого бізнесу досліджено в наукових працях видатних українських та іноземних економістів і науковців, таких як В.А. Гайдук [1], В.Є. Сорока [1], О.В. Дикань [2], Т.Д. Костенко [3], А.О. Мельник [4], О.А. Сич [5].

Мета статті полягає в аналізі статистичних даних щодо оцінювання тенденцій розвитку суб'єктів малого бізнесу в Україні та визначення чинників розвитку на майбутнє.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в ринковій економіці одне з вагомих місць посідають малі підприємства, оскільки саме вони здатні протистояти монополістичним структурам та постають економічним фундаментом стримування зростання цін. Малі підприємства збалансовують інтереси учасників ринку, створюють усі сегменти ринку та насичують їх продукцією й послугами. Тому можемо сказати, що необхідність підтримки функціонування та стійкого розвитку малих підприємств очевидна.

Аналіз сутності розвитку малого підприємства здійснив С.В. Мочерний, який стверджував, що «розвиток є незворотними, спрямовано закономірними (якісно-сутнісними) змінами матеріальних систем, зміст і зумовленість яких характеризуються дією основних законів діалектики, що не виходить за межі глибинної внутрішньої сутності такої системи» [7, с. 114]. Створення й розвиток підприємств малого бізнесу мають низку переваг та недоліків, представлених у табл. 1.

Виходячи з переваг, можемо виокремити соціальну функцію малого бізнесу в Україні, що полягає у створенні середовища навчання, розвитку та випробування молодих праців-

Таблиця 1

Переваги та недоліки створення й розвитку суб'єктів малого підприємництва в Україні

Переваги	Недоліки
Малі підприємства заповнюють національний ринок продукцією, в якій мають потребу споживачі, є стимулом збільшення обсягів виробництва.	Малим підприємствам хронічно не вистачає фінансових ресурсів, що пов'язане з низькою часткою власного капіталу та необхідністю залучення позичкових коштів.
Малі підприємства сприяють стабільному економічному зростанню всіх напрямів діяльності	На малих підприємствах зафіксовано обмеженість масштабів використовуваних засобів виробництва.
Малі підприємства забезпечують трансфер інновацій та новітніх технологій.	Малі підприємства залежні від окремих великих замовників.
Малі підприємства забезпечують велику кількість нових робочих місць, що приводить до зменшення реальної кількості безробітних.	Малі підприємства чутливі до коливань економічної кон'юнктури та політичної ситуації, мають великий ступінь залежності від системи державної підтримки.
Малі підприємства сприяють задоволенню зростаючих потреб та вирішенню проблем саме великих компаній.	Зафіксовано слабе сегментування власної частки малих підприємств на ринку, недостатньо міцні позиції на ньому.
Малі підприємства сприяють розкриттю власного креативного потенціалу працівників та дають можливість створювати нові товари й послуги.	Малі підприємства мають високий ризик та схильність до банкрутства.

ників. Такі підприємства залучають молодих працівників, які відносяться до соціально вразливих верств населення, вони поширюються в усіх областях та регіонах країни, є необхідним інструментом оптимізації організаційної структури економіки регіонів, а також сприяють зростанню обсягів грошових надходжень до бюджету.

Мале підприємництво миттєво реагує на зміну ринкової кон'юнктури, надаючи економіці необхідної гнучкості, що приводить до стрімкого розвитку. Ця риса малого бізнесу набуває в сучасних умовах особливої значущості з огляду на процеси швидкої індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, прискорення НТП, зростання номенклатури та асортименту вироблених товарів, робіт, послуг.

Водночас малий бізнес в Україні мобілізує значні фінансові та виробничі ресурси населення, які за його відсутності не були б використані. Про можливості малого бізнесу щодо цього можна судити за досвідом промислово розвинених країн, в економіці яких йому за низькою показників належить помітне, а часом і провідне місце. Проте частка у ВВП багатьох європейських країн перевищує 50,0% (Італія має 70%, Німеччина – 60%,

Франція – 52%), в Польщі – 47% ВВП, а в Росії та Білорусі – 22% та 23,0% відповідно. В Україні мале підприємництво перебуває лише на етапі становлення (12–14% ВВП) та потребує значної підтримки.

Необхідною умовою аналізування стану та оцінювання рівня тенденцій розвитку малих підприємств в Україні є достовірна інформація, а саме кількісні та якісні параметри розвитку малого підприємництва. Згідно з даними Державної служби статистики України [6] розглянемо показники, які відображають стан та динаміку змін у часі діяльності. Для виявлення основних тенденцій розвитку малого підприємництва за 2010–2016 роки доцільно провести аналіз динаміки кількості, складу та структури (табл. 2).

Дані, наведені в табл. 2, дають змогу зробити висновок, що кількість суб'єктів малого бізнесу впродовж аналізованого періоду значно коливається та не має чітко визначеної тенденції. Проте кількість малих підприємств з 2010 по 2013 роки зростає, а з 2014 по 2016 роки зменшується. Аналізуючи склад і структуру суб'єктів малого бізнесу за їх видами, відзначимо, що впродовж 2010–2016 років найбільшу частку мають фізичні особи-підприємці.

Для наочності зобразимо графічно кількість малих підприємств України впродовж 2010–2016 років за допомогою стовпчикової діаграми (рис. 1).

З графіку видно, що з 2010 по 2012 роки кількість суб'єктів малого бізнесу зменшилась, що можна пояснити економічним падінням, яке відбулося замість обіцяного владою зростання; девальвацією гривні після тривалої штучної підтримки; недостатньою державною підтримкою малого бізнесу; недосконалою, нестабільною та обтяжливою системою оподаткування; проблемами в отриманні кредитів; негативною динамікою основних макроекономічних показників, зокрема обмеженістю внутріш-

нього попиту та наявністю кризи збуту; недостатньою урегульованістю відносин між суб'єктами підприємницької діяльності й органами влади; негативними інфляційними процесами, що ведуть до збільшення витрат підприємства на сировину, матеріали та всі інші елементи, що включаються до собівартості.

Отже, найбільшого розквіту мале підприємство досягло у 2013 році. На жаль, у 2014 році відбувається значне зменшення кількості малих підприємств, що спричинено несприятливою ситуацією в Україні, яка утворилась на території Луганської та Донецької областей, а також анексією Автономної Республіки Крим.

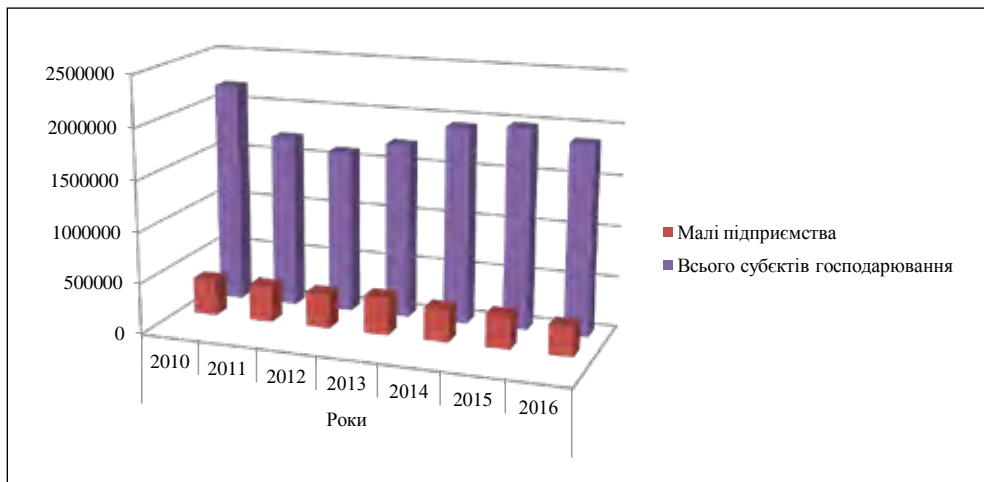


Рис. 1. Динаміка кількості малих підприємств України за 2010–2016 роки

Таблиця 2

Динаміка кількості, складу та структури суб'єктів малого бізнесу в Україні за 2010–2016 роки

Роки	Малі підприємства		Фізичні особи-підприємці		Усього суб'єктів малого бізнесу	
	кількість	частка, %	кількість	частка, %	кількість	частка, %
2010	357 241	16,4	1 805 118	82,7	2 183 928	100,0
2011	354 283	20,8	1 325 925	77,9	1 701 620	100,0
2012	344 048	21,5	1 235 192	77,2	1 600 127	100,0
2013	373 809	21,7	1 328 743	77,2	1 722 070	100,0
2014	324 598	16,8	1 591 160	82,4	1 932 161	100,0
2015	327 814	16,6	1 630 878	82,6	1 974 318	100,0
2016	291 154	15,6	1 559 161	83,6	1 865 530	100,0

Наприкінці 2016 року – на початку 2017 року кількість малих підприємств стрімко зменшується, станом на кінець лютого в Україні припинили свою діяльність майже 250 тисяч приватних підприємців [6]. Масове закриття фізичних осіб-підприємців здійснюється в кожній області України, зокрема у Київській області закрились 40 351, або 13,0%, у Харківській області – 24 314, або 16,0%, у Дніпровській області – 24 651, або 17,0%. Основними причинами зменшення кількості малих підприємств та фізичних осіб-підприємців в Україні стали:

– збільшення розміру сплати єдиного соціального внеску зі внесеними змінами в Податковий кодекс України;

– введення податку на нульовий прибуток;
– прив’язаність товарів, робіт і послуг до курсу іноземної валюти (зокрема, американського долара чи євро) в Україні, що призвело до суттєвої кризи на ринку;

– підвищення рівня інфляції (зниження купівельної спроможності населення, що призводить до зменшення прибутку);

– надмірне державне регулювання, що гальмує розвиток малого бізнесу;

– недоступність залучення фінансових коштів, зокрема банківських кредитів.

Найчастіше закриваються підприємці роздрібною (93 438, або 14,0%) та оптовою (17 445, або 15,0%) торгівлі, складських (27 274, або 14,0%) та транспортних послуг (14 977, або 19,0%) [6].

Таблиця 3

Кількість малих підприємств за видами економічної діяльності у 2017 році

Види економічної діяльності	Усього, одиниць	Малі підприємства		
		одиниць	% до загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності	% до загальної кількості малих підприємств
Усього, зокрема:	338 254	322 921	95,5	100,0
сільське, лісове та рибне господарство	50 184	47 783	95,2	14,8
промисловість	42 333	37 416	88,4	11,6
будівництво	27 403	26 605	97,1	8,2
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	90 140	87 161	96,7	27,0
транспорт, складське господарство, поштова та кур’єрська діяльність	15 217	14 104	92,7	4,4
тимчасове розмішування й організація харчування	7 300	7 037	96,4	2,2
інформація та телекомунікації	13 409	13 078	97,5	4,0
фінансова та страхова діяльність	4 006	3 757	93,8	1,2
операції з нерухомим майном	33 256	32 844	98,8	10,2
професійна, наукова та технічна діяльність	27 468	26 905	98	8,3
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	15 742	14 930	94,8	4,6
освіта	2 095	2 043	97,5	0,6
охорона здоров’я та надання соціальної допомоги	4 313	4 024	93,3	1,2
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1 958	1 844	94,2	0,6
надання інших видів послуг	3 430	3 390	98,8	1,0

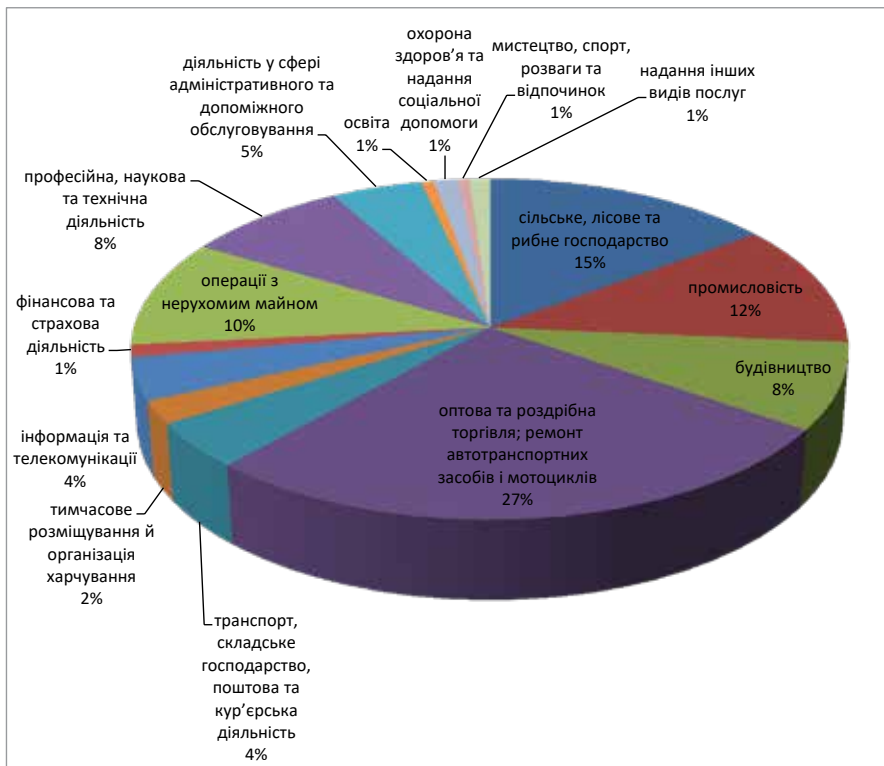


Рис. 2. Структура малих підприємств за видом економічної діяльності у 2017 році

Розглянемо розподіл малих підприємств України за 2017 рік по видах економічної діяльності, дані відобразимо в аналітичній табл. 3.

Отже, як бачимо зі статистичних даних Державної статистичної служби України, в усіх видах економічної діяльності переважає кількість малих підприємств. Зобразимо графічно структуру малих підприємств за видами економічної діяльності в Україні за 2017 рік за допомогою структурної діаграми (рис. 2).

З рис. 2 можна побачити, що найбільшу частку мають малі підприємства, що здійснюють оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (27,0%), сільське, лісове та рибне господарство (14,8%) та промисловість (11,6%). Найменшу частку мають освіта, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (0,6%).

Як зазначалось вище, однією з переваг розвитку суб'єктів малого бізнесу є можливість збільшення кількості робочих місць, що приводить до зменшення безробіття. Відобразимо кількість найманих працівників суб'єктів малого бізнесу в Україні за 2017 рік та витрати на їх оплату праці в аналітичній табл. 4.

Як бачимо з табл. 4, з усіх найманих працівників у 2017 році на малих підприємствах зайняті 1 555,3 тис. осіб, або 27,4%. Найбільша кількість найманих працівників припадає на промисловість (347,9 тис. осіб), а найменше зайнятих зафіксовано в мистецькій діяльності (9,3 тис. осіб). Щодо витрат на оплату праці, то з усієї суми витрат на малі підприємства припадають 84 620,7 млн. грн., або 17,9%. Проте ми вважаємо наведені статистичні дані хибними, оскільки сьогодні велика кількість найманих працівників працюють неофіційно, отримуючи зарплату в

Кількість найманих працівників на малих підприємствах та витрати на оплату їх праці у 2017 році

Види економічної діяльності	Усього, тис. осіб	Малі підприємства		Усього, млн. грн	Малі підприємства	
		тис. осіб	частка, %		млн. грн.	частка, %
Усього, зокрема:	5 674,2	1 555,3	27,4	471 100,9	84 620,7	17,9
сільське, лісове та рибне господарство	565,1	194,8	34,5	37 477,0	9 452,9	25,2
промисловість	2 114,2	286,9	13,6	188 003,6	14 879,1	7,9
будівництво	250,4	142,1	56,7	14 915,6	6 820,0	45,7
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	962,9	347,9	36,1	78 409,8	20 266,7	25,8
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	757,3	88,5	11,7	67 982,9	4 924,5	7,2
тимчасове розміщування й організація харчування	89,7	41,1	45,8	4 821,3	1 691,8	35,1
інформація та телекомунікації	154,1	62,6	40,6	18 435,9	4 604,2	25,0
фінансова та страхова діяльність	61,2	17,0	27,9	4 955,2	1 355,3	27,4
операції з нерухомим майном	155,6	114,6	73,7	9 170,4	5 873,1	64,0
професійна, наукова та технічна діяльність	186,2	100,1	53,8	21 525,5	7 312,7	34,0
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	227,4	87,9	38,7	14 334,9	4 458,9	31,1
освіта	17,9	11,8	65,8	1 031,6	524,7	50,9
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	86,8	36,4	41,9	4 947,7	1 397,5	28,2
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	26,4	9,3	35,2	3 933,5	445,8	11,3
надання інших видів послуг	19,0	14,3	75,2	1 156,0	613,5	53,1

«конвертах», а ті, що офіційно оформлені, відображають мінімальну заробітну плату, отримуючи решту заробленої суми аналогічно неоформленим працівникам.

Ми погоджуємося з думкою українських науковців, якими визначено, що для покращення стану речей у малому бізнесі, відповідно, в економіці України потрібно здійснити такі кроки:

1) провести регулятивну реформу, яка дасть змогу створити якісно нову ефективну, послідовну, прозору й зрозумілу систему державного регулювання, що захищатиме інтереси і підприємців, і споживачів;

2) знищити перепони на шляху розвитку підприємництва, значно скоротити витрати,

пов'язані з функціонуванням в офіційному секторі економіки;

3) створити державну кредитно-гарантійну установу з метою стимулювання комерційних банків до кредитування малого бізнесу з мінімальним фінансовим ризиком;

4) прискорити запровадження норм європейського страхового законодавства для формування привабливого інвестиційного клімату, створити механізм страхування інвестиційних ризиків, що дасть змогу збільшити кількісні та якісні показники діяльності страхового ринку України.

На нашу думку, необхідно здійснити реформи в податковій системі, зменшити єдиний соціальний внесок, вжити захо-

дів боротьби з тінізацією підприємницької діяльності (проте великі штрафні санкції не є гарантом офіційного працевлаштування та детінізації економіки, адже вони, навпаки, можуть призвести до ще більшого закриття підприємств і знищити малий бізнес в Україні), ввести фінансову допомогу малим підприємствам, що розвиваються, а також стимулювати зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів малого бізнесу.

Висновки. Здійснивши оцінювання стану та динаміки загальних параметрів розвитку малого підприємництва в Україні, відзначимо, що вони не відповідають можливостям і потребам української економіки за жодним із параметрів (тобто за кількістю, їхнім

внеском до загального обсягу виробництва, зайнятістю працівників та іншими показниками). Саме тому щодо розвитку малого підприємництва Україна значно відстає від розвинених країн світу.

Малий бізнес в сучасній ринковій економіці України змушений долати низку макроекономічних перешкод, головними причинами яких є нестабільна економічна ситуація країни, неефективна фінансова підтримка малих підприємств, надмірний податковий тиск та неефективна законодавча база України. Саме створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу є одним з основних шляхів виходу держави з економічної кризи.

Список використаних джерел:

1. Гайдук В.А., Сорока В.Є. Розвиток малого підприємництва та його вплив на економіку регіону. Економіка і регіон. 2012. № 1. С. 34–38.
2. Дикань О.В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. № 57. С. 58–66.
3. Костенко Т.Д. та ін. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 400 с.
4. Мельник А.О. Підприємництво на національному та регіональних ринках послуг України: сучасні тенденції та фактори розвитку. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2016. Вип. 1. С. 7–21.
5. Сич О.А., Нітман І.І. Аналіз впливу інституційного середовища на розвиток малого та середнього підприємництва. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2017. № 2 (10). С. 111–118.
6. Статистична інформація. Веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Мочерний С.В. Методологія економічних досліджень. Львів: Світ, 2001. 416 с.

Жадько К.С.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємств,
Університет митної справи та фінансів

Сірко А.Ю.

аспірант кафедри економіки підприємств,
Університет митної справи та фінансів

ДІАГНОСТИКА СТАНУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті обґрунтовано актуальність діагностики в сучасних умовах господарювання. Виокремлено чинники, які створюють підґрунтя для наукового осмислення необхідності зміни підходів до аналізування результатів діяльності підприємства та оцінювання ресурсного потенціалу, обґрунтовано основні її принципи, етапи та завдання, а також запропоновано власне бачення застосування економічної діагностики в процесі управління підприємством.

Ключові слова: діагностика, економічна діагностика, фінансові показники, економічний аналіз, фінансова діагностика.

В статье обоснована актуальность диагностики в современных условиях хозяйствования. Выделены факторы, которые создают почву для научного осмысления необходимости изменения подходов к анализу результатов деятельности предприятия и оцениванию ресурсного потенциала, обоснованы основные ее принципы, этапы и задания, а также предложено собственное видение применения экономической диагностики в процессе управления предприятием.

Ключевые слова: диагностика, экономическая диагностика, финансовые показатели, экономический анализ, финансовая диагностика.

Zhadko K.S., Sirko A.Y. DIAGNOSIS OF THE STATE OF ECONOMIC ACTIVITY OF THE SUBJECT OF BUSINESS

The article substantiates the relevance of diagnostics in modern conditions of management. The factors that create the basis for scientific understanding of the need to change the approaches to the analysis of the results of the enterprise and assessment of the resource potential, the substantiation of its main principles, stages and objectives, as well as the actual vision of the application of economic diagnostics in the process of management of the enterprise is proposed. A market economy and a change in business forms place new problems for business entities, one of which is to ensure the economic stability of development. Therefore, diagnostics of the state of economic activity of the subject of management is necessary not only for themselves, but also for the partners who take direct part in their activities. The level of economic development requires an entity to adhere to certain rules for successful functioning in a market environment. This leads to the application of various methods of economic and financial analysis to assess their activities when making managerial decisions. It is in these circumstances that the timeliness of certain features becomes apparent, indicating the degree of development of the enterprise at a certain point in time with the help of the coverage of the most detailed and reliable information. These circumstances contribute to the search for new approaches to studying the state of economic entities and the emergence of economic diagnosis as a new way of evaluating analytical information. In addition, its application allows timely detection of additional reserves of enterprise development or indicate their absence. Consequently, economic diagnostics should be used in the management of enterprises continuously since it can detect new trends in the entity requiring changes in the operational management of its financial and economic activity. It focuses on enterprise internal users, as used primary information should wear detailed and confidential. As the process of studying the state entity on the basis of statistical analysis and synthesis of information for timely detection of shortcomings and benefits of development to a certain stage at a certain time span diagnosis allows the widest possible cover issues facing the company. It is also playing an important role in choosing the method of valuation of the enterprise and favors economic diagnosis compared with other approaches and analysis of economic information.

Key words: diagnostics, economic diagnostics, financial indicators, economic analysis, financial diagnostics.

Постановка проблеми. Рівень розвитку економіки вимагає від суб'єкта господарювання дотримання певних правил для успішного функціонування в ринковому середовищі. Це зумовлює застосування різних методів економічного та фінансового аналізу для оцінювання їх діяльності під час прийняття управлінських рішень. Саме в таких умовах актуальності набуває своєчасне виявлення певних ознак, що свідчать про ступінь розвитку підприємства в певний момент часу за допомогою охоплення найбільш детальної та достовірної інформації. Ці обставини сприяють пошуку нових підходів до вивчення стану суб'єктів господарювання, а також появі економічної діагностики як нового способу оцінювання аналітичної інформації. Крім того, її застосування дає змогу своєчасно виявити додаткові резерви розвитку підприємства або зазначити їх відсутність. Тому для кращого розуміння актуальності та сутності досліджуваного поняття варто зупинити увагу на розгляді та аналізі наукових видань, що висвітлюють це питання.

У сучасних умовах господарювання для підвищення результатів діяльності суб'єкта господарювання, тобто його прибутковості, фінансової стабільності та конкурентоспроможності, необхідно постійно контролювати всі аспекти діяльності. Проведення діагностики діяльності суб'єкта господарювання дасть змогу відстежити певні недоліки, запобігти їх розвитку та забезпечити підприємству стабільне функціонування.

Сутність діагностики діяльності суб'єкта господарювання полягає у визначенні та вивченні ознак, вимірюванні основних характеристик, що відображають стан технічних систем, економіки та фінансів суб'єкта господарювання, задля попередження можливих відхилень від сталих значень діяльності та запобігання порушень нормального режиму роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що теоретико-методологічні засади економічної діагностики стану підприємства викладені в працях вітчизняних та закордонних вчених. Зокрема, вивченню

актуальності та розкриттю сутності досліджуваного явища приділили увагу Г.О. Швиданенко, О.І. Олексик, А.І. Муравйов, А.П. Градов, В.І. Кузін, Н.Г. Данілочкіна, І.Д. Фаріон, О.О. Гетьман, В.М. Шаповал, Е.М. Коротков, А.А. Беляєв, Д.В. Валовий, А.С. Вартанов, І.Г. Сокиринська, З.Н. Соколовська, М.М. Глазов, В.А. Верба, Т.І. Решетняк, А.С. Воронков, Л.А. Костирко, Н.М. Євдокимов, А.В. Кирієнко, Н.В. Родіонов, Б. Коласс.

Мета статті полягає в уточненні поняття «діагностика стану господарської діяльності суб'єкта господарювання» та обґрунтуванні її основних принципів, етапів та завдань.

Виклад основного матеріалу. Ринкова економіка та зміна форм господарювання висуває перед суб'єктами господарювання нові проблеми, однією з яких є забезпечення економічної стабільності розвитку. Тому діагностика стану господарської діяльності суб'єкта господарювання необхідна не тільки для них самих, але й для партнерів, які беруть безпосередню участь у їх діяльності. Слід також мати на увазі, що фінансово стійке та конкурентоспроможне підприємство має переваги щодо залучення інвестицій, одержання кредитів, вибору споживачів та постачальників, а також є більш незалежним від несподіваних змін ринкової кон'юнктури.

Слід відзначити розбіжність та неоднозначність у думках дослідників цього питання, наслідком чого є поява великої кількості підходів та методик. Таким чином, більш детальне вивчення наукових положень щодо діагностики дасть змогу краще розглянути теоретичні аспекти та зробити практичні висновки.

Від визначення та оцінювання стану функціонування суб'єктів економічного процесу залежить розроблення комплексу профілактичних заходів, рекомендацій та процедур, спрямованих на поліпшення цього стану або попередження несприятливих для його функціонування ситуацій та подій у невизначеному ринковому середовищі. Тобто економічна діагностика повинна виступати як обґрунтована та достовірна процедура, від якої залежить подальший напрям дій суб'єкта

господарювання. Будь-який неправильно зроблений діагностичний висновок може звести нанівець усі зусилля та сподівання підприємства на ринку щодо пошуку стабільності чи кращих перспектив розвитку [1, с. 53].

Термін «діагностика» запозичений з грецької мови та в перекладі означає розпізнавання й визначення. Вживаючи цей термін, люди мають на увазі констатацію результатів дослідження суб'єкта господарювання, висновок за цими результатами на підставі показників, нормативів, характеристик тощо.

Частина дослідників взагалі ототожнює діагностику з аналізом (економічним або фінансовим), не виділяючи спеціальних функцій та задач власне діагностики як окремого етапу управління. Зокрема, Г.О. Швиданенко та О.І. Олексик, розглядаючи фінансову діагностику, акцентують увагу на фінансово-економічному аналізі діяльності підприємства. Автори вважають, що система діагностики базується на використанні алгоритмів, технологій, методів та показників економічного аналізу, тобто «економічна діагностика» та «економічний аналіз» є тотожними поняттями [2, с. 25].

Так, наприклад, А.І. Муравйов трактує діагностику як спосіб встановлення характеру збоїв нормального перебігу господарського процесу на підставі типових ознак, властивих тільки цьому об'єкту [3, с. 17]. Тобто автор акцентує увагу лише на аналізі та контролі відхилень від нормального перебігу господарської діяльності підприємства. Але це не розкриває повністю зміст діагностики, її потенційні можливості як сучасного управлінського інструмента. Подібними є трактування діагностики, надані іншими авторами. Зокрема, А.П. Градов, В.І. Кузін, Н.Г. Данілочкіна діагностику розглядають як напрям економічного аналізу, що дає змогу виявити характер порушення нормального перебігу економічних процесів на підприємстві [4, с. 24].

Як метод аналізу діагностику розглядає І.Д. Фаріон: «діагностика – це метод аналізу стану внутрішнього середовища організації, встановлення проблем, які спричиняють від-

хилення та деформації об'єкта від норми чи цілі, виявлення потенційно сильних та слабких сторін, що впливають на формування та реалізацію ефективної стратегії організації» [5, с. 8–9].

Досить цікавою щодо призначення діагностики є позиція таких дослідників, як О.О. Гетьман і В.М. Шаповал: «діагностика як спосіб розпізнавання соціально-економічної системи за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур і виявлення в них слабких ланок відноситься до методів непрямих досліджень» [6, с. 9]. Близькими є погляди Е.М. Короткова, А.А. Беляєва, Д.В. Валового, які розуміють під діагностикою визначення стану об'єкта, предмета явища або процесу управління через реалізацію комплексу дослідницьких процедур, пошук у них слабких ланок [7, с. 146].

З точки зору системного підходу діагностику, зокрема економічну, розглядають А.С. Варганов, І.Г. Сокиринська та З.Н. Соколовська, що дає змогу не тільки всебічно оцінювати стан об'єкта в умовах неповної інформації, але й виявляти проблеми його функціонування, а також визначати шляхи їх вирішення з огляду на зміни параметрів системи. А.С. Варганов, наприклад, вказує на істотні відмінності діагностики від аналізу, що не враховують багато авторів: «на відміну від економічного аналізу, який спрямований на вивчення динаміки економічних показників, діагностика дає змогу ще й виявляти структуру зв'язків між цими показниками, щільність та динаміку цих зв'язків» [8, с. 9]. Розглянувши основні аспекти проведення діагностики та зосередившись на такому методі досліджень, як апарат матриці зростання, автор зауважує, що тільки починається дослідження проблем діагностики загалом, що потребує значних методичних та прикладних розробок.

Отже, економічна діагностика – це процес розпізнавання та визначення кризових явищ у діяльності підприємства на основі помічених локальних змін, установлених залежностей, а також особливо помітних явищ поточної підприємницької діяльності.

Основними завданнями економічної діагностики є системне оцінювання результативності господарської діяльності за кілька періодів; виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на неї; визначення реальної фінансової стійкості підприємства загалом чи аспектів його платоспроможності, кредитоспроможності, інвестиційної привабливості зокрема.

На основі названих завдань доцільно визначити загальні принципи економічної діагностики (рис. 1).

Економічна діагностика близька до економічного аналізу, але економічний аналіз встановлює кількісне значення параметрів, виявляє відхилення від норми, а економічна діагностика суб'єкта господарювання орієнтована на проведення дослідження задля досягнення визначених цілей функціонування суб'єкта господарювання, способів їх досягнення, виявлення проблем та вибору варіантів їхнього розв'язання.

Діагностика розглядається як необхідний етап дослідження проблем, які мають місце в процесі життєдіяльності певної системи, що відбувається після виявлення проблеми в результаті контролю (спостереження за станом системи). Проведення діагностичного дослідження підприємства складається з наведених нижче етапів (рис. 2).

Для першого етапу характерне визначення об'єкта діагностики, предмета дослідження. Другий етап визначає системи показників (критеріїв), на основі яких проводиться діагностування. Третій етап передбачає виконання різних за ступенем складності аналітичних процедур. Четвертий етап є ідентифікацією стану об'єкта на основі вибраної системи показників (критеріїв). П'ятий етап передбачає застосування отриманої інформації в процесі управління. Шостому етапу притаманна перевірка результатів впровадження прийнятих рішень.

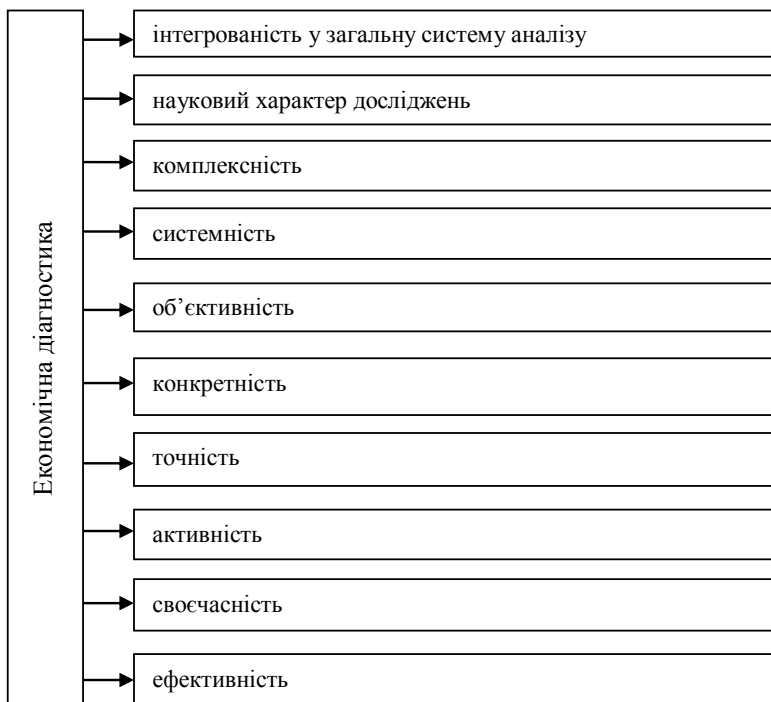


Рис. 1. Загальні принципи економічної діагностики підприємства

Джерело: розроблено автором



Рис. 2. Етапи діагностики підприємства

Джерело: розроблено автором

Під діагностикою М.М. Глазов розуміє «вчення про методи і принципи розпізнавання дисфункцій і постановку діагнозу об'єкта, що аналізується, з метою підвищення ефективності його функціонування, підвищення його життєздатності в умовах вільної конкуренції, вільного, нерегульованого ринку». Тут дослідник акцентує увагу на існуванні підприємства в умовах досконалої конкуренції [5, с. 8].

Розширюють межі діагностики та акцентують увагу на взаємозв'язку проблем підприємства В.А. Верба та Т.І. Решетняк. Дослідники розглядають діагностику як «процес детального та поглибленого аналізу проблем, виявлення факторів, що впливають на них, підготовки всієї необхідної інформації для прийняття рішення, а також виявлення головних аспектів взаємозв'язку між проблемами, загальними цілями та результатами діяльності підприємства» [9, с. 27].

З визначенням «аналіз виробничої (управлінської) діяльності» ототожнює діагностику А.Є. Воронкова, хоча вона виділяє задачі діагностики як набагато ширші за ті, що вирішує аналіз: основне завдання полягає в

тому, щоб «оцінити можливі наслідки управлінських рішень з точки зору ефективності системи загалом». Водночас зазначено, що діагностика діяльності підприємства спрямована «на встановлення й вивчення ознак, оцінку стану організаційної системи й виявлення проблем ефективного функціонування й розвитку організації, формування шляхів її рішення» [10, с. 42].

Розглянемо три форми організаційного процесу встановлення діагнозу, а саме аналітичну, експертну та імітаційну. Л.А. Костирко в монографії зазначає, що «на сучасному етапі сформувалось чотири напрями концепції діагностики: аналітична, інформаційна, антикризова, консультативно-дорадча» [11, с. 8]. Хоча надалі науковець розглядає ще два різновиди діагностики, а саме дослідницьку та управлінську. Інші науковці акцентують увагу на прогнозуванні після оцінювання стану діяльності підприємства, що вже відрізняє діагностику від звичайного аналізу. Зокрема, на думку Н.М. Євдокимова та А.В. Кирієнка, «підсумком діагностування є підготовка висновків про нинішній стан об'єкта і прогноз його змін у майбутньому» [12, с. 13].

Вони розглядають шість класифікаційних ознак економічної діагностики:

- 1) рівень досліджуваного об'єкта;
- 2) часовий діапазон дослідження;
- 3) періодичність проведення;
- 4) тематика й розуміння проблеми;
- 5) цільова спрямованість;
- 6) суб'єкти здійснення.

У низці робіт діагностику розглядають як частину оцінювання кризових ситуацій на підприємстві або етап антикризового менеджменту разом з маркетингом, антикризовим прогнозуванням та плануванням, прийняттям та організацією виконання антикризових процедур, контролем їх виконання, а також мотивацією та регулюванням виконання рішень. Н.В. Родіонова пропонує діагностику стану підприємства проводити з двох аспектів:

1) фінансове та техніко-економічне діагностування з економічної точки зору, що передбачає періодичне дослідження відповідних аспектів стану підприємства з метою уточнення тенденцій розвитку всіх видів діяльності, положення в траєкторії життєвого циклу, а також прийняття економічно та соціально обґрунтованих рішень для корегування;

2) організаційне діагностування як система методів, прийомів та методик виконання досліджень для визначення цілей функціонування суб'єкта господарювання, способу їх досягнення, виявлення проблем та вибору варіанта їх вирішення [13, с. 42].

Також варто звернути увагу на точку зору зарубіжних дослідників. Так, наприклад, Б. Коласс відзначає, що «займатися діагностикою – це означає розглядати фінансовий стан підприємства так, щоб виявити в динаміці симптоми явищ, які можуть затримати досягнення поставленої мети і вирішення завдань, піддаючи небезпеці плановану діяльність» [2, с. 43].

Бачимо, що робиться акцент на фінансових показниках, які потрібно досліджувати. Крім того, у працях науковців економічна діагностика прирівнюється до економічного аналізу. Визначаються єдині цілі та завдання економічної діагностики й економічного аналізу. Але незалежно від цього, ці два поняття

використовують окремо. Це підтверджує необхідність введення розмежувань у використанні цих термінів.

Під діагностикою стану господарської діяльності підприємства варто розуміти комплекс аналітичних, дослідницьких, пошукових дій, спрямованих на визначення та попередження диспропорцій у виробничих, фінансових та управлінських процесах, використанні ресурсів та потенціалу підприємства, як наслідок, запобігання економічним кризам на підприємстві.

Метою діагностики є надання необхідних знань для прийняття рішення суб'єкта управління про використання різноманітного методологічного апарату та інструментарію для визначення стану об'єкта управління в невизначеному середовищі функціонування та розроблення комплексу заходів, спрямованих на поліпшення цього стану.

Діагностика виконує три функції:

- оціночна (визначення стану функціонування об'єкта управління);
- діагностична (виявлення можливих змін стану об'єкта);
- пошукова (визначення можливих заходів покращення або відновлення стану суб'єкта управління).

Основними завданнями діагностики стану діяльності підприємства, на наш погляд, є:

- 1) ідентифікація реального стану аналізованого суб'єкта господарювання;
- 2) дослідження складу та властивостей суб'єкта господарювання, його порівняння з відомими та антологічними базовими характеристиками, нормативними величинами;
- 3) виявлення змін у стані суб'єкта господарювання;
- 4) встановлення основних факторів, що викликали зміни в стані суб'єкта господарювання, а також облік їхнього впливу;
- 5) прогнозування основних тенденцій та дій для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Вирішення цих завдань дає змогу менеджерам вчасно ідентифікувати можливі загрози та ускладнення в діяльності підприємства в нестабільному ринковому середо-

вищі, основі чого можна вживати своєчасних превентивних заходів щодо їх недопущення. Саме це й відіграє важливу роль під час вибору методу оцінювання підприємства та робить економічну діагностику більш привабливою порівняно з іншими підходами до аналізування та оброблення економічної інформації.

Висновки. Отже, економічна діагностика повинна застосовуватися в процесі управління підприємствами безперервно, оскільки вона дає змогу виявляти нові тенденції в роботі суб'єкта господарювання, що потребують внесення змін в оперативне управління його фінансовою та господарською діяльністю. Вона націлена на внутрішніх

користувачів підприємства, оскільки використовувана первинна інформація повинна мати детальний та конфіденційний характер. Як процес вивчення стану суб'єкта господарювання на основі аналізу та синтезу статистичної інформації з метою своєчасного виявлення недоліків та переваг його розвитку на певному етапі у визначений проміжок часу діагностика дає змогу якнайширше охопити проблемні питання, що постають на підприємстві. Саме це й відіграє важливу роль під час вибору методу оцінювання підприємства та робить економічну діагностику більш привабливою порівняно з іншими підходами до аналізування та оброблення економічної інформації.

Список використаних джерел:

1. Лук'янова В.В. Сучасний стан теоретичних основ діагностики діяльності підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 3. С. 52–58.
2. Швиданенко Г.О., Олексик О.І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: монографія. Київ: вид-во КНЕУ, 2002. 192 с.
3. Муравьев А.И. Теория экономического анализа: проблемы и решения. Москва: Финансы и статистика, 1998. 144 с.
4. Контроллинг как инструмент управления предприятием / под ред. Н.Г. Данилочкиной. Москва: ЮНИТИ, 1999. 278 с.
5. Фаріон І.Д., Савчук Л.І., Жукевич С.М. Діагностика і економічний аналіз у сфері послуг: курс лекцій / за ред. І.Д. Фаріона. Тернопіль: Екон. думка, 2005. 260 с.
6. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика: навч. посіб. для студ. ВНЗ. Київ: Центр навч. літ-ри, 2007. 307 с.
7. Коротков Э.М., Беляев А.А., Валовой Д.В. и др. Антикризисное управление: учебник для студ. вузов / под ред. Э.М. Короткова. Москва: ИНФРА-М, 2003. 431 с.
8. Варганов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология. Москва: Финансы и статистика, 1991. 81 с.
9. Верба В.А., Решетняк Т.І. Організація консалтингової діяльності: навч. посіб. Київ: вид-во КНЕУ, 2000. 242 с.
10. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: монографія / за заг. ред. А.Е. Воронкової. Харків: Інжек, 2006. 448 с.
11. Костырко Л.А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия: монография. Луганск: изд-во СЛУ им. В.И. Даля, 2004. 240 с.
12. Євдокимова Н.М., Кірієнко А.В. Економічна діагностика: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. Київ: вид-во КНЕУ, 2005. 110 с.
13. Родионова Н.В. Антикризисный менеджмент. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 223 с.

Мардус Н.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ОЦІНКА ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНОГО ТА ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ

У статті визначено зовнішні фактори впливу на внутрішній ринок товарів. Серед основних визначено фактори соціального та інформаційно-технологічного характеру. Сформовано відповідні ключові показники оцінювання факторів соціального та інформаційно-технологічного характеру. Досліджено динаміку факторів, визначено параметри оцінювання їх впливу на внутрішній ринок товарів. Проведено оцінювання ризику зміни факторів соціального та інформаційно-технологічного характеру, визначено пріоритетність кожного з них під час розроблення стратегії забезпечення розвитку внутрішнього ринку.

Ключові слова: фактор, внутрішній ринок, ризик, оцінка, матриця.

В статье определены внешние факторы влияния на внутренний рынок товаров. Среди основных определены факторы социального и информационно-технологического характера. Сформированы соответствующие ключевые показатели оценивания факторов социального и информационно-технологического характера. Исследована динамика факторов, определены параметры оценивания их влияния на внутренний рынок товаров. Проведено оценивание риска изменения факторов социального и информационно-технологического характера, определена приоритетность каждого из них при разработке стратегии обеспечения развития внутреннего рынка.

Ключевые слова: фактор, внутренний рынок, риск, оценка, матрица.

Mardus N.Y. ASSESSMENT OF THE EFFECT OF SOCIAL AND INFORMATION TECHNOLOGICAL FACTOR ON THE DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC MARKET OF GOODS

The development of the internal market of goods is influenced by external factors. Assessing the impact of external factors is necessary to make informed decisions to ensure the further development of the domestic market. For evaluation it is necessary to create a list of external factors that influence the development of the domestic market of goods. The most common method for evaluating external factors is PEST-analysis. According to PEST-analysis, external factors are considered in the context of four major segments: social, technological, economic and political factors. For each segment, it is necessary to determine the list of factors that can influence the development of the internal market of goods. Within the scope of this study, it is proposed to assess the impact on the domestic commodity market of factors of social and informational and technological nature. Each of the factors is provided with a key indicator, the dynamics of which can be traced for the period under study. It is suggested to social factors include the demographic situation, the health of the nation, the level of education, the standard of living of the population, health care and living conditions. For social factors that have a positive content load are the average expected life expectancy at birth, the expected duration of training, the number of physicians per 1000 population, the total housing area per inhabitant. The indicators of a social nature that have a negative content load include the ratio of total population decline and the proportion of people with incomes lower than the subsistence minimum. The information and technological factors proposed include the use of information and communication technologies, the expansion of technological capabilities of production, innovation activity, innovation in production, inventiveness and technological level of production. In the area of information technology use, there was an improvement with moderate variability of the key indicator values, but the effect of this factor is moderate. All social factors and most informational and technological factors relate to the second sector of the matrix. The exception is the technological level of production, which belongs to the first sector. The obtained results of the research are useful in forecasting changes in the development coefficients in pessimistic and optimistic scenarios.

Key words: factor, internal market, risk, estimation, matrix.

Постановка проблеми. На розвиток внутрішнього ринку товарів впливають різноманітні зовнішні фактори, оцінити вплив яких необхідно для прийняття обґрунтованих рішень щодо забезпечення подальшого розвитку внутрішнього ринку. Основним завданням оцінювання є формування переліку зовнішніх факторів, що впливають на розвиток внутрішнього ринку товарів. Найбільш поширеним методом оцінювання зовнішніх факторів є СТЕП-аналіз (або PEST-аналіз) [1], за якого зовнішні фактори розглядаються в розрізі чотирьох основних сегментів, якими є соціальні, технологічні, економічні та політичні фактори. За кожним сегментом необхідно визначити перелік факторів, які здатні впливати на розвиток внутрішнього ринку товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналітичного дослідження процесів, що виникають на внутрішньому ринку товарів, розглядали такі вчені, як В. Апопій, І. Бланк, В. Бодров, А. Герасименко, О. Міняйло, В. Точилін, Т. Осташко, О. Пустовойт [2], А. Кредисов, І. Сіваченко, Ю. Пахомов, О. Паценко, В. Чередниченко, О. Шнипко, Ю. Уманців, М. Катран [3], В. Лагутін [4]. Проте, в сучасних умовах переходу до постіндустріальної економіки в рамках групи факторів, що мають вплив на розвиток внутрішнього ринку товарів, слід враховувати соціальні та інформаційні фактори, які доцільніше визначити як інформаційно-технологічні.

Мета статті полягає в оцінюванні впливу факторів соціального та інформаційно-тех-

нологічного характеру на внутрішній ринок товарів.

Виклад основного матеріалу. З метою уникнення суб'єктивізму оцінок ми пропонуємо за можливості кожному з факторів ставити у відповідність ключовий показник, динаміку якого можна простежити за досліджуваний період. Перелік соціальних факторів, що впливають на розвиток внутрішнього ринку товарів, та ключових показників, що відповідають кожному з них, наведено в табл. 1.

Як видно з табл. 1, до соціальних факторів запропоновано відносити демографічну ситуацію, здоров'я нації, рівень освіти, рівень життя населення, охорону здоров'я та побутові умови.

Перелік інформаційно-технологічних факторів, що впливають на розвиток внутрішнього ринку товарів, та ключових показників, що відповідають кожному з них, наведено в табл. 2.

Як видно з табл. 2, до інформаційно-технологічних факторів запропоновано відносити використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), розширення технологічних можливостей виробництва, інноваційну активність, інновації у виробництві, винахідництво та технологічний рівень виробництва. Динаміка ключових показників за соціальними факторами наведена в табл. 3.

При цьому до ключових показників соціальних факторів, що мають позитивне навантаження, відносяться середня очікувана тривалість життя при народженні, очікувана

Таблиця 1

Соціальні фактори впливу на внутрішній ринок товарів та відповідні ключові показники їх оцінювання

Соціальний фактор	Ключовий показник оцінювання
Демографічна ситуація	Коефіцієнт природного приросту (скорочення) населення.
Міграційна ситуація	Коефіцієнт механічного приросту (скорочення) населення.
Рівень освіти	Очікувана тривалість навчання.
Рівень життя населення	Питома вага населення з доходами, нижчими за прожитковий мінімум.
Охорона здоров'я	Кількість лікарів на 1 000 осіб населення.
Побутові умови	Загальна площа житла на 1 жителя.

Джерело: складено автором

Таблиця 2

Інформаційно-технологічні фактори впливу на внутрішній ринок товарів та відповідні ключові показники їх оцінювання

Технологічний фактор	Ключовий показник оцінювання
Використання ІКТ	Кількість підприємств, що мали доступ до Інтернету.
Розширення технологічних можливостей виробництва	Темп зростання залишкової вартості основних засобів.
Інноваційна активність	Питома вага інноваційно активних підприємств.
Інновації у виробництво	Впроваджені інноваційні технологічні процеси.
Винахідництво	Кількість виданих патентів на винаходи та корисні моделі.
Технологічний рівень виробництва	Питома вага виробництва високотехнологічної продукції.

Джерело: складено автором

Таблиця 3

Динаміка ключових показників за соціальними факторами

Ключові показники	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Коефіцієнт природного скорочення населення, ‰	5,3	4,2	4,4	3,5	3,1	3,5	3,9	4,2	4,4	4,9
Коефіцієнт механічного приросту населення, ‰	0,32	0,29	0,35	0,37	1,35	0,70	0,53	0,33	0,25	0,28
Очікувана тривалість навчання, років	15,3	13,2	14,8	15,2	14,6	14,7	14,8	15,1	13,4	15,3
Питома вага населення з доходами, нижчими за прожитковий мінімум, ‰	8,7	9,1	8,6	7,8	9,0	8,3	8,6	6,4	3,8	4,2
Кількість лікарів на 1 000 населення, осіб	48,3	49,1	49,3	49,3	47,9	48	43,5	43,7	44	44,1
Загальна площа житла на 1 жителя, кв. м	22,8	23	23,3	23,5	23,7	23,8	22,6	22,9	23,1	23,5

Джерело: складено автором на основі джерел [5–8]

тривалість навчання, кількість лікарів на 1 000 осіб населення, загальна площа житла на 1 жителя. До показників, що мають негативне навантаження, відносяться коефіцієнт загального скорочення населення та питома вага населення з доходами, нижчими за прожитковий мінімум.

Як видно з даних табл. 3, останнім часом спостерігалось досить суттєве скорочення населення. Слід відзначити, що скорочення відбувалося з природних причин (перевищення смертності над народжуваністю). Для цього показника є характерними досить помітні коливання. Загалом за 2008–2017 роки коефіцієнт загального скорочення населення

зменшився на 0,4%, що свідчить про незначне покращення демографічної ситуації.

Коефіцієнт механічного приросту населення мав позитивне значення, що відбулося внаслідок того, що кількість прибулих є вищою за кількість вибулих. Водночас за досліджуваний період цей показник скоротився на 0,04%, що свідчить про те, що міграційна ситуація має схильність до погіршення.

Очікувана тривалість навчання була досить нестабільним показником, який вирізнявся суттєвими коливаннями. Загалом за 2008–2017 роки досліджуваний показник не змінився. Це свідчить про відносну стабільність рівня освіти в Україні.

Питома вага населення з доходами, нижчими за прожитковий мінімум, за період, що підлягав аналізу, скоротився з 8,7% до 4,2%. Скорочення питомої ваги з доходами, нижчими за прожитковий мінімум, свідчить про певне покращення рівня життя населення. Щодо кількості лікарів на 1 000 осіб населення, то можна відзначити зниження цього показника за 2008–2017 роки з 48,3 до 44,1 осіб. Таке скорочення кількості лікарів свідчить про погіршення умов охорони здоров'я України. Загальна площа житла на 1 жителя вирізнялась незначними коливаннями із загальною тенденцією до зростання. Так, у 2008 році цей показник складав 22,8 кв. м, тоді як станом на 2017 рік – 23,5 кв. м, що свідчить про покращення побутових умов населення. Параметри оцінювання впливу соціальних факторів наведені в табл. 4.

Як видно з табл. 4, демографічна ситуація характеризується основною тенденцією до покращення, але помірною варіабельністю (непередбачуваністю змін). Міграційна ситуація характеризується тенденцією до погіршення за високої варіабельності. Ці фактори мали слабкий вплив на розвиток внутрішнього ринку товарів. Рівень освіти характеризувався незмінністю за слабкої варіабельності показника. Рівень життя мав тенденцію до покращення, однак вирізнявся високою варіабельністю. Всі перераховані фактори чинили помірний вплив на інтегральний коефіцієнт розвитку внутрішнього ринку товарів. Спостерігалось погіршення за фактором

охорони здоров'я та покращення за фактором побутових умов за слабкої варіабельності цих факторів. Водночас вплив цих факторів на розвиток внутрішнього ринку товарів був слабким. При цьому всі показники мають позитивне навантаження. Динаміка ключових показників за інформаційно-технологічними факторами наведена в табл. 5.

Як видно з даних табл. 5, за показником кількості підприємств, що мали доступ до Інтернету, чітко простежується тенденція до зростання. За 2008–2017 роки цей показник збільшився на 21,8% від загальної кількості підприємств. Це свідчить про покращення за фактором використання інформаційно-комунікаційних технологій.

Темп зростання вартості основних засобів свідчить про розширення технологічних можливостей виробництва по більшості років досліджуваного періоду. Однак за 2008–2017 роки величина цього показника знизилась на 0,15 пунктів, або на 15%. Зниження цього показника характеризує погіршення за фактором розширення технологічних можливостей. Питома вага інноваційно активних підприємств впродовж досліджуваного періоду коливалася з дотриманням основної тенденції до зростання. За 2008–2017 роки цей показник збільшився на 3,2%, що свідчить про покращення за фактором інноваційної активності вітчизняних підприємств.

Кількість впроваджених інноваційних технологічних процесів зростала до

Таблиця 4

Параметри оцінювання впливу соціальних факторів

Фактор	Середній темп зростання	Основна тенденція	Коефіцієнт варіації	Варіабельність	Коефіцієнт кореляції	Ступінь впливу
Демографічна ситуація	0,991	Покращення	0,162	Помітна	0,232	Слабкий
Міграційна ситуація	0,986	Погіршення	0,702	Висока	0,285	Слабкий
Рівень освіти	1,000	Незмінність	0,051	Слабка	0,245	Помірний
Рівень життя населення	0,922	Покращення	0,265	Висока	0,247	Помірний
Охорона здоров'я	0,990	Погіршення	0,054	Слабка	0,071	Слабкий
Побутові умови	1,003	Покращення	0,017	Слабка	0,052	Слабкий

Джерело: розраховано автором

Таблиця 5

Динаміка ключових показників за інформаційно-технологічними факторами

Ключові показники	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Кількість підприємств, що мали доступ до Інтернету, %	72,4	73,5	75,6	82,3	86,7	88,9	91,0	93,1	93,4	94,2
Темп зростання вартості основних засобів, коефіцієнт	1,26	1,28	1,08	1,03	1,20	1,10	0,97	1,34	1,12	1,11
Питома вага інноваційно активних підприємств, %	13,0	12,8	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1	17,36	18,9	16,2
Впроваджені інноваційні технологічні процеси, одиниць	1 647	1 893	2 043	2 510	2 188	1 576	1 743	1 217	3 489	1 831
Кількість виданих патентів на винаходи та корисні моделі, одиниць	5 117	4 358	5 876	6 636	7 395	7 246	10 397	9 433	10 094	11 194
Питома вага виробництва високотехнологічної продукції, %	4,2	3,9	4,5	4,6	4,9	5,4	4,8	6,0	6,4	6,2

Джерело: складено автором на основі джерел [5–8]

Таблиця 6

Параметри оцінювання впливу інформаційно-технологічних факторів

Фактор	Середній темп зростання	Основна тенденція	Коефіцієнт варіації	Варіабельність	Коефіцієнт кореляції	Ступінь впливу
Використання ІКТ	1,030	Покращення	0,101	Помірна	0,302	Помірний
Розширення технологічних можливостей виробництва	0,986	Погіршення	0,102	Помірна	0,130	Слабкий
Інноваційна активність	1,025	Покращення	0,128	Помірна	0,037	Слабкий
Інновації у виробництво	1,012	Покращення	0,311	Висока	0,447	Помірний
Винахідництво	1,091	Покращення	0,305	Висока	0,318	Помірний
Технологічний рівень виробництва	1,044	Покращення	0,171	Помірна	0,702	Сильний

Джерело: розраховано автором

2011 року, поступившись падінню. Незважаючи на це, за 2008–2017 роки значення цього показника зросло на 184 процеси. Це свідчить про загальну тенденцію до покращення за фактором інновацій у виробництво.

Кількість виданих патентів на винаходи та корисні моделі мала тенденцію до зростання. Величина цього ключового показника збільшилася з 5 117 до 11 194 одиниць, або на

6 077 одиниць, що свідчить про покращення за фактором винахідництва. Про незначне покращення за фактором технологічності виробництва свідчить зростання питомої ваги високотехнологічної продукції з 4,2% до 6,2%, тобто на 2%.

Параметри оцінювання впливу інформаційно-технологічних факторів наведені в табл. 6, з якої видно, що у сфері використання

ІКТ за цим фактором спостерігалось покращення за помірної варіабельності значень ключового показника, однак вплив цього фактору є помірним. Щодо розширення технологічних можливостей виробництва, то домінують тенденції до погіршення за помірної варіабельності ключового показника. Вплив цього фактору на інтегральний коефіцієнт розвитку внутрішнього ринку можна вважати слабким.

З урахуванням варіабельності факторів з використанням надбудови Microsoft Excel «Пошук рішень», яка ґрунтується на використанні методу найменших квадратів, визначено зміну ключових показників за оптимістичним та песимістичним сценарієм. На основі цих даних визначено коефіцієнт ризику зміни факторів.

Оцінювання ризику зміни соціальних факторів наведено в табл. 7.

Коефіцієнт ризику в загальному вигляді показує абсолютну величину співвідношення сподіваних величин несприятливих та сприятливих відхилень показників від фактичного їх значення. Інтерпретувати коефіцієнт ризику можна за такою шкалою: 0–0,25 – низький ризик; 0,25–0,75 – середній ризик; 0,75 і вище – високий ризик. Як видно з даних табл. 7, за всіма соціальними факторами ризик зміни є високим. Оцінювання

ризиків зміни інформаційно-технологічних факторів наведено в табл. 8.

З табл. 8 видно, що три інформаційно-технологічні фактори характеризуються високим ризиком. Винятком є використання ІКТ, винахідництво та технологічний рівень виробництва, які характеризуються середнім ризиком. З урахуванням коефіцієнта ризику за факторами та ступенем їхнього впливу на інтегральний коефіцієнт розвитку внутрішнього ринку з використанням матричного методу визначається пріоритетність кожного з них під час розроблення стратегії забезпечення розвитку внутрішнього ринку (табл. 9).

Фактори, що потрапляють до сектору 1, є найменш пріоритетними та не потребують пильної уваги і реагування. Фактори, що потрапляють до сектору 2, є факторами середньої пріоритетності та потребують постійного моніторингу й розроблення реакційних заходів в разі перевищення їх негативної зміни над очікуваною. До сектору 3 потрапляють фактори високої пріоритетності, що потребують розроблення превентивних заходів, щоб нівелювати вплив їхніх негативних змін на розвиток.

Висновки. Результати дослідження показали, що за всіма соціальними факторами ризик зміни є високим. З інформаційно-технологічних факторів високим ризиком

Таблиця 7

Оцінювання ризику зміни соціальних факторів

Фактор	Значення за сценарієм		Відхилення від фактичного значення		Коефіцієнт ризику	Інтерпретація коефіцієнта ризику
	песимістичний	оптимістичний	за песимістичним сценарієм	за оптимістичним сценарієм		
Демографічна ситуація	6,0	3,7	1,07	1,16	0,926	Високий
Міграційна ситуація	0,0	0,6	0,28	0,27	1,029	Високий
Рівень освіти	14,2	16,4	1,10	1,10	0,997	Високий
Рівень життя населення	5,3	2,4	1,10	1,13	0,978	Високий
Охорона здоров'я	40,3	47,0	3,80	2,89	1,315	Високий
Забезпеченість житлом	23,0	24,1	0,50	0,65	0,774	Високий

Джерело: розраховано автором

Таблиця 8

Оцінювання ризику зміни інформаційно-технологічних факторів

Фактор	Значення за сценарієм		Відхилення від фактичного значення		Коефіцієнт ризику	Інтерпретація коефіцієнта ризику
	песимістичний	оптимістичний	за песимістичним сценарієм	за оптимістичним сценарієм		
Використання ІКТ	83,14	110,85	11,06	16,65	0,664	Середній ризик
Розширення технологічних можливостей виробництва	0,94	1,25	0,17	0,14	1,218	Високий ризик
Інноваційна активність	13,60	19,61	2,60	3,41	0,765	Високий ризик
Інновації у виробництві	1 037,83	2 667,52	793,17	836,52	0,948	Високий ризик
Винахідництво	6 944,09	17 478,39	4 249,91	6 284,39	0,676	Середній ризик
Технологічний рівень виробництва	4,91	8,04	1,29	1,84	0,702	Середній ризик

Джерело: розраховано автором

Таблиця 9

Матриця пріоритетності врахування факторів

		Коефіцієнт ризику		
		Низький	Середній	Високий
Ступінь впливу	Слабкий	Сектор 1		
	Помірний			
	Помітний		Сектор 2	
	Сильний			
	Надзвичайно сильний			Сектор 3

Джерело: складено автором

розширення технологічних можливостей виробництва характеризуються інноваційна активність та інновації у виробництві.

Усі соціальні фактори та більшість інформаційно-технологічних факторів відносяться до другого сектору матриці. Винятком є тех-

нологічний рівень виробництва, який відноситься до першого сектору.

Отримані результати дослідження доцільні під час прогнозування зміни коефіцієнтів розвитку за песимістичним та оптимістичним сценаріями.

Список використаних джерел:

1. Прохорова В. Стратегічний аналіз діяльності авіабудівних підприємств на основі технології SWOT- та PEST-аналіз. URL: http://www.kpi.harkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/2010/9/NTU_XPI_59_2010_30.pdf.
2. Точилін В., Осташко Т., Пустовойт О. та ін. Ринки реального сектора економіки України: структурно інституціональний аналіз / за ред. В. Точиліна. Київ: Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. 640 с.
3. Уманців Ю. Розвиток внутрішнього ринку споживчих товарів в Україні. Бізнес-Інформ. 2017. № 8. С. 271–275.

4. Лагутін В., Уманців Ю., Герасименко А. та ін. Внутрішній ринок і торгівля України: структурно-інституціональна трансформація: монографія / за ред. В. Лагутіна. Київ: КНТЕУ, 2015. 432 с.

5. Звіт Антимонопольного комітету за 2015 рік: Розпорядження Антимонопольного комітету України від 14 березня 2016 року № 3-рп. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=122547>.

6. Звіт Антимонопольного комітету за 2016 рік: Розпорядження Антимонопольного комітету України від 14 березня 2017 року № 2-рп. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=133712&schema=main>.

7. Звіт Антимонопольного комітету за 2017 рік: Розпорядження Антимонопольного комітету України від 28 лютого 2018 року № 5-рп. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=140483&schema=main>.

8. Doing Business: оценка бизнес регулирования. Наборы ретроспективных данных и данные о трендах. URL: <http://russian.doingbusiness.org/custom-query>.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-9>
УДК 330.341.1

Харіна О.О.

кандидат економічних наук, науковий співробітник,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Харченко Т.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

**ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ
ТА МОЖЛИВОСТІ ВИРІШЕННЯ ОЧИМА СТЕЙКХОЛДЕРІВ**

Сучасний етап розвитку економічних відносин характеризується посиленням конкурентної боротьби та, як наслідок, необхідністю пошуку нових інструментів досягнення стійких конкурентних позицій країни на внутрішньому та зовнішньому ринках. Одним із чинників досягнення стійких конкурентних переваг є підвищення ефективності інноваційного розвитку країни. У сучасних умовах формування потенційної можливості господарюючих суб'єктів у конкурентній боротьбі досягнення ефективних результатів у забезпеченні інноваційного розвитку ускладнюється через необхідність постійного пристосування до умов, які змінюються, а також пошуку нових науково-обґрунтованих концепцій функціонування та розвитку. Нині інноваційний потенціал України є недостатнім для утримання лідерських позицій у міжнародних рейтингах конкурентоспроможності. Причинами такого становища є: відсутність умов для комерціалізації розробок, відчуття незахищеності інноваторів, відсутність прийнятних умов праці для доведення інноваційної розробки до технологічної готовності, постійна нестача матеріалів, обладнання, фінансів тощо.

Ключові слова: інновації, інноваційна активність, генерація знань, стейкхолдери, державна інноваційна політика.

Современный этап развития экономических отношений характеризуется усилением конкурентной борьбы и, как следствие, необходимостью поиска новых инструментов достижения устойчивых конкурентных позиций страны на внутреннем и внешнем рынках. Одним из факторов достижения устой-

чивых конкурентных преимуществ является повышение эффективности инновационного развития страны. В современных условиях формирования потенциальной возможности хозяйствующих субъектов достижение эффективных результатов в конкурентной борьбе усложняется из-за необходимости постоянного приспособления к изменяющимся условиям, а также поиска новых научно-обоснованных концепций функционирования и развития. Сейчас инновационный потенциал Украины недостаточен для удержания лидерских позиций в международных рейтингах конкурентоспособности. Причинами такого положения являются: отсутствие условий для коммерциализации разработок, чувство незащищенности инноваторов, отсутствие приемлемых условий труда для доведения инновационной разработки до технологической готовности, постоянная нехватка материалов, оборудования, финансов и т.д.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, генерация знаний, стейкхолдеры, государственная инновационная политика.

Kharina O.O., Kharchenko T.B. PROBLEMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN UKRAINE: STRATEGIC ASPECTS AND POSSIBILITIES FOR SOLVING STAKEHOLDERS

The growth of the national competitiveness of the country ensured by the constant orientation of its economy on the search, implementation and implementation of innovations. The ability of the Ukrainian economy to take decent competitive positions in the world community depends on the effectiveness of this process. The experience of the developed countries of the world shows that innovation is one of the most effective mechanisms for increasing the country's competitiveness on the world market and, consequently, increasing the welfare of the population. The main negative factors, which hindering the development of national innovation ecosystem are: inadequate legislation in terms of defining new priorities of innovation activity in Ukraine; discrepancy of the legislation in the field of protection of intellectual property rights with international standards; underdeveloped innovation infrastructure; insufficient development of infrastructure, which provides solutions to specific issues of commercialization of scientific developments at different stages of their readiness; discrepancy corporate structure, which is formed in Ukraine to requirements of innovative development; slow formation of modern and large-scale market of innovative products and infrastructure of innovation activity. To accelerate innovative development, the Government of Ukraine should ensure activating innovations by developing and implementing a comprehensive state policy aimed at activating innovations as a priority area of the overall strategy of social and economic development; to create favorable institutional environment for innovation in the country; improve the mechanism for financing innovation. In addition, it should implement effective mechanisms for protecting the national market, promote its development and infrastructure; provide conditions for the output of Ukrainian enterprises on foreign markets, and support competition in the domestic market, which in turn will encourage businesses to innovate. Special attention should be paid in the interaction and integration of SME, support for leading large enterprises and organizations, which are able to implement innovative national priorities of scientific and industrial cooperation, to venture business etc., ensure close integration of production, finance, science and education to promote the development of advanced science and technology; reduce the cost of credit (preferential loans), which is one of the important sources of financing for innovation; support the development of human capital as the basis of future development of post-industrial society based on sustainable development.

Key words: innovations, innovative activity, knowledge generation, stakeholders, state innovation policy.

Постановка проблеми. Зростання національної конкурентоспроможності країни може бути забезпечене постійною спрямованістю її економіки на пошук, здійснення та впровадження нововведень, адже саме від ефективності цього процесу залежить можливість української економіки зайняти гідні конкурентні позиції у світовому співтоваристві. На жаль, конкурентна позиція України є глибоко нерівноважною. Вона входить до 50 найкращих країн за показниками, що характеризують власну спроможність до генерування інновацій та потенціалу у цій сфері. Водночас за показниками, які характе-

ризують здатність до використання цих інновацій вітчизняною промисловістю, країна в кращому разі входить до першої сотні. Так, за показниками розвитку ринкових інститутів та ефективності ринків Україна знаходиться серед аутсайдерів рейтингу глобальної конкурентоспроможності, а за рівнем добробуту відноситься до країн із доходом нижче середнього, які зазвичай взагалі не здатні генерувати інновації. Проте, на відміну від інших країн із співставним рівнем добробуту, Україна має певний потенціал для переходу до зростання через інновації, і саме цей шлях є найперспективнішим як драйвер зростання.

Але він наражається на декілька викликів, що потребують стратегічного підходу.

Досвід технологічно розвинених країн свідчить, що сьогодні головною ознакою конкурентоспроможності є інноваційність, тобто спроможність системи до систематичного розвитку, оновлення та прийняття змін у господарській діяльності на основі впровадження нововведень. Інноваційність також передбачає застосування наявного науково-технічного, інформаційного та інтелектуального потенціалу з метою подальшого розвитку, підвищення результатів діяльності та якості життя суспільства. Саме від можливості продукування та поширення інноваційного розвитку у сфері господарювання залежить рівень конкурентоспроможності підприємств України та можливість виходу та утримання позицій на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інновацій, інноваційного розвитку та інноваційної діяльності підприємств досліджувались в роботах таких вітчизняних учених, як А. Гальчинський, В. Геєць, О. Дагаєв, О. Жилінська, М. Іванов, А. Каширін, К. Ковальська, Є. Лазарева, Т. Овчаренко, В. Онищенко, Д. Черваньов, А. Шегда, М. Шингур та інші. Вагомий внесок у розвиток цього напрямку належить закордонним вченим: Я. Ван Дайну, Е. Кемпбеллу, Дж. Коллінз, І. Мілендорфу, С. Дорогунцову, М. Портеру, Б. Санто, Й. Шумпетеру та ін.

Мета статті. Метою статті є дослідження основних проблем розвитку інноваційної діяльності в Україні, питань формування економіки інноваційного типу, що є можливими лише за умови орієнтації на європейський вектор розвитку. Також необхідно визначити основних зацікавлених сторін – стейкхолдерів та перешкоди, що заважають їм розвивати інноваційну інфраструктуру, впроваджувати інноваційні розробки, комерціалізувати інноваційні продукти тощо.

Виклад основного матеріалу. Досвід розвинених країн світу свідчить про те, що інноваційна діяльність є одним із найефективніших механізмів підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку

та, як наслідок, підвищення добробуту населення. При цьому кількість підприємств, що активно впроваджують інноваційні рішення, досягає 70–80%. [4, с. 35]. На жаль, в Україні цей показник постійно зменшується: у 1994 році частка інноваційно активних підприємств становила 26%, у 2000 р. – 18%, у 2010 р. – 13,8%, у 2015 р. – 17,3%(824), у 2016 р. – 18,9% (834), у 2017 р. – 16,2% (759). Ці дані свідчать про те, що становлення ринкових відносин в Україні відбувалося в умовах зменшення інноваційної активності підприємств, що позначалося на експорті інноваційної продукції [10]. Так, на світовому ринку високих технологій частка продукції США становить 32%, Німеччини – 18%, вітчизняна продукція займає менше одного відсотка [2, с. 56]. Міжнародний досвід доводить, що якщо у ВВП країни частка інноваційної продукції становить менше 20%, то національна продукція втрачає конкурентоспроможність. Потрібно зауважити, що середньоевропейський показник становить 25–35%, а в Китаї сягнув 40%. В Україні зростання ВВП на основі нових технологій сягає лише 0,7% [3, с. 57].

Нині Україна представлена у кількох міжнародних рейтингах, які оцінюють інноваційний потенціал, технологічну та інноваційну конкурентоспроможність країни, таких як: Глобальний індекс інновацій – 50 місце серед 127 досліджуваних країн (2017 р.); Індекс інноваційного розвитку агентства Bloomberg (Bloomberg Innovation Index) – 46 місце серед 50 досліджуваних країн (2018 р.); Глобальний індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) – 81 місце серед 137 досліджуваних країн; Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (Innovation Union Scoreboard – IUS) – «повільні інноватори», зокрема значення показника для України у 2016 р. становило 28,9%); Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів (Global Talent Competitiveness Index) – 69 місце серед 118 досліджуваних країн (2017 р.). Так, за даними звіту Світового економічного форуму про глобальну конкурентоспро-

можність у 2017–2018 рр. серед 137 країн світу Україна отримала досить низькі позиції, зокрема: за ефективністю ринку товарів – 101 місце, за ефективністю розвитку фінансового ринку (доступністю фінансових послуг, простота доступу до кредитів, наявність венчурного капіталу, міцність банку тощо) – 120 місце, за ефективністю ринку праці – 86 місце. Варто відзначити, що проти 2016 р. сумарно підіндекс ефективності ринку праці впав на 13 позицій. Так, за гнучкістю визначення заробітної плати Україна посіла 126 місце (у 2016 р. – 81 місце), за здатністю країни утримувати таланти – 129 місце (у 2016 р. – 127 місце), за здатністю країни залучати таланти – 106 місце проти 93 місця у 2016 р. Готовність до адаптації технологій та інновацій оцінена на рівні 81 місця серед 137 проаналізованих країн. При цьому за показником «ринкові інституції» наша країна посідає 118 місце, а за розвиненістю бізнесу – 90. Україна також погіршила свої позиції за всіма показниками підіндексу «Інновації»: найбільше падіння відзначено за критеріями: «Державні закупівлі новітніх технологій і продукції» – з 82 на 96 позицію рейтингу, «Взаємозв'язки університетів із промисловістю у сфері ДіР» – з 57 на 73 позицію. Україна втратила свої позиції й за чотирма складниками підіндексу «Технологічна готовність»: особливо стрімке падіння відзначається за показником «Наявність новітніх технологій» (втрата 14 позицій). Окрім цього, проблемним залишається показник «Іноземні інвестиції та трансфер технологій» (118 місце). Серед факторів, важливих для розвитку промисловості, сприятливими є хіба що розмір доступного ринку та освіта [5]. Відповідно до рейтингу, поданого агентством Bloomberg у 2018 р., Україна втратила за рік 4 позиції, що відповідає 46 місцю в рейтингу (47,28 бала) серед 50 досліджуваних країн, а за технологічні можливості вона потрапила до трійки аутсайдерів й посіла 48 місце. Таким чином, дослідження міжнародних рейтингів свідчать про те, що формування інноваційного потенціалу, його реалізація, а також впрова-

дження інновацій в Україні в останні роки характеризується досить низькими показниками. Причому слід зазначити, що такі критерії, як людський капітал, освіта, наука, отримують відносно вищі оцінки, а більш низькі оцінки стабільно мають фактори політичного характеру, стан регуляторного середовища та інституційні передумови для переходу на інноваційний шлях розвитку.

До основних негативних чинників, що стримують розвиток національної інноваційної екосистеми, потрібно віднести:

- недосконалість законодавства в частині визначення нових пріоритетних напрямів розвитку інноваційної діяльності в Україні;

- невідповідність законодавства в сфері захисту прав інтелектуальної власності міжнародним стандартам;

- нерозвиненість інноваційної інфраструктури (інноваційних бізнес-інкубаторів, технопарків, наукових парків, кластерів високотехнологічних інноваційних підприємств);

- недостатню розвиненість інфраструктури, що забезпечує вирішення окремих питань комерціалізації наукових розробок на різних етапах їх готовності;

- невідповідність корпоративної структури, яка формується в Україні, вимогам інноваційного розвитку, повільне формування сучасного і масштабного ринку інноваційної продукції та інфраструктури інноваційної діяльності.

За даними Державного комітету статистики України, у 2017 р. наукові дослідження і розробки (далі – НДР) в Україні виконували 963 організації, 45,8% з яких відносилися до державного сектору економіки, 39,0% – до підприємницького, 15,2% – до вищої освіти. На підприємствах та в організаціях, які здійснювали НДР, кількість виконавців таких робіт на кінець 2017 р. становила 94,3 тис. осіб (з урахуванням сумісників та осіб, які працюють за договорами цивільно-правового характеру), з яких 63,0% – дослідники, 9,7% – техніки, 27,3% – допоміжний персонал. За попередніми розрахунками, питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,45%, у тому числі за рахунок коштів

державного бюджету – 0,16%. За даними 2016 р., частка обсягу витрат на НДР у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03%. Більшою за середню частку витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,25%, Австрії – 3,09%, Німеччині – 2,94%, Данії – 2,87%, Фінляндії – 2,75%, Бельгії – 2,49%, Франції – 2,25%; меншою – у Македонії, Латвії, Румунії, Кіпрі та Мальті (від 0,43% до 0,61%) [2].

У сучасних умовах господарювання державна політика спрямована на стимулювання споживчого попиту, тим самим відволікаючи кошти від інвестиційного й інноваційного напрямів. Отже, спрямовуючи матеріальні ресурси в інноваційний розвиток, держава закладає основи довгострокової стратегії економічного зростання. Щодо України, то згідно з моніторингом реалізації інноваційних пріоритетів можна зробити висновок, що протягом 2012–2016 рр. за рахунок державних коштів фінансувалися стратегічні інноваційні пріоритети на загальну суму 838,1 млн грн., або 0,01% ВВП. При цьому у 2013–2016 рр. фінансування майже повністю (на 99,9%), а у 2013 р. та 2016 р. – повністю (на 100%) здійснювалося за рахунок спеціального фонду державного бюджету, тобто за рахунок коштів, самостійно зароблених науковими установами та ЗВО. Переважна частка коштів витрачалася на виконання НДДКР на замовлення підприємств/організацій, у 2013–2016 рр. все зростаюча частка (до 5,6% загального обсягу) вкладалася у маркетинг, рекламу, тобто у реалізацію продукції [10]. Водночас суб'єктів, зацікавлених у здійсненні інноваційної діяльності, можна згрупувати у 7 підгруп, таких як: Держава (інституційне середовище); генерація знань (або науково-освітній простір); інфраструктурні об'єкти; бізнес-структури; інститути ринкової інфраструктури; громадські організації; донори (міжнародні організації, фонди) (рис. 1).

Підвищення ефективності ролі *держави* (інституційне середовище) дасть змогу залучити додаткові інвестиції для розвитку держави, покращити позицію в міжнародних

рейтингах, привернути увагу та заручитися підтримкою міжнародних організацій.

Генерація знань дасть змогу: підвищити рівень інноваційної культури суспільства, мотивацію викладачів, зменшити обсяги «відтіку мізків», підвищити ефективність механізму комерціалізації винаходів та розробок.

Бізнес-структури безпосередньо займаються впровадженням інновацій у виробництво та реалізацією інноваційного продукту. В результаті підвищення ефективності інноваційної діяльності вони зможуть отримати нові ринки збуту, підвищити прибуток, розширити виробництво тощо.

Щодо *інфраструктурних об'єктів* спостерігається відсутність злагодженого механізму фінансування інноваційних проектів, потребує перегляду процедура проведення конкурсу шляхом внесення змін до Закону України «Про інноваційну діяльність». Необхідно забезпечити підвищення ролі наукового парку в економіці через удосконалення законодавства, популяризацію, формування рейтингів тощо. Це дасть змогу підвищити довіру між наукою (інноваціями) та бізнесом, отримувати якісніший технологічно готовий інноваційний продукт, більшість проектів буде реалізовано та комерціалізовано, а відповідно, відбудеться зростання доходу (прибутків) цієї зацікавленої сторони.

Інститути ринкової інфраструктури сьогодні характеризуються низькою якістю інновацій, відсутністю належного законодавчого поля; низькою роллю у ланцюгу створення, оскільки виробництво інновацій не окреслено у законодавстві.

Громадські організації нині можуть стати інструментом, який за допомогою установ та організацій може ідейно, організаційно та матеріально підтримувати ініціативи у сфері впровадження інновацій, одержувати від органів державної влади й управління та органів місцевого самоврядування інформацію, необхідну для реалізації своїх цілей і завдань, вносити пропозиції до органів влади й управління, розповсюджувати інформацію і пропагувати свої ідеї та цілі тощо.

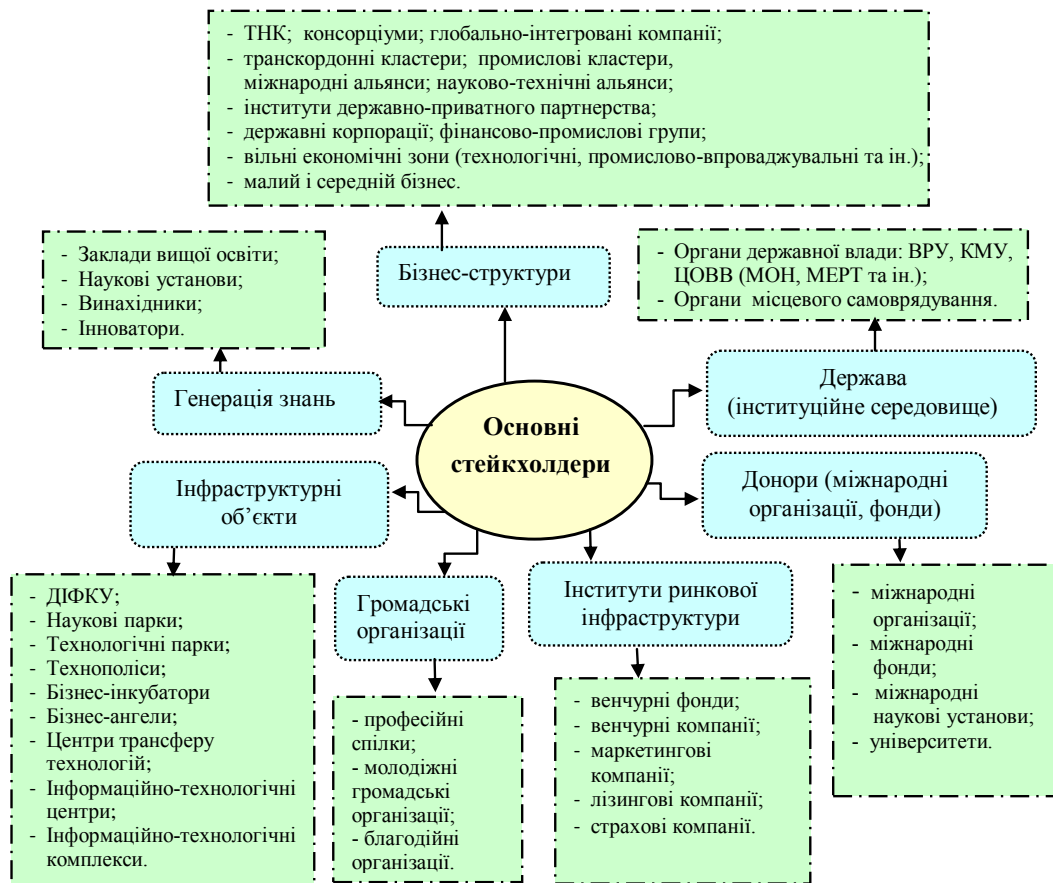


Рис. 1. Основні стейкхолдери інноваційного процесу

Міжнародні наукові установи, університети (*донори*) – частково зацікавлені у вирішенні проблеми, оскільки втрачають дешеву інтелектуальну робочу силу. Внаслідок вирішення проблеми винахідники залишатимуться та працюватимуть в Україні, почувавшись захищеними, а це приведе до зменшення надходжень до бюджету їх країн.

Загалом структурні зміни, що відбуваються протягом останніх років в економіці України під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, характеризуються стрімкою втратою позицій галузями, які визначають науково-технічний прогрес та є експортно орієнтованими. Також спостерігається прогресуюче технологічне відставання України від розвинених країн світу. За умов поси-

лення конкурентної боротьби на світовому ринку частка машинобудування та металообробки неухильно знижується, незважаючи на те, що понад 60% становить виробництво сировинної та проміжної продукції.

Загалом в умовах відсутності реальних стимулів у суб'єктів підприємництва до проведення інноваційної діяльності розроблення технологій відбувається без урахування потреб сучасного ринку та світової економіки. Більшістю науковців та практиків інновативність української економіки отожднюється переважно з підприємницькою діяльністю, оскільки інституційне середовище ніяким чином не сприяє її стимулюванню. За цих умов новітні технології не знаходять поширення в Україні, а вітчизняні

наукові здобутки та кадри стають надбанням інших держав. Це досить загрозлива тенденція, оскільки за Індексом глобального таланту Україна у 2017 році посіла 42 місце, що свідчить про високий потенціал людського капіталу. Проте нині в Європейському просторі Україна є однією з найбільших країн – експортерів робочої сили. Так, за різними оцінками, близько 2 млн. громадян працюють за межами України, кількість бажаючих навчатися за кордоном щорічно зростає, а це приводить до уповільнення економічного розвитку. Значною проблемою залишається нерозвиненість української інноваційної системи. Незважаючи на наявність великої кількості декларацій, щорічно відбувається скорочення фінансування наукових досліджень, що приводить до зменшення наукоємності промислового виробництва (не перевищує 0,3%), зменшення частки високотехнологічної продукції в структурі ВВП тощо. Так, зростання ВВП за рахунок введення новітніх технологій більшістю економістів оцінюється на рівні 0,7%, проте в розвинених країнах цей показник досягає 60–80%.

Основними факторами, що стримують інноваційний розвиток на галузевому рівні, є: нестача власних коштів у підприємств, недостатня фінансова допомога від держави, високий ризик під час здійснення інноваційних розробок, тривалий термін окупності нововведень, недосконалість законодавчої бази, недостатність інформації про наявні нововведення, недосконалість механізму кооперації між науковими установами та бізнесом тощо. Також продукція високотехнологічних галузей України не знаходить збуту в інших галузях через значне технологічне відставання і відсутність мотивації використання.

Отже, перехід до інноваційної моделі економічного розвитку України вимагає перегляду наявних тенденцій шляхом реалізації таких векторів розвитку, як:

- підвищення конкурентоспроможності та укріплення конкурентних позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках суб'єктів підприємницького сектору;

- встановлення на державному рівні пріоритету освіти, науки та технологій;

- здійснення повноцінної інтеграції у глобальну інноваційну сферу, світову торгівлю наукоємними товарами та інтелектуальною власністю;

- підвищення попиту на НДР від українського чи іноземного бізнесу, який працює в Україні.

На думку більшості сучасних науковців та практиків [2, 3, 4], сучасна інноваційна система має містити два блока завдань: 1. Формування ефективної та раціональної державної інноваційної політики як комплексу заходів держави з метою впливу на підприємство та суспільство задля розвитку інноваційних процесів. 2. Розроблення довгострокової програми переведення економіки на інноваційний тип розвитку. Крім загальнодержавної, вона має включати регіональні, галузеві, а також конкретні програми для державних підприємств [2].

Для реалізації на практиці цих завдань Уряду України необхідно забезпечити: інтенсифікацію нововведень шляхом розроблення та впровадження комплексної державної політики, спрямованої на активізацію нововведень як пріоритетного напрямку загальної стратегії соціального та економічного розвитку держави; створення сприятливих інституційних умов для інноваційної діяльності в країні; впровадження ефективного правового забезпечення інноваційної діяльності підприємств; удосконалення механізмів фінансування інноваційної діяльності тощо; впровадження дієвих механізмів захисту національного ринку, заохочення його розвитку та інфраструктури, стимулювання її інноваційної спрямованості; створення умов для виходу продукції українських підприємств на зовнішні ринки, забезпечення підтримки конкурентної боротьби на внутрішньому ринку, що стимулюватиме підприємства до інноваційної діяльності; створення умов для взаємодії та інтеграції МСП та великих підприємств; підтримку провідних великих підприємств та об'єднань, які мають змогу реалізувати загальнодержавні інно-

ваційні пріоритети; розвиток науково-виробничої кооперації, венчурного бізнесу, промислово-фінансової інтеграції, в тому числі на міжнародному рівні; забезпечення тісної інтеграції виробництва, фінансів, науки, освіти з метою сприяння випереджувальному розвитку науково-технологічної сфери; зменшення вартості кредитних ресурсів (пільгове кредитування), які є одним із важливих джерел фінансування інноваційної діяльності; підтримки розвитку людського капіталу тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, інноваційні процеси та рівень розвитку економіки знаходяться у певній залежності: інноваційні процеси впливають на розвиток економіки, а високий рівень розвитку економіки сприяє

швидкому й ефективному впровадженню у виробництво інновацій. Високоефективна інноваційна діяльність приводить до забезпечення стійких конкурентних переваг підприємству на внутрішньому та зовнішньому ринках, підвищення продуктивності праці, покращення якості продукції, зростання рентабельності виробництва продукції і капіталомісткості підприємства. Таким чином, стратегія інноваційного розвитку держави має базуватися на впровадженні нової інноваційної моделі економічного зростання, укріпленні України як високотехнологічної держави. Крім того, нині стратегічної важливості набуває імплементація досвіду інноваційно розвинених країн щодо розроблення власної інноваційно орієнтованої економіки до українських реалій.

Список використаних джерел:

1. Здійснення наукових досліджень і розробок у 2017 році / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. К., 2015. 336 с.: табл., рис.
3. Левицька С. А., Полухович М. Д. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні. Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка». 2017. № 4(32). С. 55–58.
4. Лазарева Є., Дослідження закономірностей інноваційних перетворень у регіональній економіці. Економіст. 2009. № 9. С. 35–37.
5. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>.
6. Портер М. Конкуренція. [пер. с англ. / под ред. Я.В. Заблоцкого]. М.: Вільямс, 2001. 495 с.
7. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ.; под ред. В. И. Щетинина. М.: Междунар. отношения, 1993. 896 с.
8. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40–IV (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
9. Про наукові парки: Закон України від 25.06.2009 № 1563–VI (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1563-17>.
10. Статистична інформація: інноваційна активність / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-10>

УДК 336.132

Боровік Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Херсонський державний аграрний університет

ОЦІНКА ВПЛИВУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ГАЛУЗІ

У статті здійснено оцінювання впливу інвестиційної політики на формування та використання інвестиційного потенціалу галузі з урахуванням інвестиційних загроз як факторів дестимуляції розвитку сільського господарства. Досліджуючи вплив інвестиційної політики на зменшення рівня загроз розвитку сільського господарства, будемо оцінювати лише ті факторіальні показники, які, на нашу думку, найбільш активно стримують розвиток галузі та значно погіршують її інвестиційний клімат.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, інвестиційні загрози, інвестиційна політика, економічні, соціальні та екологічні фактори, сільське господарство, аграрна галузь.

В статье осуществлено оценивание влияния инвестиционной политики на формирование и использование инвестиционного потенциала отрасли с учетом инвестиционных угроз как факторов дестимуляции развития сельского хозяйства. Исследуя влияние инвестиционной политики на уменьшение уровня угроз развития сельского хозяйства, будем оценивать только те факториальные показатели, которые, по нашему мнению, наиболее активно сдерживают развитие отрасли и значительно ухудшают ее инвестиционный климат.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, инвестиционные угрозы, инвестиционная политика, экономические, социальные и экологические факторы, сельское хозяйство, аграрная отрасль.

Borovik L.V. EVALUATION OF THE INFLUENCE OF THE INVESTMENT POLICY ON THE FORMATION AND USE OF THE INVESTMENT POTENTIAL OF THE SECTOR

The current state of agriculture is characterized by a wave-like growth in production, an increase in the volume of exports of products, an increase in competitiveness in the global market environment. At the same time, there is a slow development of market infrastructure, a decline in the level of business activity and social standards of the rural population, negatively affects the investment processes in the agricultural sector. In these circumstances, the need to assess the impact of the state's investment policy on the formation and use of the investment potential of agriculture. The formation of the economic potential of the industry is characterized by low growth rates. The growth of the economic potential of the industry is hampered by the lack of effective support of commodity producers by the state, insignificant crediting of production, inadequate working capital, etc. Equally important in the development of the agrarian sector is the level of its ecological potential. The environmental potential of the sector is high and requires the direction of investment policy efforts to preserve and restore natural resources and, first of all, to restore the fertility of arable land. In general, the rating of the impact of the investment policy of agricultural development on the formation and restoration of the environmental investment potential of the industry is high. Social policy in agriculture should be adjusted to improve, which will help to stop the outflow of the able-bodied population from rural areas and increase the overall rating of the investment policy of the region. By giving an overall assessment of the formation and use of the investment potential of the industry, we will assess the effectiveness of the investment policy for the development of agriculture in Ukraine. Using the method of SWOT analysis, the strengths and weaknesses of using investment potential, as well as opportunities and threats were assessed, which helped to make a more complete picture not only of the level of use of the investment potential of the industry, but also to identify the possibilities for its growth and

reduction of investment threats. The investment policy of agricultural development is not effective enough. The state needs to pay attention to the unsatisfactory development of the social infrastructure, the reduction of the level of qualification of the labor potential, and the reduction in the number of the working-age population. Our studies point to the possibility of further growth in agriculture, estimated as average.

Key words: investment potential, investment threats, investment policy, economic, social and environmental factors, agriculture, agrarian sector.

Постановка проблеми. Сучасний стан сільського господарства характеризується хвилеподібним зростанням виробництва, збільшенням обсягів експорту продукції, зростанням конкурентоспроможності у глобальному ринковому середовищі. Водночас спостерігаються повільний розвиток ринкової інфраструктури, зниження рівня ділової активності та соціальних стандартів сільського населення, що негативно впливає на інвестиційні процеси в аграрній галузі. У цих умовах необхідно оцінити вплив інвестиційної політики держави на формування та використання інвестиційного потенціалу сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем впливу державної інвестиційної політики на розвиток сільського господарства займалися багато вчених. Серед них відзначаємо таких, як В. Валентинов, О. Веклич, С. Григор'єв, О. Кірілеску, В. Месель-Веселяк, М. Малік, О. Онищенко, П. Саблук, Н. Танклевська, В. Чабан, Т. Шкабара, чий наукові праці скеровані на вдосконалення механізму впливу аграрної інвестиційної політики на розвиток сільського господарства.

Мета статті полягає в дослідженні впливу інвестиційної політики держави на формування та використання інвестиційного потенціалу галузі з урахуванням інвестиційних загроз.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи динаміку факторіальних показників, бачимо, що зниження у 2013–2014 роках обсягів прямих іноземних і капітальних інвестицій та енергетичних потужностей призвело до скорочення посівних площ, спаду виробництва, зменшення обсягів експорту аграрної продукції по відношенню до 2015 року. Загалом формування економічного потенціалу галузі характеризується невисокими темпами зростання. Середній його показник за 2010–2016 роки по відношенню

до 2010 року збільшився на 27%. Стримують нарощування економічного потенціалу галузі відсутність дієвої підтримки товаровиробників з боку держави, незначне кредитування виробництва, недостатність обігових коштів тощо. Нині рівень забезпечення аграрних підприємств тракторами, комбайнами, вантажними автомобілями та іншою сільськогосподарською технікою становить 45–50% потреби, що призводить до несвоєчасного виконання технологічних операцій, недотримання обсягів запланованих врожаїв, зростання собівартості продукції та зниження її конкурентоспроможності як на вітчизняних, так і на глобальних аграрних ринках. Гострий дефіцит технічних засобів спостерігається не тільки в аграрних підприємствах, але й у фермерських та особистих селянських господарствах. Згідно з розрахунками спеціалістів фінансові втрати від нестачі технічних засобів у сільському господарстві сягають 20–25%. Недостатній рівень технічного потенціалу стримує впровадження енергозберігаючих технологій, негативно впливає на отримання якісної конкурентоспроможності продукції та збільшення обсягів її експорту. Незважаючи на техніко-технологічне відставання галузі та низку інших недоліків, оціночний рівень загального факторіального показника інвестиційного економічного потенціалу складає 7,62 бали, що визначає рейтингову оцінку впливу інвестиційної політики розвитку сільського господарства на формування інвестиційного економічного потенціалу у середньому за 2010–2016 роки як високу (табл. 1).

Оцінюючи вплив інвестиційної політики на формування соціального інвестиційного потенціалу, до факторів, які стимулюють соціальний розвиток сільського господарства, віднесли населення працездатного віку, дошкільні та розважальні заклади. Інші фак-

Таблиця 1

Рейтингове оцінювання впливу інвестиційної політики на формування інвестиційного потенціалу сільського господарства України (стандартизовані значення показників)

№	Показник	Десятибальна шкала оцінювання							середній бал
		2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	
1	Оцінка формування економічного потенціалу	6,27	7,06	7,73	7,72	7,66	8,19	8,70	7,62
2	Оцінка формування соціального потенціалу	5,38	6,67	6,49	8,95	5,82	5,72	7,36	6,62
3	Оцінка формування екологічного потенціалу	8,98	8,99	9,16	9,35	9,40	9,33	9,73	9,28
Рейтингова оцінка політичного впливу		6,87	7,58	7,79	8,67	7,63	7,75	8,60	7,84

Джерело: розраховано автором

торіальні показники, які є у статистичних звітах, значно знизилась по відношенню до 2010 року і не відіграють стимулюючої ролі в розвитку соціального середовища. Наприклад, додаткове будівництво загальноосвітніх шкіл та житла суттєво не вплине на розвиток соціальної сфери, оскільки ці чинники з урахуванням відтоку сільського населення та погіршення загальної демографічної ситуації майже на сто відсотків задовольняють потреби мешканців села. Ті незначні зрушення, які впливають на зростання соціального потенціалу, докорінно не покращують рівень життєдіяльності сільського населення. Відповідно до наших розрахунків вплив інвестиційної політики розвитку сільського господарства на формування соціального інвестиційного потенціалу складає у середньому за 2010–2016 роки 6,62 бали, а за рейтинговим оцінюванням має середній показник.

Не менше значення в розвитку аграрної галузі має рівень його екологічного потенціалу. Великі обсяги родючих земель, вигідне географічне розташування, сприятливі погодні умови – це ті чинники, які характеризують сільське господарство України. Екологічні негаразди (землетруси, зсуви землі, підтоплення, тривалі сухотви тощо) майже не торкаються жодного регіону країни. Сам по

собі екологічний потенціал галузі є високим та потребує скерування зусиль інвестиційної політики на збереження та відновлення природних ресурсів, перш за все відновлення родючості орної землі. Вносячи мінеральні й органічні добрива у ґрунт та вживаючи іригаційних заходів, суб'єкти господарської діяльності впливають на відновлення природної родючості земель. Водночас слід відзначити, що темпи формування екологічного інвестиційного потенціалу низькі, а в середньому за 2010–2016 роки його приріст склав лише 3,3% до показника 2010 року, що, безумовно, стримує виробництво аграрної продукції та знижує її якість. Особливу увагу необхідно приділити відновленню інвестиційного потенціалу зрошуваних та осушуваних земель. За дотримання технологічних вимог вони можуть значно підсилити природний потенціал сільськогосподарських угідь та підвищити рівень продовольчої безпеки країни. Зібраний врожай на цих землях нерідко перевищує у 1,5–2 і більше разів той, що збирають на богарних землях. Збільшення валового виробництва аграрної продукції також підвищить експортні можливості галузі. Загалом рейтинг впливу інвестиційної політики розвитку сільського господарства на формування та відновлення екологічного інвестиційного потенціалу галузі є високим,

складаючи 9,28 балів, що вказує на привабливість природо-ресурсного потенціалу та великі можливості збільшення обсягів інвестицій в аграрний сектор економіки.

Рейтингове оцінювання економічного, соціального та екологічного факторів вказує на те, що реальний інвестиційний потенціал галузі є високим. Найвищий рівень рейтингової оцінки мають посівні, зрошувані та осушені площі, сільське населення в працездатному віці, житловий фонд, прями іноземні інвестиції, виробництво продукції та її експорт, обсяги внесення у ґрунт мінеральних добрив. Середнім та низьким рівнем інвестиційного потенціалу оцінюються обсяги капітальних інвестицій, чистий прибуток, культурно-освітні чинники. Загальна ж оцінка впливу інвестиційної політики розвитку сільського господарства на формування інвестиційного потенціалу є високою, складаючи 7,84 бали.

Складна політична ситуація, яка склалась у 2013–2014 роках, негативно вплинула на розвиток інвестиційних процесів, погіршила соціально-економічний стан галузі. Хоча у 2016 році рейтинг формування економічного потенціалу склав 8,70 балів, перевищивши значення цього показника за 2010–2015 роки, соціальний потенціал досі не досяг рівня 2013 року. Це дає нам підстави вважати, що соціальна політика у сільському господарстві повинна бути скоригованою в бік покращення, що сприятиме припиненню відтоку працездатного населення із сільської місцевості та підвищить загальний рейтинг інвестиційної політики галузі. На розвиток сільського господарства впливає не тільки рівень зростання його інвестиційного потенціалу, але й загрози, які перешкоджають формуванню конкурентоспроможного ресурсного потенціалу.

Досліджуючи вплив інвестиційної політики на зменшення рівня загроз розвитку сільського господарства, будемо оцінювати лише ті факторіальні показники, які, на нашу думку, найбільш активно стримують розвиток галузі та значно погіршують її інвестиційний клімат. Так, незадовільний стан внутрішньогосподарських доріг є тим чинником, який негативно

впливає на рішення інвестора щодо вкладення капіталу в розвиток аграрного сектору. Це пов'язане з тим, що незадовільний їх стан, підвищуючи собівартість продукції та знижуючи якість продукції під час її транспортування, приводить до значних економічних втрат. Отже, зменшення темпів їх будівництва є значною загрозою соціально-економічного розвитку сільського господарства. Згідно з розрахунками рейтингова оцінка впливу інвестиційної політики на зниження економічних загроз формування інвестиційного потенціалу складає в середньому за 2010–2016 роки 4,76 бали, маючи середній рівень.

Оцінюючи соціальні інвестиційні загрози, бачимо, що їх вплив на формування інвестиційного потенціалу значно знизився по відношенню до 2010 року, але ще є досить значним. Скорочення найманих працівників, зниження рівня професійної підготовки трудового ресурсу, зменшення кількості лікувальних закладів негативно впливають на розвиток соціальної сфери, погіршують рівень психологічного настрою сільського населення. Рейтинг впливу інвестиційної політики на зниження соціальних загроз формування інвестиційного потенціалу є низьким, складаючи 7,01 бали.

Оцінюючи екологічні загрози, звертаємо увагу на те, що екологічне середовище є місцем постійного проживання людини, де основним засобом виробництва є земля. Погіршення екологічного середовища призводить до виникнення додаткових економічних та соціальних проблем.

У господарській діяльності часто трапляються загрози як наслідок виробничої недбалості, що пов'язане з порушенням технологічних та екологічних вимог, діяльністю низько кваліфікованих працівників, неузгодженістю ринку праці з ринком освітніх послуг, зменшенням кількості працюючих та збільшенням безробіття, зниженням культурно-освітнього рівня населення тощо.

Багато вчених аграрників, зокрема І. Вороньцький, О. Веклич, І. Гайнуцький, О. Ковальова, Н. Макарова, О. Мінькова, В. Потапенко, І. Синякевич, Т. Шкабара, скеровують

увагу на ті загрози, які несуть суспільству екологічно шкідливі технології, незадовільне зберігання отруйних речовин, викиди забруднюючих речовин в атмосферу, зменшення обсягів висадки лісів та лісових насаджень, зменшення кількості внесення органічних добрив у ґрунт [1–4]. Порушення екологічної безпеки знижує ефективність виробництва, погіршує якість орної землі та виробленої на ній продукції, збільшує кількість захворювань та міграції людей в інші, екологічно безпечніші регіони. Як показують результати наших досліджень, з 2010 по 2016 роки викиди забруднюючих речовин в атмосферу зменшились на 8,7%, а також збільшилась кількість установок зі знешкодження токсичних речовин з відхідних газів на 80,5%, що сприяє покращенню екологічної ситуації в сільському господарстві. Водночас відзначаємо, що зменшення площ садіння та висівання лісів та лісових насаджень на 14,3% та кількості станцій для очищення стічних вод на 26,0% збільшують рівень екологічних загроз. Рейтингова оцінка впливу інвестиційної політики розвитку сільського господарства на зменшення економічних, соціальних та екологічних загроз формування інвестиційного потенціалу має середній рівень, складаючи 6,12 бали. У середньому за 2010–2016 роки вплив інвестиційної політики розвитку сільського господарства на формування інвестиційного потенціалу збільшився на 25,2%, а на зниження інвестиційних ризиків – на 13,8% по відношенню до 2010 року.

Держава, використовуючи різні інструментарії, через механізм регулювання інвестиційних процесів впливає на ефективність використання ресурсного потенціалу, досягаючи певних політичних цілей. Надаючи спільну оцінку формуванню та використанню інвестиційного потенціалу галузі, ми оцінюватимемо ефективність інвестиційної політики розвитку сільського господарства України. Використовуючи метод SWOT-аналізу, ми оцінили сильні й слабкі сторони використання інвестиційного потенціалу, а також можливості й загрози, що допомогло не тільки скласти повніше уявлення про рівень викори-

стання інвестиційного потенціалу галузі, але й виявити можливості його зростання та зменшення інвестиційних загроз. Незважаючи на низку проблем, які заважають більш ефективному використанню інвестиційних потенціалів сильних та слабких сторін, сумарний їх показник у середньому за 2010–2016 роки збільшився на 1,10 балів (11,3%), склавши 8,30 балів проти 7,20 балів у 2010 році, що свідчить про позитивну динаміку розвитку сільського господарства. З огляду на це необхідно скерувати інвестиційну політику на більш потужне використання можливостей та зменшення загроз, які стримують використання економічного, соціального та екологічного ресурсів.

Інвестиційні можливості розвитку сільського господарства є досить високими. Підтримується родючість ґрунтів за рахунок внесення мінеральних добрив та збільшення капітальних інвестицій, зростає експорт продукції, що позитивно впливає на підвищення продуктивності праці в аграрних підприємствах та поліпшення їх фінансових результатів. У середньому за 2010–2016 роки рейтингова оцінка можливостей зростання ефективності використання інвестиційного потенціалу зросла на 41,4% по відношенню до показників 2010 року, склавши 7 балів. Водночас звертаємо увагу на те, що за цей же період рівень споживання продуктів харчування майже не збільшився, що вказує на низькі споживчі можливості населення.

Аналітичні результати досліджень показують, що рейтингова оцінка впливу інвестиційної політики на формування та використання інвестиційного потенціалу за 2010–2016 роки є високою, складаючи 7,92 балів (табл. 2).

Показники формування інвестиційного потенціалу зросли на 11,41%, а використання – на 23,1%, що вказує на застосування більш сучасних технологій у виробництві та підвищення продуктивності праці в аграрному секторі. Водночас зазначаємо, що зростання розвитку галузі відбувається повільно через недостатньо паритетний вплив інвестиційної політики на всі фактори зростання сільського господарства. Недоско-

Інтегральна рейтингова оцінка впливу інвестиційної політики на формування та використання інвестиційного потенціалу (за десятибальною шкалою)

№	Фактори оцінювання	Рейтингова оцінка формування та використання інвестиційних потенціалів за 2010 рік			Рейтингова оцінка формування та використання інвестиційних потенціалів за 2010–2016 роки			+/- до 2010 року
		оцінка формування інвестиційного потенціалу	оцінка використання інвестиційного потенціалу	середнє значення оцінки	оцінка формування інвестиційного потенціалу	оцінка використання інвестиційного потенціалу	середнє значення оцінки	
1	Економічні	6,27	5,19	5,73	7,62	7,14	7,38	+1,65
2	Соціальні	5,38	6,13	5,75	6,62	7,95	7,28	+1,53
3	Екологічні	8,98	8,18	8,58	9,28	8,93	9,10	+0,52
Рейтингова оцінка інвестиційної політики		6,87	6,50	6,68	7,84	8,00	7,92	+1,24

Джерело: розраховано автором

налість державного механізму впливу на синхронність розвитку соціальної, економічної та екологічної сфери привів до нерівнопропорційного використання їх потенціалів, які за 2010–2016 роки в середньому зросли на 29,7%, 37,6% та 9,2% відповідно.

Неповне використання соціальних та екологічних ресурсів, на наш погляд, є одним з чинників низьких темпів розвитку сільського господарства. Хоча розрахунки показують, що рейтингова оцінка впливу інвестиційної політики на формування та використання інвестиційних потенціалів має високий рівень, комплексна оцінка впливу інвестиційної політики на розвиток сільського господарства повинна враховувати інвестиційні загрози, які є стримуючими факторами розвитку галузі та прямо впливають на стан інвестиційного клімату у сільському господарстві.

До загроз, які значно зменшують ефективність використання інвестиційних потенціалів, можна віднести викиди забруднюючих речовин в атмосферу усіма підприємствами країни, незадовільне фільтрування стічних вод, надлишковий рівень застосування хімікатів та неконтрольоване їх зберігання, зменшення обсягів вапнування та гіпсування засолених ґрунтів, надмірні вирубки

лісонасаджень, зменшення площ садіння та висівання лісу та лісонасаджень, зменшення кількості та зниження якості підготовки спеціалістів та кваліфікованих працівників, високу міграційну активність сільської молоді, недостатньо високий культурно-освітній рівень населення, зменшення кількості лікувальних та оздоровчих закладів. Цей перелік загроз можна значно розширити. Незважаючи на те, що за сім років наших досліджень рейтингова оцінка загроз знизилася з 7,73 до 6,75 балів, вони мають високий рівень негативного впливу як на зростання факторіальних показників можливостей, так і на більш ефективне використання сильних та слабких сторін інвестиційних потенціалів.

Висновки. Інвестиційна політика розвитку сільського господарства є недостатньо ефективною. Низький рівень її впливу на зниження інвестиційних ризиків та загроз стримує розвиток аграрної сфери. Державі необхідно звернути увагу на незадовільний розвиток соціальної інфраструктури, зниження рівня кваліфікації трудового потенціалу, зменшення кількості населення працездатного віку. Наші дослідження вказують на можливості подальшого зростання сільського господарства, які оцінені як середні.

Список використаних джерел:

1. Багорка М. Стан та проблеми розвитку ринку органічної продукції в Україні. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 14. С. 29–33.
2. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні та практичні аспекти) / В. Трегобчук, А. Юзефович, Д. Крисанов, О. Попова, В. Прадун, Н. Скурська. Київ: Інститут економіки НАН України, 2013. 259 с.
3. Письменська О. Розвиток органічного сільського господарства. Збірник наук. праць Черкаського державного технологічного університету. 2011. Вип. 27. Ч. 11. С. 124–127.
4. Кірілеску О. Потенціал землі: стан та проблеми розвитку сільського господарства. Науковий вісник (економічні науки). 2010. Вип. 2 (19). С. 301–313.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-11>
УДК 334.75

Братуга О.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки промисловості
та організації виробництва,
Український державний
хіміко-технологічний університет

**ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕФІНІЦІЙ ПОНЯТТЯ ЯВИЩА «ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ»
ТА ЙОГО ОКРЕМИХ ВИДОВИХ ФОРМ**

Об'єднання підприємств можна вважати відносно новим явищем на сучасному етапі розвитку економічної сфери буття. Використання цієї організаційної форми здійснення підприємницької діяльності серед суб'єктів господарювання ще не набуло масового характеру як у світі, так і в Україні. Спроба дослідити економічну природу зазначеного явища здійснена в рамках концепції об'єднань підприємств. Унаслідок низки онтологічних хиб і логічних помилок розробникам цієї концепції не вдалося вирішити згадану проблему, тому відповідна сукупність знань не набула форми розвинутої теорії. Автором статті, на відміну від науковців-опонентів, явище об'єднання підприємств було раніше досліджено послідовно відповідно до методологічних вимог у трьох аспектах, а саме як предмет, процес та у відносинах із зовнішнім середовищем, що дало підстави визначити сутність поняття цього типу організаційної структури підприємництва та його видових форм.

Ключові слова: дослідження, дефініція поняття явища, логічна операція, економічна система, об'єднання підприємств, видові форми явища.

Объединение предприятий следует считать относительно новым явлением на современном этапе развития экономической сферы бытия. Использование этой организационной формы осуществления предпринимательской деятельности среди субъектов хозяйствования еще не приобрело массового характера как в мире, так и в Украине. Попытка исследовать экономическую природу указанного явления осуществлена в рамках концепции объединения предприятий. Вследствие ряда онтологических упущений и логических ошибок разработчикам этой концепции не удалось решить указанную проблему, поэтому полученная совокупность знаний не приобрела формы развитой теории. Автором статьи, в отличие от ученых-опонентов, явление объединения предприятий было ранее исследовано последовательно в соответствии с методологическими требованиями в трех аспектах, а именно как предмет, процесс и в отношениях с внешней средой, что дало основания определить сущность понятия этого типа организационной структуры предпринимательства и его видовых форм.

Ключевые слова: исследование, дефиниция понятия явления, логическая операция, экономическая система, объединение предприятий, видовые формы явления.

Bratuta O.H. RESEARCH OF DEFINITIONS OF THE CONCEPT OF THE PHENOMENON “UNITING OF ENTERPRISES” AND ITS INDIVIDUAL FORMS

The main process of the economic sphere of being evolution is manifested in the meaningful and formal changes that concern both economic relations at all its levels and the subjects of these relations. The process of changes in the economic systems at micro level was reflected in the fact that not only new forms began to appear within the framework of only type of these systems – an enterprise – but also there appeared new types, which, in turn, have their own forms and are alternative in relation to the basic type, the ways of organization of business activity. One of such forms of economic systems at micro level is the uniting of enterprises. The uniting of enterprises can be considered to be a relatively new phenomenon at the present stage of the economic sphere of being. The utilization of this organizational form of entrepreneurial activity among business entities has not yet become widespread worldwide as well as in the territory of Ukraine. This situation is due to the following basic reasons, namely: limited experience of economic practice in time; the ontological uncertainty of this phenomenon, and, hence, phraseological limitations of the use of this means of ensuring the conditions for entrepreneurship, as well as of the competitive struggle between enterprises in modern economic conditions. An attempt to investigate the economic nature of this phenomenon is exercised through the concept of «uniting of enterprises». The issues of giving a definition to the abovementioned phenomenon as «subject», partly as «process» an, beyond attention, «in relation with the environment» was in the focus of the conducted research. As a consequence, and as a result of a number of ontological errors, the developers of this concept failed to solve the mentioned problem, and therefore the corresponding set of knowledge did not become an elaborate theory. The «uniting of enterprises» concept of had been previously investigated by the author of the article as a «subject», «process» and «in relations with the external environment», which made it possible to define both the essence of this phenomenon and its individual species forms. The uniting of enterprises is a form of a microeconomic system of a summative type with features of an organizational structure formed by a group of enterprises on the basis of cooperation relations bearing the aim to provide certain conditions for the implementation of entrepreneurial activity by each of them separately by consolidating their competitive advantages.

Key words: *research, definition of concept of phenomenon, logical operation, economic system, uniting of enterprises, individual forms of phenomenon.*

Постановка проблеми. Магістральний процес еволюції економічної сфери буття проявляється у змістовних і формальних змінах, що стосуються як економічних відносин на усіх її рівнях, так і суб'єктів цих відносин. Процес змін в економічних системах мікрорівня знайшов відображення в тому, що не тільки почали з'являтися нові видові форми в межах того єдиного типу цих систем (підприємства), але й виникли нові типи, які мають власні видові форми, а також є альтернативними способами організації ведення підприємницької діяльності щодо базового типу. Однією з таких видових форм економічних систем мікрорівня є об'єднання підприємств. Об'єднання підприємств можна вважати відносно новим явищем на сучасному етапі розвитку економічної сфери буття. Використання цієї організаційної форми здійснення підприємницької діяльності серед суб'єктів господарювання ще не набуло масового характеру як у світі, так і в Україні. Така ситуація обумовлена обмеже-

ним досвідом господарської практики у часі, методологічною неповнотою проведення дослідження й онтологічною невизначеністю зазначеного явища, а отже, праксеологічною обмеженістю використання цього засобу забезпечення умов для здійснення підприємництва, а також ведення конкурентної боротьби підприємствами в сучасних економічних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Спроба дослідити економічну природу зазначеного явища здійснена в рамках концепції об'єднань підприємств [1–7]. До провідних розробників згаданої концепції як з точки зору масштабу, так і щодо глибини дослідження проблеми виникнення нових господарюючих структур можна віднести Л.М. Чепурду, О.О. Гиля, І.Т. Єгорову, Б. Гаррета, П. Дюссожа, Л.М. Ганущак-Єфименко. У фокусі проведених досліджень перебували питання визначення згаданого явища як предмета, частково – як процесу, а поза увагою залишився розгляд у відносинах із

зовнішнім середовищем. В результаті цього та внаслідок низки онтологічних хиб і логічних помилок розробникам цієї концепції не вдалося вирішити згадану проблему, тому відповідна сукупність знань не набула форми розвинутої теорії.

Мета статті. Методологія теоретичного дослідження вимагає розкриття природи будь-якого явища у трьох аспектах, а саме як предмета, як процесу, у відносинах із зовнішнім середовищем. Автором статті, на відміну від науковців-опонентів, явище об'єднання підприємств було досліджено послідовно в межах кожного із зазначених аспектів, що дало підстави визначити сутність поняття цього типу організаційної структури підприємництва та його видових форм, що й завданням статті. Під час проведення теоретичного дослідження використано методологічні засоби порівняльного аналізу, категоріального аналізу, системного аналізу, а також узагальнення.

Виклад основного матеріалу. Дефініція поняття явища у загальному тлумаченні є результатом логічної операції «визначення поняття», за допомогою якої розкривається як зміст, так і сутність певного явища. Поняття зазначеної логічної операції належить до понять абстрактного типу, тому це явище є об'єктом дослідження такої філософської (загальнонаукової) дисципліни, як логіка. Дефініція поняття згаданого явища тлумачиться як «логічна операція, за допомогою якої розкривається зміст поняття, тобто робиться перелік ознак, які у ньому мисляться, або з'ясовується ім'я відповідного детоната» [8, с. 50].

Враховуючи те, що у дефініції поняття «об'єднання підприємств» має розкриватися квінтесенція змісту поняття відповідного явища, вважаємо, що для її формулювання необхідно застосовувати реальне визначення. Останнє передбачає три різновиди логічної операції визначення поняття будь-якого явища буття:

1) атрибутивно-реляційне, тобто «визначення через найближчий рід і видову ознаку» [8, с. 50–51];

2) генетичне, за якого «розглядають спосіб походження, створення, конструювання предметів, які мисляться у визначуваних поняттях» [8, с. 51];

3) операційне, тобто «посилання на операцію, за допомогою якої можна розкрити зміст відповідного поняття, а в результаті розкрити предмети, які мисляться у цьому понятті, відізнати їх від інших [8, с. 51].

Вищенаведені різновиди логічної операції реального визначення поняття є:

– методологічною основою проведення логічної операції формулювання дефініції поняття явища «об'єднання підприємств»;

– підставою для висновку, що повна сутність поняття явища «об'єднання підприємств» може бути розкрита у визначенні трьох форм реальної логічної операції визначення поняття.

Як видно зі змісту поняття «атрибутивно-реляційне визначення», результат зазначеної логічної операції відображається в переліку загальних та істотних ознак поняття певного явища. При цьому перші встановлюються в процесі дослідження відношення його поняття до понять більш високого рівня абстрактності, до обсягу яких воно належить. Теоретичною та інформаційною основою здійснення зазначеної логічної операції має бути зміст поняття відповідного явища щодо результатів дослідження його як предмета та у його відносинах із зовнішнім середовищем.

На основі вищенаведених методологічних положень, а також отриманих раніше автором результатів дослідження змісту поняття «об'єднання підприємств» можна зробити такі висновки щодо визначення сутності поняття цього явища «через найближчий рід і видову ознаку».

1) Явище об'єднання підприємств, як і будь-яка економічна система мікрорівня, належить до групи суб'єктів економічних відносин. При цьому у переліку цих систем мікроекономічна система відіграє роль глобального середовища їх функціонування, тоді як інші належать до її структурних частин (або окремих підсистем, або компонентів,

або елементів). Отже, їх спільною ознакою є те, що вони є економічними системами мікрорівня. Щодо тих груп усієї сукупності зазначених систем, що формують структуру мікроекономічної системи, то для них спільною ознакою, яка, до речі, відрізняє їх від цієї системи, є те, що вони належать до її видових форм різного рівня узагальнення. Таким чином, мікроекономічна система щодо своїх частин перебуває у відношенні не тільки як загальне поняття щодо одиничного, але й як родове до особливого й одиничного (з огляду на її глобальний характер). Вищезазначене дає підстави стверджувати, що першою сутнісною ознакою поняття явища «об'єднання підприємств» є те, що відповідне явище є окремою видовою формою мікроекономічної системи.

2) У структурі мікроекономічної системи наявні два види підсистем, а саме системоформуюча та похідна. Економічні системи, що належать до складу кожної з них, розрізняються за їх:

- місцем у структурі мікроекономічної системи, тобто належать або до її компонентів, або до елементів;
- типом економічної системи, тобто є сумативними або цілісними;
- роллю у формуванні структурних частин, тобто є похідними або базисними.

Слід зазначити, що ознака сумативності є спільною як для систем, що належать до обсягу похідної підсистем, так і для мікроекономічної системи. Приналежність до певної частини структури мікроекономічної системи обумовлена перш за все роллю відповідних систем нижчого рівня у формуванні структури останньої. За таких обставин ознакою явищ мікрорівня, що належать до похідної підсистеми, зокрема це стосується об'єднання підприємств, є те, що вони утворені однією з базисних мікроекономічних систем. Наведені положення дають підстави стверджувати, що сутнісною, та водночас істотною ознакою об'єднання підприємств є те, що відповідна система мікрорівня утворена на основі такого виду базисних мікроекономічних систем, як підприємство.

3) Як уже зазначалося, складені мікроекономічні системи відрізняються за видом економічних відносин, що виникають між елементами їх структури та приводять до утворення різновидів цих систем. Зокрема, об'єднання підприємств належать до класу складених мікроекономічних систем, які виникають на основі відносин співробітництва між відповідними підприємствами. Отже, зазначена форма відносин є додатковою сутнісною ознакою, яка відрізняє об'єднання підприємств від інших різновидів групи складених мікроекономічних систем.

Генетичне визначення поняття будь-якого явища буття розкриває його зміст лише через істотні ознаки, що пов'язані з метою та способом його створення. Щодо явища об'єднання підприємств, то відповідну ознаку можна визначити таким чином через її характерні особливості:

- мета створення полягає у забезпеченні необхідних умов для здійснення підприємствами господарської діяльності підприємницького типу;
- спосіб утворення полягає в консолідації наявних у підприємств, які належать до складу об'єднання, специфічних фінансово-економічних ресурсів як засобу досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності кожним з учасників зазначеної економічної системи мікрорівня; останнє є ознакою того, що об'єднання підприємств належить до систем сумативного типу, яка відрізняє її від підприємства.

Таким чином, до сутнісних ознак об'єднання підприємств слід віднести те, що воно належить до групи складених мікроекономічних систем підприємницького типу.

Операційне визначення поняття будь-якого явища, як і генетичне, розкриває його зміст лише через істотні ознаки, які також дають змогу відрізнити відповідне явище від інших, що належать до сукупності одного типу. Відповідна операційна ознака явища встановлюється на основі процесу його утворення. Зокрема, від інших видових форм мікроекономічної системи підприємництва об'єднання підприємств відрізняє те, що від-

повідне явище виникає внаслідок дії процесу об'єднання. Специфічний наслідок дії зазначеного процесу відображається в утворенні певної організаційної структури як буттєвої форми зазначеного явища. Останнє слід кваліфікувати як сутнісну істотну ознаку цього явища, яка встановлена в процесі операційного визначення його змісту.

Таким чином, об'єднання підприємств як мікроекономічна система підприємництва має ознаки організаційної структури. При цьому слід додати, що особливістю цієї організаційної структури підприємництва є те, що вона належить до мікроекономічних систем сумативного типу.

На підставі вищенаведених положень, отриманих в результаті проведених логічних операцій атрибутивно-реляційного, генетичного та операційного визначення складових сутності явища об'єднання підприємств, дефініцію його поняття слід сформулювати так: це видова форма мікроекономічної системи сумативного типу з ознаками організаційної структури, що утворюється групою підприємств на основі відносин співробітництва з метою забезпечення певних умов здійснення окремо кожним із них підприємницької діяльності шляхом консолідації їх конкурентних переваг.

Слід зазначити, що хоча об'єднання підприємств створюється підприємствами, проте підприємство як окрема видова форма базисної мікроекономічної системи щодо зазначеної складеної мікроекономічної системи підприємництва є альтернативною організаційною структурою, яка забезпечує певному господарюючому суб'єкту можливість здійснення підприємницької діяльності, але вже безпосередньо. За таких теоретичних позицій, що базуються перш за все на основі теорії систем, а також які адекватно відображають особливості економічної сфери буття на сучасному історичному етапі її еволюції, потребує кардинального уточнення поняття «підприємство». При цьому формулювання дефініції поняття відповідного економічного явища мікрорівня доцільно зробити на основі трудуктивного напрямку умовиводу, тобто на

основі загальних теоретичних положень, що розкривають зміст поняття «мікроекономічна система».

Дефініцію поняття «підприємство» пропонується викласти в такій редакції: це видова форма мікроекономічної системи цілісного типу з ознаками організаційної структури, що утворюється безпосередньо або опосередковано домашніми господарствами з метою отримання прибутку на основі здійснення господарської діяльності у формі підприємництва.

Щодо дефініцій понять окремих видових форм об'єднання підприємств, то для їх формулювання необхідно та достатньо використати лише таку логічну операцію, як атрибутивно-реляційне визначення. Зазначене твердження базується на таких підставах:

1) поняття явищ «об'єднання підприємств» та його окремих видових форм перебувають у відношенні як загальне до одиничного, а отже, кожний з них належить до обсягу відповідного поняття;

2) поняття видових форм, що є складовими обсягу поняття «об'єднання підприємств», перебувають у відношенні як порівнювані, несумісні та нейтрально співпорядковані; отже, для формулювання дефініції кожного з них слід визначити лише ті істотні ознаки, які ідентифікують їх та відрізняють кожну відповідну форму як окреме явище одну від одної;

3) поняття відповідних явищ мають спільний «спосіб утворення» (консолідація наявних у підприємств, які належать до складу об'єднання, специфічних фінансово-економічних ресурсів як засобу досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності кожним з учасників) та «операцію, за допомогою якої можна розкрити зміст відповідного поняття» (процес об'єднання).

Крім того, необхідно зазначити, що під час формулювання дефініцій понять окремих видових форм об'єднання підприємств слід врахувати дію логічного закону «зворотного відношення» (змісту й обсягу). Щодо одиничного поняття відносно загального (або у статусі родового та особливого) це означає максимально широкий склад змістових ознак

та гранично мінімальний обсяг (окрім себе, поняття певного явища не має інших підпорядкованих) відповідного поняття. При цьому зазначені ознаки цього поняття не мають якості абстрактних (загальних), як у родового та особливого поняття. За таких обставин формулюванню дефініції поняття певної видової форми об'єднання підприємств має передувати операція відбору зі складу істотних ознак поняття певного явища тих, що слід кваліфікувати як сутнісні. Це завдання може бути вирішеним лише завдяки використанню логічної операції атрибутивно-реляційного визначення.

Щодо складу істотних ознак кожної видової форми об'єднання підприємств, то як критеріїв для відбору слід використати мету створення та мету функціонування об'єднання підприємств, конкретизація яких щодо певної його видової форми може бути здійснена завдяки відповідним істотним ознакам, а отже, які можна кваліфікувати як сутнісні.

Попередньо проведені дослідження поняття явища «об'єднання підприємств» як предмета дали змогу виділити такі його видові форми, як картель, консорціум, економічний кластер, об'єднання технологічно споріднених підприємств, холдингове об'єднання підприємств, стратегічний альянс.

Щодо такої видової форми, як картель, до сутнісних ознак поняття цього явища слід віднести такі, зокрема щодо конкретизації:

1) мети створення:

– особливості галузевої спеціалізації учасників об'єднання (мають одну галузеву спеціалізацію);

– особливості розміру підприємств-учасників (належать до підприємств великого розміру);

– особливості місця та ролі, що посідають та відіграють члени об'єднання на галузевому ринку (належать до групи лідерів галузі);

2) мети функціонування – особливості об'єкта координації діяльності учасників об'єднання, яким виступає збутова діяльність підприємств.

На підставі вищезазначеного дефініцію поняття «картель» слід викласти в такій

редакції: це окрема видова форма об'єднання підприємств, яка створена групою підприємств великого розміру, що належать до однієї галузі, де посідають позиції лідерів, з метою координації їх збутової діяльності засобами її територіальної сегментації та узгодження спільних умов здійснення відповідного виду господарської діяльності.

На відміну від картелю, щодо дефініції поняття такої видової форми об'єднання підприємств, як консорціум, серед науковців немає узгодженої та загальноприйнятої позиції. Основні причини такого становища пов'язані з тим, що дослідниками не було визначено специфіку господарюючих суб'єктів та їх інтерес, які разом обумовлюють участь підприємств у складі цієї організаційної структури підприємництва. Як видно із сукупності істотних ознак поняття «консорціум», специфіка та інтерес певної групи підприємств полягають у тому, що кожний із відповідних господарюючих суб'єктів не має достатнього економічного потенціалу для забезпечення власними силами необхідного рівня конкурентоспроможності, але водночас налаштований на підприємницьку діяльність.

Щодо такої видової форми, як консорціум, до сутнісних ознак поняття цього явища слід віднести такі, зокрема щодо конкретизації:

1) мети створення:

– особливості галузевої спеціалізації учасників об'єднання (мають одну галузеву спеціалізацію);

– особливості місця та ролі, що посідають та відіграють члени об'єднання на галузевому ринку (належать до середньої групи підприємств галузі);

2) мети функціонування:

– особливості об'єкта координації (спільно придбані специфічні економічні (нематеріальні) ресурси);

– особливості типу економічних інновацій (локальні поліпшуючі або наслідуючі).

На підставі вищезазначеного, дефініцію поняття «консорціум» слід викласти в такій редакції: це окрема видова форма об'єднання підприємств, що створена декількома окремими підприємствами, які належать до

середньої групи підприємств однієї галузі, з метою координації їх діяльності щодо спільного придбання та подальшого використання локальних поліпшувачих або наслідуючих інновацій.

Щодо такої видової форми, як економічний кластер, до сутнісних ознак поняття цього явища слід віднести такі, зокрема щодо конкретизації:

1) мети створення:

– особливості галузевої спеціалізації учасників об'єднання (мають одну галузеву спеціалізацію);

– особливості розміру підприємств-учасників (належать до підприємств малого або середнього розміру, спільною ознакою яких є тип виробництва, а саме дрібно- або середньосерійний);

– особливості місця та ролі, що посідають та відіграють члени об'єднання на галузевому ринку (належать до середньої групи підприємств галузі);

– особливості просторових меж охоплення економічного середовища здійснення господарської діяльності учасниками об'єднання (територіальні); зазначена група підприємств є таким економічним середовищем, як територіальне скупчення, тобто сукупність підприємств однієї галузевої спеціалізації з однаковим типом виробничої структури; ця просторова сукупність господарюючих суб'єктів принципово відмінна від територіального комплексу, тому що між підприємствами, що належать до складу зазначеної сукупності, відсутні комерційні зв'язки вертикального характеру;

2) мети функціонування:

– особливості об'єкта координації (наявні специфічні економічні (нематеріальні) ресурси);

– особливості типу економічних інновацій (локальні поліпшувачі).

Порівнюючи істотні ознаки таких видових форм об'єднання підприємств, як консорціум та економічний кластер, бачимо, що в процесі їх утворення можуть брати участь також підприємства середнього розміру. Водночас слід зауважити, що це не тотожні видові групи підприємств, тому що вони від-

різняються одна від одної за типом виробництва. Зокрема, для підприємств, які беруть участь у створенні консорціуму, характерний великосерійний тип виробництва.

На підставі вищезазначеного дефініцію поняття «економічний кластер» слід викласти в такій редакції: це окрема видова форма об'єднання підприємств, що створена в межах територіального скупчення підприємств малого або середнього розмірів, які належать до середньої групи підприємств однієї галузі, з метою координації їх діяльності щодо спільного користування локальними поліпшувачими інноваціями на основі обміну правами на їх використання.

Щодо такої видової форми, як об'єднання технологічно споріднених підприємств («промислово-фінансова група»), до сутнісних ознак поняття цього явища слід віднести такі, зокрема щодо конкретизації:

1) мети створення:

– особливості галузевої спеціалізації учасників об'єднання (мають різну галузеву спеціалізацію, але поряд є технологічно спорідненими);

– особливості розміру підприємств-учасників (належать до підприємств великого розміру);

– особливості місця та ролі, що посідають та відіграють члени об'єднання на галузевому ринку (належать до групи галузевих лідерів);

– особливості просторових меж охоплення економічного середовища здійснення господарської діяльності учасниками об'єднання (національні);

– особливості типу процесу суспільного відтворення учасників об'єднання (економічний розвиток);

– особливості суб'єкта ініціювання створення об'єднання (держава);

2) мети функціонування:

– особливості об'єкта координації (інноваційна й інвестиційна діяльність технологічно споріднених підприємств виробничої сфери);

– особливості типу економічних інновацій (глобальні, базисні, піонерні).

На підставі вищезазначеного дефініцію поняття «об'єднання технологічно споріднених підприємств» слід викласти в такій редакції: це окрема видова форма об'єднання підприємств, яка створена за ініціативою держави на основі групи підприємств великого розміру, що належать до технологічно споріднених галузей, де посідають позиції національних лідерів, з метою координації їх діяльності щодо створення та впровадження глобальних базисних піонерних інновацій.

Щодо такої видової форми, як холдингове об'єднання підприємств («перехресний холдинг»), до сутнісних ознак поняття цього явища слід віднести такі, зокрема щодо конкретизації:

1) мети створення:

– особливості галузевої спеціалізації учасників об'єднання (мають різну галузеву спеціалізацію, але є технологічно спорідненими та економічно взаємопов'язаними; тобто до складу об'єднання належать підприємства як виробничої сфери, так і сфери послуг, що комплексно охоплюють усі фази економічного процесу на мікрорівні, а саме розподілу, перерозподілу, виробництва й обміну);

– особливості розміру підприємств-учасників (належать до підприємств великого розміру);

– особливості місця та ролі, що посідають та відіграють члени об'єднання на галузевому ринку (належать до групи галузевих лідерів);

– особливості просторових меж охоплення економічного середовища здійснення господарської діяльності учасниками об'єднання (національні);

– особливості типу процесу суспільного відтворення учасників об'єднання (економічний розвиток);

– особливості виду економічних відносин між учасниками об'єднання (утворення та функціонування цієї видової форми об'єднання підприємств забезпечуються поряд з організаційними, а також завдяки відносинам власності на капітал; останні здійснюються у формі спільної участі партнерів в акціонер-

ному капіталі підприємств-членів на основі обміну цінними паперами);

2) мети функціонування:

– особливості об'єкта координації (процес розширеного відтворення спільно сформованого комплексу специфічних активів, що забезпечують необхідний рівень конкурентоспроможності кожного з учасників об'єднання);

– особливості типу економічних інновацій (глобальні, базисні, піонерні).

На підставі вищезазначеного дефініцію поняття «холдингове об'єднання підприємств» слід викласти в такій редакції: це окрема видова форма об'єднання підприємств, що створена групою підприємств великого розміру на основі спільної участі в їх акціонерному капіталі, господарська діяльність яких охоплює усі фази економічного процесу в межах національного простору з метою координації процесу розширеного відтворення сформованого ними комплексу специфічних активів завдяки систематичному впровадженню глобальних базисних піонерних інновацій.

Щодо такої видової форми, як стратегічний альянс, до сутнісних ознак поняття цього явища слід віднести такі, зокрема щодо конкретизації:

1) мети створення:

– особливості галузевої спеціалізації учасників об'єднання (мають одну галузеву спеціалізацію, якій притаманний мультигалузевий характер); останнє обумовлене специфікою підприємств, що є членами стратегічного альянсу, адже вони є транснаціональними корпораціями (міжнародними підприємствами); підприємствам цього виду притаманний мультидивізійний тип організаційної структури, для якого характерне поєднання у складі їх виробничої структури корпусного, комбінатського, а також конгломеративного елементів;

– особливості розміру підприємств-учасників (належать до підприємств великого розміру);

– особливості місця та ролі, що посідають та відіграють члени об'єднання на галу-

зевому ринку (належать до середньої групи підприємств галузі);

– особливості просторових меж охоплення економічного середовища здійснення господарської діяльності учасниками об'єднання (світові);

– особливості типу процесу суспільного відтворення учасників об'єднання (економічний розвиток);

2) мети функціонування:

– особливості об'єкта координації (процес розширеного відтворення спільно створеного комплексу специфічних економічних ресурсів, що забезпечують необхідний рівень конкурентоспроможності кожного з учасників об'єднання);

– особливості типу економічних інновацій (глобальні, базисні, піонерні).

На підставі вищезазначеного, дефініцію поняття «стратегічний альянс» слід викласти в такій редакції: це окрема видова форма об'єднання підприємств, яка створена групою транснаціональних корпорацій з метою координації їх господарської діяльності

щодо співробітництва у створенні глобальних базисних піонерних інновацій як засобу забезпечення процесу економічного розвитку кожного з цих міжнародних підприємств.

Висновки. Об'єднання підприємств можна вважати відносно новим явищем на сучасному етапі розвитку економічної сфери буття. Використання цієї організаційної форми здійснення підприємницької діяльності серед суб'єктів господарювання ще не набуло масового характеру як у світі, так і в Україні. Спроба дослідити економічну природу зазначеного явища здійснена в рамках концепції об'єднань підприємств. Внаслідок низки онтологічних хиб і логічних помилок розробникам цієї концепції не вдалося вирішити згадану проблему, тому відповідна сукупність знань не набула форми розвинутої теорії. Поняття явища «об'єднання підприємств» було попередньо досліджено автором статті як предмет, процес та у відносинах із зовнішнім середовищем, що дало можливість визначити сутність як цього явища, так і його окремих видових форм.

Список використаних джерел:

1. Гиль О.О., Гришина Л.О., Карась П.М. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посібник. Львів: Новий світ – 2000, 2009. 248 с.
2. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посіб. / за заг. ред. Л.М. Чепурди. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 269 с.
3. Гаррет Б., Дюссож П. Стратегические альянсы / пер. с англ. Москва: ИНФРА-М, 2002. 332 с.
4. Какаева А.Е., Дуненкова Е.Н. Инновационный бизнес. Стратегическое управление развитием: учебное пособие. Москва: Дело, 2010. 176 с.
5. Єгорова І.Т. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посіб. Львів: Новий світ – 2000, 2009. 331 с.
6. Ганущак-Сфіменко Л.М., Скоморохов М.О. Концептуальні підходи до обґрунтування інтеграційних процесів суб'єктів господарювання. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 6. С. 111–117.
7. Литвиненко Н.О. Особливості утворення груп взаємопов'язаних підприємств в Україні та управління ними. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2014. № 794. С. 37–44.
8. Тофтул М.Г. Логіка: посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ: видавничий центр «Академія», 2002. 368 с. (Альма-матер).

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-12>
УДК 330.1

Дяченко Т.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний транспортний університет

Ільченко В.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний транспортний університет

ВПЛИВ РИНКОВИХ УМОВ НА РОЗВИТОК ТЕХНОЛОГІЙ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ

У статті проаналізовано тенденції розвитку електронної комерції в Україні, з'ясовано сутність концепцій, які відображають процес еволюції інтернет-маркетингу. Виявлено елементи системи інтернет-маркетингу, особливості організації пошукової оптимізації сайту (SEO-оптимізації), а також визначено роль SEO-оптимізації в розвитку управління відносинами з клієнтами (CRM). Розкрито сутність та рівні застосування CRM-системи. Запропоновано застосування технології SEO для покращення пошуку шляхів задоволення запитів безлічі різних клієнтів.

Ключові слова: інтернет-маркетинг, пошукова оптимізація, бізнес-моделі, SEO-оптимізація, клієнтська лояльність.

В статье проанализированы тенденции развития электронной коммерции в Украине, выяснена сущность концепций, которые отображают процесс эволюции интернет-маркетинга. Выявлены элементы системы интернет-маркетинга, особенности организации поисковой оптимизации сайта (SEO-оптимизации), а также определена роль SEO-оптимизации в развитии управления отношениями с клиентами (CRM). Раскрыты сущность и уровни применения CRM-системы. Предложено применение технологии SEO для улучшения поиска путей удовлетворения запросов множества различных клиентов.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, поисковая оптимизация, бизнес-моделі, SEO-оптимизация, клиентская лояльность.

Dyachenko T.O., Pchenko V.Yu. INFLUENCE MARKET CONDITIONS ON THE DEVELOPMENT TECHNOLOGY INTERNET MARKETING

Because of the economic globalization's intensive development, in which business expands its influence beyond national boundaries, there is a rapid development of marketing technologies. Global partner networks' creating contributes to the intensive functioning of the Internet marketing, which allows you to use a lot of tools for promotion results' analytical evaluation (from simple statistical products to Google Analytics). The main ways to promote the Internet: Search Engine Optimization (SEO); banner system; contextual advertising; Social Media Promotion (SMM); Internet PR; viral marketing; Email marketing. An effective and high-quality tool for marketing purposes on the Internet is a set of activities aimed at increasing of site attendance. The main role here is given to search engine optimization (SEO). SEO is a process of HTML code, text content, site structure adjusting, controlling external factors to meet the algorithm search engines requirements, in order to raise the site position in these systems' search results in according to certain requests of users. In order to predict the results of SEO optimization, factors such as site age and reputation, the level of competition on the desired request, search engine promotion methods, including its content quality, site usability (convenience for the client), behavioral factors, should be taken into account. Companies SEO services using makes it possible to improve its work in the customer relationship management (CRM) field, since analyzing its client's site, topics and competitors, creating top-priority queries, and increasing the conversion rate from visitors to consumers contributes to the more efficient company's business. CRM system is an application software for organizations which goal is to automate customer engagement strategies for increasing sales and improving customer service by keeping customer information and relationships with them. To date, CRM is the interoperability model for effective marketing, and software is only a part of it. The latest trends in the CRM-systems' market are platform transfer to the Internet, social network tracking and mobile versioning. Mobile applications development and using gives you an opportunity to keep up to date with all events, even if the manager has an out-of-office job, and always to be in touch, that increases the staff productivity.

Key words: Internet marketing, search engine optimization, business model, SEO-optimization, customer loyalty.

Постановка проблеми. Діяльність підприємств найчастіше пов'язана із задоволенням потреб цільової аудиторії. Управління збутовою діяльністю підприємства в умовах загострення конкуренції на ринках збуту, збільшення витрат, пов'язаних з реалізацією та просуванням товарів, підвищення вимог споживачів до якості обслуговування для вітчизняних виробників є одним з найважливіших завдань, від ефективності вирішення якого залежить результат діяльності цілого підприємства. Конкуренція на ринку вимагає постійної модернізації бізнес-процесів на підприємствах, зміни основних підходів до управління, методів просування, стимулювання та реалізації з максимальною вигодою та мінімальними витратами. Використання інтернет-маркетингу в цьому процесі дає змогу прискорити очікувані результати.

Важливим моментом є те, що, на відміну від традиційних маркетингових методів просування, інтернет-маркетинг дає чітку статистичну картину ефективності маркетингової кампанії.

Сьогодні складно знайти будь-яке підприємство, котре не просуває себе в мережі. Тенденції зростання можна легко побачити і за постійним розширенням торговельних інтернет-майданчиків, і за збільшенням їх кількості. Торговельні онлайн-майданчики вже давно перестали бути дошками оголошень, з яких вони виростили. Сьогодні деякі з них перетворились на великі корпорації, що мають цілу низку маркетингових послуг. Зростають також ціни за участь на таких майданчиках (привілейоване членство), попри те, що їх кількість збільшується.

Інструментом реалізації маркетингових цілей в Інтернеті є комплекс заходів, спрямований на збільшення відвідуваності сайту. Головна роль при цьому відводиться пошуковій оптимізації сайту (SEO).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним проблемам управління інформаційними системами приділяли увагу О. Палевич, К. Лаудон і Дж. Лаудон. Розробленню методик впровадження CRM-сис-

тем на підприємстві присвятили свої роботи О. Корабльов, О. Золотухіна та С. Титов. В. Чорний та А. Погорелов досліджували економічний ефект впровадження CRM-систем. Практичні засади моделювання бізнес-процесів розкриває у своїй науковій праці В. Ільїн. Питанням ефективності електронної комерції приділяла увагу Ю. Борисова. С. Ілляшенко та О. Бочко аналізували сучасні тенденції застосування інтернет-технологій в маркетингу. О. Грищенко та А. Нешева досліджували соціальний медіа-маркетинг, який виступає інструментом просування самого продукту підприємств.

Але, незважаючи на достатню кількість робіт в галузі інтернет-маркетингу, сьогодні практично не досліджено такий актуальний інструмент, як SEO-оптимізація.

Мета статті полягає в дослідженні ролі інформаційних технологій в сучасному світі та особливостей впровадження SEO-оптимізації як одного з головних інструментів інтернет-маркетингу.

Виклад основного матеріалу. З інтенсивним розвитком економічної глобалізації, за якої бізнес розширює свій вплив за межі національних кордонів, відбувається стрімкий розвиток маркетингових технологій. Створення глобальних партнерських мереж сприяє інтенсивному функціонуванню інтернет-маркетингу (online-маркетингу), який є складовою електронної комерції. Він може включати такі частини, як інтернет-інтеграція, інформаційний менеджмент, PR, служба роботи з покупцями та продажу.

Початком епохи інтернет-маркетингу є 1990-ті роки, коли текстові сайти почали розміщувати інформацію про товари. Сьогодні інтернет-маркетинг – це не тільки залучення, утримання та взаємодія з клієнтами в Інтернеті, але й торгівля інформаційним простором, програмними продуктами, бізнес-моделями та багатьма іншими товарами й послугами. Такі компанії, як “Google”, “Yahoo” і “MSN”, підняли на новий рівень і сегментували ринок інтернет-реклами, пропонуючи малому та середньому бізнесу послуги з локальної реклами.

Слід зазначити, що кількість користувачів Інтернету у світі досягла 4 млрд. Четверть мільйона додалося тільки за минулий рік. Із 7,6 млрд. населення Землі мобільний телефон мають дві третини. Такі дані надає звіт “Global Digital 2018” від компанії “We Are Social” та “Hootsuite”. Найбільші темпи зростання спостерігаються в Африці. Щороку кількість користувачів Інтернету збільшується на 20% [1].

За підсумками минулого року Україна випередила всі інші європейські країни за таким показником, як темпи зростання продажів в Інтернеті, адже для нашої країни цей показник склав 35% (рис. 1).

У травні 2017 року 63,4% дорослого населення України були користувачами Інтернету (рис. 2). Однак із січня 2017 року по січень 2018 року кількість інтернет-користувачів у країні збільшилась на 17% (4 мільйони осіб) [2].

Електронна комерція та інтернет-маркетинг стали популярними з розширенням доступу до Інтернету і є невід’ємними частинами будь-якої нормальної маркетингової кампанії. Наприклад, у США нині близько 50 мільйонів жителів користується послу-

гами онлайн-банкінгу. Онлайн-банкінг є одним з найбільш швидкозростаючих секторів інтернет-бізнесу. Збільшення швидкості інтернет-з’єднань відіграють у цьому виключно важливу роль. З усіх користувачів Інтернету близько 44% користується послугами інтернет-банкінгу.

Стрімкий розвиток в Україні споживачьких замовлень через інтернет-ресурси демонструють наведені дані (рис. 3). Більшість покупців становлять молоді люди з вищою освітою, які проживають в містах. Більше половини інтернет-покупців України складають люди віком від 14 до 34 років. Трохи більше 36% з них – це жителі міст із населенням понад 500 000 осіб, 20,5% проживають у сільській місцевості.

Стрімко зростає проникнення Інтернету саме в сільській місцевості. Років 5–7 тому різниця між проникненням доступу до мережі Інтернет в селі та місті була дуже великою. Зараз же більше 60% людей, які проживають у сільській місцевості, мають вихід до мережі [3].

Основними перевагами інтернет-маркетингу вважаються інтерактивність, можливість максимально точного таргетингу,

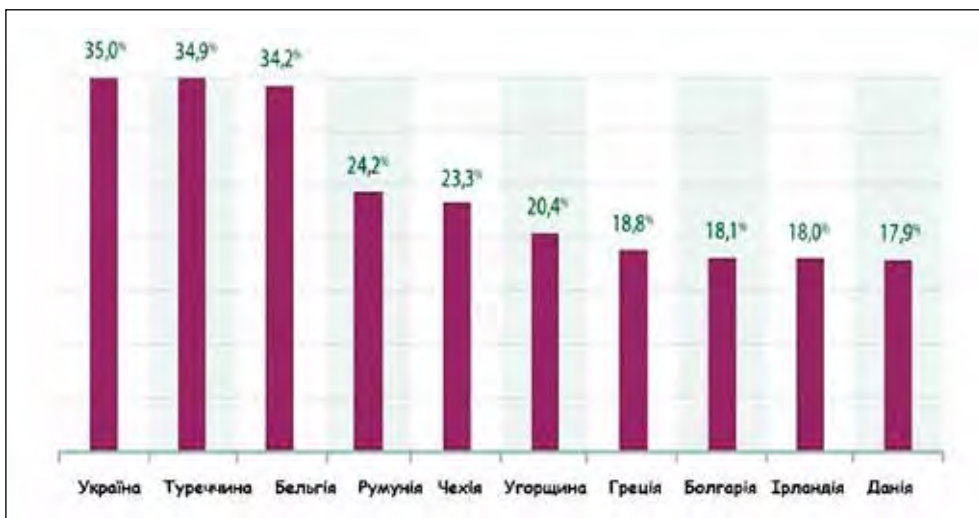


Рис. 1. Рейтинг європейських країн за темпами зростання продажу в Інтернеті за підсумками 2017 року

Джерело: складено авторами на основі джерела [1]

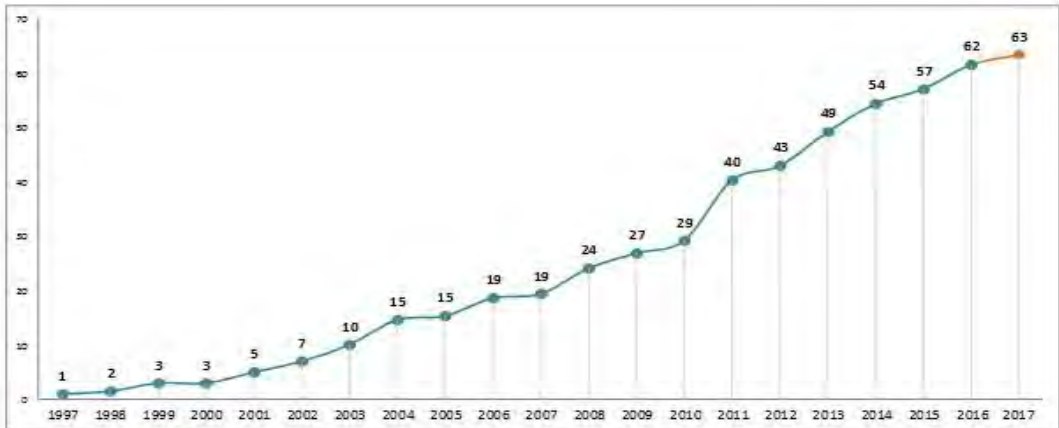


Рис. 2. Питома вага користувачів Інтернету серед дорослого населення України

Джерело: складено авторами на основі джерела [3]



Рис. 3. Динаміка замовлень товарів споживачами України через інтернет-ресурси у 2017 році (порівняно з 2016 роком)

Джерело: складено авторами на основі джерела [2]

можливість постклік-аналізу, який веде до максимального підвищення таких показників, як конверсія сайту та ROI інтернет-реклами. Інтернет-маркетинг включає відповідні елементи (рис. 4).

Інтернет-маркетинг асоціюється з кількома бізнес-моделями. Основними моделями

є такі: «бізнес – бізнес» (B2B) і «бізнес – споживач» (B2C). B2B складається з компаній, які орієнтовані на бізнес між собою, тоді як B2C приділяє увагу прямому продажу кінцевому споживачу. Першою з'явилась модель B2C. B2B-схема виявилась більш складною та почала діяти пізніше. Третя модель, що є більш

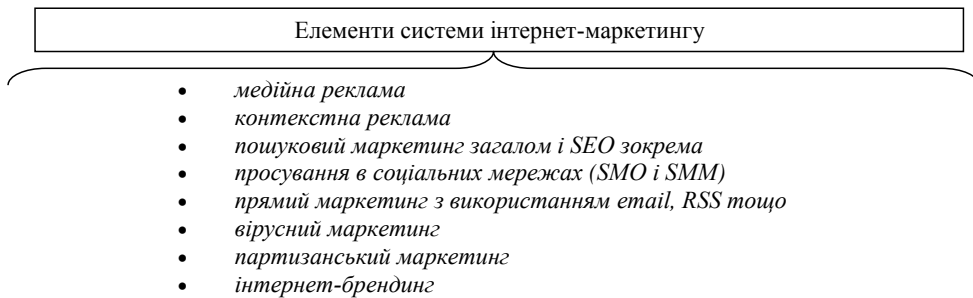


Рис. 4. Елементи системи інтернет-маркетингу

Джерело: складено авторами на основі джерела [4]

рідкісною, має такий вигляд: «користувач – користувач» (C2C), де звичайні користувачі Інтернету міняються між собою та продають товари один одному. Як приклад можна навести міжнародний аукціон “eBay” або систему обміну файлами “Kazaa”. Інтернет-маркетинг досить сильно вплинув на сектор B2B, і цей вплив з кожним днем посилюється.

Протягом свого існування в інтернет-маркетингу сформувалися три концепції, які відображають процес його еволюції. Концепція інтернет-маркетингу 1.0 використовувалась на етапі становлення Інтернету. Маркетингова стратегія обмежувалася створенням сайту-візитівки. Головним був підрахунок кількісних показників, зокрема кількості відвідувань, кількості переглядів сторінок, середнього часу, який провели користувачі на сайті. Концепція інтернет-маркетингу 2.0 характеризується взаємодією з наявними та потенційними клієнтами. Цей етап визначається розробленням не лише простих веб-сайтів, але й великих тематичних порталів. Маркетингова стратегія орієнтована вже на охоплення максимальної аудиторії в пошукових системах за пріоритетними запитами. Концепція інтернет-маркетингу 3.0 характеризується передачею влади управління клієнтами в руки власників компаній, топ-менеджменту, маркетологів, а не залучених фахівців. Маркетингова стратегія орієнтована на необхідність відстеження кількості досягнень цілей (здійснення покупок, отримання інформації, завантаження інформації

тощо). Особлива увага звертається на ергономічність інтерфейсу та зручність структури інтернет-ресурсу [4].

З огляду на концептуальний розвиток інтернет-маркетингу сьогодні є дуже велика кількість інструментів для інтернет-маркетологів. Це й інструменти для менеджменту (“Google Docs”, “Podio”, “Trello”), й інструменти для аналізу та аналітики (“Google Analytics”, “SEM Rush”, “Similar Web”), й інструменти для email-маркетингу (“Mailchimp”), й соціальні мережі для просування продукту (“Facebook”, “Youtube”, “Linkedin”, “UkrOpen”, “Ukrface”, “Tumblr”).

Ефективним та якісним інструментом реалізації маркетингових цілей в Інтернеті є пошуковий маркетинг (SEM), що є комплексом заходів, спрямованих на збільшення відвідуваності сайту його цільовою аудиторією з пошукових машин. Одним з головних напрямів цього є пошукова оптимізація сайту, або SEO (англ. “search engine optimization”), тобто процес коригування HTML-коду, текстового наповнення (контенту), структури сайту, контролю зовнішніх чинників для відповідності вимогам алгоритму пошукових систем з метою підняття позиції сайту в результатах пошуку в цих системах за певними запитами користувачів. Чим вище позиція сайту в результатах пошуку, тим більше ймовірність того, що відвідувач перейде на нього з пошукових систем, оскільки люди зазвичай йдуть за першими посиланнями. Перше місце у вхідному (“inbound”) маркетингу посідають

саме SEO-технології, включаючи технічну та контентну оптимізацію сайту. Про розвиток SEO свідчить така статистика:

- 39% клієнтів приходять з пошуковика;
- 70% посилань, за якими переходять користувачі, є органічними;
- 70–80% користувачів ігнорують рекламну видачу, віддаючи перевагу органічній;
- 75% не заходять далі першої сторінки пошуковика;
- 93% онлайн-активності починається з пошуку в “Google” [4].

Для прогнозування результатів SEO-оптимізації необхідно зважати на такі чинники, як вік та репутація сайту, рівень конкуренції за бажаним запитом, методи пошукового просування, включаючи якість контенту, юзабіліті сайту (зручність для клієнта), поведінкові фактори. Мінімальний термін появи перших результатів оптимізації становить 1–2 місяці, максимальний – 4–6 місяців. Якщо продукт належить до цінного сегменту преміум, то ефект SEO стане відчутним за такий період: від 6–9 місяців до року.

Види SEO-просування залежно від дотримання правил пошукових систем поділяються на білі, сірі, помаранчеві й чорні. Біла оптимізація – оптимізаторська робота над ресурсом без застосування офіційно заборонених кожною пошуковою системою методів розкручування ресурсу, тобто без впливу на пошукові алгоритми сайтів. Вона включає роботу над самим сайтом, тобто над його внутрішньою навігацією та вмістом, роботу із зовнішнім середовищем сайту, тобто просуванням цього сайту шляхом оглядів, прес-релізів, реєстрації в соціальних закладах, партнерських програм тощо із зазначенням посилань на сайт.

До сірої пошукової оптимізації можна віднести додавання великої кількості ключових слів в текст сторінки часто зі втраченою читабельністю для людини, наприклад «Масло масляне, тому що в ньому є похідні від масла масляні жири». Проте іноді під час використання сірої оптимізації допускається помилка, що називається переоптимізацією, що приводить до переходу з сірої оптиміза-

ції в чорну. Фактично оптимізація полягає спочатку в підборі ключових запитів для конкретної веб-сторінки, визначенні розміру цільового SEO-тексту та необхідної частоти ключових слів у ньому, а потім передбачає формулювання пропозицій і фраз, які містять кількаразове повторення ключових запитів певну кількість разів у різних відмінках, однині та множині, а також різних формах дієслів. Ці параметри можуть потім коригуватися за результатами видачі пошукових систем.

При цьому завдання SEO-копірайтера полягає в тому, щоб написати оригінальний текст таким чином, щоби така оптимізація була якомога менш помітною «живому» читачу (зокрема, асесору пошукової системи). В разі неправильно поставленого технічного завдання копірайтер може випадково переоптимізувати статтю. Пошукові системи, побачивши таку, видаляють її з індексу ще до того, як вона попаде на очі асесору. Широко застосовується також включення ключового запиту в HTML-теги title, h1, атрибут meta keywords. Іншим прикладом сірої оптимізації є дорвей без редіректу, коли під час потрапляння на дорвей не відбувається автоматичного переспрямування на сайт, який просувають.

Сіра оптимізація відрізняється від чорної тим, що вона офіційно не заборонена, але її використання все одно може бути розцінене як неприродне завищення популярності сайту. Деякі пошукові системи, наприклад “Google”, можуть тимчасово або назавжди заблокувати такий сайт. Тобто остаточне рішення про те, чи є методи просування законними, приймає фахівець, а саме модератор пошукової системи, а не програма.

До чорної оптимізації відносяться всі методи, які суперечать правилам пошукових систем. Серед них можна виділити використання дорвейів (сторінок і ресурсів, створених спеціально для роботів пошукових систем, найчастіше з великою кількістю ключових слів на сторінці), клоакінгу (користувачу віддається одна сторінка, що легко читається, а пошуковому роботу – інша, оптимізована під

якісь запити), прихованого тексту на сторінках сайту, «однопиксельних посилань».

Використання чорних методів просування гарантовано підведе сайт під штрафні санкції пошуковиків, помаранчеві методи залучають будь-яку аудиторію, навіть нецільову, що призводить до надмірних витрат бюджету.

За типом SEO-оптимізація поділяється на технічне SEO та контентне SEO. Для ефективної реалізації маркетингової стратегії та повноцінної роботи сайту потрібні обидва типи.

Технічне SEO – це оптимізація внутрішньої структури й контенту сайту для підвищення його позиції в пошуковій видачі. Цей вид оптимізації впроваджується і на етапі розроблення, і в процесі функціонування сайту. Результати технічної SEO-оптимізації відчутні практично відразу. Перед стартом необхідно провести аудит сайту. SEO-аудит – це перевірка сайту щодо швидкості завантаження та індексації пошуковими роботами, інтеграції з пошуковими системами та соціальними мережами, коректності налаштувань веб-аналітики.

Контентна SEO-оптимізація – це просування сайту на перші позиції в пошуковій видачі завдяки його контенту (коли матеріали сайту відповідають очікуванням користувача, надають йому актуальну, корисну та приємно оформлену інформацію). Пошукові системи аналізують контент сайту, поведінку користувача, частоту оновлень контенту та відповідність ключовим запитам, залежно від чого ранжують сайт на сторінці пошуку за тими чи іншими словами.

Контентна SEO-оптимізація нерозривно пов'язана з контент-маркетингом, контекстною рекламою та SMM. Якщо для технічного SEO можна запросити фахівця на умовах аутсорсингу, то на контентному SEO варто знати кожного маркетолога [5].

Розвиток SEO-оптимізації як актуального сьогодні елементу інтернет-маркетингу дає змогу підвищити ефективність сайту в результатах видачі пошукових систем за визначеними запитам користувачів. Це також сприяє розвитку управління відносин

з клієнтами в межах стратегії стимулювання збуту (CRM).

CRM-система (“Customer Relationship Management”, тобто «управління відносинами з клієнтами») – це прикладне програмне забезпечення для організацій, мета якого полягає в автоматизації стратегій взаємодії з клієнтами задля збільшення рівня продажів та покращення обслуговування клієнтів шляхом збереження інформації про клієнтів та історії взаємовідносин з ними.

Нині управління відносинами з клієнтами уособлює філософію та стратегію підприємства, згідно з якою всі бізнес-процеси компанії оточують клієнта. Така спрямованість на задоволення потреб є запорукою міцних довгострокових відносин. Тому поняття CRM – це перш за все модель взаємодії для забезпечення ефективного маркетингу, а програмне забезпечення – лише її складова [6].

Останніми тенденціями на ринку CRM-систем є перенесення платформи до мережі, відстеження соціальних мереж та розроблення мобільних версій.

Переміщення інформації у хмарне сховище дає можливість працювати з програмою, не вкладаючи кошти в переоснащення комп'ютерів, розширення їх пам'яті чи покращення інших характеристик. Через перебої в їх роботі інформація не буде втрачена навіть за повної втрати устаткування. Також за будь-яких проблем з технікою менеджер може працювати з програмою з іншого комп'ютера, використовуючи свій аккаунт. За останні 10 років перенесення платформи до мережі допомагає уникнути проблем з необхідним устаткуванням, проте збереження даних онлайн несе певні ризики викрадення корпоративної інформації.

Синхронізація із соціальними мережами дає можливість централізовано отримувати сповіщення про листи та коментарі, адресовані компанії з різних соціальних мереж та вибраних сайтів. Також додаток відстежує згадування про підприємство в різних обговореннях, коментарях та подіях, що дає менеджерам можливість моніторити та коментувати відгуки, за необхідності даючи певні

уточнення та відповіді. Швидке реагування менеджерів підприємства значно піднімає рейтинг компанії, підвищує лояльність наявних клієнтів та формує позитивне уявлення у потенційних.

Перенесення CRM на онлайн-платформу дає можливість розроблювати та використовувати мобільні додатки. Мобільні версії дають можливість бути в курсі всіх подій, навіть якщо менеджер має роботу поза офісом. Також такі додатки дають змогу завжди бути на зв'язку, що значно збільшує продуктивність персоналу, а саме швидкість реагування.

Якщо порівнювати відомі на світовому ринку програми між собою, то вони різняться за спрямованістю підприємства-користувача, наявністю різних додатків, функціональністю, ціною, дизайном тощо.

Сьогодні у світі, згідно з даними компанії "Andersen", CRM-діяльність здійснюється на трьох рівнях, а саме операційному CRM, інтеграції каналів продажу, «найзахоплюючому» CRM [7].

Операційний CRM є першою фазою, метою якої є підвищення продуктивності управління споживачами. Для цього застосовуються мерчандайзинг, технології зворотного зв'язку, центри роботи з клієнтами тощо.

На наступному етапі відбувається інтеграція каналів продажу, яка допомагає отримувати виробникам точну інформацію про своїх споживачів через канали розподілу.

«Найзахоплюючий» CRM нині вважається найвищим рівнем, згідно з твердженням спеціалістів, його ще не досягнуто.

Ключовими елементами CRM є маркетинг, продаж і сервіс. Їх поєднання робить можливим застосування цієї технології. Маркетинг створює можливість за допомогою комунікацій звернутися до потенційного споживача. Продаж дає можливість здійснити початковий персональний контакт зі споживачем. Обслуговування закріплює позитивне враження споживача та сприяє продовженню зв'язків із ним. Результатом застосування цих трьох складових є зворотний зв'язок, управління яким створює передумови для

лояльності споживачів. Лояльність виражається в тому, що людина протягом тривалого часу користується товарами чи послугами певної компанії, практично не звертаючись до її конкурентів. За рахунок персоналізації компанії можуть надавати клієнтам диференційований сервіс та пропонувати найбільш затребувані ними продукти та послуги. Завдяки зворотному зв'язку з клієнтами можна серйозно збільшити якість послуг або продуктів компанії. Автоматизація та стандартизовані бізнес-процеси дають змогу зменшити витрати шляхом позбавлення від безлічі рутинних операцій.

Серед переваг, які отримує підприємство, використовуючи CRM-системи, слід назвати:

- оперативне прийняття рішень завдяки систематизації даних та прискоренню їх оброблення;
- раціональне використання робочого часу, оскільки співробітники можуть швидко отримувати всю інформацію без необхідності тимчасових витрат на її пошук;
- збільшення обсягу продажів за рахунок скорочення циклу продажу;
- збільшення частки виграних у конкурентів угод;
- продуктивність маркетингових заходів за рахунок індивідуалізації, що є результатом використання інформації про кожного окремого клієнта;
- високу точність звітів та прогнозів;
- правильну розстановку пріоритетів;
- зниження використання паперових документів;
- поліпшення якості обслуговування, наслідком чого є мінімізація втрат клієнтського потоку;
- зростання клієнтської лояльності;
- підвищення продуктивності роботи працівників за рахунок впорядкування робочих процесів та виключення виконання подвійної роботи співробітниками;
- зниження втрат під час звільнення працівника, оскільки всі дані зберігаються в базі, необхідну інформацію можна отримати за відсутності попереднього працівника;
- підвищений захист даних.

Використання SEO-послуг компаніями дає змогу покращити роботу в галузі CRM, оскільки аналіз сайту клієнта, тематики та конкурентів, формування першочергових запитів, підвищення коефіцієнта конверсії з відвідувачів до споживачів сприяє більш ефективній діяльності фірми.

Висновки. Інтернет значно змінив просторовий і часовий масштаби ведення комерції. Він став глобальним засобом комунікації, що не має територіальних обмежень, при цьому вартість доступу до інформації не залежить від віддаленості від неї, на відміну від традиційних засобів, де ця залежність прямо пропорційна, вартість комунікацій порівняно з традиційними засобами стає мінімальною, а їх функціональність і масштабованість значно зростають.

Інтернет-маркетинг перш за все дає споживачу можливість отримати інформацію про товари. Будь-який потенційний споживач може, використовуючи Інтернет, отримати інформацію про товар, а також купити його. Хоча якщо там не буде інформації про один товар або він її не знайде, то, швидше за все, він придбає інший товар у конкурента.

Під час використання інтернет-маркетингу можна застосовувати безліч інстру-

ментів для аналітичного оцінювання результатів просування (від простих статистичних продуктів до “Google Analytics”). Основними способами просування в Інтернеті є пошукова оптимізація (SEO), банерна система, контекстна реклама, просування в соціальних медіа (SMM), інтернет-PR, вірусний маркетинг, email-маркетинг.

Сьогодні кількість підприємств, що використовують у своїй діяльності CRM-системи, зростає. Це зумовлене тим, що автоматизовані системи з управління відносинами з клієнтами пропонують низку серйозних переваг, які обумовлюють актуальність їх використання. Перш за все головним результатом використання CRM-систем є відчутне зростання продажів. Одночасно знижуються витрати на заходи із залучення клієнтів.

Основою інтернет-маркетингу є пошукова оптимізація (SEO), що є необхідною та найважливішою в просуванні. Ефективне просування продукту в Інтернеті дає можливість підвищити продажі та збільшити дохід.

Подальших досліджень потребує аналіз SEO стосовно ринку України з метою визначення новітніх підходів до оптимізації сайтів та розширення послуг в цьому напрямі.

Список використаних джерел:

1. Повідомили, скільки у світі користувачів Інтернету. Gazeta.ua. URL: https://gazeta.ua/articles/science/_povidomili-skilki-u-sviti-koristuvachiv-internetu/817931.
2. Лише 58% українців користуються Інтернетом: дослідження. Українська правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/01/31/633590>.
3. Дорош-Кізим М., Дадак О. Інтернет-маркетинг як складова електронної комерції. Науковий вісник ЛНУВМБ імені С.З. Гжицького. 2018. Т. 20. № 86. С. 97–103.
4. Інтернет-маркетинг як нова форма організації ринкової діяльності організації. Stud.com.ua. URL: https://stud.com.ua/64252/marketing/internet_marketing_nova_forma_organizatsiyi_rinkovoyi_diyalnosti_organizatsiy.
5. Оптимізація для пошукових систем // Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%BF%D1%82%D0%B8%D0%BC%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F_%D0%B4%D0%BB%D1%8F_%D0%BF%D0%BE%D1%88%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%85_%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC.
6. Чичкова Н. Зона цінності потребителя. Компаньон. Стратегії. 2002. № 1. С. 30–34.
7. Погорелов А. CRM – новая философия со старыми принципами. Компаньон. Стратегії. 2002. № 1. С. 14–20.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-13>
УДК 338.5:659.1

Калюжна Ю.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Полтавська державна аграрна академія

Боровик Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Полтавська державна аграрна академія

Даниленко В.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Полтавська державна аграрна академія

ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА ЛОГІСТИЧНІ АСПЕКТИ В ОСНОВІ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті виявлено взаємозв'язки між ціноутворенням, логістикою та рекламою. Виділено основні аспекти взаємодії елементів маркетингу, а саме ціни та логістики, в межах рекламної діяльності. Розглянуто методи, які використовуються під час встановлення цін на рекламні продукти та послуги. Проведено пошук нових резервів для посилення позицій на ринку, зокрема, використовуючи елементи маркетингу, логістики та цін.

Ключові слова: реклама, ціноутворення, ціна, рекламна діяльність, логістика, маркетинг.

В статье выявлены взаимосвязи между ценообразованием, логистикой и рекламой. Выделены основные аспекты взаимодействия элементов маркетинга, а именно цены и логистики, в рамках рекламной деятельности. Рассмотрены методы, которые используются при установлении цен на рекламные продукты и услуги. Проведен поиск новых резервов для усиления позиции на рынке, в частности, используя элементы маркетинга, логистики и цен.

Ключевые слова: реклама, ценообразование, цена, рекламная деятельность, логистика, маркетинг.

Kaliuzhna Yu.P., Borovyk T.V., Danylenko V.I. PRICING AND LOGISTICS ASPECTS BASED ON ADVERTISING ACTIVITY

Marketing is an instrument of social orientation of the sphere of production and services. It connects the consumer with the manufacturer and must ensure the sale of products, goods, and services to meet the needs of people as much as possible. Expansion of the market of products and services in the modern conditions actualizes problems connected with the development and activity of the advertising sphere. Ensuring cost-effective operation of modern domestic enterprises in this sector needs improvement and expansion. Consequently, they should look for new reserves to strengthen their position in the market, in particular, through the elements of marketing, logistics, and prices. Prices for promotional products and services are based on media ratings, the number of contacts with the audience, the size of the promotional product. With the help of logistic elements, advertising agencies find new sales channels (exhibitions, fairs, etc.). Therefore, it is now relevant to study the main promising elements of marketing, namely advertising, prices, logistics, and their interconnections in order to obtain the highest profitability. The article reveals the relationships between pricing, logistics, and advertising. The main aspects of the interaction of marketing elements – prices, logistics within the framework of advertising activity – are highlighted. Methods used to set prices for promotional products and services are considered. An attempt is made to find new reserves to strengthen the position in the market, in particular, using elements of marketing, logistics, and prices. Since marketing is a social orientation instrument of the sphere of production and services, it connects the consumer with the manufacturer and must ensure the sale of products, goods and services for fulfilling of people's needs as much as possible. Therefore, advertising, logistics and price are components of marketing, which are non-personal representations of facts about goods, services and ideas in any form to a certain group of people.

Key words: advertising, pricing, price, advertising, logistics, marketing.

Постановка проблеми. Розширення ринку збуту продукції та послуг у сучасних умовах актуалізує проблеми, пов'язані з розвитком та діяльністю рекламної сфери. Забезпечення економічно ефективної діяльності сучасних вітчизняних підприємств цієї галузі потребує вдосконалення та розширення. Отже, їм слід шукати нові резерви зміцнення позиції на ринку, а саме за допомогою елементів маркетингу, логістики та ціни. Ціни на рекламну продукцію та послуги ґрунтуються на рейтингах засобів масової інформації, кількості контактів з аудиторією, розмірах рекламного продукту. За допомогою логістичних елементів рекламні агенції знаходять нові канали збуту (виставки, ярмарки тощо). Отже, нині актуальним є вивчення основних перспективних елементів маркетингу, а саме реклами, ціни, логістики, та їх взаємозв'язків для отримання найвищої прибутковості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання маркетингової діяльності досліджували В. Андрійчук, Т. Дудар, В. Зіновчук, С. Кваша, О. Красноруцький, В. Писаренко, І. Соловійов, О. Шпичак та інші вчені. Вагомий внесок у розвиток теорії логістики та ціноутворення зробили Л. Балабанова, М. Григорак, Б. Горобчук, Є. Крикавський, М. Окландер, Л. Фролова, О. Сумець, Н. Чухрай, П. Гайдуцький, Б. Губський, М. Малік, П. Саблук, І. Смирнов, М. Соловійова та інші науковці. Актуальним напрямом дослідження є реклама діяльність, яку вивчають І. Вікентьєв, Л. Гермогенова, Н. Добробабенко, В. Євстаф'єв, І. Крилов, Т. Лук'янець, В. Музикант, І. Рожков, Є. Ромат та інші дослідники. Однак вивченню напрямів ефективного ведення рекламної діяльності на основі взаємодії маркетингу та його елементів, а саме ціни та логістики, приділялося мало уваги, що спонукає нас дослідити це питання.

Мета статті полягає у вивченні факторів та складових елементів маркетингу, виявленні взаємозв'язку та впливу ціни й логістики на рекламну діяльність.

Виклад основного матеріалу. Маркетинг є інструментом соціального орієнтування сфери виробництва та послуг. Він пов'язує споживача з виробником і має забезпечити продаж

продукції, товарів та послуг для максимально можливого задоволення потреб людей.

Сучасний маркетинг має забезпечити наявність таких основних складових [1, с. 55]:

1) робота з продукцією та споживачем – це створення нового товару, розширення його асортименту, сервісне обслуговування споживачів;

2) ціноутворення – це визначення оптових та роздрібних цін з урахуванням попиту та пропозиції, формування умов реалізації, розробка системи знижок та інших стимулюючих заходів;

3) маркетингова політика комунікацій – це рекламування, стимулювання продажу продукції, товарів та послуг, а також діяльність для створення престижу підприємства та особистого продажу, що максимально сприятиме заохоченню споживачів та покупців до купівлі;

4) розподіл – це створення системи збуту, вибір каналів збуту, використання суто торговельних засобів, виконання логістичних операцій.

Отже, сучасний маркетинг функціонально складається з чотирьох блоків:

- прогнозування попиту;
- ціноутворення;
- рекламування;
- логістика.

Тобто реклама, логістика та ціна – це складові елементи маркетингу, що є неособистісним пред'явленням певній групі людей фактів щодо товарів, послуг та ідей в будь-якій формі (рис. 1).

Маркетинг та логістика взаємодіють переважно в системі збуту. Взаємозв'язки є настільки сильними, що іноді буває важко розділити сфери їхньої дії, а логістику часто сприймають як іншу частину маркетингу. Прямий взаємозв'язок існує за такими складниками маркетингового комплексу, як продукт, місце й ціна (витрати).

Маркетинг визначає стратегічні цілі, а логістика за фактором «ціна» впливає на їхні досягнення. Логістичні операції щодо раціонального вибору виду транспорту, перевізника, оптимальної маршрутизації можуть значно скоротити витрати в системі дистрибу-

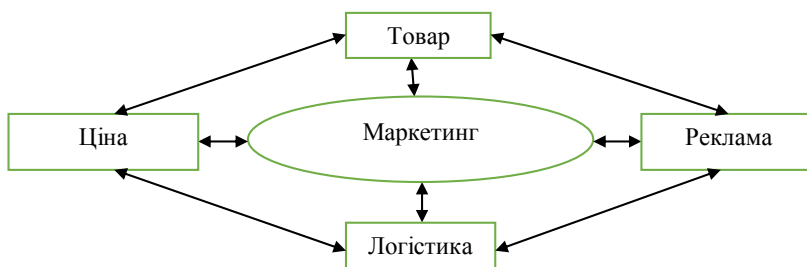


Рис. 1. Взаємозв'язок маркетингу з ціною, логістикою, рекламою

Джерело: розроблено авторами

ції та розширити можливості маркетингової цінової політики. Витрати в дистрибуції на складування, вантажопереробку, а особливо транспортні витрати за розмірами порівняно із собівартістю виробництва впливають на ціни товарів. Логістика допомагає реалізувати маркетингові схеми ціноутворення.

Інтереси маркетингу й логістики перетинаються в продуктових характеристиках, насамперед щодо асортименту продукції. Асортимент, обумовлений маркетинговою стратегією, може змінити структуру логістичних ланцюгів, види транспортних засобів та спосіб транспортування. Це може привести до підвищення логістичних витрат, ціни товару, зрештою, знизити очікуваний маркетингом прибуток від зміни асортименту.

Логістичні й маркетингові плани перетинаються також у питаннях упакування продукту. Маркетинг диктує вимоги оригінального кінцевого упакування, що в роздрібній торгівлі може бути вирішальним фактором обсягу продажів. З позиції логістики важливими є габаритні розміри упакування, його захисні властивості та придатність торговельного упакування для переміщення його в транспортний засіб з повним використанням обсягу, наприклад контейнера [2, с. 63].

Отже, кожний елемент структури маркетингу робить свій внесок у здатність підприємства найефективніше здійснювати рекламну діяльність.

Давно відомо, що реклама – рушій прогресу, вона допомагає просуванню продукції (товарів, послуг) та розвитку бізнесу. Гра-

мотний продуманий рекламний хід збільшує зацікавленість споживача до рекламованого товару (продукції, послуг), що збільшує обсяги продажів та приносить додатковий прибуток виробнику.

При цьому реклама є універсальним засобом, вона використовується не тільки в торгівлі, але й в галузі надання послуг, таких як логістика, ремонт, обслуговування. Реклама – це інформація про особу чи продукцію (товар, послугу), поширена в будь-якій формі та в будь-який спосіб, а також призначена сформулювати обізнаність споживачів реклами та їх зацікавленість щодо таких осіб чи продукції [3, с. 25].

Велике значення для вибору засобів та носіїв реклами мають вартість послуг засобів масової інформації та бюджет рекламодавця для проведення рекламної кампанії.

Цінова політика є дієвим інструментом конкурентної боротьби на товарному ринку. Принципова особливість ціноутворення в логістиці полягає в тому, що ціни за цього підходу ґрунтуються на проведенні маркетингових досліджень та організації всіх матеріальних потоків відповідно до результатів цих досліджень.

Ціна з точки зору реклами містить витрати на виготовлення товару, прибуток за доведення товару до споживача. Фактори, що визначають рівень впливу цінової політики підприємства на споживача, зумовлюють необхідність згадування про ціну (споживчу й очікувану), а також психологічну ціну та надання шкали цін.

Заохочувальна цінова політика полягає в призначенні ціни нижче за середньорічний рівень, що заохочує активність маси покупців. Необхідним джерелом розміщення реклами на телебаченні слугують вартісні характеристики рекламного часу каналу, представлені в прайс-листах. Вони можуть мати різну модифікацію.

Як зазначає Б. Горобчук, сьогодні для створення прайсу виділяють такі підстави [4]:

- продаж за спеціальними рекламними блоками;
- продаж за хвилиним прайс-листом;
- продаж за рейтингами.

Формування цін за рейтингами, як і продаж реклами за цією технологією, притаманне перш за все національним каналам. Регіональні канали не мають оперативних досліджень структури аудиторії, тому поки що не можуть формувати ціну на рекламу. Тому серед них поширений продаж ефіру під рекламу за хвилиним прайс-листом або спеціальними рекламними блоками. Продаж реклами за рейтингами в регіонах більшою мірою стосується тільки продажу федеральних та регіональних можливостей мережевих каналів [5].

Така політика, пов'язана з відповідною рекламною діяльністю, зазвичай застосовується під час реалізації залишкової партії товарів або продажу швидкопсувних продуктів (особливо харчових).

Такі розрахунки обґрунтовані та можуть використовуватись як зразок ціноутворення для інших фірм рекламної галузі.

Забезпечення економічно ефективної діяльності сучасних вітчизняних підприємств рекламної галузі потребує вдосконалення використовуваних методів ціноутворення. Ціни на рекламні продукти та послуги ґрунтуються на рейтингах засобів масової інформації, кількості контактів повідомлень з аудиторією, розмірах рекламного продукту, трудових витратах і витратах матеріалів для створення конкретного рекламного продукту чи послуги.

Під час рекламування свого бізнесу в соціальних мережах можна замовити

послуги реклами у “Facebook”, «ВКонтакте» та “Instagram”. Вартість таких послуг становить від 1 500 грн., що є так званою комісією компанії за послуги проведення рекламної кампанії.

Дещо дорожчими є послуги банерної реклами. За виготовлення банерів доведеться заплатити від 1 000 грн. до 3 750 грн., за проведення банерної реклами – від 3 750 грн. до 25 000 грн. (вартість залежить від пакета послуг).

Вартість комплексного розміщення контекстної реклами коштує мінімум 2 000 грн. За послуги розміщення контекстної реклами в «Яндекс. Директ» або “Google AdWords” доведеться заплатити щонайменше 800 грн. Налаштування контекстних рекламних кампаній коштує у київських веб-студіях мінімум 1 000 грн. Вартість відеореклами на “YouTube” становить від 4 000 грн. Під час рекламування своїх товарів та послуг необхідно пам'ятати про важливість аудита контекстної реклами. Ціни на таку послугу становлять від 2 999 грн.

Канал розподілу – це механізм доставки товару споживачу, одержання оплати та (за потреби) обслуговування товару.

Реклама товару (продукції, послуг) за допомогою транспортних засобів є одним з ефективних важелів стимулювання збуту, де завжди була й залишається маніпуляція умовами постачання й тарифами на транспортування.

Ще більше підвищує стимулюючу роль логістики в рекламі розширення комплексу логістичних послуг. Немає кращої реклами для виробника, ніж імідж відповідального та надійного постачальника. Рекламна діяльність нині – це бізнес, що бурхливо розвивається у світі загалом та в Україні зокрема. Це стосується кожної сфери агропромислового комплексу, де щорічно проходять десятки виставок, ярмарків, бірж тощо. Такі заходи тісно пов'язані не тільки з маркетингом, оскільки є одним з потужних каналів просування та збуту продукції на ринку сільськогосподарських послуг, але й з логістикою, яка ефективно організує процеси підготовки

Таблиця 1

Вартість послуг розміщення реклами в Інтернеті [6]

Вид послуги	Вартість інтернет-реклами, грн.	
	мінімальна	максимальна
Реклама у "Facebook"	1 500	2 500
Реклама в "Instagram"	1500	2 000
Виготовлення банерів	1 000	3 750
Проведення банерної рекламної кампанії	3 750	25 000
Контекстна реклама "Google"	800	4 000
Розміщення контекстної реклами	2 000	12 500
Аудит контекстної реклами	2 999	4 000
Налаштування контекстної реклами	1 000	5 700
Реклама на "YouTube"	4 000	–

до проведення виставкових заходів, доставки та розміщення необхідних різноманітних матеріалів, устаткування тощо, а також бере на себе функцію ефективного управління потоками відвідувачів як головного потоку в логістичному забезпеченні виставкових заходів їх статистики, аналізування та оброблення з метою приваблення найбільш потенційних покупців тощо.

Участь у спеціалізованих виставках є важливим видом просування та збуту сільськогосподарської продукції. Основна мета виставкової діяльності полягає, з одного боку, у допомозі споживачам та підприємцям-продавцям зорієнтуватися у величезній кількості сільськогосподарських пропозицій, а з іншого боку, у допомозі пошуку партнерів зі збуту в інших країнах та регіонах, які здатні якісно та кількісно задовольняти потреби агропромислового комплексу.

Об'єктами логістичного дослідження та оптимізації у виставковій діяльності є такі потоки:

- матеріальні (устаткування, транспортні засоби);
- людські (передусім, відвідувачі);
- інформаційні (паперова та віртуальна документація, вказівники);
- фінансові (готівкові та безготівкові розрахунки) [7].

Отже, основними функціональними елементами логістичної системи є постачання,

виробництво, розподіл, транспортування, складування.

Висновки. Отже, сьогодні можна виділити такі напрями взаємодії маркетингу з логістикою, рекламою та ціною:

1) ціноутворення відбувається в період розроблення політики реклами з урахуванням логістичних витрат;

2) створення системи реалізації потрапляє у сферу взаємодії маркетингу як елементу визначення учасників процесу купівлі та продажу, логістики та ціни як учасників просування товарів на ринку збуту;

3) для взаємопов'язаного процесу необхідно визначити обсяги реалізації та ринків збуту й потреб споживачів, чим займаються маркетинг і логістика відповідно;

4) маркетинг, здійснюючи максимальне задоволення під час обслуговування споживачів, взаємодіє з логістикою в галузі політики обслуговування споживачів, з ціною, забезпечуючи гнучкий рівень обслуговування клієнтів, встановлення стандартів врахування витрат, а також з рекламою, доводячи інформацію до споживача зі спонуканням до купівлі певної продукції.

Отже, діяльність підприємства на основі маркетингу без урахування всіх згаданих елементів неефективна, оскільки їх взаємодія сприяє досягненню максимальної пристосованості підприємства до мінливої ситуації на ринку.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л. Маркетинг: підручник. Київ: Знання Прес, 2004.
2. Тюріна Л., Гой І., Бабій І. Логістика: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 392 с.
3. Лук'янець Т. Рекламний менеджмент: навчальний посібник. 2-ге вид., доп. Київ: КНЕУ, 2003.
4. Горобчук Б. Справедливая цена на PR-услуги – основная потребность клиентов и агентств. Маркетинг и реклама. 2011. № 5. С. 49–51.
5. Соловйова М. Використання методів ціноутворення на рекламні продукти та послуги. Вісник Харківської державної академії культури. 2012. Вип. 36. С. 267–274. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/hak_2012_36_31.
6. Вартість послуг розміщення реклами в Інтернеті стартує від 800 грн. URL: http://www.bankchart.com.ua/biznes/upravlinnya_biznesom/statti/vartist_poslug_rozmischennya_reklam_i_v_interneti_startue_vid_800_grn.
7. Смирнов І. Логістика виставкової діяльності: світовий та український досвід. Міжнародна економіка та менеджмент. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2014. № 4 (75). С. 62–70.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-14>
УДК 336.244

Ковальчук К.Ф.

доктор экономических наук, профессор,
декан факультета экономики и менеджмента,
Национальная металлургическая
академия Украины

Рева Т.М.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры денежного оборота
и банковского дела,
Университет таможенного дела и финансов

НАЛОГОВАЯ СРЕДА КАК ФАКТОР ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье исследованы налоговые факторы предпринимательской деятельности, необходимые для адекватного оценивания налоговой нагрузки при принятии управленческих решений с учетом рыночных механизмов перераспределения налогов. Влияние налогов на экономические показатели предприятия зависит, в частности, от характера рынка. Для оценки перераспределения налоговой нагрузки исследовано соотношение эластичности спроса и предложения.

Ключевые слова: *налоги, предпринимательская деятельность, налоговая нагрузка.*

У статті досліджено податкові чинники підприємницької діяльності, необхідні для адекватного оцінювання податкового навантаження під час прийняття управлінських рішень з урахуванням ринкових механізмів перерозподілу податків. Вплив податків на економічні показники підприємства залежить, зокрема, від характеру ринку. Для оцінки перерозподілу податкового навантаження досліджено співвідношення еластичності попиту та пропозиції.

Ключові слова: *податки, підприємницька діяльність, податкове навантаження.*

Kovalchuk K.F., Reva T.M. TAX ENVIRONMENT AS A FACTOR OF ENTREPRENEURSHIP

The current stage of development of Ukraine, characterized by crisis recovery and the beginning of economic growth, is accompanied by significant transformations in the taxation. The tax environment for business is based on macroeconomic conditions, market mechanisms, distribution of the tax burden, the tax system, its architecture and business characteristics. An important characteristic of the tax environment is the structural and functional configuration of the tax system, namely the ratio of different types of taxes. Differences in the characteristics of the tax environment of business activity are the result of fundamental differences in the general economic conditions of different countries. The tax system demonstrates the dominant role in the formation and distribution of state financial resources. However, the tax system has the most effective influence on the functioning and business activity of business structures, that is, on the link in the economic chain where a country's financial potential is being created. Such circumstances make it necessary to analyse and manage taxes not only at the macro but also at the microeconomic level. The impact of taxes on the economic performance of an enterprise depends, in particular, on the nature of the market. To assess the redistribution of the tax burden, an important factor is the ratio of the elasticity of demand and supply. The main elements of the tax system are those economic levers that directly determine the behaviour of producers and affect their decisions, plans, strategies. The overall tax burden indicator includes a "set" of major taxes applicable to an enterprise. The use of the same elements on the basis of the charges of various taxes predetermines the effect of one tax on others. When managerial decisions are made, it is necessary to take into account that a change in one tax parameter "imposes" changes on others and can lead to an ambiguous impact on the financial results of an enterprise. The enterprise chooses the strategy of its activity upon the condition of the impact of not one or several local taxes, but their fixed set, strictly determined in the tax period.

Key words: taxes, entrepreneurship, tax burden.

Постановка проблеми. Современный этап развития Украины, характеризующийся выходом из кризиса и началом экономического роста, сопровождается значительными трансформациями в налоговой сфере.

Налоговая система демонстрирует преобладающую роль в формировании и распределении финансовых ресурсов государства. Однако наиболее действенное влияние система налогообложения оказывает на функционирование и деловую активность предпринимательских структур, то есть на то звено хозяйственной цепочки, где создается финансовый потенциал страны. Такие обстоятельства обуславливают необходимость анализа и управления налогами не только на макро-, но и на микроэкономическом уровнях.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы налогообложения всегда привлекали внимание ученых, которые сделали свой вклад в их решение. Наиболее весомыми работами в теории налогов являются труды А. Смита, Д. Рикардо, У. Петти, Дж. Кейнса, А. Лаффера.

В нынешних условиях дальнейшее развитие теоретических основ финансовой системы, в том числе налоговой, стало предметом исследований представителей

науки различных стран. Среди них следует назвать таких отечественных ученых, как И.В. Алексеев, И.О. Бланк, З.С. Варналий, В.П. Вишневецкий, Ю.Б. Иванов, А.И. Крысоватый, А.М. Соколовская, А.В. Максименко. В основном они исследуют вопросы регулирования финансов и налогообложения на макроэкономическом уровне.

Микроэкономические теории налогообложения, представленные в разработках Дж.К. Гелбрейта, Дж.Е. Стиглица, П.А. Самуэльсона, не адаптированы к отечественным условиям хозяйствования. В определенной степени вопросы оптимизации налогового планирования деятельности предприятий исследованы такими украинскими учеными, как А.В. Елисеев, Н.И. Федышин, А.С. Ястребова, А.Ю. Забаренко. Однако адаптация предприятий к изменениям налоговой среды требует системного учета многих факторов, а именно государственных нормативов, рыночных механизмов перераспределения налоговой нагрузки, квалифицированной внутренней организации процесса регулирования налогообложения, внедрения моделей и методов управления налогами, что обуславливает актуальность их дальнейшего исследования.

Цель статьи заключается в характеристике адаптивных технологий поддержки управленческих решений по налогообложению предприятий в условиях налоговых трансформаций с учетом рыночных механизмов распределения налоговой нагрузки.

Изложение основного материала. Экономика Украины после резкого падения в 2015 году постепенно начинает восстанавливаться: по итогам 2017 года рост реального ВВП составил 2,5% [1]. Фискальное регулирование последних лет, несмотря на существенную вариативность в изменении налоговых параметров, привело к росту налоговой нагрузки на макроэкономическом уровне с 25,6% в 2015 году до 27,8% в 2017 году (табл. 1).

Взносы на социальное страхование в ряде зарубежных стран отнесены к категории налоговых платежей. В Украине они де-юре исключены из налоговой системы, хотя имеют формальные признаки налога и оцениваются предпринимательскими структурами де-факто как составляющая налоговой нагрузки в виде так называемого налога на фонд оплаты труда. Для корректности сравнений включаем в анализ единый социальный взнос (ЕСВ) как элемент фискальной нагрузки на бизнес.

Значительное уменьшение доли ЕСВ в ВВП 2016 года объясняется реформой в сфере обязательного социального страхования, отменой ЕСВ для наемных работников и снижением ставки для работодателей. Незначительный рост доли ЕСВ в ВВП 2017 года связан с увеличением минимальной заработной платы как базы начисления ЕСВ.

Как видно из табл. 1, показатель общих налоговых поступлений плюс ЕСВ в ВВП относительно 2015 года имеет тенденцию к снижению.

Если рассмотреть данные европейских стран, то можно заметить, что наиболее высокие показатели соотношения налогов и ВВП в 2015 году зарегистрированы во Франции (47,9%), Дании (47,6%), Бельгии (47,5%), Австрии (44,4%), Швеции (44,2%), Финляндии (44,1%) и Италии (43,5%). По сравнению с 2014 годом он вырос в большинстве стран ЕС, а снизился лишь в семи странах. Наибольшее снижение зафиксировано в Ирландии (с 29,9% до 24,4%) и Дании (50,3% до 47,6%). Самые низкие налоговые сборы в 2015 году были в Ирландии (24,4%), Румынии (28%), Болгарии (29%), Литве (29,4%) и Латвии (29,5%) [3].

Важной характеристикой налоговой среды является структурно-функциональная

Таблица 1

Доля бюджетных доходов и ЕСВ в ВВП Украины

Доходы	2015 год		2016 год		2017 год	
	млрд. грн.	% к ВВП (ВВП составляет 1,98 трлн. грн.)	млрд. грн.	% к ВВП (ВВП составляет 2,38 трлн. грн.)	млрд. грн.	% к ВВП (ВВП составляет 2,98 трлн. грн.)
Доходы сводного бюджета Украины						
Налоговые	507,6	25,6	650,8	27,3	828,2	27,8
Неналоговые	140,2	7,1	125,4	5,3	154,4	5,2
Прочие	4,2	0,2	6,5	0,3	34,2	1,1
Всего	652,0	32,9	782,7	32,8	1016,8	34,2
Доходы Пенсионного фонда Украины						
ЕСВ	169,9	8,6	111,7	4,7	158,9	5,3
Дотация с ЗГБ	94,8	4,8	142,6	6,0	133,5	4,5
Прочие	1,8	0,1	2,4	0,1	0,8	0,0
Всего	266,5	13,5	256,7	10,8	293,2	
Налоговые доходы бюджета + ЕСВ						
	677,5	34,2	762,5	32,0	987,1	33,1

Источник: составлено авторами на основе источника [2]

конфигурация налоговой системы, а именно соотношение различных видов налогов. В табл. 2 представлена структура налоговых систем развитых зарубежных стран и Украины (с учетом ЕСВ).

При определенном сходстве основных налогов, обеспечивающих 85–95% всех налоговых поступлений, налоговые системы различных стран имеют особенности, которые формируют среду предпринимательской деятельности:

- в развитых странах зафиксирован высокий уровень социальных платежей (включая взносы на медицинское страхование), которые различным образом распределяются между работодателем и наемными работниками;

- в развитых странах наблюдается высокий процент прямых налогов, среди которых преобладают личные налоги на доходы и имущество;

- в Украине прямые налоги корпораций, как и в зарубежных странах, фискального значения не имеют, но при этом ниже уровень прямых налогов физических лиц и значительно выше процент непрямых налогов.

Различия в характеристиках налоговой среды предпринимательской деятельности являются следствием принципиальных расхождений в общих экономических условиях различных стран. Преобладание НДС и налога на имущество невозможно без дальнейшего повышения уровня доходов населения. Пока основная тяжесть налогового да-

вления приходится на юридических лиц, при этом ведущая роль реализации политики стабилизации государственных финансов принадлежит непрямым налогам. Анализ подтверждает, что в условиях антикризисного регулирования приоритетными являются косвенные налоги, которые дают возможность закрепить и расширить базу налогообложения [4, с. 113].

Основные элементы налоговой системы являются теми экономическими рычагами, которые непосредственно определяют поведение производителей, влияют на их решения, планы, стратегии. В соответствии с Налоговым кодексом Украины [5] система налогообложения включает:

- общегосударственные налоги, а именно налог на прибыль предприятий, НДС, акцизы (в госбюджет и местный бюджет), экологический налог, рентную плату (за использование недр, воды, леса, радиочастот, транспортировку нефтепродуктов), пошлину (ввозную, вывозную);

- местные налоги и сборы, а именно налог на имущество (на землю и недвижимое имущество, транспортный налог), единый налог, сбор за места для парковки транспортных средств, туристический сбор;

- военный сбор.

Некоторые налоги, представленные в перечне в «свернутом» виде, фактически являются группой налогов определенного вида с различными объектами налогообложения, типами ставок, льготами. Реально

Таблица 2

Структура налоговых поступлений, % (2016 год)

Страна	Налоги на имущество	Налоги на доходы физических лиц	Налоги на доходы корпораций	Взносы на социальное страхование	Налоги на товары и услуги	Другие налоги
США	12	36	12	25	15	–
Великобритания	13	29	10	20	27	1
Германия	3	27	5	40	24	1
Франция	9	18	8	37	25	3
Италия	7	25	8	30	23	7
Украина	10,9	18,2	7,9	14,6	46,9	1,5

Источник: составлено авторами на основе источника [3]

их общее количество значительно больше одиннадцати. Рассмотрим, какие из перечисленных налогов характерны для предпринимательских структур (юридических лиц), а также распределим их по объектам хозяйствования (табл. 3).

Стратегию своей деятельности предприятие выбирает при условии воздействия не одного или нескольких локальных налогов, а их фиксированного набора, жестко заданного в налоговом периоде. Для оценивания налоговой нагрузки на микроэкономическом уровне с позиций предприятия рассмотрим подход, основанный на агрегировании налогов.

Агрегированный показатель налогов (T) включает весь «набор» фискальных параметров, задействованных конкретным производителем, например:

$$T = T_{СПЕЦ} + T_{СЗ} + T_{ПДВ} + T_{П}, \quad (1)$$

где T – агрегированный показатель налогообложения предприятия в заданном налоговом периоде;

$T_{СПЕЦ}$ – общая сумма прочих налогов, начисляемых по специфическим (фиксированным) ставкам и включаемых в расходы деятельности;

$T_{СЗ}$ – ЕСВ;

$T_{ПДВ}$ – НДС;

$T_{П}$ – налог на прибыль.

Формализуем методику начисления налогов:

$$T_{СЗ} = S_{СЗ} \times \Phi ОП, \quad (2)$$

где $S_{СЗ}$ – ставка ЕСВ в долях единицы;

$\Phi ОП$ – фонд оплаты труда.

$$T_{ПДВ} = S_{ПДВ} \times (P \times Q) - S_{ПДВ} \times (M + A) = S_{ПДВ} \times (P \times Q - (M + A)), \quad (3)$$

где $P \times Q$ – чистый доход от продажи товаров;

$S_{ПДВ}$ – ставка НДС в долях единицы;

M – материальные расходы;

A – амортизационные отчисления.

$$T_{П} = S_{П} \times ((P \times Q - (M + A)) - (1 + S_{СЗ}) \times \Phi ОП - T_{СПЕЦ}), \quad (4)$$

где $S_{П}$ – ставка налога на прибыль в долях единицы.

Вводим в (1) выражения (2) – (4) и преобразуем:

$$T = (S_{ПДВ} + S_{П}) \times (P \times Q - (M + A)) + (S_{СЗ} - S_{П} - S_{СЗ} \times S_{П}) \times \Phi ОП + (1 - S_{П}) \times T_{СПЕЦ}. \quad (5)$$

Если чистый доход $P \times Q$ выразить через составляющие (Π – показатель прибыли в цене продукции):

$$P \times Q = \Pi + M + A + (1 + S_{СЗ}) \times \Phi ОП + T_{СПЕЦ},$$

то получим:

$$T = (S_{ПДВ} + S_{П}) \times (\Pi + \Phi ОП \times (1 + S_{СЗ}) + T_{СПЕЦ}) + (S_{СЗ} - S_{П} - S_{СЗ} \times S_{П}) \times \Phi ОП + (1 - S_{П}) \times T_{СПЕЦ}.$$

или:

$$T = (S_{СЗ} + S_{ПДВ} + S_{СЗ} \times S_{ПДВ}) \times \Phi ОП + (S_{П} + S_{ПДВ}) \times \Pi + (1 + S_{ПДВ}) \times T_{СПЕЦ}. \quad (6)$$

Таблица 3

Налоги юридических лиц по объектам хозяйствования

Налоги на факторы производства	Налоги на средства производства (налог на землю, налог на недвижимое имущество, транспортный налог, пошлина при импорте).
	Налоги на природные ресурсы (рентная плата за использование недр, воды, леса, радиочастотного ресурса, экологический налог).
	Налоги на трудовые ресурсы (ЕСВ-формально).
Налоги на продукцию и услуги	НДС.
	Акцизы в госбюджет.
	Акцизы в местный бюджет.
	Местные сборы.
Налоги на результаты деятельности	Налог на прибыль предприятий (единый налог).

Используя схему агрегирования налогов, можем дать количественную оценку налоговой нагрузки на отдельные элементы финансового потенциала и в целом на результат деятельности предприятия. Для этого в выражение (6) введем значения налоговых ставок в долях единицы:

$$S_{\pi} = 0,18; S_{сз} = 0,22; S_{плв} = 0,2;$$

$$T = 0,424 \times \Phi ОП + 0,38 \times П + 1,2 \times T_{спец}. \quad (7)$$

Из выражения (7) следует, что налоги остаются значимыми регуляторами деятельности предприятия.

Формальное описание и агрегирование налогов (2) – (6) показывают, что особенностью налоговой системы является наличие одинаковых элементов в базах начисления различных налогов, что обуславливает их взаимное влияние. Так, фонд оплаты труда является базой для начисления ЕСВ, уменьшает базу для начисления налога на прибыль и увеличивает базу для начисления НДС.

Предположим, что ставка социальных сборов снижена на величину $\Delta S_{сз}$. При прочих равных условиях налоговые платежи предприятия изменятся и составят:

- по ЕСВ: $T'_{сз} = (S_{сз} - \Delta S_{сз}) \times \Phi ОП$;
- по НДС: $T'_{плв} = S_{плв} \times (П + (1 + S_{сз} - \Delta S_{сз}) \times \Phi ОП + T_{спец})$;
- по налогу на прибыль: $T'_{\pi} = S_{\pi} \times П = S_{\pi} \times ((1 - S_{плв}) \times (P \times Q) - (1 - S_{плв}) \times (M + A) - (1 + S_{сз} - \Delta S_{сз}) \times \Phi ОП - T_{спец})$.

Таким образом, при снижении ставки ЕСВ на $\Delta S_{сз}$ в налоговом периоде:

- ЕСВ уменьшится на величину $(\Delta S_{сз} \times \Phi ОП)$;
- сумма НДС уменьшится на $(S_{плв} \times \Delta S_{сз} \times \Phi ОП)$;
- платежи по налогу на прибыль возрастут на величину $(S_{\pi} \times \Delta S_{сз} \times \Phi ОП)$.

Так, при снижении ставки ЕСВ с 40% до 22% ($\Delta S_{сз} = 18\%$):

- ЕСВ уменьшится на величину $0,18 \times \Phi ОП$;
- сумма НДС уменьшится на $0,2 \times 0,18 \times \Phi ОП = 0,036 \times \Phi ОП$;
- сумма налога на прибыль возрастет на $0,18 \times 0,18 \times \Phi ОП = 0,0324 \times \Phi ОП$.

Аналогично изменение параметров прочих налогов, включаемых в издержки, влияет на НДС и налог на прибыль предприятия.

При принятии управленческих решений на микроэкономическом уровне необходимо учитывать, что варьирование одних налоговых параметров «накладывается» на изменение других и приводит к неоднозначному воздействию на уровень налоговой нагрузки.

Рыночные условия хозяйствования оказывают специфическое воздействие на формирование налоговой среды предпринимательской деятельности. Включив налог в цену товара, налогоплательщик перекладывает налоговую нагрузку на покупателя. Что он перекладывает на потребителя: всю сумму налогов или только их часть, зависит от относительного позиционирования субъектов рыночного взаимодействия (продавец – покупатель).

Предположим, что, работая на конкурентном рынке, фирма производила перед повышением (введением) налогов Q_1 единиц продукции по цене P_1 (рис. 1). Предприятие максимизировало прибыль, получая предельный доход на каждую дополнительно произведенную единицу продукции, равный предельным издержкам MC_1 .

Если рост налоговых издержек на единицу продукции не превысит величину предельного дохода, предприятие будет уменьшать объем производства до Q'_1 . Если рост налогов превысит предельный доход, а средние издержки будут выше рыночной цены

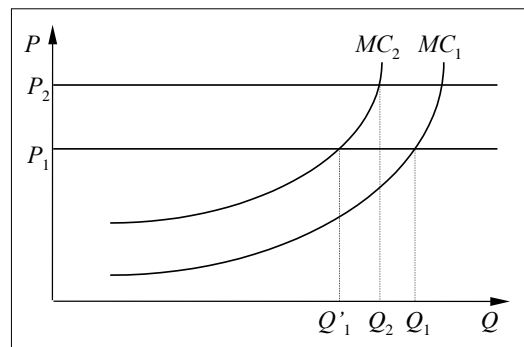


Рис. 1. Влияние роста налогов на предельные издержки

продукции, предприятие предпочтет ее не производить.

Сокращение объемов выпуска в целом по отрасли (если все производители находятся в аналогичных условиях) снизит уровень предложения продукции на рынке, что неизбежно приведет к повышению ее цены. Увеличение цены сглаживает последствия влияния налоговых параметров, ведь предприятия сократят объем производства в меньшей степени. Новое положение равновесия установится при цене $P_2 > P_1$ и выпуске $Q'_2 < Q_2 < Q_1$, при этом новая цена равна предельным издержкам производства плюс налог. Такая стратегия позволит предприятию максимизировать чистую прибыль для заданных условий налогообложения [6, с. 267].

Рассмотрим далее, кто и в какой степени является реальным плательщиком налога: предприятие-производитель или предприятие-потребитель.

Как видно из рис. 2, новая равновесная цена выросла в меньшей степени по сравнению с налогом. Это значит, что доход от продажи единицы продукции (P_3), который получит производитель после уплаты налога, будет меньше дохода (P_1), полученного им до повышения налога. Следовательно, из общей суммы повышения налога $t = P_2 - P_3$ величину $t_s = P_1 - P_3$ оплачивает производитель, величину $t_d = P_2 - P_1$ – потребитель.

Величина налога, на которую возрастут цены, и распределение налогового бремени между производителем и потребителем зави-

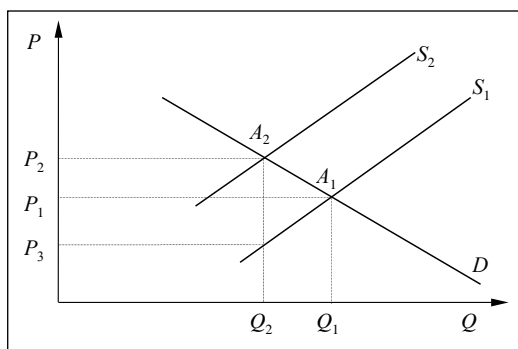


Рис. 2. Изменение цены и объема производства вследствие роста налогов

сят от эластичности спроса (E_D) и предложения (E_S).

Чем более эластичен спрос (более пологая кривая спроса) или чем менее эластично предложение (более крутая кривая предложения), то есть $|E_D| > E_S$, тем больше тяжесть налогов для производителей: $t_s > t_d$. Наоборот, чем более эластично предложение и неэластичен спрос, то есть $|E_D| < E_S$, тем больше часть издержек, возросших в результате повышения налогов, которую оплачивают потребители: $t_s < t_d$.

В крайних случаях цена повышается на полную сумму налога. Это имеет место, когда кривая спроса является вертикальной линией, то есть спрос совершенно неэластичен, или когда кривая предложения является горизонтальной линией, то есть предложение совершенно эластично. В обоих случаях налог оплачивает потребитель, а рост налоговых ставок не влияет на финансовые результаты производителя.

Существуют другие два случая, при которых цена с ростом налогов вообще не повышается. Это имеет место, когда кривая предложения абсолютно вертикальна или когда кривая спроса абсолютно горизонтальна. Величина предложения в обоих случаях не зависит от цены. При этом рост налогов отражается только на производителе [6, с. 291].

Количественную оценку распределения фискальной нагрузки между производителем (τ_s) и потребителем (τ_d) можно получить из соотношения:

$$\begin{aligned} \tau_s &= \frac{t_s}{t} = \frac{P_1 - P_3}{P_2 - P_3} = \frac{-\partial P_S}{\partial P_D - \partial P_S} \times \\ &\times \left(\frac{\partial Q}{\partial Q} \times \frac{Q}{Q} \times \frac{P}{P} \right) = \frac{\frac{-\partial P_S}{\partial Q} \times \frac{Q}{P}}{\frac{\partial P_D}{\partial Q} \times \frac{Q}{P} - \frac{\partial P_S}{\partial Q} \times \frac{Q}{P}} = \\ &= \frac{-\frac{1}{E_S}}{\frac{1}{E_D} - \frac{1}{E_S}} = \frac{-\frac{1}{E_S}}{\frac{E_S - E_D}{E_D \times E_S}} = \frac{-E_D}{E_S - E_D}. \end{aligned}$$

Аналогичным является выражение:

$$\tau_d = \frac{t_d}{t} = \frac{P_2 - P_1}{P_2 - P_3} = \frac{E_S}{E_S - E_D}.$$

Таким образом, с точки зрения микроэкономике вследствие перераспределения фискальной нагрузки в условиях конкурентных рынков не имеет значения, на какую сторону (производителя или потребителя) накладывается налог. Показателями, которые определяют соотношение в распределении налогового бремени между различными сторонами рынка, являются эластичность спроса и предложения.

Воздействие налога зависит от природы рынка. Если для отрасли характерна монополистическая среда, то распределение фискальной нагрузки будет выглядеть иначе. При линейных кривых спроса и предложения цена для потребителей увеличивается ровно на половину налога (рис. 3а). При кривых спроса с постоянной эластичностью цена увеличивается более чем на сумму налога (рис. 3б) [6, с. 308].

Изменение налога на величину t приведет к изменению цены на величину:

$$\Delta P = \frac{MC + t}{(1 - 1/E_t)} - \frac{MC}{(1 - 1/E_t)} = \frac{1}{(1 - 1/E_t)} \times t.$$

Если, например, $E_t = 2$, то $\Delta P = 2 \times t$. Следовательно, если предельный доход увеличится на t , то цена увеличится в большей степени, то есть величина роста цены ΔP всегда превысит величину налога t : ($\Delta P > t$).

Таким образом, монополия позиция производителя позволяет ему не только полностью переложить налоговое бремя на потребителей, но и получить за его счет дополнительный доход.

В управлении налогами на предприятии важно знать, что успешная маркетинговая политика по продвижению товара до конечного потребителя повышает ценовую эластичность дохода $E_t \gg 1$, в большей мере позволяя производителю перекладывать свои налоговые обязательства на рыночных контрагентов.

Выводы. Таким образом, налоговая среда предпринимательской деятельности обусловлена макроэкономической ситуацией,

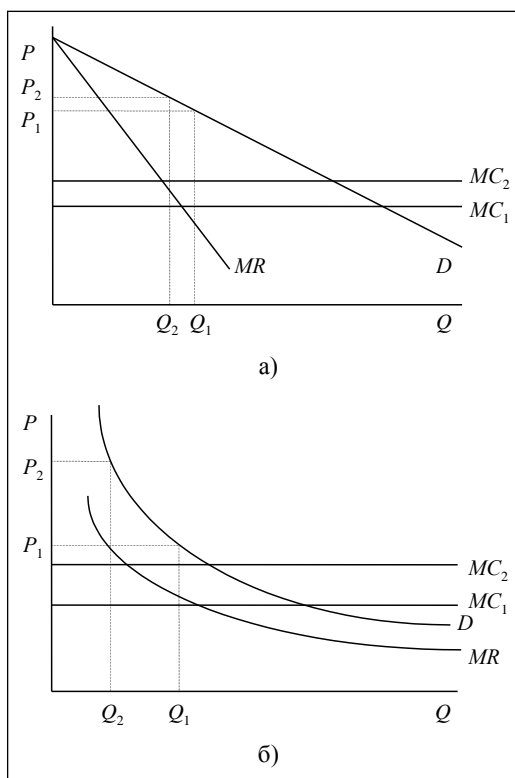


Рис. 3. Налогообложение монополий:
а) при линейных кривых спроса;
б) при кривых спроса с постоянной эластичностью

рыночными механизмами распределения налоговой нагрузки, действующей системой налогообложения, ее архитектурой и особенностями функционирования.

Важно, чтобы в стратегии предприятия присутствовал набор легальных факторов успеха, позволяющих адекватно оценить уровень налоговой нестабильности и непосредственно управлять им при принятии решений. От того, насколько эффективно предприятие решит налоговые проблемы при формировании стратегии своего развития, зависят возможности не только его экономического роста, но и общественного производства в целом.

Список использованных источников:

1. Макроекономічні показники: зміна реального ВВП України // Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Ціна держави. Бюджет. Доходи // Проект CASE Україна. URL: <https://www.cost.ua/budget/revenue>.
3. OECD Consumption tax trend. URL: <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-database.htm>.
4. Максименко А.В. Нові вектори сучасної податкової архітектури. Економічний аналіз. 2017. № 2. Т. 27. С. 111–115.
5. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. URL: <https://www.zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Пиндайк Р., Рабинфельд Д. Микроэкономика / пер. с англ. С.В. Жильцов, А.Н. Железниченко. Санкт-Петербург: Питер, 2002. 608 с.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-15>
УДК 332.1

Воронков А.А.

кандидат экономических наук,
Харьковский национальный университет
городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНИВАНИЮ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ АГЛОМЕРАЦИИ

В статье впервые предложен методический подход к оцениванию развития агломерации на региональном уровне с позиции деловой активности в регионе. При моделировании деловой активности использована гравитационная модель. Полученные результаты позволили сделать вывод о том, что величина экономически активного населения поселков области прямо пропорциональна численности населения и обратно пропорциональна их удаленности от ядра агломерации, что полностью подтверждает гипотезу о причинах снижения деловой активности и свидетельствует о возможности применения гравитационной модели при исследовании агломерационных процессов на региональном уровне.

Ключевые слова: агломерация, деловая активность, гравитационная модель, регион.

У статті вперше запропоновано методичний підхід до оцінювання розвитку агломерації на регіональному рівні з позиції ділової активності в регіоні. Під час моделювання ділової активності використано гравітаційну модель. Отримані результати дали змогу зробити висновок про те, що величина економічно активного населення селищ області прямо пропорційна чисельності населення та обернено пропорційна їх віддаленості від ядра агломерації, що повністю підтверджує гіпотезу про причини зниження ділової активності та свідчить про можливість застосування гравітаційної моделі під час дослідження агломераційних процесів на регіональному рівні.

Ключові слова: агломерація, ділова активність, гравітаційна модель, регіон.

Voronkov A.A. METHODOICAL APPROACH TO ASSESSMENT OF BUSINESS ACTIVITY AGGLOMERATION

Modern science has developed a number of methods for assessing agglomeration. The gravitational model can be attributed to the class of empirical models that analyze the determinants of interaction. The key idea of the use of gravity in the economy is as follows: the intensity of trade between countries is directly proportional to the size of economies and is inversely proportional to the cost of transporting goods, simulated using the geographical distance between countries. In addition to this key relationship in the model, trade also depends on the availability of resources, on whether countries are neighbors, and on other political and cultural factors. The use of the considered methodology in the modeling of trade allows us to predict potential long-term trade flows. Gravity models allow qualitatively characterize the factors affecting the size and structure of foreign trade turnover. A review of recent research and publications on the use of gravity models conducted in the article suggests that they are widely used in scientific research of economic processes. However, in the study of agglomeration processes at the regional level, the gravity model, as a tool for modeling and analysis, has not been considered yet. As part of the work, a gravity model was built based on data from the Kharkiv region. The idea of using a gravity model in the analysis of agglomeration processes is based on the assumption that trade flows positively depend on the size of the population of the village and the core of the agglomeration and negatively depend on the distance between the settlements in question which affects potential transport costs. The paper presents the results of the regression analysis of spatial data characterizing the business activity of agglomeration. The constructed model of business activity of agglomeration of the Kharkiv region fully confirms the hypothesis of the decrease in the population's

propensity for business activity when the settlement is removed from the core of the agglomeration and clearly represents the theoretical dependence. The obtained parameters of the model are of elasticity nature and show how much the intensity of business activity (from the standpoint of the number of entrepreneurs) between the populated area of the region and the core of the agglomeration can be changed if the relevant factors are changed.

Key words: *agglomeration, business activity, gravity model, region.*

Постановка проблеми. Современной наукой разработан ряд методов оценивания агломерации. К классу эмпирических моделей, анализирующих детерминанты взаимодействия, можно отнести гравитационную модель.

Термин «гравитационная модель» связан с тем, что эта идея имеет определенное сходство с идеей ньютоновской гравитации: тела притягиваются с силой, пропорциональной их массе и обратно пропорциональной квадрату расстояния между ними. Первые эконометрические результаты, выявившие гравитационную закономерность, были получены в конце 50-х – начале 60-х годов XX века [1]. Гравитационная модель, открытая как чисто эмпирическая зависимость, была подвергнута жесткой критике. Тем не менее благодаря ее высокой эмпирической точности она получила широкое применение в практике оценивания торговых потоков, что стимулировало ученых-экономистов к поиску теоретического обоснования данной модели.

В процессе исследования были предприняты попытки обосновать использование модели с помощью теории торговли и микроэкономики [2]. Так, Дж. Андерсон в 1979 году вывел уравнение гравитации, используя предположение о мире дифференциации товаров без рассмотрения различных теорий торговли. Во второй половине 80-х годов Д. Бергстранд предпринял попытку обосновать идею применения закона гравитации, используя теорию монополистической конкуренции. Э. Хелпман и П. Кругман в 1985 году показали, что базовая модель гравитации может быть обоснована с помощью теории торговли дифференцированными товарами. В итоге в 1995 году Д. Дирдорф представил соответствие модели теории международной торговли Хекшера – Олина, после чего модель получила широкую популярность.

Ключевая идея гравитации заключается в том, что интенсивность торговли между стра-

нами прямо пропорциональна размерам экономик и обратно пропорциональна расходам на перевозку товаров, смоделированным с помощью географического расстояния между странами. Кроме этой ключевой взаимосвязи в модели, торговля зависит еще от наличия ресурсов, от того, являются ли страны соседями, и других политических и культурных факторов. Применение рассматриваемой методологии при моделировании торговли позволяет прогнозировать потенциальные долгосрочные торговые потоки [3–6].

Гравитационные модели позволяют качественно охарактеризовать факторы, оказывающие влияние на размер и структуру внешнеторгового оборота (возможности экспорта и импорта страны, выражающиеся в предложении своих товаров на внешний рынок; факторы, сдерживающие обмен; транспортные расходы на транспортировку товаров; система тарифов и квот, а также другие методы государственного регулирования) [7].

Анализ последних исследований и публикаций. Ряд отечественных и зарубежных ученых существенно развил применение гравитационной модели на практике (В. Московкин, Н. Колесникова, Н. Рылач [8], Н. Гончаренко [9], С. Рудольф [10], С. Кульпинский [11] и др.). Из зарубежных ученых следует выделить таких, как Д. Андерсон [12], Д. Бергстранд [13], Е. Лимер [4], Ф. Лосад [15]. Однако ограничения в ее использовании связаны с масштабом изучаемых объектов (как правило, исследуются страны на основе торговых балансов и международной торговли), а также используемым объемом и составом информационных данных, не рассчитываемых ни украинской, ни региональной статистикой.

В последнее время интерес ученых к применению гравитационных моделей в своих исследованиях постоянно растет. Так, в работе [16] оцениваются регрессионные модели для международной торговли това-

рами и услугами притока ПИИ, которые показывают высокие значения коэффициентов адекватности. Авторы работы [17] приводят результаты применения гравитационной модели в анализе пространственного распределения денежных доходов населения. Статья [18] посвящена исследованию на основе гравитационной модели конкуренции на рынке транспортно-пассажирских услуг. Работа [19] посвящена гравитационной модели международной торговли предприятий машиностроительного комплекса Украины при формировании стратегии на внешнем рынке. Также применение моделей охватывает такие области, как определение взаимосвязей в системе доставки товарной продукции [20], моделирование пространственного распределения коммерческого объема рынка [21], моделирование изменений внешнеторговых связей [22], моделирование процессов международной агломерации [23].

Как видно из обзора последних исследований и публикаций, гравитационные модели получили широкое применение в научных исследованиях экономических процессов. Однако при исследовании агломерационных процессов на региональном уровне гравитационная модель в качестве инструмента моделирования и анализа до сих пор не рассматривалась.

Цель статьи заключается в описании первого применения методического подхода к оцениванию развития агломерации, основанного на анализе активности предпринимательской деятельности в рамках региона, который базируется на построении гравитационной модели.

Изложение основного материала. В статье рассмотрены результаты использования гравитационной модели при оценивании агломерации с позиции деловой активности предпринимателей. Основная идея, стоящая за подходом гравитационной модели торговли, заключается в том, что сила агломерационного эффекта, выраженного в доле экономически активного населения, прямо пропорциональна количеству населения и обратно пропорциональна расстоянию между

ядром агломерации и притягиваемыми им населенными пунктами.

В рамках работы построена гравитационная модель на основе данных Харьковской области. Идея использования гравитационной модели в анализе агломерационных процессов основывается на предположении о том, что торговые потоки положительно зависят от численности населения поселка и ядра агломерации и отрицательно зависят от расстояния между рассматриваемыми поселениями, влияющего на потенциальные транспортные издержки. Чем больше расстояние между объектами, тем выше транспортные издержки, в результате чего меньше предпринимателей готовы принимать на себя дополнительные издержки.

Учитывая указанную взаимосвязь между показателями, построили модель, отражающую суть «гравитации»:

$$A_{ij} = k * \frac{P_i^\alpha * P_j^\beta}{d_{ij}^\gamma} * e,$$

где A_{ij} – доля экономически активного населения;

k – корректирующий коэффициент (принят равным 1);

d_{ij}^γ – расстояние между ядром агломерации и населенным пунктом, км;

α, β, γ – параметры модели;

e – нормально распределенные ошибки.

Модель линеаризуется путем логарифмирования.

$$\ln A_{ij} = \ln\left(\frac{P_i^\alpha * P_j^\beta}{d_{ij}^\gamma}\right) = \alpha \ln P_i + \beta \ln P_j - \gamma \ln d_{ij}.$$

В работе проводится регрессионный анализ с пространственными данными, характеризующими деловую активность агломерации. Количественным показателем адекватности полученных моделей служит коэффициент детерминации R^2 , который показывает долю дисперсии, объясняемой данной моделью в общей дисперсии. Значения коэффициента детерминации могут находиться на отрезке $[0; 1]$. Чем ближе значения коэффициента детерминации к 1, тем лучше построенная модель описывает реальную зависимость.

В таблицах представлены исходные данные и результаты регрессионной оценки модели.

Исходные данные для моделирования

Название населенного пункта области	Доля экономически активного населения, %, A_{ij}	Население ядра агломерации, тыс. чел., P_i	Население населенных пунктов области, тыс. чел., P_j	Расстояние между ядром агломерации и населенными пунктами области, км, d_{ij}
1	2	3	4	5
г. Балаклея	1,55	1 452	29,526	91
пгт Андреевка	0,57	1 452	9,64	60
пос. Веселое	0,55	1 452	0,732	102
пос. Жовтневе	2,02	1 452	0,445	76
пос. Жовтневе	0,98	1 452	0,711	84
пос. Крючки	0,50	1 452	0,199	94
пос. Новоселовка	0,49	1 452	0,206	107
пос. Пятигорское	0,96	1 452	2,289	84
пгт Савинцы	0,73	1 452	6,68	114
пос. Теплянка	1,09	1 452	0,183	107
пгт Червоный Донец	1,05	1 452	10,142	72
г. Барвенково	4,94	1 452	10,34	169
пос. Ивановка	1,38	1 452	1,017	176
пгт Близнюки	2,82	1 452	6,456	166
пос. Балабановка	0,30	1 452	0,333	48
пос. Володаровка	0,46	1 452	0,218	51
пос. Гавриши	0,38	1 452	0,265	61
пос. Горького	0,34	1 452	0,595	39
пгт Гуты	0,39	1 452	1,816	78
пос. Максимовка	0,32	1 452	0,936	44
пос. Першотравневе	1,14	1 452	0,175	69
пос. Степное	0,67	1 452	0,45	72
пос. Таверовка	0,45	1 452	0,22	51
пос. Уляновка	0,31	1 452	0,636	85
пос. Червона Нива	0,49	1 452	0,409	51
пгт Шаровка	0,88	1 452	1,703	75
пгт Боровая	4,82	1 452	7,309	140
пос. Першотравневе	1,98	1 452	0,656	158
г. Валки	6,82	1 452	9,5	55
пгт Ковяги	0,73	1 452	3,3	63
пгт Старый Мерчик	1,17	1 452	1,793	40
пгт Великий Бурлук	1,50	1 452	4,125	107
пос. Дорошенково	0,43	1 452	0,233	76
пос. Каневцево	0,56	1 452	0,18	99
пос. Малахово	1,04	1 452	0,193	90
пос. Подсереднее	0,56	1 452	0,72	85
пгт Приколотное	0,74	1 452	2,554	93
пос. Садовод	0,43	1 452	0,462	113
пос. Серый Яр	0,39	1 452	0,255	88

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
пос. Федоровка	1,17	1 452	0,6	104
пос. Червона Хвьяля	0,64	1 452	0,621	94
г. Волчанск	2,47	1 452	19,091	77
пгт Белый Колодец	0,58	1 452	3,29	87
пгт Вильча	0,32	1 452	1,884	72
пос. Новоолександровка	1,13	1 452	0,882	103
пос. Профинтерн	0,95	1 452	0,315	62
пгт Старый Салтов	0,86	1 452	3,833	45
пос. Тихое	0,75	1 452	0,134	81
пос. Дворечанское	0,83	1 452	0,241	139
пос. Тополя	3,10	1 452	0,743	154
г. Дергачи	5,43	1 452	18,3	16
пос. Березовское	3,53	1 452	0,963	24
пос. Ветеринарное	1,93	1 452	0,518	53
пгт Ольшаны	3,39	1 452	7	29
пгт Казачья Лопань	2,41	1 452	5,4	46
пос. Лесное	1,60	1 452	1,065	15
пгт Малая Даниловка	4,90	1 452	7,9	10
пос. Мануиловка	0,98	1 452	0,407	29
пгт Пересечное	3,68	1 452	7,1	21
пос. Южный	0,77	1 452	0,39	29
пгт Прудянка	2,47	1 452	1,9	38
пгт Слатино	12,53	1 452	1,5	34
пгт Солоницевка	4,27	1 452	13,5	15
пгт Зачепилровка	9,94	1 452	3,915	135
пос. Благодатное	2,34	1 452	0,512	72
пос. Решающий	0,51	1 452	0,784	34
пос. Донец	1,60	1 452	1,691	63
пгт Зидьки	2,34	1 452	3,849	40
пос. Черемушное	2,82	1 452	0,248	42
пос. Возрождение	2,34	1 452	0,128	62
пос. Жовтневе	1,17	1 452	0,6	40
пгт Золочев	5,11	1 452	9,363	42
пос. Одноробовка	3,28	1 452	0,122	54
пос. Победа	1,41	1 452	0,498	40
пос. Першотравневе	1,40	1 452	0,143	41
пос. Пролетарий	2,66	1 452	0,451	36
пгт Кегичевка	4,63	1 452	6,313	118
пос. Красное	3,69	1 452	0,758	120
пгт Чапаево	0,56	1 452	2,66	102
пгт Коломак	1,36	1 452	3,307	83
г. Красноград	0,08	1 452	21,224	106
пос. Балки	2,05	1 452	0,39	117
пос. Жовтневе	1,38	1 452	0,218	98
пос. Кумы	0,29	1 452	0,339	113

Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
пос. Ленинское	0,55	1 452	0,549	120
пос. Садовое	0,68	1 452	0,44	125
пос. Водяне	2,25	1 452	0,533	77
пос. Дублянка	3,63	1 452	0,551	79
пгт Константиновка	1,59	1 452	1,577	110
пгт Краснокутск	5,53	1 452	7,773	94
г. Купянск	6,71	1 452	29,814	120
пгт Ковшаровка	6,05	1 452	19,846	131
пгт Купянськ-Узловой	2,72	1 452	9,229	128
пос. Конное	0,65	1 452	0,615	152
пос. Комсомольское	2,81	1 452	0,64	147
пгт Краснопавловка	0,57	1 452	7,23	117
пос. Нижняя Краснопавловка	1,67	1 452	0,24	119
пгт Орелька	3,20	1 452	3,748	152
пгт Панютино	2,83	1 452	7,427	141
пос. Черниговское	0,88	1 452	0,681	134
пгт Борки	0,40	1 452	0,5	58
пгт Новая Водолага	1,59	1 452	12,1	52
пос. Палатки	0,84	1 452	0,716	71
г. Первомайский	4,18	1 452	31,652	88
пос. Большевик	2,63	1 452	1,028	75
пос. Беляевка	3,54	1 452	0,649	103
пос. Комсомольское	2,35	1 452	0,765	75
пос. Правда	2,25	1 452	0,89	96
пгт Печенеги	3,17	1 452	5,612	59
пгт Сахновщина	7,24	1 452	0,0079	136
г. Люботин	5,79	1 452	22,187	27
г. Мереха	6,13	1 452	22,541	29
г. Южный	7,36	1 452	7,957	23
пгт Бабаи	5,99	1 452	6,984	17
пгт Безлюдовка	5,72	1 452	9,665	18
пгт Березовка	4,25	1 452	1,625	20
пгт Буды	3,81	1 452	6,449	24
пгт Васищево	4,78	1 452	5,98	22
пгт Высокий	7,38	1 452	10,698	21
пос. Глубокое	2,59	1 452	1,158	45
пгт Коротыч	5,80	1 452	5,117	23
пгт Кулинычи	7,30	1 452	3,137	13
пгт Манченки	10,82	1 452	0,878	32
пгт Песочин	6,90	1 452	21,109	12
пгт Покотилровка	6,14	1 452	9,873	18
пгт Рогань	8,20	1 452	3,94	23
пгт Утковка	2,52	1 452	1,27	34
пгт Хорошево	4,26	1 452	4,323	21
г. Чугуев	9,12	1 452	32,225	39

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5
пгт Введенка	3,19	1 452	2,447	40
пгт Эсхар	3,50	1 452	5,487	46
пгт Кочеток	5,26	1 452	3,273	44
пгт Малиновка	2,93	1 452	7,379	45
пгт Новопокровка	4,06	1 452	4,805	36
пгт Чкаловское	3,25	1 452	4,095	62
пос. Боровское	1,12	1 452	0,626	97
пгт Шевченково	1,00	1 452	7,101	97

Таблица 2

Матрица корреляции

	$\ln A_{ij}$	$\ln P_i$	$\ln P_j$	$\ln d_{ij}$
$\ln A_{ij}$	1			
$\ln P_i$	-2,6E-16	1		
$\ln P_j$	0,838044	0	1	
$\ln d_{ij}$	0,339837	-3,5E-16	0,275556	1

Данные матрицы корреляции свидетельствуют об отсутствии мультиколлинеарности.

В результате моделирования получена модель:

$$A_{ij} = \frac{P_i^{-0,341} * P_j^{0,1273}}{d^{0,387}_{ij}} * e.$$

Приведем данные регрессионного анализа.

Таблица 3

Регрессионная статистика

Название параметра	Значение параметра
Множественный R2	0,960527
R2	0,922612
Нормированный R2	0,913995
Стандартная ошибка	1,178342
Наблюдения	137

Табличное значение критерия Фишера (Fтаб.) составляет 2,66, что говорит о статистической значимости модели.

Полученные параметры гравитационной модели имеют характер эластичности и показывают то, на сколько процентов может возрасти деловая активность (с позиции количества предпринимателей) населенного пункта области и ядра агломерации, если соответствующий фактор повысится на 1%. Таким образом, можно сделать вывод о том, что величина экономически активного населения поселков области прямо пропорциональна численности населения и обратно пропорциональна их расстоянию до ядра агломерации. Параметры полученной модели позволяют говорить о том, что с увеличением численности населения поселка на 1% величина экономически активного населения вырастет на 0,127%, а с увеличением расстояния до центра агломерации на 1% снизится на 0,387%.

Выводы. На основе проведенного исследования можно сделать такие выводы.

1) В статье достаточно подробно рассмотрены области применения гравитационных моделей в экономике, приведены конкретные направления исследований, посвященных их использованию, что позволяет сделать вывод о возможности и актуальности их применения при исследовании экономических процессов на региональном уровне.

2) Построенная модель деловой активности агломерации Харьковской области пол-

Таблица 4

Дисперсионный анализ

	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	3	2 218,172	739,3906	532,5145	7,02E-74
Остаток	134	186,0576	1,388489		
Итого	137	2 404,229			

Результаты проверки адекватности параметров модели

Обозначение параметра модели	Значение параметра	Стандартная ошибка	t-статистика	Нижняя граница доверительного интервала 95%	Верхняя граница доверительного интервала 95%
α	-0,34065	0,091199	-3,73519	0,000277	-0,52102
β	0,127302	0,067118	1,896693	0,060021	-0,00545
γ	0,387007	0,157492	2,457314	0,015276	0,075515

ностью подтверждает гипотезу о снижении склонности населения к деловой активности при удалении населенного пункта от ядра агломерации и наглядно представляет теоретическую зависимость.

3) Полученные параметры гравитационной модели имеют характер эластичности и показывают то, на сколько процентов может измениться интенсивность деловой активнос-

сти (с позиции количества предпринимателей) между населенным пунктом области и ядром агломерации при изменении соответствующих факторов.

4) Представленный в работе методический подход к оцениванию деловой активности агломерации может быть усовершенствован путем учета особенностей территориального расположения населенных пунктов.

Список использованных источников:

1. Anderson J.E., van Wincoop E. Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle. *American Economic Review*. 1999. Vol. 93. № 1. P. 170–192.
2. Tamirisa N. Exchange and Capital Controls as Barriers to Trade. *IMF Staff Papers*. 1999. Vol. 46. № 1. P. 57–68.
3. Межрегиональные межотраслевые модели мировой экономики / под ред. А. Гранберга, С. Меньшикова. Новосибирск: Наука, 1983. 273 с.
4. Моделирование глобальных экономических процессов / под ред. В. Дадаева. Москва: Экономика, 1984. 320 с.
5. Асанович В. Экономико-математические методы и модели в международных экономических отношениях. Минск: БГУЭ, 2003. 99 с.
6. Шайтанова Н., Асанович В. Гравитационные модели и возможности их применения при прогнозировании внешней торговли. Информационные технологии управления в экономике (2006 год): материалы республиканской научно-практ. конф. (25–26 апреля 2006 года). Брест: изд-во БрГУ, 2006. С. 96.
7. Ускова Т. и др. Межрегиональное сотрудничество как фактор интеграционных процессов. Вологда: Институт социально-экономического развития территорий РАН, 2011. 176 с.
8. Московкин В., Колесникова Н., Рылач Н. Гравитационная модель для внешней торговли Украины со странами ЕС. *Бизнес Информ*. 2007. № 7. С. 26–32.
9. Гончаренко Н. Регіонально-інтеграційне спрямування України: міжнародне економічне співробітництво з державами Євросоюзу. *Економіст*. 2008. № 5. С. 62–65.
10. Рудольф С. Орієнтація зовнішньої торгівлі України. *Журнал європейської економіки*. 2007. № 4. С. 422–431.
11. Кульпінський С. Зовнішні чинники впливу на експорт в Україні. *Вісник НБУ*. 2002. № 5. С. 59–62.
12. Anderson J.E. A Theoretical Foundation for the Gravity Equation. *AER*. 1979. № 69 (1). P. 106–116.
13. Bergstrand J. A Theoretical Foundation for the Gravity Equation. *American Economic Review*. 1985. № 1. P. 69.
14. Leamer E. Testing trade theory. *NBER Working Paper*. 1992. № 3957.
15. Losada F. Partners, neighbors and distant cousins: explaining bilateral trade flows in Latin America. Department of economics, UCLA the World Bank.

16. Насадюк І. Гравітаційна модель міжнародних економічних відносин України. Вісник соціально-економічних досліджень. 2012. Вип. 1 (44).

17. Благун І., Дмитришин Л. Гравітаційна модель просторового розподілу грошових доходів населення. Економічна кібернетика. 2012.

18. Железняк, О., Олещенко Л. Гравітаційна модель конкуренції на ринку транспортно-пасажирських послуг. Проблемы подготовки профессиональных кадров по логистике в условиях глобальной конкурентной среды: материалы научно-практ. конф. (8 октября 2010 г.). С. 86–89.

19. Слабоспицька О. Побудова гравітаційної моделі міжнародної торгівлі підприємств машинобудівного комплексу України при формуванні стратегії на зовнішньому ринку. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 2. Т. 2.

20. Хрутьба Ю. Гравітаційна модель для визначення взаємозв'язків у системі доставки товарної продукції. Інфраструктура ринку. Економіка та управління підприємствами. 2017. Вип. 4. С. 148–152.

21. Лотоцька М. Гравітаційна модель просторового розподілу комерційного обсягу ринку. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2014. Вип. 10 (1). С. 195–202.

22. Полякова О., Шликова В. Моделювання змін зовнішньоторговельних зв'язків у контексті розширення Європейського Союзу. Проблеми економіки. 2014. № 1. С. 330–336.

23. Табачкова Н., Крачковський В. Моделювання процесів міжнародної агломерації. 2016. Вип. 6 (3). С. 74–77.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-16>

УДК 659.126(1):005.591.6

Гречаник Н.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

БРЕНД ТЕРИТОРІЇ: НЕОБХІДНІСТЬ, ВИКЛИКАНА ЧАСОМ

Глобалізація світової економіки, зростаючі ресурсні обмеження приводять до посилення конкуренції між різними територіями за залучення цих ресурсів, де територія виступає самодостатнім товаром. Необхідність формування бренду території є тим ресурсом, що дає можливість вигідно вирізнятися на фоні інших місць та регіонів, забезпечуючи приплив грошових ресурсів у вигляді інвестиційних, туристичних та міграційних потоків, впливаючи на продуктивність ведення бізнесу, економічний та соціальний розвиток, підвищення якості життя населення. Це синергія проектів стратегічного розвитку території з обґрунтованою маркетинговою стратегією, об'єднаних єдиною метою, що полягає в просуванні окресленої території на зовнішній інвестиційний та споживчий ринок, що обов'язково приводить до зростання вартості та ліквідності наявних активів і формування нових.

Ключові слова: маркетинг, бренд, маркетинг території, територіальний бренд, конкурентоспроможність території.

Глобализация мировой экономики, растущие ресурсные ограничения приводят к усилению конкуренции между различными территориями за привлечение этих ресурсов, где территория выступает самодостаточным товаром. Необходимость формирования бренда территории является тем ресурсом, который дает возможность выгодно выделяться на фоне других мест и регионов, обеспечивая приток денежных ресурсов в виде инвестиционных, туристических и миграционных потоков, влияя на производительность ведения бизнеса, экономическое и социальное развитие, повышение качества жизни насе-

ления. Это синергия проектов стратегического развития территории с обоснованной маркетинговой стратегией, объединенных единой целью, которая заключается в продвижении выделенной территории на внешний инвестиционный и потребительский рынок, что обязательно приводит к росту стоимости и ликвидности имеющихся активов и формированию новых.

Ключевые слова: маркетинг, бренд, маркетинг территории, территориальный бренд, конкурентоспособность территории.

Hrechanyk N.Y. BRAND OF TERRITORY: NECESSITY PREDETERMINED BY TIME

Globalization of the world economy, growing resource constraints lead to increased competition between different territories for attracting these resources, where the territory acts as a self-sufficient commodity. The need to form a brand of the territory is a resource that makes it possible to distinguish favorably against the background of other places and regions, providing a flow of money resources in the form of investment, tourism and migration flows, affecting the performance of business, economic and social development, and improving the quality of life of the population. Actually, the territory is a self-sufficient commodity that possesses all its specific qualities: it has its own value and consumer value, satisfies needs and offers a profit, is the object of purchase, sale, etc. The territorial brand should be clearly agreed and be part of the overall strategic plan (oblast, city) and represent a set of projects, united by the sole purpose, groups of interested persons and technologies for the promotion of foreign markets. Each project has its own limitations and the formation of a territorial brand also has its own difficulties, namely: limited budget, political and administrative pressure, the difficulty of differentiation of the territory, time-out result of activities. The most important objective component for the promotion of territory is a set of competitive advantages and disadvantages. They are determined by the peculiarities of the branch specialization of the region, the availability of export potential, territorial remoteness and transport development, intellectual and innovative potential and its relevance to the objectives of the region's development, the level of development of the social sphere, the state of production potential and the current level of investment activity. The socio-economic efficiency of the territory is closely related to the level of mentality of the population and the state of socio-economic policy, which determines the level of marketing attractiveness of the territory, is a key factor in the orientation of investors and entrepreneurs for investing in the region's economy. Today, the need to form a territory brand is a resource that makes it possible to differ from other places and regions, ensuring the flow of financial resources in the form of investment, tourism and migration flows, affecting business performance, economic and social development, that is, quality improvement life of people of a certain territory.

Key words: marketing, brand, territory marketing, territorial brand, territory competitiveness.

Постановка проблеми. Зростання конкуренції між країнами, регіонами та містами є характерною особливістю сучасного світу. Маркетинг території як один з видів маркетингу – це складне соціально-економічне явище, яке інтегрується чотирма ключовими факторами діяльності, що є мінливими відповідно до зростання конкуренції територій за інвестиції та ринки збуту продукції. Для реалізації ефективного комплексу маркетингових дій необхідно знати, які фактори підвищують конкурентоспроможність території, знайти способи їх диференціації та позиціонування, а також формування на їх основі бренду. Бренд необхідно розуміти як власну стратегію, ідею, інтелектуальну власність, а необхідність розроблення бренду території – це необхідність сьогодення для представлення його ідентичності (низки позитивних асоціацій).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних наукових та науково-методичних публікаціях розглянуті проблеми, що стосуються економічного механізму, оцінювання факторів виробництва та використання ресурсів, а також удосконалення організаційних структур управління потенціалом території на основі концепцій та стратегій маркетингу. Це роботи І. Арженовського, В. Астахова, І. Балдер'яна, О. Коврової, Ф. Котлера, А. Панкрухіна, Е. Песоцької, М. Портера. У працях цих вчених викладені результати дослідження змісту цінності територіальних утворень для споживачів, змісту та структури товарних характеристик території (В. Астахов, А. Панкрухін, Е. Песоцька), механізму управління конкурентоспроможністю території (Ф. Котлер, М. Портер), формування та оцінювання маркетингової привабливості території (О. Герасименко).

Проте тема необхідності формування територіальних брендів для України (і не тільки для неї) є досить новою та затребуваною часом.

Проведений автором аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури показав, що маркетинг територій та розробка на його основі самодостатнього бренду в сучасних умовах є важливими складовими соціально-економічного розвитку міст, регіонів та країн.

Мета статті полягає у поглибленні теоретичного обґрунтування важливості маркетингу територій та доцільності формування територіального бренду як необхідного заходу щодо створення конкурентних переваг вибраного територіального утворення та підвищення стійкості його соціально-економічного потенціалу та екологічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Нині в науковій та методичній літературі можна знайти багато теоретичних обґрунтувань того, як відбувається процес формування територіальних брендів. Однак навіть за наявного світового досвіду зрозуміло, що формування територіального бренду – це довгостроковий проект, результати якого накопичуються та не виявляються швидко.

Власне, територія – це самодостатній товар, який володіє всіма його специфічними якостями, зокрема має власну цінність та споживчу цінність, задовольняє потреби та пропонує вигоду, є об'єктом купівлі, продажу.

Бренд – це ім'я, символ або графічне зображення, що є економічним об'єктом та однозначно асоціюється з ним у свідомості споживачів.

Глобалізація світової економіки, зростаючі ресурсні обмеження призводять до посилення конкуренції між різними територіями (регіонами, містами) за залучення цих ресурсів. В цій конкурентній боротьбі вони виступають як самостійний продукт, що пропонується цільовим групам споживачів. Серед фахівців сфери маркетингу існує думка про те, що стосовно територій (регіонів, міст, окремих місць) необхідно займатись брендингом, що забезпечує конкурентоспроможність не тільки виробників товарів та послуг, але й територій (місць).

Існує кілька основних трактувань бренду. За першого бренд – це сума всіх почуттів, спогадів, образів та емоцій, які виникають у людини, коли вона з ним стикається. За другого бренд – це обов'язково дуже позитивний образ, який говорить про високу якість та гарну репутацію свого власника [1]. Бренд – це унікальна комбінація цінностей торгової марки, за яку споживач сплачує додаткову вартість або завдяки якій віддає перевагу певному товару; часто бренд викликає унікальні емоції.

Існує два підходи до визначення бренду:

1) завдання та індивідуальні атрибути продукту, зокрема назва, логотип та інші візуальні елементи (шрифти, дизайн, колірні схеми та символи), що дають змогу виділити компанію або продукт серед конкурентів;

2) образ, імідж, репутація продукту, що просувається, в очах клієнтів, партнерів, громадськості.

Бренд – це відома торгова марка, оточена набором очікувань, асоційованих з продуктом або послугою, які типовим чином виникають у людей [1]. В контексті формування бренду території лежать позитивна репутація та виразний імідж конкретного місця, чіткість різних переваг, що виділяють її з-поміж інших, лояльна аудиторія,

Виділяють такі основні категорії цінностей бренду території:

1) функціональні цінності (якість та доступність послуг, зокрема інфраструктура, якість товарів та послуг, що надаються місцевими підприємствами, унікальність території, рекреаційний потенціал);

2) соціальні цінності (відчуття комфорту та затишку, безпеки та стабільності, атмосфера громадської та творчої свободи);

3) емоційні цінності (почуття та емоції, які виникають у відвідувачів та жителів міста);

4) культурні цінності (територіальна субкультура);

5) духовно-історичні цінності (історико-культурна та історична спадщина території);

6) інноваційні цінності (розвиток науки та рівень інноваційного забезпечення виробни-

цтва, наявність передових підприємств, наукових розробок).

Брендинг територій – це цілеспрямований процес формування, презентації та просування певної території на світовому ринку як його конкурентоздатної та ліквідної одиниці. Будь-яка територія (країна, місто, регіон, курорт, історико-культурний заклад, ландшафт, інфраструктурні об'єкти) може стати брендом за умов вираженої стратегії брендингу та ребрендингу (своєчасної корекції бренду, що обумовлена ринковим попитом) [2, с. 36].

Кожен проект має свої обмеження, а формування територіального бренду також має власні складнощі, такі як обмежений бюджет, політичний та адміністративний тиск, важкість диференціації території, віддалений у часі результат діяльності.

Маркетинг території як один з видів маркетингу – це складне соціально-економічне явище, яке інтегрується чотирма ключовими факторами діяльності, що є мінливими відповідно до зростання конкуренції територій за інвестиції та ринки збуту продукції:

- маркетинг як філософія взаємодії та координації підприємницької діяльності;
- маркетинг як концепція управління;
- маркетинг як засіб забезпечення переваг в конкурентній боротьбі;
- маркетинг як метод пошуку рішень [3].

Водночас за аналогією з класичною теорією маркетингу маркетинг територій зорієнтований на клієнта (ринок), здійснюються сегментація ринку та позиціонування. Позиціонування, визначення основного профіля діяльності мають на меті найбільш повне задоволення потреб і запитів клієнтів території завдяки виокремленню специфічних місцевих переваг. Саме вони в подальшому визначатимуть напрями та дії щодо інтегрованих маркетингових комунікацій.

Основним факторами, що визначають конкурентоспроможність території, є:

- фактори виробництва в регіоні (трудові ресурси, корисні копалини, галузева структура капіталу);

– рівень життя населення регіону (доходи, їх структура, купівельна спроможність, рівень зайнятості);

– соціально-політичні фактори, що характеризують взаємодію основних суб'єктів регіонального ринку, а саме адміністрації, населення, підприємництва.

Найважливішою об'єктивною складовою для просування території є сукупність конкурентних переваг і недоліків. Вони обумовлюються особливостями галузевої спеціалізації регіону, наявністю експортного потенціалу, територіальною віддаленістю та транспортним освоєнням, інтелектуальним та інноваційним потенціалом, його відповідністю цілям розвитку регіону, рівнем розвитку соціальної сфери, станом виробничого потенціалу та сформованим рівнем інвестиційної активності тощо (обсягами інвестицій, якісними характеристиками інвестиційної діяльності). Очевидно, що конкурентні переваги сприяють посиленню конкурентоспроможності території, а конкурентні недоліки ускладнюють процес її включення до ринкового простору.

Під час формування задач територіального бренду існують очікування, що він стане візитівкою території, підкреслить її відмінність та автентичність. Проте вибір позицій (напрямів), пов'язаних з виділенням серед схожих територій (конкурентів) цілком визначає успішність бренду, а отже, економічний ефект використання бренду, а саме додаткові інвестиції, підвищення капіталізації активів території, соціальний ефект. Тому найважливішим завданням є визначення ключових цінностей території та її майбутнього бренду. При цьому заявлені цінності повинні бути сталими в часі, зрозумілими та доступними для потенційних споживачів цієї території та місцевої громади.

Територіальний бренд передусім зорієнтований на зовнішнє середовище, адже територія за допомогою брендів позиціонує себе серед інших територій, демонструючи за його допомогою власні конкурентні переваги. При цьому останні поділяються на переваги економічного та соціального характеру. Відповідно, бренд, окрім зовніш-

ньої привабливої складової, повинен бути забезпечений соціальними та економічними характеристиками самої території. Саме тут перетинаються завдання щодо формування територіального бренду із завданнями, що вирішуються на рівні розроблення комплексних програм соціально-економічного розвитку регіону, стратегій розвитку окремих територій, впровадження систем індикативного планування та управління.

Процес створення територіального бренду є затратним проектом, що вимагає залучення професіоналів у сферах маркетингу, менеджменту, логістики; підтримки структур влади; участі в різноманітних рейтингах, інвестиційних форумах; включення в інформаційні каталоги проектів; постійного моніторингу створеного продукту тощо. Тому проблему обмеженості ресурсів, спрямованих на формування територіального бренду, можна вирішити шляхом застосування інноваційних підходів, креативних ідей, залучення місцевих громад, організацій та окремих осіб до цього процесу.

Територіальний бренд – це ефективний інструмент для:

- залучення значних інвестицій на територію;
- підвищення капіталізації та ліквідності активів, наявних на території (природних, земельних, майнових);
- підвищення якості життя населення та покращення рівня життя населення.

Не менш складним питанням є окреслення територіального бренду. Відповідь на нього можна знайти в площині індивідуальних особливостей території, вміння правильно та раціонально їх оцінити з огляду на наявні ресурси, наявний досвід та довгострокові тенденції на регіональному, вітчизняному та міжнародному ринках.

Таким чином, територіальний бренд має чітко узгоджуватись із загальним стратегічним планом (області, міста), будучи його частиною, а також являти собою сукупність проектів, об'єднаних єдиною метою, групами інтересантів та технологіями просування на зовнішні ринки.

Територія виступає рушієм ринкових відносин, бізнес-комунікацій та підприємництва, базою для освоєння і використання всього виробничого потенціалу. Ефективність просування цього потенціалу на ринок, реалізації бізнес-комунікацій значною мірою визначається використанням суб'єктами ринку маркетингового інструментарію. У зв'язку з цим зростають вимоги до оцінювання конкурентних переваг окремих територіальних утворень, їх чіткої диференціації.

Нині загальновідомим є факт, що привабливість території для суб'єктів ринку, інвесторів, підприємців, конкурентів означає наявність на ній сприятливого інвестиційного клімату, потенційної можливості провадити ефективний бізнес. Маркетингова привабливість території за своєю структурою включає набір маркетингових програм, заходів і ресурсів, що сприяють прискореній адаптації підприємців до використання комерційного потенціалу території, поверненню доходу на вкладений капітал. Проте в умовах фінансової кризи потрібен активний пошук засобів та чинників, які разом з інвестиційним кліматом створювали би сприятливе підприємницьке середовище та сприяли би зростанню ефективності взаємодії бізнес-суб'єктів на ринку, організованому та контрольованому територіальними менеджмент-структурами.

Дослідження маркетингового потенціалу території дає змогу, по-перше, визначити пріоритетні напрями маркетингової стратегії залежно від показників економічного та соціального стану території, а по-друге, виявити приховані резерви підвищення ефективності маркетингу [4, с. 233]. Необхідно проводити SWOT-аналіз, аналіз конкуренції, аналіз ринку, сегментацію ринку з урахуванням геополітичних факторів, а також вивчення можливості позиціонування території щодо інших територій країни та окремих ринків.

Територіальний маркетинг може допомогти в тому, щоб регіон був гідно представлений для туристів та ділових партнерів; для інтеграції в усіх напрямках бізнесу та соціальної сфери; володів високою інвестиційною привабливістю, щоб жити в ньому було

престижно. Це стосується не тільки країни загалом, але й її регіонів, муніципальних утворень, так званих локальних місць.

Висновки. Основними стратегічними цілями будь-якої території є підвищення добробуту та якості життя населення, забезпечення стійких темпів економічного зростання, посилення конкурентних позицій в Україні та світі. При цьому слід враховувати, що має місце загострення конкуренції територій за інвестиції, ринки збуту продукції, залучення робочої сили.

В умовах гострої конкуренції територій, близьких за потенціалом, перевагу матимуть ті, які характеризуються позитивним іміджем, що зробить їх більш привабливими під час оцінювання потенційними споживачами. Це стає можливим

завдяки формуванню бренду території. Соціально-економічна ефективність території тісно пов'язана з рівнем менталітету населення та станом соціально-економічної політики, що обумовлює рівень маркетингової привабливості території, яка виступає ключовим фактором орієнтації інвесторів та підприємців для вкладення капіталу в економіку регіону.

Нині необхідність формування бренду території є тим ресурсом, що дає можливість вирізнитися на фоні інших місць та регіонів, забезпечуючи приплив грошових ресурсів у вигляді інвестиційних, туристичних та міграційних потоків, впливаючи на продуктивність ведення бізнесу, економічний та соціальний розвиток, тобто підвищення якості життя людей визначеної території.

Список використаних джерел:

1. Бренд // Википедія. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4>.
2. Нагорняк Т. Брендінг території як предмет міждисциплінарного наукового знання. Сучасна українська політика. 2011. № 24. С. 35–42.
3. Герасименко О. К вопросу оценки маркетинговой привлекательности бизнес-территорий. Проблемы современной экономики. 2009. № 2. С. 371–376.
4. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. Москва, 2005. 376 с.
5. Панкрухин А. Маркетинг территорий: учебник. Москва: Омега-Л, 2005. 656 с.
6. Портер М. Стратегия конкуренции. Санкт-Петербург: Издательский дом «Вильямс», 2005. 610 с.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-17>
УДК 332.1

Клімович О.М.

кандидат економічних наук,
Луцький національний технічний університет

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНИХ УМОВ НА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МІЖРЕГІОНАЛЬНИХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ

Різноманітні взаємовідносини, що виникають між соціальними групами, народами та націями в процесі їх політичної, економічної, соціальної, культурної та іншої життєдіяльності, ґрунтуються на спільних цінностях та цілях, що є основою співробітництва між регіонами. Однак сучасна модель взаємодії регіонів у системі регіонального та державного управління поки що не дала очікуваних результатів. Таким чином, запропоновано звернутися до системного підходу для визначення впливу соціального та політичного факторів на розвиток міжрегіональних процесів. Врахування елементів соціально-політичних умов дасть змогу забезпечити соціально-політичну безпеку громадян держави, досягнути спільних цілей через задоволення потреб населення, що сприятиме розвитку міжрегіонального співробітництва та суспільства загалом.

Ключові слова: міжрегіональне співробітництво, взаємодія, регіон, інтеграція, соціально-економічний розвиток.

Различные взаимоотношения, возникающие между социальными группами, народами и нациями в процессе их политической, экономической, социальной, культурной и другой жизнедеятельности, основываются на общих ценностях и целях, что является основой сотрудничества между регионами. Однако современная модель взаимодействия регионов в системе регионального и государственного управления пока не дала ожидаемых результатов. Таким образом, предложено обратиться к системному подходу для определения влияния социального и политического факторов на развитие межрегиональных процессов. Учет элементов социально-политических условий позволит обеспечить социально-политическую безопасность граждан государства, достичь общих целей через удовлетворение потребностей населения, что будет содействовать развитию межрегионального сотрудничества и общества в целом.

Ключевые слова: межрегиональное сотрудничество, взаимодействие, регион, интеграция, социально-экономическое развитие.

Klimovich O.M. THE INFLUENCE OF SOCIO-POLITICAL CONDITIONS ON THE FORMATION OF THE SYSTEM OF INTERREGIONAL COOPERATION

Interregional cooperation as an important direction of economic cooperation ensures the integrity of the country's socio-economic environment, which contributes to the achievement of Ukraine's national security and the balanced development of its regions. In the past years, Ukraine has experienced a complicated and ambiguous period of development, there is a tendency to increase interregional imbalances and the collapse of the regions of the country, which threatens the integrity of the country's socio-economic environment. However, the modern model of interaction of regions in the system of regional and public administration has not yet given the expected results. Particularly important this problem arises in the conditions of exacerbation of the socio-political situation in the country, global competition and resource dependence of the regions of the state from other countries, which can cause significant negative socio-economic consequences. That's why the question arises about the study of the social and political conditions of their influence on the formation and deepening of interrelations between regions, in order to ensure effective interregional cooperation. In the course the development of regional cooperation, the interrelationships between them become more complicated and conflicting, suggest turning to a systematic approach for determine the impact of socio-political factors on the development of integration processes, from the point of view of the peculiarities of the processes of interregional cooperation. Proceeding from the fact that the main goal of interregional cooperation is the formation and development of a system of stable mutually beneficial socio-economic, political, environmental, scientific, technical, cultural and other ties between subjects of interregional cooperation on the basis of social protection of citizens, terri-

torial integrity and unity countries. Therefore, the selection of elements of socio-political conditions affecting interregional cooperation implies that the social component of development sustainability is oriented towards the person which directed at preserving the stability of interethnic, religious, cultural, educational and other relations, including the reduction of the number of destructive conflicts between people. Considering elements of socio-political conditions will ensure the social and political security of the citizens of the state, achieve common goals through meeting the needs of the population, which will promote the development of interregional cooperation and society as a whole.

Key words: *interregional cooperation, interaction, region, integration, socio-economic development.*

Постановка проблеми. В умовах соціально-економічного розвитку, що характеризуються нестабільністю та послабленням міжрегіональних зв'язків, одним з першочергових завдань стає формування системи стійких взаємозв'язків регіонів задля економічної безпеки та територіальної цілісності. Система міжрегіональних взаємозв'язків охоплює широкий спектр наукової, культурної, освітньої, туристичної, етнічної та іншої взаємодії народів, що склалися історично. В контексті реалізації цілей Стратегії регіонального розвитку до 2020 року, де визначено забезпечення територіальної соціально-економічної інтеграції та просторового розвитку, актуальним є питання вивчення соціальних та політичних умов, їх впливу на формування та поглиблення взаємовідносин, що є важливим елементом нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань міжрегіонального співробітництва присвячені праці таких відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, як З. Герасимчук, М. Долішній, В. Кифяк, Н. Мікула, В. Піла, І. Сторонянська, Т. Терещенко, В. Філонич, І. Яскал. Зокрема, у працях вчених досліджуються групи факторів, що впливають на розвиток транскордонного співробітництва, а також широке коло питань, пов'язаних із впливом на інтеграційні процеси. Незважаючи на те, що дослідження питань впливу на співробітництво висвітлювалося багатьма вченими, недостатньо уваги приділено обґрунтуванню факторів саме на рівні міжрегіональних взаємодій.

Здебільшого політичні питання досліджувалися через призму політології, що не охоплює сукупність інших аспектів регіонального розвитку, а соціальні дослідження в регіональній економіці безпосередньо дають

тільки поняття про соціальні особливості розвитку регіонів, що звужує зміст поняття про систему взаємодій регіонів. Водночас серед розглянутих факторів впливу на міжрегіональне співробітництво, які можна класифікувати за видом, стійкістю та часом дії, характером дії впливу, змістом, функціональністю та масштабами просторового утворення [1, с. 41], соціальні та політичні фактори відіграють важливу роль у формуванні системи міжрегіональної взаємодії та підвалин для єднання народу України (з урахуванням етнічних культур, традицій та звичаїв).

Мета статті полягає в побудові теоретичних засад формування системи міжрегіональної взаємодії з урахуванням соціальних та політичних факторів впливу на співпрацю.

Виклад основного матеріалу. Оскільки з розвитком співробітництва регіонів взаємозв'язки між ними стають більш складними та суперечливими, пропонуємо звернутися до системного підходу для визначення впливу людського фактору на розвиток міжрегіональних процесів. За системного підходу елементи, що складають площину (зміст) соціально-політичних основ міжрегіонального співробітництва, не лише впливають один на одного, але й є взаємопов'язаними. Зміна одного з них обов'язково зумовлює зміну інших, а зрештою, зміну всієї системи міжрегіональних зв'язків, що вимагає комплексного розв'язання її проблем [2, с. 35–37].

Зважаючи на відсутність досліджень щодо формування системи міжрегіональних взаємовідносин з урахуванням впливу соціально-політичних факторів з точки зору регіональної економіки, пропонуємо розглянути елементи системи міжрегіональних зв'язків, що будуть складати соціально-політичну основу міжрегіонального співробітництва.

Національна ідея. Серед елементів, що формують соціально-політичні основи міжрегіонального співробітництва, важливу роль відіграє національна ідея, яка здатна створити союз різних людей, різних діаспор через спільність переконань про сенс існування нашого народу, держави. Тому необхідно сформувавши національну ідею, яка згрупує всі національності, етнічні групи та діаспори в країні для збереження її цілісності.

Оскільки в основі національної ідеї лежить постійне зростання добробуту нації, забезпечення й збереження умов для розвитку майбутнього покоління на основі національності, економічної самодостатності, культури, мови, духовності, освіченості, наступними завданнями є подальший розвиток освітнього, навчального, інформаційного та культурного просторів, охорони здоров'я тощо, максимальне залучення учасників до культурно-гуманітарного співробітництва [3, с. 149].

Варто наголосити на тому, що національна ідея відіграє особливу роль в розвитку міжрегіонального співробітництва, адже ринкові механізми саморегуляції, механізм управління зв'язками регіонів країни проводяться через державне регулювання, в основі якого лежить національна ідея. Визначені теоретичні засади національної свідомості передбачають ефективне використання інститутів держави, державного регулювання, а отже, відбуватиметься не лише духовний розвиток, але й завоювання конкурентних позицій країни у світі з формуванням внутрішніх взаємозв'язків для досягнення поставлених цілей.

Тому одним з елементів соціально-політичних основ міжрегіонального співробітництва є національна ідея, що відкриває простір єдності суспільства через розвиток ідеології національного державотворення з урахуванням усього попереднього історичного досвіду та її популяризацію в українському суспільстві й світі.

Політичний потенціал регіону. Кожна політична система історично формується у специфічних природно-кліматичних та матеріальних умовах, а також має установи й організації, котрі утворюють вплив соці-

альних груп та інститутів, що панують у визначений проміжок часу. Політичні цінності, як і моральні норми, відображають досвід соціуму та є спільними для всіх людей незалежно від їх відмінностей один від одного [4, с. 25]. Тому значну роль у формуванні політичної системи відіграють політична свідомість громадян і політична культура, що виражають потреби й інтереси, ідеї, погляди, теорії, уявлення, доктрини, цінності, догми, традиції в суспільстві (суспільній групі). Все перелічене є певним політичним функціоналом, що виконує нормативну, регулятивну, інтегративну, мобілізаційну та інші політичні функції.

Відповідно, кожна патріотична сила має вивчати й формувати суспільну думку щодо забезпечення єдності країни для запобігання сепаратистських настроїв та збереження національної безпеки. Тобто політичні сили, що пропагують свої переконання та мають власні устрої, не повинні вести до міжетнічних та міжрелігійних розбіжностей, а отже, розколу держави. Водночас єдність політичних програм щодо забезпечення єдиного простору в державі спонукатиме до патріотизму та єдності народу України.

Здійснення власної державної політики має відбуватись на засадах єдності та безпеки життєдіяльності громадян з посиленням ролі національних та міжнародних неурядових організацій у світовій політиці. Це дасть змогу підвищити ефективність управління інтеграційними процесами, що позитивно вплине на розвиток країни та державний потенціал загалом.

Історично-етнічні цінності. Погляд на міжрегіональне співробітництво в історично-етнічному ракурсі свідчить про те, що в основі взаємодії регіонів лежить багаторічний процес, пов'язаний зі змінами умов існування людини (економічних, політичних, соціальних, духовних, територіальних тощо) та суспільства на різних етапах еволюції. Справді, велике значення в розвитку міжрегіонального співробітництва відіграють саме ті зв'язки, які сформувались на історичній основі, як території, котрі повністю або част-

ково входили до однієї країни, імперії. Особливістю такого співробітництва є те, що основу його сучасної економіки складають базові галузі, які «генетично» були закладені за часів існування колишніх імперій та держав. Крім того, як відомо, у період світових війн значна частина території України знаходилась як під спільним управлінням, так і по різні боки кордону, що супроводжувалося зародженням, розвитком та зміною етнічної структури. Тому розселення народів може не збігатися з кордонами теперішніх держав, оскільки різні діаспори (росіяни, євреї, поляки тощо) можуть проживати за межами своєї національної державності, проте відноситися до свого етносу.

Зауважимо, що міжетнічні відносини характеризуються як відносини взаємодії між суб'єктами, а саме народами, етнічними групами, особами, що відображають конкретно-історичні умови існування цих суб'єктів, їхній статус, норми, традиції, пріоритети й цінності. Тому такі відносини можуть набувати ознак як співробітництва, так і конфлікту. Р. Парійчук-Брухаль пропонує три етапи розв'язання міжетнічного конфлікту: 1) прийняття стратегічних рішень, спрямованих на випередження та нейтралізацію кризових явищ в міжетнічних відносинах; 2) вжиття заходів, спрямованих на врегулювання конфлікту шляхом як силового, політичного, економічного впливу на його учасників, так і дипломатичних переговорів; 3) здійснення одноразових дій, націлених на недопущення розростання конфлікту. Це дасть змогу забезпечити подолання міжетнічних конфліктів у державі. Крім цього, задля уникнення конфліктів між різними соціальними та етнічними групами, а також посилення консолідації між ними доцільно було би акцентувати увагу на тому, що є спільного між народом України та іншими громадянами, що її заселяють, через спільні виставки, вшанування спільних історичних подій тощо. Тобто однією з передумов співпраці є історичні традиції, пам'ятки, релігія, спільність яких за своєю природою сприяє розвитку інтеграційних процесів.

Культура населення. Не менше значення в процесах взаємодії набувають зміна галузей діяльності, цінностей культури, породження нових форм культурної активності, духовних орієнтирів та ознак способу життя людей під впливом імпульсів, що з'являються під час міжрегіональної співпраці [5, с. 32]. Традиційно культуру розглядають як сукупність цінностей, тобто певних переконань, зразків, норм поведінки, притаманних певній соціальній групі, конкретному суспільству, а в широкому розумінні вона є соціальним механізмом взаємодії (засобом, способом, зразком) особистості, спільноти із середовищем існування (природним та соціальним), що забезпечує передачу досвіду та розвиток діяльності. Тобто культура є якісною характеристикою людської діяльності, наскрізною суспільною системою, яка пронизує все суспільство, всі його галузі та структури. [6, с. 19].

З огляду на те, що всі процеси в сучасному світі так сильно взаємопов'язані, а різноманітність виявів людської культури відповідає багатогранності людської діяльності, для розвитку інтеграційних процесів між регіонами необхідно шукати шляхи співіснування культур та спільні механізми їх розвитку. Елементарний обмін товарами, інформацією, епізодичні контакти, культурна активність та навіть стійкі господарські та інші відносини виступають формами співіснування або контакту культур одна з одною. Вирішення суперечностей передбачає впровадження механізму розподілу та підтримки влади відповідно до інтересів суб'єктів соціально-політичного процесу.

Водночас необхідно забезпечити належну державну підтримку розвитку українського культурного продукту, зокрема сприяти розширенню вітчизняного медійного та книжкового ринків з огляду на їх ключову роль у трансляції сенсу та світоглядних концептів. Необхідно дати можливість розвиватися кожній культурі, ставлячись з повагою до інших, при цьому сприяти створенню єдиного культурного простору України та збереженню цілісності культури.

Довіра населення до державних інститутів. У сучасній економіці всі дії суб'єктів взаємодії зумовлені численними інститутами, які забезпечують нормативні рамки їх поведінки та надають ринковим відносинам рівень управління. Інакше кажучи, інституція визначається як правила гри в суспільстві або деякі обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певний напрям. Визнаючи те, що дотримання чи недотримання людських норм та правил залежить багато в чому від особистого інтересу людини, зауважимо, що норми та інститути мають значний вплив на поведінку людини [7]. Як зазначає М. Головатий, однією з найголовніших ознак цивілізованої державної влади є її легітимність [8, с. 179]. Отже, важливим елементом соціально-політичних основ міжрегіонального співробітництва є рівень довіри до основних соціальних та державних інститутів в Україні, що є передумовою успішного функціонування соціально-політичної системи.

Виникає необхідність розвитку соціального діалогу як дієвого інструмента підвищення довіри громадян до органів державної влади, створення ефективних інструментів суспільної експертизи та суспільного контролю дій влади. Все це дасть можливість підвищити рівень ефективності управлінських рішень, знизити рівень невинуватих очікувань населення щодо держави, розширити можливості самореалізації громадян.

Система регулювання господарської діяльності регіонів. Будь-яке суспільство функціонує як складна економічна система, в якій є багато взаємопов'язаних видів господарської діяльності та існують певні взаємовідносини [4, с. 61]. Регулювання господарської діяльності має відбуватись на засадах культури, етнічних норм та законодавства щодо співробітництва.

На національному рівні міжрегіональної взаємодії такі завдання та регулятивні функції значною мірою виконують державно-політичні структури, політичні організації, інститути, які є інструментами управління та регулювання соціально-політичних процесів міжрегіонального співробітництва.

В межах чинного господарського законодавства залежно від конкретних економічних, політичних та інших умов, а також з огляду на мету й завдання, що стоять перед державою та суспільством на певному історичному етапі, необхідне регулювання господарської діяльності здійснюється через механізм стимулювання до взаємодії регіонів шляхом спільного досягнення необхідного результату (через економічний інтерес виконавців як за допомогою матеріального заохочення, так і за допомогою майнової відповідальності за результати господарської діяльності). Зокрема, вжиття організаційно-економічних та правових заходів щодо запобігання соціально-політичних загроз сприятиме підвищенню рівня розвитку міжрегіонального співробітництва задля безпеки громадян країни.

Духовно-релігійна складова. Під впливом релігій поступово відбувається зміна світобачення та світосприйняття. Світовий та вітчизняний історичний досвід переконує в тому, що нерозуміння та некерованість процесами, які відбуваються в духовно-гуманітарній сфері загалом та релігійному житті зокрема, призводить до саморуйнівних конфліктів у державі [9, с. 48]. В Законі України «Про свободу совісті та релігійні організації» зазначено, що здійснення свободи сповідувати релігію або переконання підлягає лише тим обмеженням, які необхідні для охорони громадської безпеки та порядку, життя, здоров'я й моралі, а також прав і свобод інших громадян, що встановлені законом та відповідають міжнародним зобов'язанням України.

Збереження цілісності соціально-політичного простору обумовлює процес об'єднання регіонів у цілісну відкриту систему, що дасть змогу забезпечити просторову єдність держави через взаємозв'язки між духовно-релігійними процесами. Досягнути компромісу населення різних конфесій та віросповідань можна через пошук спільних постулатів у релігії, ідеї божественного, існування надприродного начала, що фактично виключає можливість конфлікту.

Дотримання балансу інтересів віруючих, конфесій, суспільства, держави та їхня вза-

ємна відповідальність щодо захисту національних інтересів у духовно-релігійній сфері є основними принципами налагодження міжцерковної та міжконфесійної співпраці тощо. Крім того, варто спрямувати зусилля на розвиток маркетингової діяльності щодо створення позитивної суспільної думки про єдину помісну православну церкву, що допоможе єднанню країни.

Освіта. Одним з першочергових завдань освіти є необхідність донесення суспільству (особливо новому поколінню) знань культури та історії, що формують поведінку в дорослому житті, яка в подальшому впливатиме на інтереси населення, що обумовлюють розвиток міжрегіонального співробітництва.

Крайній Захід та крайній Схід не досить інтегровані в загальноукраїнський простір. Отже, в цих місцях, які раніше належали іншим державам, зафіксовано низький рівень освіти рідної мови, що потребує поступового переходу на україномовне викладання частини предметів у загальноосвітніх школах з мовою навчання національних меншин. Збереження національної мови за досконалого володіння українською створює додаткові переваги для українця іншого етносу, аби бути інтегрованими у велику Україну.

З огляду на вищезазначене є необхідним проведення постійної популяризації відповідного навчального процесу, що формує у освітян уявлення про Україну як невід'ємну частину єдиної європейської цивілізації, сформовану на спільних принципах, цінностях та інтерпретаціях історичних фактів, відмінних від засад радянської ідеології. Водночас слід налагоджувати наукові та освітні зв'язки між громадськими організаціями України, Європи, Сполучених Штатів Америки, інших країн.

Якість життя та міграційні процеси. На сучасному етапі цивілізаційного розвитку та діяльності регіонів має місце вплив добробуту населення та умов його існування. Сьогодні люди живуть у режимі виробничого циклу, однаково в будь-яку пору року. Вся сукупність факторів діяльності людини, які негативно впливають на її здоров'я, вима-

гає іншого підходу до проблеми оптимізації природокористування. Адже низький рівень умов життя та праці населення регіонів супроводжується погіршенням соціально-демографічної ситуації з одночасним скороченням економічно-активного населення та старінням нації, відповідно, формується низький кадровий потенціал, незадовільна якість підготовки фахівців.

Такі проблеми мають негативні наслідки. Зокрема, українські вчені не отримують підтримки від держави, що змушує високоякісний кадровий потенціал реалізовувати свої плани та винаходи на теренах інших країн, які дуже зацікавлені в наших вчених. Така ситуація сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності іншої країни. Тому слід спрямувати активи на створення сприятливих умов для розвитку талантів нації та підтримки стабільності й стійкості життя суспільства. Водночас необхідно створити умови для контрольованої міграції населення, рівномірно розвивати економіку регіонів, щоби запобігти соціальним збуренням.

Віддаленість та близькість щодо політичних центрів росту. Геополітичне положення України є водночас вигідним та складним. Вона перебуває одночасно в обох регіонах, а саме на перетині Центральної та Східної Європи. Україна і всі її сусіди є членами Організації з питань безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ), проте політичний та економічний вплив деяких країн досить потужний, що ставить під сумнів належність та безпеку нашої держави. Це створює негативні наслідки в системі міжрегіональних відносин.

Політична система має здійснювати національну інтеграцію шляхом об'єднання етнічно спорідненого населення території довкола центральної влади. Принципово важливим для збереження єдності громадян країни є не лише вирішення суперечностей та врегулювання конфлікту, але й створення доцентрової сили усіх народностей, тобто рівномірний вплив політичної сили, яка сформована на основі визначеної національної ідеї.

Політично-інформаційний простір. Очевидним є те, що в Україні присутня експансія російської телевізійної та друкованої продукції, що прямо чи опосередковано слугує просуванню політичних інтересів РФ, орієнтованих на підрив національної безпеки Української держави, суперечить національним інтересам України та перешкоджає формуванню загальноукраїнської ідентичності. Це гальмує процеси інтеграції, оскільки безапеляційно відкидає будь-які інші ціннісні парадигми світосприйняття, відмінні від «насаджених».

Зростання ролі людського фактору у функціонуванні та регулюванні системи міжрегіональних зв'язків формує потребу створення системи постійного живлення її учасників інформацією, здатною швидко й ефективно доносити правила та умови взаємодії регіонів. При цьому етичність поведінки залежить від доступності інформації та рівномірності розподілу. Адже за порушення інформації з'являється можливість обману, опортуністичної поведінки та незадоволення інтересів регіонів. Зокрема, з огляду на розглянуті вище елементи соціально-політичних основ міжрегіонального співробітництва слід надавати інформацію громадянам, які проживають на віддалених від центру країни територіях, громадянам усіх народностей про події в Україні мовою цих діаспор та меншин.

Висновки. З розвитком та ускладненням співробітництва регіонів взаємозв'язки між ними стають більш складними та суперечливими. Раніше система управління й регулювання з боку держави спиралась перш за все на облік та регулювання товарно-матеріальних цінностей, а облік та регулювання людського фактору обмежувались рухом зайнятості, визначенням ступеня відповідності загальної та професійної підготовки потребам виробництва в регіоні. Відповідно, нині не розроблено ефективних інституційних засад регіонального розвитку на місцевому та національному рівнях, що потребує створення при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України спеціальної комісії з питань міжрегіонального співробітництва, функціями якої були б аналіз суспільно-політичних ситуацій в регіонах та підготовка пропозицій щодо створення умов для міжрегіонального співробітництва та підвищення його ефективності.

Водночас для збереження єдності народу України необхідно врахувати розглянуті елементи соціально-політичних умов, що дасть змогу забезпечити соціально-політичну безпеку громадян держави, досягнути спільних цілей через задоволення потреб населення, що сприятиме розвитку міжрегіонального співробітництва та суспільства загалом.

Список використаних джерел:

1. Герасимчук З., Клімович О. Міжрегіональне співробітництво: теорія, методологія, практика: монографія. Луцьк: Вежа, 2016. 216 с.
2. Пила В., Чмир О., Гарасюк О., Терещенко Т. Сучасна регіональна політика і транскордонне співробітництво. Хмельницький: вид-во ХУУП, 2006. 412 с.
3. Герасимчук З. Класифікація соціально-проблемних регіонів та напрямки формування у них політики сталого розвитку. Регіональна економіка. 2001. № 2. С. 77–83.
4. Кифяк В. Транскордонне співробітництво у контексті формування політики регіонального розвитку. URL: http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2013/v2/NV-2013-V2_17.pdf.
5. Василенко В., Агафоненко О., Будяков В. Конкурентоспособность регионов: стоки, оценки и перспективы: монография. Донецк: Юго-Восток, Лтд, 2008. 363 с.
6. Мікула Н., Толкованов В. Транскордонне співробітництво. Київ: Крамар, 2011. 260 с.
7. Бабінова О. Міжрегіональне співробітництво: зміст, форми, роль та проблеми реалізації в Україні. URL: [http://www.dbuara.dp.ua/vidavnictvo/2011/2011_04\(11\)/11boopru.pdf](http://www.dbuara.dp.ua/vidavnictvo/2011/2011_04(11)/11boopru.pdf).
8. Головатий М. Політична психологія: підруч. для студ. вищ. навч. закл. 2-ге вид. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 400 с.
9. Філонич В., Правенко Т. Фактори та передумови формування конкурентоспроможності регіонів. Київ: НАУКА, 2007. 348 с.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-18>
УДК 330.34.014.2 (ЄС)

Тарасенко Д.Л.

кандидат наук з державного управління, доцент,
Донецький державний університет управління

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ЄС: КОРИСНИЙ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Визначено основні тенденції та результати реалізації соціальної політики в країнах Європейського Союзу, які могли би бути розглянуті як корисний досвід для України на шляху сталого розвитку. Встановлено, що особливий інтерес для України становить досвід посткомуністичних перетворень у країнах Центральної та Східної Європи. Визначено, що більшість країн цього регіону за короткий час досягли значних успіхів, їх населення досить активно було долучене до трансформаційних процесів, що допомогло швидко імплементувати в цих країнах моделі зрілої ринкової економіки, уникнувши тим самим згубних моделей бюрократичного, олігархічного чи кримінального капіталізму. Доведено, що зміни у підходах соціальної політики, що забезпечують умови сталого розвитку, закладені саме у стратегії сталого розвитку, яка базується на ідеях ринкової конкуренції, регулюючої ролі держави та ліберальної соціально орієнтованої ринкової економіки завдяки розширенню зайнятості і сприянню зниженню безробіття.

Ключові слова: сталий розвиток, соціальна політика, європейський досвід, країни Європейського Союзу.

Определены основные тенденции и результаты реализации социальной политики в странах Европейского Союза, которые могли бы быть рассмотрены как полезный опыт для Украины на пути устойчивого развития. Установлено, что особый интерес для Украины представляет опыт посткоммунистических преобразований в странах Центральной и Восточной Европы. Определено, что большинство стран этого региона за короткое время достигли значительных успехов, их население достаточно активно было приобщено к трансформационным процессам, помогло быстро имплементировать в этих странах модели зрелой рыночной экономики, избежав тем самым пагубных моделей бюрократического, олигархического или уголовного капитализма. Доказано, что изменения в подходах социальной политики, обеспечивающих условия устойчивого развития, заложены именно в стратегии устойчивого развития, основанной на идеях рыночной конкуренции, регулирующей роли государства и либеральной социально ориентированной рыночной экономики благодаря расширению занятости и содействию снижению безработицы.

Ключевые слова: устойчивое развитие, социальная политика, европейский опыт, страны Европейского Союза.

Tarasenko D.L. EU SOCIAL POLICY: EFFECTIVE EXPERIENCE FOR UKRAINE

The main tendencies and results of social policy realization in the European Union countries which could be considered as useful experience for Ukraine on the way of sustainable development have been determined. It has been established that the experience of post-communist transformations in the countries of Central and Eastern Europe is of particular interest to Ukraine. It has been determined that most of the countries of this region have made significant progress in a short-term period, their population has been actively involved in transformational processes, which has helped to quickly implement mature market economies in these countries, thus avoiding disastrous models of bureaucratic, oligarchic or criminal capitalism. It has been proved that changes in the social policy approaches that ensure the sustainable development conditions are laid down in the sustainable development strategy, based on the market competition ideas, the state regulatory role, and the liberal socially

oriented market economy through the expansion of employment and the promotion of unemployment reduction. It has been clarified that the main principles, priorities and tools of the Sustainable Development Concept implementation, have led to the numerous strategies evolvement aimed at providing life for future generations. Taking into account that in the countries of the European Union the Strategy for Sustainable Development has already been adopted, it has been stated that it is based on the following priority tasks fulfillment as: financial support for maintaining stable production and high consumption; observance of social equality guarantees; stimulation of environment pollution reduction; landscapes and non-renewable natural resources protection organization; biodiversity conservation. Consequently, it has been determined that conceptually social efficiency is to continuously improve the quality of population life by establishing a balance between economic efficiency and social justice. A mutually acceptable compromise between the need for economic growth and social costs can be the achievement of a balance of costs with the use of tax and fiscal system management tools in the context of the employment policy implementation in order to attract citizens to engage in the process of creating social goods in market conditions.

Key words: *sustainable development, social policy, European experience, European Union countries.*

Постановка проблеми. Дослідження процесів сталого розвитку в європейських країнах має важливе значення, оскільки прийнято вважати, що саме в країнах ЄС створено найбільш ефективні інструменти покращення потенціалу суспільного розвитку в контексті концепції, яка є предметом цього дослідження. Побудова соціально-економічних стратегій, спрямованих на формування та забезпечення спадщини для майбутніх поколінь, визнана наріжним каменем багатосторонньої концепції сталого розвитку, а норми і стандарти соціальної, екологічної та економічної сфер показують свою ефективність не тільки в умовах ринкової економіки та добросчесної конкуренції. Це має особливе значення для України, яка переживає складний та суперечливий процес соціально-економічних змін після десятиліть жорстко централізованої системи влади та управління і відповідно сформованих цінностей та переконань її громадян у безумовному пріоритеті і правоті держави щодо виконання соціально-економічних обов'язків та побудови планів подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вивчення традицій та досвіду щодо реалізації політики сталого розвитку у Європейському Союзі в аспекті соціальних інновацій присвятили свої наукові праці С. Голіновська [1], Є.Д. Кучко [5]; теоретичні та практичні аспекти соціальної політики щодо формування умов сталого розвитку, розвитку соціальних відносин та людського капіталу знайшли відображення у роботах вітчизня-

них учених, таких як Є. Хлобистов, А. Чечель [10], та зарубіжних авторів: А. Хуберта [6], Дж. Бассета [7] та інших. Але постійні зміни у зовнішній політиці та світовому господарстві визначають нові тенденції розвитку соціальної політики в країнах Європейського Союзу, які також доцільно визначати та враховувати як корисний досвід для України на шляху формування умов сталого розвитку.

Мета статті – визначити основні тенденції та соціально-економічні результати соціальної політики в країнах Європейського Союзу, які могли би бути розглянуті як корисний досвід для України на шляху сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Євросоюз здійснював соціальну політику на всіх етапах інтеграційного процесу, однак зміст і форми її реалізації змінювалися відповідно до потреб і бачення державами-членами місця і ролі наднаціональних інститутів у здійсненні соціальної функції. Як наслідок, є безпосередній зв'язок між процесом розвитку соціальної державності і формуванням соціального співтовариства на рівні ЄС. Сьогодні фактично склалася європейська соціальна модель, яка увібрала в себе кращі досягнення національних моделей соціальної державності і функціонує на основі розвинутого соціального права ЄС. Вона передбачає спільні дії держави і громадянського суспільства, спрямовані на те, щоб для всіх громадян забезпечувалося задоволення основних матеріальних потреб, участь у житті суспільства, посилення соціальної

згуртованості [1, с. 13–16], і включає такі елементи: економічну, фіскальну, політику зайнятості, систему соціального захисту, освітню політику.

Економічна політика і політика зайнятості створюють передумови для економічного процвітання, задоволення матеріальних потреб, забезпечують фінансування соціальної політики, сприяють суспільній і політичній стабільності.

Соціальна політика, системи соціального захисту, фіскальна політика визначають вторинний розподіл доходів за трансфертами і тим самим створюють умови суспільної і політичної стабільності, забезпечують задоволення потреб і участь у житті суспільства тих, хто через свої недостатні можливості з погляду зайнятості і заробітку не в змозі себе забезпечити.

Освітня політика поліпшує середньострокові і довгострокові можливості громадян з погляду зайнятості і заробітку, створює передумови для економічного процвітання, полегшує участь у житті суспільства [2, с. 15–17].

Реалізуючи соціальну політику, ЄС діє відповідно до принципів субсидіарності і пропорційності, поділяє відповідальність за здійснення соціального захисту з урядами держав-членів. Діяльність наднаціональних інститутів у мпежах реалізації соціальної функції держави набуває координуючого, доповнюючого і стимулюючого характеру. У публікації Управління ЄС «Багаторічна фінансова структура 2014–2020 років та бюджет ЄС» [3] визначено рівні витрат на соціальну сферу по кожній країні. Відповідно до цього документа країнами, де соціальна сфера фінансується найбільше, є Бельгія, Люксембург, Нідерланди, тоді як в Естонії, Мальті та Латвії видатків на цю сферу діяльності передбачено найменше.

Для всебічного забезпечення соціальної сфери в ЄС є такі структурні фонди: Європейський фонд регіонального розвитку (ERDF), Європейський соціальний фонд (ESF) та Фонд згуртованості (CF), які сприяють зміцненню економічної, соціальної та територіальної єдності між регіонами та державами-членами

ЄС. Ці фонди також підтримують конкурентоспроможність та зайнятість, заохочують транскордонне, транснаціональне та міжрегіональне співробітництво. Наприклад, ESF дає можливість працевлаштування, зосередивши увагу на мобільності трудових ресурсів та адаптації працівників до промислових змін. У 2016 році 38,9 млн. євро було надано для структурних фондів, тоді як бюджет проектів CF становив 9,6 млрд. євро [4, с. 3–5]. Програма ЄС зі стимулювання зростання та зайнятості «Європа-2020» передбачає, що наука, технології та інновації забезпечать значний внесок у вирішення зростаючих соціально-економічних проблем, з якими нині стикається Європа. У цьому контексті розглядається питання розвитку інноваційної соціальної політики, мета якої полягає у вирішенні низки соціальних та екологічних проблем – таких як зміна клімату, безробіття, злочинність, соціальне відчуження, матеріальна бідність, міграція, нерівність у розподілі добробуту, старіння населення [4].

Сьогодні у країнах ЄС соціальні видатки бюджету становлять у середньому 27% ВВП. Зважаючи на бюджетні обмеження, викликані негативним впливом економічної рецесії, саме соціальні інновації можуть забезпечити вирішення гострих соціальних проблем і водночас сприяти більш ефективному використанню наявних ресурсів ЄС [5].

Прикладом новаторського підходу ЄС є реалізація у 2007–2013 рр. Сьомої Рамкової Програми у сфері досліджень, технологічного розвитку та демонстраційної активності з бюджетом понад 53 млрд. євро [6]. На зміну їй на період 2014–2020 рр. Єврокомісія вже розробила «Горизонт-2020 – Рамкова програма з наукових досліджень та інновацій» та передбачила її фінансування на рівні 70 млрд. євро [7].

Сьогодні є чимало ініціатив та інструментів реалізації соціальних інновацій, які уже впроваджуються в ЄС. Окремі країни ЄС, незважаючи на досить короткий проміжок часу, змогли створити спеціальні соціальні фонди, парки та інститути, які можуть слугувати орієнтиром для інших країн-учасниць [8]:

1. SITRA, Фінляндія. Цей фонд створений на базі Фінського інноваційного фонду і є незалежним громадським фондом під контролем парламенту Фінляндії. Натепер фонд SITRA реалізує п'ять основних програм: інновацій, охорони здоров'я, продовольства і харчування, захисту довкілля та підтримки машинобудування. Річний бюджет фонду становить близько 40 мільйонів євро і поповнюється в основному за рахунок внесків приватних корпорацій.

2. Естонський фонд розвитку (Argenifond). Діяльність Естонського фонду розвитку спрямована на ініціювання та підтримку позитивних змін в економіці Естонії шляхом інноваційних проектів і венчурних інвестицій. Фонд орієнтований на новаторські ініціативи з міжнародним потенціалом і зараз забезпечує підтримку чотирьох проектів, пов'язаних з інформаційними технологіями та сервісною економікою.

3. Фонд соціальних інвестицій підприємств, Великобританія. Фонд соціальних інвестицій підприємств підтримує соціальний інвестиційний бізнес від імені Міністерства охорони здоров'я Великобританії. Фонд був створений в 2007 р. для сприяння інноваціям у сфері охорони здоров'я і соціального захисту. Фінансування проектів надається некомерційним структурам, діючим соціальним підприємствам, а також працівникам сфери охорони здоров'я.

4. Парк соціальних інновацій, Іспанія. Саме Іспанія має перший у світі досвід у створенні «соціально орієнтованої силіконової долини». У червні 2010 р. Іспанський центр соціальних та корпоративних інновацій DENOKINN відкрив перший у Європі Парк соціальних інновацій, розташований у м. Сантурсе на півночі Іспанії. Проект підтримується місцевими органами влади й урядом Іспанії та має початковий бюджет у розмірі 6 мільйонів євро. Передбачається, що в роботі Парку соціальних інновацій візьмуть участь понад 50 міжнародних компаній і асоціацій, надаючи можливість створити нові соціальні підприємства з доступом до навчання та наставництва (спеціальна під-

готовка буде здійснюватися на базі Академії соціальних інновацій).

5. Національний інститут соціальних інновацій, Нідерланди. Ця структура заснована у 2006 році асоціаціями роботодавців, профспілками, двома університетами і незалежними організаціями з метою стимулювання соціальних інновацій на робочих місцях, що має стати підґрунтям для підвищення якості та продуктивності праці робітників, а також накопичення інноваційного потенціалу.

Водночас Україна конституційно позиціонується як соціальна держава, що передбачає її соціально орієнтований розвиток, основна суть якого полягає в тому, що ринкові механізми забезпечують дохід громадянам внаслідок економічної активності, тоді як держава надає допомогу тим верствам населення, які позбавлені такої можливості. При цьому оптимальним видається стан суспільства, в якому якомога менше людей потребує соціальної підтримки. Очевидно, що ефективний поступ економічної системи забезпечує необхідну соціальну ефективність шляхом збільшення інвестицій у соціальну сферу. Забезпечення якраз оптимального рівня соціальної ефективності є основною метою управлінської функції держави.

Незважаючи на різницю в моделях соціального забезпечення різних країн Євросоюзу, в останні роки відбувається зближення соціальної політики європейських країн та активізація діяльності у таких сферах соціального захисту, як збереження суспільного добробуту; призначення соціальної допомоги адресного характеру; впровадження ринкових відносин у систему соціального страхування; поширення приватного пенсійного страхування; широке впровадження інновацій у соціальній політиці; підтримка активної зайнятості та створення умов для реалізації економічних ініціатив громадян.

Висновки. Основні засади, пріоритети та інструменти реалізації Концепції сталого розвитку зумовили розвиток численних стратегій, спрямованих на забезпечення життя майбутніх поколінь. У країнах Європейського Союзу Стратегію сталого розвитку

було прийнято у 2001 році, вона базується на виконанні таких пріоритетних завдань, як фінансове забезпечення підтримання стабільного виробництва й високого рівня споживання; дотримання гарантій соціальної рівноправності; стимулювання зниження забрудненості навколишнього природного середовища; організація ландшафтів і охорона невідновлюваних природних ресурсів; збереження біорозмаїття.

Отже, концептуально соціальна ефективність полягає у неперервному підвищенні якості життя населення шляхом встановлення рівноваги між економічною ефективністю і соціальною справедливістю. Взаємоприйнятним компромісом між необхідністю економічного росту і соціальними витратами може стати досягнення збалансованості витрат із використанням інструментів управління податковою та фіскальною системою

в контексті реалізації політики зайнятості щодо залучення громадян до активізації участі в процесах створення соціальних благ у ринкових умовах.

Таким чином, особливий інтерес для України становить досвід посткомуністичних перетворень у країнах Центральної та Східної Європи. Більшість країн цього регіону за короткий час досягли значних успіхів, їх населення досить активно було долучене до трансформаційних процесів. Їм вдалося швидко імплементувати у себе моделі зрілої ринкової економіки, уникнувши тим самим згубних моделей бюрократичного, олігархічного чи кримінального капіталізму, всі прояви якого українці, на жаль, сповна відчувають на собі. Їхні стратегії сталого розвитку базуються на ідеях ринкової конкуренції, регулюючої ролі держави та ліберальної соціально орієнтованої ринкової економіки.

Список використаних джерел:

1. Stanisława Golinowska, Peter Hengstenberg, Maciej Żukowski. Diversity and commonality in European social policies; the forging of a European social model. 2009. P. 427.
2. Вітте Лотар. Європейська соціальна модель і соціальна згуртованість: яку роль відіграє ЄС? / Лотар Вітте. Фонд ім. Фрідріха Еберта, Регіональне представництво в Україні та Білорусі. К.: Заповіт, 2006. 44 с.
3. Multiannual financial framework 2014-2020 and EU budget 2014. Luxembourg : Publications Office of the European Union. 2013. P. 24.
4. EU budget 2016: investing in growth and jobs. Luxembourg: Publications Office of the European Union. 2016. P. 28.
5. Кучко Е.Е. Социальные инновации: подходы к определению и классификации / Е.Е. Кучко. Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія: Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи. № 941. 2011. С. 27–33.
6. Hubert A. Empowering People, Driving Change: Social Innovation in the European Union / A. Hubert. Bureau of European Policy Advisers, European Commission, 2010. 131 p.
7. Basset J. Social Innovation in Europe Mobilising People and Resources / J. Basset Global Review of Innovation Intelligence and Policy Studies. PRO INNO Europe Project. – European Commission. 2010. 31 p.
8. Офіційний сайт Рамкової програми «Горизонт-2020» URL: http://ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm?pg=home&video=none
9. Caulier-Grice J. Study on Social Innovation / J. Caulier-Grice, L. Kahn, G. Mulgan, L. Pulford, D. Vasconcelos / A paper prepared by the Social Innovation exchange (SIX) and the Young Foundation for the Bureau of European Policy Advisers. – Bureau of European Policy Advisers, Young Foundation. 2010. P. 127.
10. Хлобыстов Евгений. Устойчивое развитие, повышение качества жизни населения и политика управления персоналом: точки взаимодействия / Евгений Хлобыстов, Анна Чечель, Валерия Колосок, Михаил Верескун // Human resources management – interdisciplinary perspective. Editors: Aleksander Sapiński, Michał Śleziak, Ievgen Khlobystov. Bielsko-Biala-Odessa, 2017. С. 89–113.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-19>
УДК 304.5

Березіна С.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

РИЗИК ЯК ВАЖЛИВІША КАТЕГОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

В результаті дослідження уточнено наукове визначення ризику як економічної категорії, показано суперечливу роль ризику в історичному розвитку суспільства, визначено соціальні проблеми сучасності з точки зору ризикології, зроблено теоретичний аналіз феномена управління ризиками. Поглиблено визначення ризику за допомогою його розгляду разом із такими супутніми термінами, як «категорія», «негаразд», «економіка», «можливість», «випадковість».

Ключові слова: ризик, економічна категорія, визначення ризику, ризик-менеджмент.

В результате исследования уточнено научное определение риска как экономической категории, показана противоречивая роль риска в историческом развитии общества, определены социальные проблемы современности с точки зрения ризикологии, сделан теоретический анализ феномена управления рисками. Углублено определение риска при помощи его рассмотрения вместе с такими сопутствующими терминами, как «категория», «неурядица», «экономика», «возможность», «случайность».

Ключевые слова: риск, экономическая категория, определение риска, риск-менеджмент.

Berezina S.B. RISK AS MORE IMPORTANT CATEGORY OF ECONOMIC THEORY

The study clarifies the scientific definition of the risk as an economic category, shows the contradictory role of risk in the historical development of society, identifies social problems of the present in terms of riskology, and carries out a theoretical analysis of the phenomenon of risk management. The definition of risk is extended by considering the risk together with the related terms: category, trouble, economy, opportunity, chance, etc. In a compressed form, the risk category can be defined as the possibility of loss. At the same time, the economic ones are called the risks accompanying the economic activity of a person, independent of the causes of problems (natural, social, political, economic). This definition should be amended that the risk is a vector category (where the probability is only one of the three elements of the vector), objective and at the same time anthropomorphic. Risks are complex and multifaceted concepts, but they have their own characteristics (risks are the danger of losses; risks come in the form of natural phenomena or events of society, etc.), which allows drawing their unambiguous overall definition in the form of "Risks – a phenomenon or event, probable whether foreseeable occurrence will lead or may lead to negative consequences." Sources of risk are both natural phenomena and the results of the actions of society. In addition to natural risks, all risks are associated with the humanity events: in the case of man-made risks – as developers of technology, machinery, and equipment and the actions of the staff; in the case of economic risks – with the economic policy of power structures; in the case of social risks – with the social policy of society and behavioural decisions of individuals and individual groups of the population. Accordingly, man-made, economic, and social risks can and should be attributed to managed ones and to fight them using risk management tools.

Key words: risk, economic category, determination of risk, risk-management.

Постановка проблеми. Ризики як небезпека втрач з розвитком суспільства набувають особливого значення. Вся життєдіяльність

людства пов'язана з ризиками. Вони супроводжують нас від народження до смерті. Зараз ризик наявний в усіх сферах життєдіяльності

людини. Окремі з них приводять до величезних втрат майна, машин та устаткування, а деякі пов'язані з безпекою життя окремих людей і навіть усього суспільства загалом.

Щоправда, складність теми й недостатня визначеність об'єкта дослідження породили від самого початку множинну поглядів на один предмет. У ХХІ сторіччі суттєво змінилося світове співтовариство, водночас змінився пакет соціальних загроз. Це робить актуальним пошук нових підходів до управління ризиками, зокрема щодо дослідження основ теорії ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання теорії та методології ризиків раніше розробляли переважно німецькі й англійські вчені. В їх працях знайшли відображення загальні тоді уявлення про поняття і сутність ризику як ймовірного явища, що зачіпає різні сфери життєдіяльності людства. Такими авторами, як У. Бек [1], Е. Гідденс [2], Ю. Габермас [3], Н. Луман [4], К. Арроу [5], Ф. Найт [6], сформульовані гіпотези про еволюцію ризику в процесі розвитку суспільства, джерела його виникнення та впливу на розвиток суспільства.

Вагомий внесок у дослідження ризиків зробили провідні вітчизняні вчені, зокрема В. Базилевич [7], О. Власюк [8], Е. Лібанова [9; 10], В. Надрага [11], В. Новіков [12], О. Новікова [13]. В їх роботах висвітлювались питання методології та методики аналізу ризиків, проблеми впливу ризиків на розвиток економіки, протидії негативному розвитку подій, проведення соціологічних досліджень про уявлення ризику населенням, ставлення до ризику сучасного суспільства, визначення напрямів управління ризиками тощо.

Теоретичних праць з вибраної тематики досить багато. Між тим більшість праць має дидактичний, а не аналітичний характер, а дослідницькі праці відрізняються вузькою спрямованістю та практицизмом. Тому це дослідження буде не зайвим в одному рядку з наявними.

Так, дидактична робота В. Буянова [14] присвячена «аналізу, діагностиці, прогнозуванню, програмуванню і плануванню ризиків як у виробництві, економіці, так і в повсякденному житті». Підручник І. Івченко

[15] спрямований на оцінювання ризиків, що виникають у «ситуації невизначеності сучасного економічного середовища», що дає змогу «швидко й ефективно приймати адекватні управлінські рішення у сфері економіки, бізнесу і фінансової діяльності». Дослідження А. Коновалова [16] присвячені визначенням «сутності, змісту, функції економічного ризику». Він розглядає економічний ризик як категорію економічної теорії, що відбиває сукупність суб'єктно-об'єктних відносин в сучасній економічній системі. Робота Н. Хохлова [17] спрямована на підготовку «фахівців, які безпосередньо займаються дослідженням ризику, які повинні вміти ідентифікувати небезпеки, оцінювати конкретні ризики, аналізувати результати, моделювати і прогнозувати розвиток небезпечних ситуацій, на підставі чого виробляти рекомендації щодо ефективних заходів управління ризиком для осіб, відповідальних за прийняття рішень; фахівців, які вміють розуміти результати аналізу ризику і використовувати їх у своїй роботі (це можливо в вузах як технічної, так і гуманітарної спеціалізації)». Як запевняє автор, у цій роботі втілений досвід американської освіти в Гарвардському, Стенфордському та Каліфорнійському університетах а також програмою FORM.OSE, яка була прийнята Комітетом Міністрів Ради Європи.

Окрім фундаментальних праць, існує багато робіт вітчизняних та іноземних авторів під схожими назвами (на кшталт «Ризик як економічна категорія»). Подібні праці мають більш роз'яснювальний характер і мало чого додають до вже відомого.

Мета статті полягає в дослідженні основ теорії ризиків у соціально-економічному ракурсі.

У статті переважно використовується метод узагальнення й абстрагування, а також метод діалектики, тобто погляд з протилежних та суміжних боків.

Виклад основного матеріалу.

Дослідження ризику як економічної категорії.

З наукової точки зору дослідженням ризиків займається ризикологія. Це наука

про основні закономірності, поняття, принципи й інструментарій виявлення, оцінювання та управління ризиком. Ризикологія – відносно давно виокремлений напрям серед соціальних та економічних наук. Теорія ризиків могла вважатися задовільною ще у другій половині минулого року. Щоправда, складність теми й недостатня визначеність об'єкта дослідження породили від самого початку множинну поглядів на один предмет. У XXI сторіччі суттєво змінилося світове співтовариство, водночас змінився пакет соціальних загроз. Це робить актуальним пошук нових підходів до управління ризиками, зокрема щодо уточнення основ теорії ризиків.

Ризикологія «покликана аналізувати, діагностувати, прогнозувати і програмувати ризики як у виробництві, економіці, так і в повсякденному житті». Це «наука про збереження здоров'я і безпеки людини в середовищі проживання, яка покликана виявляти і ідентифікувати небезпечні і шкідливі фактори, розробляти методи і засоби захисту людини шляхом зниження небезпечних і шкідливих факторів до прийнятних значень, виробляти заходи з ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій мирного й військового часу» [14].

Отже, сучасна ризикологія – це не дослідницька, але вузько прикладна наука. Її розглядають як засіб у руках бізнесмена, фінансиста, державного діяча тощо. Утилітарний підхід не дає змогу ризикології зосередитись на сутності свого об'єкта. Тому в ній легко уживаються зовсім різні визначення категорії ризику, які вона не аналізує, а сприймає як даність. Доходить до того, що ризик визначають як «кількісну оцінку небезпеки» [14]. Виходить, що термін «ризик» означає число, і граматично він є не іменником, а числівником.

За підходами суб'єктивної філософії ризику намагаються ставити у відповідність атрибут прогнозованості, називаючи ризик прогностичною категорією. [14] Таким чином, автори стверджують, що якщо той чи інший індивід не прогнозує зіткнення з авто-

мобілем, то для нього можливість такого зіткнення відсутня, що абсурдно. Так, малі діти й підлітки зазвичай не прогнозують нещасних випадків на дорозі, і саме через те ризик нещасних випадків збільшується.

З цих самих позицій ризику також ставлять у відповідність атрибут *цілепокладання*, без чого «проблеми ризику просто не виникає» [14]. Згідно з цим міркуванням якщо робітник працюватиме без цілі, то ризик неврожаю його обмине. Визначають ризик також як діяльність, пов'язану з подоланням невизначеності. За цього визначення бездіяльність не створює ризик.

Таких псевдонаукових сентенцій у «новій науці» зустрічається чимало. Тому буває важко відділити зерна від плевелів; потрібен критичний підхід. Проблема полягає в тому, що насправді ризикологія розглядає не різні визначення *категорії* «ризик», а різні визначення *терміна* «ризик», які складають зовсім різні омонімічні категорії.

Фактично ризикологія у своїх рекомендаціях визначення ризику зовсім ігнорує, сприймаючи його як інтуїтивно визначене контекстне поняття, часто ототожнюючи з негараздом.

Саме тому у визначенні *категорії ризику* (особливо економічного ризику) нам довелося вийти за межі понять, напрацьованих ризикологією, послуговуючись філософією та економічною теорією.

Вперше термін «категорія» ввів у науку Аристотель у творі «Категорії». Поміж десяти категорій Аристотеля лише одна стосується економічної сфери, а саме категорія «володіння».

Філософський словник [18] визначає термін «категорія» як «основне поняття, що віддзеркалює найбільш загальні і суттєві властивості, боки, відношення явищ дійсності і пізнання <...> Побудова категорій є однією з найбільш суттєвих рис абстрактного мислення». Світогляд людини оперує такими всеосяжними категоріями, як, зокрема, світ, всесвіт, природа, матерія, узагальнений розум, час, простір, мораль, істина, життя [19].

Економічна енциклопедія [20] розглядає економічні категорії як «сходинки пізнання об'єктивної економічної дійсності, результат і засіб цього пізнання. Економічні категорії є виразом масових, повторюваних економічних процесів і явищ». Зосередимо увагу на визначеннях «загальні і суттєві властивості». Що таке загальні властивості?

По-перше, *загальне поняття* – це таке, яке вміщує інші поняття або тісно кореспондує з ними. Наприклад, категорія «вартість» як замкнений грошовий потік, що обслуговує односпрямований потік товарів [19], кореспондує з такими поняттями, як «суспільне виробництво», «заробітна плата», «прибуток», «амортизаційні відрахування». Без урахування цих понять зміст вартості буде неповним.

Крім того, *загальне поняття* – це характеристика багатьох явищ. Наприклад, категорія *корисності* нічого не вміщує, окрім самої себе, однак вона присутня майже в усіх сферах господарювання. Так, можна говорити про корисність товарів, праці, умов побуту, інвестицій, заощаджень тощо.

Категорія ризику *загальна*, власне, в другому розумінні цього слова. Ризик стосується всіх природних явищ і всієї господарської діяльності.

Перейдемо до визначення «*суттєві властивості*». Суттєве – це те, без чого не можна обійтись. Це визначення суб'єктивне й відносне. Один і той самий феномен в одному випадку відіграє суттєву роль, в іншому – несуттєву; в одному відношенні явище виступає як суттєве (наприклад, головна причина), в іншому – навпаки.

Чи суттєва категорія ризику? Можна відповісти по-різному. Якщо йдеться про землетрус, ризик неврожаю або економічної кризи, то це суттєві ризики (і тут *ризик* – це економічна категорія). Коли йдеться про ризик банкрутства окремого малого підприємства, то це несуттєвий ризик в макроекономічних масштабах і одночасно суттєвий для засновника підприємства (тут ризик – це, з одного боку, економічна категорія, а з іншого боку, другорядне поняття).

Визначення категорії ризику.

Можливість виникнення негараздів називають ризиком. Тобто ризик – не феномен (як про нього кажуть для красивого слівця [21]), а *відношення до феномена*. Це не землетрус, криза або неврожай, а можливість настання всіх перелічених феноменів. *Негаразди виникають* (прогнозовано чи випадково) як із зовнішніх причин (природних або історичних), так і від дій людини в повсякденному житті. Але *ризиків не виникають; вони існують стільки, скільки існує людська популяція*. Зазначимо, що наше визначення ширше за так звану аксіому всеосяжності, за якої ризиків виникають лише в результаті людської діяльності [14]. Адже бездіяльність тягне ще більші ризики.

Ризик – категорія векторна. Вектор (R) складається з трьох елементів, а саме частоти (швидкості потоку ймовірностей) виникнення негараздів (Pr), їх масштабу (Sc), значимості (Si):

$$R = R(\text{Pr}, \text{Sc}, \text{Si}).$$

Існує стійка омана, що ризик безпосередньо вимірюється ймовірністю негараздів, вираженою у відсотках. Насправді ж перший елемент ризику (Pr) вимірюється *швидкістю потоку ймовірностей*, а одиницею виміру ризику є *відсоток, поділений на одиницю часу*, наприклад %/рік, %/доба [19].

Якщо існує статистика несприятливих випадків, вона може слугувати підґрунтям прогнозу ймовірності. Якщо статистика відсутня, під ймовірністю розуміють суб'єктивний фактор, а саме рівень впевненості прогнозиста.

Вимір *масштабу* кожного несприятливого випадку (Sc) залежить від конкретної галузі ризиків. Для надання кількісної оцінки масштабу слід:

- побудувати прогнозний ряд випадкових чисел;
- задати (або вибрати) так звану криву *цілності ймовірностей* за допомогою власної уяви про реальні процеси;
- задати крайні межі цього ряду за допомогою даних минулої статистики;

– розрахувати прогноз *математичного очікування* (або медіану чи нижній квантіль) величини масштабу;

– розрахувати прогноз *дисперсії випадкової величини* (другий центральний момент), адже саме дисперсію як рівень невизначеності часто зіставляють з категорією ризику, хоча вона є лише одним з елементів вектору ризику.

Значимість кожного несприятливого випадку (S_i) вимірюють шляхом зіставлення методом ранжування. Вимір значимості – процедура суб'єктивна. Адекватність показника залежить від кваліфікації експерта, його соціальної спрямованості (ідеологічної, політичної, економічної), історичних умов, у яких відбувається вимір.

Далі зосередимось на понятті «*негаразди*». Це поняття стосується природних (зокрема, соціальних) явищ, що сприймаються через призму людських відчуттів. Без людини негараздів не існує. Якщо ми говоримо про шкоду, яку ті чи інші події можуть нанести природному середовищу, то завжди маємо на увазі можливість звуження екологічної ніші людини, саме людини, а не флори і фауни загалом. Отже, ризик – це одночасно об'єктивна й антропоморфна категорія. З цього боку ризик можна розглядати у двох смислах: 1) ризик опинитися в скрутному становищі; 2) ризик своїми діями або бездіяльністю створити для себе (чи для інших) скрутне становище. Наприклад, дії підприємців, спрямовані на розширення випуску товарів, час від часу призводять до економічних криз.

Однак це не все. Негаразди – один з боків парного поняття «добре – погано» [19]. Отже, *ризик – це аксіологічна категорія*. Крім того, негаразди для однієї частини суспільства можуть обернутися позитивом для іншої. Отже, ризик – це також *моральна категорія*. Будучи аксіологічною та моральною категорією, ризик може стати ідеологічним знаряддям, що перешкоджатиме науковому аналізу цієї категорії. Так, законодавчі акти, що збільшують ризик корупції, затримуючи економічний розвиток, одночасно спрямо-

вані на збагачення певної частини державних службовців.

У визначенні категорії ризику фігурує також поняття «*можливість*». Що таке можливість? «Те, що існує, іноді трапляється або існувало в минулому», – говорить Аристотель. Можливість вдалося математизувати засобами теорії ймовірності, математичної статистики та математичної теорії ігор. Безпосереднім виміром можливостей займається загальна статистика, зокрема метеорологічна, сейсмічна, соціальна, економічна.

Розглянемо визначення більш вузької категорії ризику, а саме *ризик як економічної категорії*.

Економічними називають ризики, що супроводжують господарську діяльність людини, незалежну від причин виникнення негараздів (природних, суспільних, політичних, економічних).

Землетрус є землетрусом і тільки. Однак землетрус впливає на економіку, тому *ризик землетрусу* (можливість землетрусу) є економічною категорією. Отже, на економіку впливає не тільки сам землетрус, але й очікування землетрусу. Адже можливість землетрусу спонукає застосовувати спеціальні конструкції під час будівництва, утримувати міністерство надзвичайних ситуацій, проводити навчання населення, впроваджувати спеціальну систему оповіщення тощо.

Зазначимо, що *позитивні* та *постійно діючі* природні фактори, такі як родючість ґрунту, запаси корисних копалин, кваліфікація робочого класу, завжди вважались економічними чинниками. Навпаки, негативні й випадкові фактори, такі як землетруси, тайфуни, пожежі, руйнування гребель, аварії на АЕС, виробництво фальшивих ліків, до недавнього часу не вважались економічними чинниками. Не вважались економічними чинниками також постійно діючі ризики виникнення таких негараздів. Тільки у теорії ризиків – ризикології – ризики стали розглядатись як системоутворюючі економічні чинники. Йдеться не про те, що раніше ризики ігнорувалися суспільством. Але вони не розглядалися як категорія економічної науки. Вони

були самі по собі, а економічна наука – сама по собі. Як економічна наука розпадається на декілька напрямів, так і ризики можна розглядати окремо як політико-економічну, макроекономічну або мікроекономічну категорію. Так, ризик зміни суспільного укладу – це політико-економічна категорія. Ризик світової кризи – макроекономічна категорія. Ризик банкрутства окремого банку – мікроекономічна категорія.

Ймовірність виникнення окремої пожежі – це мікроекономічна проблема. Ймовірність виникнення пожеж у поточному році, що за кількістю перевищують пожежі минулого року, – макроекономічна проблема.

Окремо зупинимося на змістовному елементі ризику – масштабі прогнозованого негаразду. Висловим, наприклад, у термінах ризикології прогноз реального ВВП на наступний рік. Так, допустимо вважати, що ризик того, що в наступному році темп зростання реального ВВП не досягне 3%, становить 70%. Іншими словами, скоріше буде менше за 3%, ніж більше. Враховуючи історію економічних процесів в Україні, їх волатильність, чутливість до зміни світових цін на ресурси, непередбачуваних змін внутрішньої та світової політики тощо, можемо прогнозувати коливання темпів ВВП у межах від -10% до +10% (за довірчою ймовірністю у 90%). Отже *ризиковість* (невизначеність) прогнозу ВВП на майбутні роки характеризується *розмахом* у 20 процентних пунктів, або *середньоквадратичним відхиленням* у 10 п. п. Для оцінювання *значимості ризику* порівняємо наш прогноз з даними багаторічної статистики реального ВВП у США. У США середньоквадратичне відхилення становить приблизно 1 п. п., тобто в 10 разів менше, що дає змогу американським фахівцям більш впевнено робити прогнози ВВП.

Тут слід *розрізнати* ймовірність самого явища та ймовірність його реалізації за прогнозом. Так, ймовірність настання світової економічної кризи за визначений період обраховується як відношення числа буржуазних криз, що відбувалися протягом останніх років, до числа цих років. Так, з 1857 року

по 1996 рік відбулося 28 світових криз. Це означає, що ймовірність виникнення кризи в будь-якому році складає 20%.

Ймовірність реалізації прогнозу світових криз є відношенням успішних прогнозів, зроблених визначеним прогнозистом, до їх загального числа. Відповідно, слід розрізнати ризик виникнення світової кризи від ризику помилки визначеної особи під час прогнозування криз. Перша категорія ризиків має об'єктивні ознаки, друга – суто суб'єктивні. Науці невідомо, щоби хтось зміг спрогнозувати виникнення кризи з похибкою ± 1 рік. Тобто ймовірність реалізації подібних прогнозів складає нуль відсотків.

Ризикологи сподіваються на повноту інформації для прогнозування ризиків, вважаючи, що це гарантує успіх. Насправді ж за будь-якої інформаційної повноти без винайдених *законів економіки* наукове прогнозування *неможливе*. Йдеться про об'єктивні закони, що розкривають *часові інваріанти*. Саме цього сучасній ризикології не вистачає. Підкреслимо, що знання незмінних у часі співвідношень однаково необхідно як для детерміністської моделі економіки, так і для ймовірнісної.

Зазначимо, що термін «ризик» є одночасно економічною та філософською категорією. З *філософської* точки зору його розуміють як об'єктивну або суб'єктивну категорію [16].

З об'єктивної точки зору ризику існують незалежно від того, що про них думає сам дослідник. При цьому деякі ризики взагалі не залежать від цілеспрямованої діяльності людей (землетруси, економічні кризи), інші залежать частково (пожежі), ще інші стають безпосереднім наслідком конкретно прийнятих і впроваджених рішень.

Із суб'єктивної точки зору ризик існує, поки про нього думає сам дослідник. Більш того, суб'єктивісти розглядають ризик як діючий початок, що має декілька функцій (на кшталт робочої конячки) [16]. Такий ризик, звісно, не може бути об'єктивним.

Існує також примірювальна (*дуалістична*) точка зору.

Між тим не образ мислення визначає практику. Навпаки, психологія людини пристосовується до практичних потреб, хоча й у різний спосіб.

Розглянемо, як будуть діяти морально виважені особи з різним філософським мисленням, якщо, наприклад, існує ризик прориву греблі.

Об'єктивіст прийме рішення щодо ремонту греблі та відселення мешканців, бо вони можуть постраждати під час її раптової руйнації.

Суб'єктивіст прийме те саме рішення, бо у своїй уяві співчуває стражданням, на які наражаються мешканці.

Дуаліст прийме рішення щодо ремонту греблі, а залишок коштів спрямує на превентивний ремонт іншої греблі.

Отже, раціональність дій не залежить від способу мислення, і якщо було б інакше, то завжди існувала б лише одна точка зору.

Між тим в економічній літературі часто зустрічається вільне трактування термінів *суб'єктивності* та *об'єктивності*, що завжди призводить до плутанини. Так, наприклад, автори [14] пишуть, що «небезпеку найчастіше співвідносять (у звичайному житті) зі здатністю «заподіювати якусь шкоду, зло, нещастя». *Отже, ризик завжди суб'єктивний*. Без суб'єкта, який знає, що таке нещастя, що можна вважати злом, що таким не є; звідки походить шкода, а що не загрожує втратами, уявлення про ризик неможливі. *Ризик – поняття суто людське*, що виходить з його цінностей, фізіологічних і психічних можливостей [14]. Погоджуючись із цією думкою, А. Коновалов пише [16], що «під час обчислення економічного ризику основним критерієм є рівень інформації або інформованість суб'єкта про стан економічного середовища. В цьому контексті видається, що економічний ризик є суб'єктивним».

Отже, автори правильно роблять наголос на тому, що ризик – категорія *антропоморфична*, але плутають антропоморфізм із суб'єктивізмом. Плутанина виходить через те, що у філософському розумінні суб'єктивізм, як і об'єктивізм, – це різні способи

абстрагування в процесі людського пізнання, а не ділення за принципом визначення того, може чи не може щось існувати без людства. Так, людські хвороби, макроекономічні відносини тощо – це *об'єктивні явища*, хоча стосуються людини і не можуть без неї існувати. Навпаки, для суб'єктивіста об'єктом його пізнання є він сам, його відчуття, почуття, думки тощо. Він вважає, що уява про існування чогось за межами мислення є надмірною.

Інша справа, коли одне й те саме явище сприймається різними особами по-різному. Наприклад, ризик банкрутства фірми сприймається її конкурентами як благо. Цей приклад свідчить про відносність категорії ризику.

Наприкінці зазначимо таке. Це оманливе кредо, буцім-то ризикологія має у своєму розпорядженні загальні методи вирішення будь-яких задач, загальні підходи тощо. Таких важелів не має навіть математика. Математику об'єднує строгість висновків та отримання результатів. При цьому для того, щоб інтуїтивно сприймати поняття строгості, треба спочатку володіти наукою, яку ви намагаєтесь визначити. *Отже, визначення є не одноразовим актом, а суперечливим процесом*. Так само ризикологія. Цю науку об'єднує її об'єкт – ризик. Але щоб інтуїтивно (хоча б інтуїтивно) розуміти, що таке ризик, потрібно бути фахівцем ризикології.

Головна парадигма теорії ризиків полягає в тому, що уникнення одного ризику породжує виникнення іншого. Один ризик можна зменшити лише за рахунок іншого. Наприклад, обережний перехід дороги зменшує ризик смерті від дорожньої пригоди, але збільшує ризик спізнитися на службу. Відмова підприємця від запозичення зменшує ризик банкрутства в разі кризи й одночасно збільшує ризик банкрутства під тиском конкурентів. Зменшити можна негаряди де-факто. Наприклад, можна зменшити очікуваний збиток. Однак це зовсім не те саме, що уникнення або однобічне зменшення ризику, бо ризик – це те, що ще не відбулося і невідомо, як станеться. Між тим у жодній

роботі з питань ризик-менеджменту цього не прочитаєш. Навпаки, всюди йдеться лише про зменшення рівня ризику.

Чого домоглася людина, так це того, що ризики людські прийшли додатково до ризиків природних. Тепер головний ризик – це *людський фактор*, який неможливо ні усунути, ні значно применшити, бо людині властиво помилятися, як будь-якій живій істоті. Між тим серед фахівців існують низька обізнаність щодо теорії помилок і стійке нерозуміння цієї обставини. Так, Н. Хохлав писав у 2001 році [17], що «аварія подібного типу [мається на увазі чорнобильська катастрофа] настільки мало ймовірна, що для повторної її реалізації, по всій видимості, потрібно буде чимало часу». Між тим фукусімська катастрофа відбулася всього через чверть сторіччя після чорнобильської (1986–2011 рр.). Підприємницька (економічна взагалі) зацікавленість лише збільшує ризик людської помилки. В обох випадках проектувальники мали на меті економію коштів на будівництво АЕС. Як тут не додати цитату з джерела [15] про те, що «історія є часовим потоком ризиків, що були реалізовані?»

Сутність ризику.

Категорію «ризик» у більшості понять визначають як небезпеку втрати ресурсів чи недоодержання доходів порівняно з варіантом, що розрахований на раціональне використання ресурсів. Ризик визначають також як усвідомлену можливість небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, грошей у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності, несприятливими обставинами [26]. Його вимірюють частотою, ймовірністю виникнення того чи іншого рівня втрат.

Ризик – це складне явище, що має безліч незбіжних, а іноді протилежних реальних основ. Цим обумовлюють можливість існування декількох визначень ризику з різних точок зору залежно від цілей дослідження. У табл. 1 представлені визначення ризику згідно з наявними міжнародними стандартами та визначеннями зарубіжних і вітчизняних фахівців.

Наводяться також інші поняття ризику, наприклад ризик є подією, як правило, з негативними економічними наслідками, які, можливо, настануть у майбутньому в розмірах, які не можна передбачити [32]. Поняття ризику трактують також як небезпеку, загрозу, ненадійність, невизначеність, невпевненість, збиток, азарт. Поряд із суто науковим визначенням ризику існують його побутові тлумачення, коли він асоціюється з небезпекою: ризик як «дамоклів меч»; ризик як удар долі; ризик як виклик власним силам; ризик як гра; ризик як ранній індикатор небезпеки.

Наведені визначення показують, що ризик є досить складним поняттям, його однозначного визначення майже не існує. Але він має декілька характерних ознак, що властиві усім його видам і які можна покласти в основу формулювання його сутності:

- ризики – це небезпека втрат;
 - ризики настають у вигляді природних явищ чи подій суспільства (індивідів, груп індивідів);
 - ризики природних явищ пов'язані з ймовірністю (невизначеністю, випадковістю) настання у часі й просторі;
 - ризики подій суспільства пов'язані з ризиковими рішеннями суб'єктів ризику або з «діями навмання в надії на позитивний результат»;
 - наслідки природних ризиків завжди негативні, а ризики подій суспільства можуть бути як негативними, так і позитивними.
- Резюмуючи розглянуте, можемо стверджувати, що ризики – складне й багатопланове поняття, але їм присутні перелічені власні особливості, що дає можливість їх однозначно визначити.

Ризики – це явища чи події, ймовірне чи передбачене настання яких призведе чи може призвести до негативних наслідків.

Таке визначення є найбільш загальним і значною мірою відповідає поняттю ризик-менеджменту, що буде сприяти ефективнішому управлінню ризиками.

Але тут слід мати на увазі, що визначення поняття ризику не означає вирішення про-

Таблиця 1

Визначення ризику міжнародними стандартами та вітчизняними і зарубіжними авторами

№	Джерело або автор	Визначення ризику
1	“ISO 31000 Risk management. Principles and guidelines”	Вплив невизначеності на цілі. Вплив – відхилення від того, що очікується.
2	“Enterprise Risk Management (ERM) – Integrated Framework Standard COSO”	Події, вплив яких є негативним, які заважають створенню або ведуть до зниження вартості.
3	“Risk Management Standard FERMA”	Комбінація вірогідності події та її наслідків.
4	С. Ожегов (словник)	Можливість небезпеки чи дія навання в надії на щасливий результат [24].
5	О. Ренн	Можливість того, що людські дії або результати людської діяльності приведуть до наслідків, які впливають на людські цінності [27].
6	Д. Дуглас, Дж. Морган	Ступінь невизначеності одержання майбутніх чистих доходів [28].
7	І. Бланк	Шанс несприятливого результату, небезпека, погроза втрат і ушкоджень [29].
8	В. Вітлінський, Л. Маханець	Економічна категорія, яка відображає характерні особливості сприйняття зацікавленими суб'єктами економічних відносин об'єктивно наявних невизначеності та конфліктності, іманентних процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обтяжені можливими загрозами та невикористаними можливостями [30].
9	В. Базилевич та ін.	Ризики, під якими розуміють ризику виникнення таких негативних соціальних явищ, як злочинність, порушення безпеки об'єктів, несприятливі соціальні зовнішні об'єкти [7].
10	Е. Лібанова, В. Горбулін, С. Пирожков та ін.	Потенційна характеристика дії, що виявляється у можливості негативних її наслідків. Зазвичай виокремлюються такі групи ризиків, як «матеріальні – моральні»; «значні – незначні»; «передбачувані – непередбачувані»; «поточні – довгострокові»; «актуальні – відтерміновані» [10].
11	О. Власюк	З точки зору національної безпеки ризики ототожнюються з глобальними загрозами та стратегічними викликами [8].
12	О. Новікова	Ризик є першим кроком розвитку небезпеки, за яким послідовно виникає загроза, яка переростає у виникнення небезпечної події, що негативно впливає на безпеку людського та соціального розвитку [13].
13	В. Надрага	Сутність соціальних ризиків як наукової категорії – ймовірність негативних проявів у функціонуванні соціальних інститутів, евентуальне уповільнення процесів суспільного відтворення, формування соціальної нестабільності та напруженості [11].
14	П. Грабовий, С. Петрова, К. Романов	Ймовірність (загроза) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоодержання доходів чи поява додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої та фінансової діяльності [31].

Джерело: систематизовано автором

блем, що пов'язані з ним. Залишається проблема їх менеджменту.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1) У стислій формі категорію ризику можна визначити як можливість виникнення втрат. При цьому економічними називають ризики, що супроводжують господарську діяльність людини, незалежні від причин

виникнення негарздів (природних, суспільних, політичних, економічних). До цього визначення слід додати, що ризик – категорія векторна (де ймовірність є лише одним з трьох елементів вектору), об'єктивна й одночасно антропоморфна.

2) Ризики – складне й багатопланове поняття, але їм присутні власні особливості (ризики – це небезпека втрат, ризики наста-

ють у вигляді природних явищ чи подій суспільства тощо), що дає можливість їх однозначно визначити так: ризики – це явища чи події, ймовірне чи передбачене настання яких призведе чи може призвести до негативних наслідків.

3) Джерелами ризиків є як природні явища, так і результати дій суспільства. Окрім природних, усі ризики пов'язані з подіями людства: в разі техногенних ризиків – як роз-

робників технологій, машин і обладнання та діями обслуговуючого персоналу; в разі економічних ризиків – з економічною політикою владних структур; в разі соціальних ризиків – із соціальною політикою суспільства та поведінковими рішеннями індивідів та окремих груп населення. Відповідно, техногенні, економічні й соціальні ризики можна й треба віднести до управлінських, а також боротися з ними засобами ризик-менеджменту.

Список використаних джерел:

1. Бек У. От индустриального общества к обществу риска. THESIS. 1994. № 5.
2. Гиденс Е. Судьба, риск и безопасность. URL: http://www.hse.ru/data/417/313/1234/5_2_1Gidd.pdf.
3. Габермас Ю. Zur Logik der Sozialwissenschaften, 2 Aufl. Fr./M., 1971.
4. Луман Н. Понятие риска. THESIS. 1994. № 5.
5. Arrow K. Alternative approaches to the theory of choice in risk-taking situations. Econometrica.
6. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. Москва, 2003. 360 с.
7. Базилевич В. Страхування. URL: <http://westudents.com.ua/glavy/89239-23-klasifikatsiya-ekonomichnih-rizikv.html>.
8. Власюк О. Шляхом децентралізації: виклики, ризики та пріоритети реформування регіонального розвитку в Україні. Львів, 2015. № 1. С. 5–18.
9. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків: кол. монографія / за ред. Е. Лібанової. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. Птухи; НАН України; Держкомстат України, 2010. 496 с.
10. Лібанова Е., Горбулін В., Пирожков С. та ін. Політика інтеграції українського суспільства в контексті викликів та загроз подій на Донбасі: національна доповідь / за ред. Е. Лібанової. Київ, 2015. 363 с.
11. Надрага В. Соціальні ризики в трудовій сфері. Київ: Інститут демографії та соціальних досліджень, 2015. 471 с.
12. Новіков В. Бюджетний ризик: зміст та регулювання у соціальній інфраструктурі. Демографія та соціальна економіка. 2018. № 1 (32). С. 73–86.
13. Новікова О. Оцінка соціальних ризиків в регіонах України як підстава для прийняття управлінських рішень щодо їх подолання. URL: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Jul08/08.htm>.
14. Буянов В., Кирсанов К., Михайлов Л. Рискология. Москва, 2003. 388 с. URL: www.twirpx.com/file/1276938.
15. Івченко І. Економічні ризики. Київ, 2003. 150 с. URL: www.twirpx.com/file/519590.
16. Коновалов А. Экономический риск как экономическая категория. 2011. URL: www.vestnik.vsu.ru/pdf/econ/2011/01/2011-01-02.pdf
17. Хохлов Н.В. Управление риском. М. 2001. URL: www.twirpx.com/file/392123.
18. Философский словарь / под ред. М. Розенталя, П. Юдина. Москва, 1963.
19. Вугальтер А. Ваше открытие общества. Днепр, 2018. 374 с. URL: PhilosophyStorm.org/node/15841.
20. Экономическая энциклопедия / гл. ред. А. Румянцев. Москва: Советская энциклопедия, 1980.
21. Ризик як об'єктивна економічна категорія діяльності. 2018. URL: ua-referat.com/Ризик_як_об%b0бєктивна_економiчна_категорiя_дiяльностi.
22. Сутність ризику як економічної категорії. Основні риси ризику. 2018. URL: pidruchniki.com/86380/ekonomika/sutnist_riziku_ekonomichnoyi_kategoriyi_osnovni_risi_riziku.
23. Панфилова Э. Понятие риска: многообразие подходов и определений. Теория и практика общественного развития. 2015. № 4.

24. Ожегов С. Толковый словарь русского языка / под ред. Л. Скворцова. 28-е изд., перераб. Москва, 2012. 1376 с.
25. Романов В. Понятие рисков в экономической деятельности. URL: <http://www.aup.ru/articles/finance/1.htm>.
26. Поняття ризику як економічної категорії. URL: http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/fof/bs/2010/10-076/1____2.html.
27. Ренн О. Три десятилетия исследования риска. Вопросы анализа риска. 1999. № 11.
28. Forbes, J. Douglas. J.P. Morgan, Jr., 1867–1943. U. Press of Virginia, 1981. 262 p. ISBN 0-8139-0889-2.
29. Бланк И. Словарь-справочник финансового менеджера. Киев, 1998. 480 с.
30. Вітлінський В., Маханець Л. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності: навч. посіб. Київ, 2008. 432 с.
31. Грабовий П., Петрова С., Романов К. Ризики та їх вплив на прийняття господарських рішень URL: <http://pidruchniki.com/19170728/ekonomika>.
32. Поняття ризику та його основні характеристики. URL: <https://studopedia.org/4-155014.html>.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-20>

УДК 334.732.2

Волкова О.Г.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів,

Одеський національний економічний університет

ПРОБЛЕМАТИКА ЗАСТОСУВАННЯ ЗАЛІКУ ЗУСТРІЧНИХ ВИМОГ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Стаття присвячена питанню заліку зустрічних вимог у зовнішньоекономічних операціях та його ролі у забезпеченні повноти надходження валютної виручки за експортними угодами. За результатами дослідження встановлено, що залік зустрічних вимог впливає на стан розрахунків та рівень надходжень валютної виручки за експортно-імпортними операціями, внаслідок чого він виступає інструментом впливу на рівень валютних надходжень до країни. Визначено основні проблеми застосування заліку зустрічних вимог за зовнішньоекономічними контрактами суб'єктами господарювання України, надано рекомендації щодо умов його регулювання, що полягають у встановленні заборони заліку зустрічних вимог між пов'язаними господарюючими суб'єктами, за зовнішньоекономічними угодами, укладеними з нерезидентами, зареєстрованими в офшорних зонах; наданні права суб'єктам господарювання здійснювати залік зустрічних вимог зі сплатою певного дисконту від суми заліку на користь держави.

Ключові слова: валютні розрахунки, форми розрахунків, залік зустрічних вимог, надходження валютної виручки, розрахунки за зовнішньоекономічними контрактами.

Статья посвящена вопросу зачета встречных требований во внешнеэкономических операциях и его роли в обеспечении полноты поступления валютной выручки по экспортным соглашениям. По результатам исследования установлено, что зачет встречных требований влияет на состояние расчетов и уровень поступлений валютной выручки по экспортно-импортным операциям, вследствие чего он выступает инструментом влияния на уровень валютных поступлений в страну. Определены основные проблемы применения зачета встречных требований по внешнеэкономическим контрактам субъектами хозяйствования Украины, представлены рекомендации по условиям его регулирования, которые заключаются в установлении запрета зачета встречных требований между связанными хозяйствующими субъектами, по внешнеэкономическим соглашениям, заключенным с нерезидентами, зарегистрированным в офшорных зонах; предоставлении права субъектам хозяйствования осуществлять зачет встречных требований с уплатой определенного дисконта от суммы зачета в пользу государства.

Ключевые слова: валютные расчеты, формы расчетов, зачет встречных требований, поступления валютной выручки, расчеты по внешнеэкономическим контрактам.

Volkova O.G. PROBLEM OF APPLICATION OF COUNTERCLAIMS IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF UKRAINE

It is generally accepted to consider counterclaims as a form of settlement for foreign economic contracts, which serves as a guarantee of proper payment for goods and services and affects the value of the latter. At the same time, counterclaiming affects the state of payments and the level of revenues from foreign exchange earnings for export-import transactions, as a result of which it serves as an instrument for influencing the level of foreign exchange earnings in the country. For Ukraine, the problem of applying a set of counterclaims for foreign economic operations is connected with the issue of withdrawal from the capital of the country through the non-return of export revenues under foreign economic contracts. Settlement of counterclaims in foreign economic transactions affects the volumes and structure of financial flows of participants in these operations, in particular on the volume of foreign exchange earnings and expenses. For a country with a deficit of foreign

trade balance, any reduction in the volume of foreign exchange earnings is an additional factor in the devaluation pressure on the national currency. Today, the scope of application of counterclaims is limited to intrastate-national operations. The prohibition by the state of offsetting counterclaims in the foreign economic sphere is a protective mechanism of the foreign exchange market and one of the forms of ensuring timely and complete return of foreign exchange earnings on foreign economic contracts, a tool to prevent the illegal outflow of capital. At the same time, the existing negative dynamics of non-residents' indebtedness in foreign economic operations shows that the existing system of prohibitions and restrictions in the field of currency settlements is not sufficiently effective. The prohibition of offsetting of counterclaims limits the rights of economic entities to implement their own settlement policy and adversely affects their economic activity. In this connection it is proposed to establish a prohibition of offsetting counter claims between related economic entities, in accordance with foreign economic agreements concluded with non-residents registered in offshore areas. To empower business entities to make counterclaims with payment of a certain discount from the amount of credit in favor of the state.

Key words: *currency settlements, forms of settlements, counterclaims, receipts of foreign exchange earnings, settlements under foreign economic contracts.*

Постановка проблеми. Загальноприйнятим є розгляд заліку зустрічних вимог як форми розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами, що виступає гарантією належної оплати за товари й послуги та впливає на вартість останніх. Водночас залік зустрічних вимог впливає на стан розрахунків та рівень надходжень валютної виручки за експортно-імпортними операціями, внаслідок чого він виступає інструментом впливу на рівень валютних надходжень до країни.

З огляду на тіньові процеси та девальваційний тиск на національну валюту, які мають місце в Україні, особливої актуальності набуває проблематика ефективності застосування заліку зустрічних вимог у зовнішньоекономічній діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню форм міжнародних розрахунків присвячені праці таких науковців, як Л. Носач [1], К. Величко [2], Д. Харко [3]. При цьому дослідження здійснюються більшою мірою на рівні суб'єктів господарювання, а саме акцентується увага на виборі оптимальної для останніх форми платежів за господарськими операціями. Водночас застосування заліку зустрічних вимог пов'язане з проблематикою повернення валютної виручки за зовнішньоекономічними контрактами та впливу капіталу за кордон. За таких умов необхідними є додаткові дослідження макроекономічних ефектів від застосування заліку зустрічних вимог за експортно-імпортними операціями та аналіз особливостей його використання в сучасних умовах.

Мета статті полягає у з'ясуванні особливостей використання заліку зустрічних вимог у зовнішньоекономічній діяльності суб'єктів господарювання в сучасних умовах та розробці заходів підвищення ефективності його застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Міжнародні розрахунки розглядають як систему платежів за зобов'язаннями, які виникають під час здійснення економічними агентами зовнішньоекономічної діяльності. Основними формами цих розрахунків є акредитив, банківський переказ, інкасо, чеки, векселі. Водночас суб'єктами господарювання в розрахунках за зовнішньоекономічними угодами активно використовується така специфічна форма, як залік зустрічних вимог, внаслідок чого іноземна валюта за експортними операціями не перераховується на рахунки експортерів.

З огляду на те, що валютна виручка за експортними операціями є основним каналом надходження іноземної валюти до країни, вона виступає об'єктом державного валютного регулювання. Так, Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23 вересня 1994 року № 185 встановлено, що виручка резидентів в іноземній валюті від експорту продукції підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у строки виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше 180 календарних днів з дати митного оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації) такої продукції,

що експортується, а в разі експорту робіт, транспортних послуг – з моменту підписання акта чи іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання транспортних послуг [3]. Відповідно до статті 4 зазначеного Закону порушення резидентами строків розрахунків у сфері ЗЕД приводить до стягнення пені з останніх, незважаючи на те, що порушення строків розрахунків відбувається з боку нерезидентів, що є іноземними партнерами за зовнішньоекономічними угодами.

Крім безпосереднього перерахування виручки за поставлені товари та послуги за зовнішньоекономічними операціями, одним зі способів припинення зобов'язання щодо оплати експортованих товарів та послуг є залік зустрічних вимог. Зустрічними вважаються такі взаємні зобов'язання за зовнішньоекономічними операціями між резидентом та нерезидентом, які є однорідними; строк виконання за якими настав або не встановлений, або визначений моментом пред'явлення вимоги; між сторонами яких відсутній спір за цими операціями.

В результаті заліку зустрічних вимог експортна та імпортна операції з поставки товарів (послуг) знімаються з валютного контролю. З практичної точки зору це означає відсутність надходжень іноземної валюти на

рахунки суб'єктів господарювання за експортовані товари (послуги).

На фоні скорочення загальних обсягів експорту товарів та послуг (за винятком 2017 року) та дисбалансу між обсягами експорту та імпорту для України залишається актуальним питання забезпечення надійних джерел надходження іноземної валюти (рис. 1).

Проблему дефіциту іноземної валюти в державі посилює заборгованість за валютними операціями. Так, про відтік валютних коштів за межі України шляхом здійснення експортно-імпортних операцій свідчать показники заборгованості по розрахунках між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема, з 2016 року до I кварталу 2018 року сума заборгованості нерезидентів (суб'єктів господарювання) перед резидентами (суб'єктами господарювання України) за експортними операціями зростає в 2,1 рази, склавши 117,7 млрд. грн. [5]. Згідно з експертними оцінками сума неповернутої валютної виручки найбільшого експортно орієнтованого сьогодні сектору національної економіки, а саме аграрного сектору, за 2014–2016 роки становить 3–3,5 млрд. дол. [6].

За результатами контрольно-перевірочної роботи Державної фіскальної служби

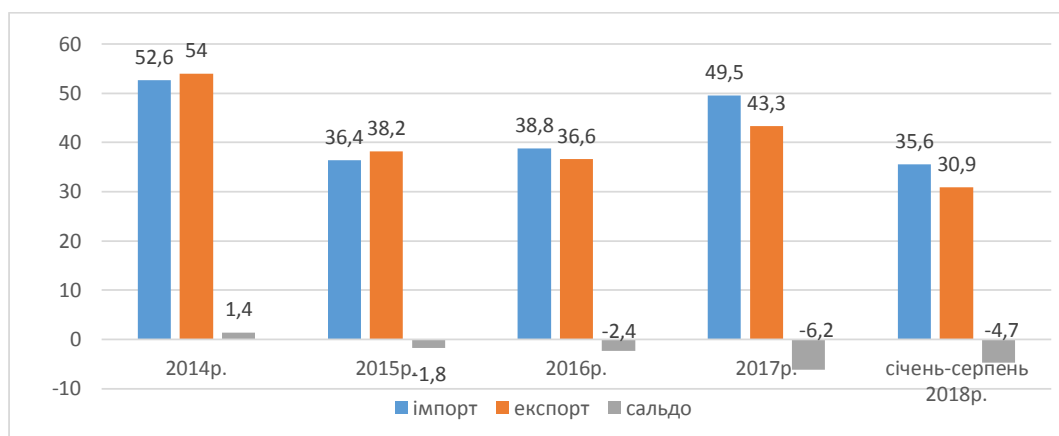


Рис. 1. Динаміка зовнішньоторговельного балансу України з 2014 року по січень-серпень 2018 року, млн. дол. США

Джерело: складено за даними джерела [4]

України обсяги простроченої дебіторської заборгованості від здійснених зовнішньоекономічних операцій з 2016 року до I кварталу 2018 року збільшилися з 2,3 до 3,4 млрд. дол. США, зокрема:

– 1,6 млн. дол. США (0,1%) становить заборгованість, що виникла внаслідок здійснення поставки без оформлення МД типу ІМ-40;

– 1 198,8 млн. дол. США (38,5%) становить заборгованість, що виникла внаслідок ненадходження валютної виручки на територію України в законодавчо встановлені строки під час здійснення експорту;

– 1 915,1 млн. дол. США (61,4%) становить заборгованість, що виникла внаслідок ненадходження товару в законодавчо встановлені строки на територію України під час здійснення імпорту [5].

Негативна тенденція зберігається щодо стану заборгованості за зовнішньоекономічними контрактами, яку декларують безпосередньо суб'єкти господарювання (табл. 1).

Слід відзначити, що в рамках поточного регулювання стану валютного ринку центральним банком запроваджуються відповідні захисні механізми щодо протидії зловживанням з валютними цінностями з метою забезпечення повноти надходження іноземної валюти до країни. Так, Постановою Правління НБУ України «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» від 13 грудня 2016 року № 410 уповноважені банки не знімають з контролю експортні операції клієнтів на підставі зарахування зустрічних однорідних вимог, які виражені в іноземній валюті 1 групи

Класифікатора іноземних валют та банківських металів/російських рублях (незалежно від суми операції); в інших валютах, якщо загальна сума зобов'язань становить більше 500 000 дол. США. Заборона не поширюється на операції операторів телекомунікацій з оплати міжнародних телекомунікаційних послуг. Правомочність вжиття таких заходів з боку центрального банку підтверджується судовою практикою, яка розглядає їх як тимчасові захисні заходи, які запроваджуються Національним банком України в рамках наданих йому повноважень відповідно до ст. 7-1 Закону України «Про Національний банк України» [7].

З урахуванням негативних тенденцій у сфері розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами слід визнати, що наявні сьогодні заборони та обмеження у сфері валютних розрахунків за зовнішньоторговельними угодами не є досить ефективними. Зокрема, заборона на проведення заліку зустрічних вимог у рамках постійних взаємних господарських операцій між резидентами та їх іноземними контрагентами порушує права їх учасників у формуванні власної розрахункової політики, яка виступає вагомим чинником ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Саме висока волатильність національної валюти змушує їх використовувати захисні для власного бізнесу інші форми розрахунків, зокрема залік зустрічних вимог. У цьому аспекті державне регулювання валютних операцій має стимулювати учасників зовнішньоекономічних угод до забезпечення своєчасного та повного розрахунку з боку

Таблиця 1

Заборгованість за експортно-імпортними, бартерними та іншими зовнішньоекономічними контрактами з порушенням законодавчо встановлених термінів розрахунків

Показник	2015 рік		2016 рік		2017 рік	
	юридичні особи	фізичні особи	юридичні особи	фізичні особи	юридичні особи	фізичні особи
Заборгованість зовнішньоекономічними контрактами, млн. грн.	53 700	20,4	56 400	23,3	56 000	15,7

Джерело: складено за даними джерела [5]

нерезидентів. Припинення зобов'язань за експортно-імпортними операціями шляхом заліку зустрічних вимог має бути економічно не вигідним для його учасників. Вбачається доцільним надання права суб'єктам господарювання здійснювати залік зустрічних вимог зі сплатою певного дисконту від суми заліку на користь держави.

Беручи до уваги, що заборони та обмеження у сфері валютних розрахунків мають на меті попередження зловживання з боку учасників господарських операцій, вважаємо доцільним визначити критерії цих операцій, за якими заборонений залік зустрічних вимог, зокрема між пов'язаними особами, особами, які здійснюють господарські операції з офшорними країнами.

Зауважимо, що з 9 лютого 2019 року в Україні набувають чинності нові правила регулювання валютних операцій відповідно до Закону України «Про валюту і валютні операції» від 21 серпня 2018 року № 2473-VII [8]. Метою цього нормативного акта є запровадження валютної лібералізації в країні. Незважаючи на проголошене вільне здійснення валютних операцій на території України, Законом України «Про валюту і валютні операції» передбачено перелік захисних заходів, на вжиття яких має право центральний банк за певних обставин, а саме за наявності обставин, що загрожують стабільності банківської та (або) фінансової системи держави, наявності ознак нестійкого фінансового стану банківської системи, погіршення стану платіжного балансу України:

1) обов'язковий продаж частини надходжень в іноземній валюті в межах, передбачених нормативно-правовими актами Національного банку України;

2) встановлення граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів;

3) встановлення особливостей здійснення операцій, пов'язаних з рухом капіталу;

4) запровадження дозволів та (або) лімітів на проведення окремих валютних операцій;

5) резервування коштів за валютними операціями;

б) вжиття заходів відповідно до ст. 7-1 Закону України «Про Національний банк України», виключний перелік яких визначається нормативно-правовими актами Національного банку України.

З огляду на дефіцитність зовнішньоторговельного балансу, необхідність погашення боргових зобов'язань в іноземній валюті для України зберігається високий рівень девальваційного тиску на національну валюту. За таких умов дуже вірогідним є збереження Національним банком України наявних сьогоднішніх нормативів та обмежень у сфері валютних розрахунків, зокрема заборони на здійснення заліку зустрічних вимог за зовнішньоекономічними угодами.

Висновки. Для України проблематика застосування заліку зустрічних вимог за зовнішньоекономічними операціями пов'язана з питанням виведення з країни капіталу шляхом неповернення експортної виручки за зовнішньоекономічними контрактами. Залік зустрічних вимог у зовнішньоекономічних операціях впливає на обсяги та структуру фінансових потоків учасників цих операцій, зокрема на обсяги валютних надходжень та витрат.

Для держави з дефіцитним станом зовнішньоторговельного балансу будь-які скорочення обсягів надходжень іноземної валюти виступають додатковим чинником девальваційного тиску на національну валюту.

Сьогодні сфера застосування заліку зустрічних вимог обмежена внутрішньо національними операціями. Заборона державою заліку зустрічних вимог у зовнішньоекономічній сфері є захисним механізмом валютного ринку та однією з форм забезпечення своєчасного й повного повернення валютної виручки за зовнішньоекономічними контрактами, інструментом запобігання незаконного відпливу капіталу. Водночас наявна негативна динаміка заборгованості нерезидентів за зовнішньоекономічними операціями свідчить про недостатню ефективність наявної системи заборон та обмеження у сфері валютних розрахунків.

Враховуючи те, що заборона заліку зустрічних вимог обмежує права суб'єктів

господарювання на здійснення власної розрахункової політики та негативно впливає на їх господарську діяльність, запропонували встановити заборону заліку зустрічних вимог між пов'язаними господарюючими суб'єктами за зовнішньоекономічними уго-

дами, укладеними з нерезидентами, зареєстрованими в офшорних зонах. Слід надати право суб'єктам господарювання здійснювати залік зустрічних вимог зі сплатою певного дисконту від суми заліку на користь держави.

Список використаних джерел:

1. Носач Л. Системність вибору оптимальної форми оплати міжнародних розрахунків. *Бізнес Інформ*. 2016. № 10. С. 39–46.
2. Харко Д. Зарахування однорідних зустрічних вимог у зовнішньоекономічних розрахунках. *Юрист @ Закон*. 2017. № 28.
3. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/185/94-вр>.
4. Статистика зовнішнього сектору / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446.
5. Про результати аудиту ефективності виконання повноважень державними органами щодо забезпечення контролю за дотриманням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності вимог валютного законодавства: Звіт Рахункової палати України від 26 червня 2018 року № 15-5. URL: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16757250/zvit_15-5_2018.pdf?subportal=main.
6. Тінь на полях. Як зупинити незаконні операції на агроринку. URL: <https://samopomich.ua/tin-na-polyah-yak-zurupnyty-nezakonni-operatsiyi-na-agrorynku>.
7. Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України: Постанова Правління Нацбанку України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0410500-16>.
8. Про валюту і валютні операції: Закон України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19>.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-21>

УДК 336.71

Заруцька О.П.

доктор економічних наук, професор,
Університет митної справи та фінансів

ВПРОВАДЖЕННЯ МЕТОДИКИ СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ГРУП У СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ СКЛАДНИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ

У статті представлено результати групування однорідних елементів складних економічних систем для аналізу та моніторингу їх стану на макро-, мезо- та мікрорівнях. Формування структурно-функціональних груп проводиться з використанням нейронної мережевої моделі кластеризації, а саме самоорганізаційних карт Кохонена. Запропоновані методи дають змогу забезпечити ранню діагностику загроз втрати фінансової стабільності банків, проводити класифікацію їх бізнес-моделей. Відповідний інструментарій запропоновано поширити на моніторинг фондового ринку та виявлення операцій з підвищеним ризиком шахрайства й маніпулювань. Ефективний та об'єктивний моніторинг стану будь-якого сегменту фінансового ринку потребує виокремлення об'єктів підвищеного ризику з використанням сучасних методів обробки даних звітності.

Ключові слова: бізнес-моделі банків, моніторинг фондового ринку, кластерний аналіз, нейронні мережі, структурно-функціональні групи банків.

В статье представлены результаты группировки однородных элементов сложных экономических систем для анализа и мониторинга их состояния на макро-, мезо- и микроуровнях. Формирование структурно-функциональных групп проводится с использованием нейронной сетевой модели кластеризации, а именно самоорганизующихся карт Кохонена. Предложенные методы позволяют обеспечить раннюю диагностику угроз потери финансовой стабильности банков, проводить классификацию их бизнес-моделей. Соответствующий инструментарий предложено расширить на мониторинг фондового рынка и выявление операций с повышенным риском мошенничества и манипуляций. Эффективный и объективный мониторинг состояния любого сегмента финансового рынка требует выделения объектов повышенного риска с использованием современных методов обработки данных отчетности.

Ключевые слова: бизнес-модели банков, мониторинг фондового рынка, кластерный анализ, нейронные сети, структурно-функциональные группы банков.

Zarutskaya O.P. IMPLEMENTATION OF STRUCTURAL-FUNCTIONAL GROUPS METHODOLOGY IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF COMPLEX ECONOMIC SYSTEMS

The article presents the results of grouping of homogeneous elements of complex economic systems for the analysis and monitoring of their state at the macro-meso-micro levels. The formation of structural and functional groups is carried out using a neural network clustering model – self-organization Kohonen maps (SOM). The proposed methods make it possible to provide early diagnosis of threats to the financial stability of banks, to classify their business models. Specific differences in the structure of assets, liabilities, income and expenses of the Bank determine the business model of development, the Bank's place in the market of banking services, the corresponding risk profile. Homogeneous groups of banks should be separate objects of banking supervision and require adequate approaches, depending on the characteristics of the financial condition and risk profile. The use of the method for the analysis of the banking system of Ukraine demonstrates the redistribution of resources in favor of the largest banks. In 2014, the mass liquidation of banks began and the size of groups of banks with an increased share of current funds of individuals significantly increased. The growth of the group is characterized by the movement of clients' funds from liquidated to large state and banks by foreign shareholders, as well as the preferential placement on current accounts. Large state-owned banks and some daughters of foreign shareholders, which attracted the current resources of individuals, place assets in government securities. Credit operations of banks are reduced. From 2015, there are signs of excess liquidity, refocus resources on demand deposits, transactions, from credit short-term, focused on fee income. For banks in the cash operations, operational risk and increase the probability of violations of legislation on financial monitoring. It is proposed to distribute the appropriate tools for monitoring the stock market and identifying transactions with increased risk of fraud and manipulation. Effective and objective monitoring of the state of any segment of the financial market requires the identification of high risk objects using modern reporting methods. Stability of market development is largely determined by the availability of clear rules, brought to market participants, transparent and understandable methodological recommendations for risk assessment. The development of appropriate tools requires modern mathematical methods.

Key words: financial market stability, business-models of banks, stock market monitoring, cluster analysis, neural networks, structural and functional groups of banks.

Постановка проблеми. Дослідження складних економічних та фінансових систем, які поєднують велику кількість учасників, швидко й суттєво змінюються у часі, як правило, ґрунтуються на аналізі звітності, яку надають ці об'єкти із тією чи іншою періодичністю. Якість аналізу багато в чому визначається повнотою, глибиною, точністю структурних індикаторів, які можна побудувати з використанням звітних даних. Розгорнута звітність, що охоплює різні аспекти діяльності об'єктів, дає змогу отримувати висновки про стан системи та її елементів,

які мають наукову цінність та забезпечують ефективно практичне застосування. Але для оброблення великих масивів даних недостатньо використовувати лише традиційні статистичні інструменти, оскільки значення динамічних рядів великої розмірності, накопичених протягом тривалого часу, мають приховані внутрішні закономірності, виявлення яких потребує адекватних математичних підходів.

На наш погляд, для групування однорідних складних об'єктів доцільно використовувати методику нейронних мереж, а саме

самоорганізаційних карт Кохонена, що надає важливу та зручну візуалізацію розміщення близьких об'єктів з урахуванням значень усіх показників (на кшталт географічної карти). Об'єкти зі стандартними, близькими характеристиками розміщуються поруч в центрі карти, а об'єкти, що мають значні відмінності, розташовуються на її границях. Саме на такі групи має звертати увагу регулятор ринку з метою запобігання втрати системної стабільності. Метод структурно-функціональних груп (метод СФГ) використано для дослідження профіля ризиків банків України та ризик-орієнтованого банківського нагляду [14]. Відповідний інструментарій пропонується поширити на дослідження типів бізнес-моделей банків та аналіз інших фінансових систем, а саме на моніторинг фондового ринку та виявлення операцій з підвищеним ризиком шахрайства й маніпулювань.

Забезпечення стабільного функціонування таких складних фінансових систем, як банківський ринок та фондовий ринок, потребує чіткого регламенту правил та умов діяльності, підходів до моніторингу, доведення до учасників ринку прозорих та зрозумілих методичних рекомендацій щодо оцінювання ризиків та правил застосування заходів впливу. Діяльність державного регулятора має спиратись на об'єктивні характеристики ринку, оцінювати поточний стан системи та виокремлювати об'єкти підвищеного ризику за допомогою значень відповідних структурних індикаторів, розрахованих за даними звітності учасників ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відповідно до Закону України «Про Національний банк України» [1] Національний банк (далі – НБУ) забезпечує збирання, складання та поширення даних фінансового та зовнішнього секторів економіки, зокрема грошово-кредитної та фінансової статистики (огляди фінансових корпорацій, депозити, кредити, процентні ставки депозитних корпорацій, цінні папери, фінансові рахунки сектору фінансових корпорацій), статистики індикаторів фінансової стійкості. Сучасна система пруденційного банківського нагляду

спирається на різноманітну статистичну та фінансову звітність банків. Відповідно до «Правил організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України», затверджених Постановою Правління НБУ від 1 березня 2016 року № 129 [7], близько 80 статистичних форм надається НБУ з різною періодичністю. Перш за все фінансовий стан банку характеризує щоденний «Баланс банку» (Форма № 1Д), де відображена оперативна інформація щодо залишків за кожним з багатьох десятків балансових рахунків. Основні параметри кредитного ризику банки розкривають у таких звітних формах, як Форма № 302 (місячна) «Звіт про класифікацію кредитних операцій» та Форма № 604 (місячна) «Звіт про формування резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями». Ризик ліквідності можна проаналізувати за даними Форми № 631 (декадна, що складається на 1, 11, 21 число) «Звіт про структуру активів та зобов'язань за строками».

Більшість звітної інформації банків є конфіденційною та вивчається лише у системі банківського нагляду. Водночас перелік відкритих даних про фінансовий стан банків забезпечує певні можливості для дослідження фінансового стану окремих банків та усієї банківської системи. Відповідно до вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] банки щоквартально оприлюднюють дані про власний капітал, активи, зобов'язання та фінансові результати на кінець періоду [11]. З 2018 року на сайті НБУ оприлюднюються значення економічних нормативів у розрізі банків, інформація про розподіл кредитів, наданих фізичним та юридичним особам, за класами боржника. Відповідна інформація, що надається зі встановленою періодичністю, розкриває відомості про фінансовий стан банків та може бути використана для аналізу стану системи через поглиблене дослідження її складових.

Запропонований підхід має доповнити наявний інструментарій дослідження фінансової стабільності, що здійснює НБУ на підставі

міжнародного досвіду, з метою ідентифікації ризиків фінансової стабільності в Україні [1; 6; 9; 10]. При цьому зв'язок між показниками фінансового стану окремих банків та агрегованими даними фінансової стабільності проводиться за допомогою елементарного статистичного оброблення без формування та дослідження однорідних груп банків.

Протягом останніх років спостерігаються лише окремі невпевнені спроби групування банків не за масштабами та ознаками власності, а за деякими якісними характеристиками профіля ризиків та місця на ринку банківських послуг. Так, у 2015 році НБУ повідомив про застосування кластерного підходу до банківського нагляду, але цей підхід не отримав розвитку через нечітку та неоприлюднену систему формування кластерів. У 2018 році НБУ повідомив про впровадження концепції SREP (“Supervisory review and evaluation process”) у банківському нагляді та групуванні банків за їх бізнес-моделями. При цьому процедура віднесення банку до однієї з п'яти бізнес-моделей, визначених НБУ, також не є формалізованою та доведеною до банків. Оцінювання типів бізнес-моделей та належності окремих банків до конкретного типу нині здійснюється досить суб'єктивно, тобто без використання адекватного математичного інструментарію.

Враховуючи важливість дослідження розподілу ризиків у системі з великою кількістю банків, актуальною задачею вважаємо доповнення наявного підходу до аналізу фінансової стійкості методом СФГ. Інформація про стан окремих банків має бути систематизована та досліджена з точки зору кількісного оцінювання якісного стану банківської системи на основі детального аналізу фінансового стану окремих банків.

Використання інструментарію нейронних мереж, зокрема карт Кохонена, знайшло відображення в працях вітчизняних та іноземних вчених. Найчастіше самоорганізаційні карти покращують прогнозування банкрутства підприємств та банків, виявляючи зв'язок між фінансовими показниками [12; 13; 18; 19; 20]. Також карти Кохонена використовуються

для прийняття рішення альтернативного вибору стратегій розвитку складних систем. Водночас широкі можливості та нерозкритий потенціал цього методу під час вирішення задачі виокремлення однорідних об'єктів для формалізації аналізу фінансової стійкості складної економічної системи та окремих об'єктів потребують подальшого розвитку.

Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності та переваг використання інструментарію нейронних мереж, а саме методики структурно-функціональних груп, побудованих з використанням карт Кохонена, для аналізу складних систем, оцінювання динамічних змін їх характеристик та виокремлення об'єктів, що мають підвищений ризик.

Виклад основного матеріалу. Постановка задачі групування однорідних банків у системі банківського нагляду та контролю фінансової стійкості системи з використанням аналізу структурно-функціональних груп стала наслідком спостереження відмінності реакції різних типів банків на кризи 2010 та 2014 років. Специфічні відмінності структури активів, пасивів, доходів та витрат банку, які оцінюються одночасно за усім спектром значень, визначають його бізнес-модель розвитку, місце на ринку банківських послуг, відповідний профіль ризику. Однорідні групи банків мають бути відокремленими об'єктами банківського нагляду та потребують адекватних підходів, диференційованих залежно від особливостей фінансового стану та профіля ризику. Інструментарій пруденційного нагляду, на наш погляд, не може бути універсальним для банків різних типів, а спрямування ресурсів нагляду у сфері підвищеного ризику сприятиме його ефективності. Більш детально про використання методу СФГ та властивості структурно-функціональних груп можна прочитати в роботі [15].

Проведені дослідження продемонстрували переваги методу для аналізу об'єктів, що мають такі характеристики.

1) Складна система має велику кількість елементів, кожний з яких також має складну природу та вимірюється значеннями відповідних структурних індикаторів. Так, банківська

система протягом 15 років дослідження охоплювала від 200 до 80 банків, для кожного з яких під час формування методики СФГ розраховувалося близько 40 показників, що визначали особливості фінансового стану, профіля ризиків та місця на ринку банківських послуг.

2) Система динамічна та змінюється у часі, а методи аналізу її стану та виявлення найбільш уразливих об'єктів не можуть бути постійно однаковими. Наприклад, протягом кількох банківських криз до груп підвищених ризиків потрапляли банки з високими процентними ставками (криза ліквідності), зі збитковими операціями з іноземною валютою (падіння курсу гривні), з неякісними активами (загальна фінансова криза). В умовах великої вразливості системи обов'язковим елементом регулювання є аналіз профіля ризиків та спрямування ресурсів банківського нагляду у сфері підвищеної вірогідності шоків. Крім того, в будь-який період розвитку для кожної групи банків необхідно визначати адекватний інструментарій контролю, перелік маркерних показників та методів реагування. Процедури нагляду мають різнитися для банків залежно від їх профіля ризику та місця на ринку банківських послуг.

3) Існує достатній обсяг звітності від об'єктів системи, що дає змогу побудувати структурні індикатори та охопити найбільш важливі аспекти діяльності системи.

За наявності трьох складових вважаємо доцільним використовувати саме метод СФГ, який забезпечує групування однорідних об'єктів з використанням великих масивів звітних даних, візуалізацію результатів групування на карті Кохонена та інтерпретацію результатів. Використання методу дає великі переваги оцінювання стану системи на макро-, мезо та мікрорівнях.

Насамперед метод СФГ дає змогу кількісно оцінити поточний стан усієї системи порівняно з її попереднім станом. Про характеристики системи свідчать розміри та характеристики груп банків, їх положення на карті Кохонена, середні значення маркерних структурних індикаторів. При цьому якісні зміни макрорівня визначаються в конкретних кіль-

кісних показниках, а саме розмірах та характеристиках структурно-функціональних груп з підвищеним ризиком.

Також метод СФГ дає змогу оцінити поточний стан кожної структурно-функціональної групи у кількісній формі. На рівні однорідних груп банків можна досліджувати ключові зміни профіля ризиків системи. Так, у період кризи 2010 року спостерігалось зростання обсягу групи банків з неякісними активами та збитковим фінансовим результатом, за масової ліквідації банків у 2015 році зросла група з поточними ресурсами фізичних осіб, у 2018 році увагу привертає зростання кількості банків, що розміщують кошти на ринку ОВДП.

Нарешті, метод СФГ дає змогу побудувати траєкторію кожного окремого банку на карті Кохонена, дослідити його фінансовий стан, порівняти зі стратегічними планами та визначити профіль ризику. Метод дає змогу моделювати положення банку на карті за зміни його характеристик, що надає корисний інструментарій запобігання втраті фінансової стійкості. Також можна отримати корисну інформацію про наближення до точок розташування банків-банкрутів на карті Кохонена. Якщо траєкторія діючого банку наближається до таких критичних точок, визначених протягом періоду дослідження, банку необхідно врахувати негативний досвід попередників для запобігання банкрутству.

Структурно-функціональний аналіз визначається у філософії як метод дослідження системних об'єктів, насамперед соціально-економічних систем та різних форм суспільного життя, на основі виділення в них структурних складових та їх ролей (функцій) у системі. У кібернетиці структурно-функціональний підхід до опису та пояснення системи досліджує її елементи й залежності між ними в рамках єдиного цілого. Кожен елемент виконує визначені функції, що задовольняють потреби системи. Діяльність елементів системи програмується загальною структурною організацією, займаними ними позиціями та виконуваними ролями. Сутність структурно-функціонального методу полягає в розді-

ленні складного об'єкта на складові частини, вивченні зв'язку між ними та визначенні притаманних їм специфічних функцій, спрямованих на задоволення відповідних потреб системи, управління з урахуванням цілісності останньої та її взаємодії із зовнішнім середовищем. Головна задача управління великими системами полягає в пошуку та реалізації управлінських впливів, які в умовах зовнішніх та внутрішніх збурень зможуть забезпечити гомеостатичний стан функціонування й розвитку системи.

Системні дослідження показують, що визначальною умовою поведінки складних економічних систем є їх нерівномірна самоорганізація, функціональна стійкість в неврівноважених умовах. Якщо стан рівноваги є необхідною умовою стаціонарного існування управлінських систем, то неврівноважений стан є істотним моментом переходу в новий стан, в якому управлінська система набуває іншого рівня організації та продуктивності. Набуваючи в нових умовах функціонування стабілізуючого стану, управлінська система проходить свої врівноважені стани як проміжні етапи на траєкторіях неврівноваженої самоорганізації.

Низка різноманітних фінансових криз останніх десятиріч свідчить про актуальність застосування структурно-функціонального підходу до виявлення суттєвих змін у різних сегментах ринку. Впровадження методу СФГ у банківському нагляді особливо актуально сьогодні, коли НБУ розробляє концепцію SREP ("Supervisory review and evaluation process") та здійснює групування банків за бізнес-моделями, визначаючи їх досить суб'єктивно. Між тим категорія бізнес-моделей є спорідненою зі структурно-функціональною групою банку, що характеризує особливості продуктів, тарифів, місця на ринку, що проявляються у складових доходів, витрат, активів та пасивів. За використання методу СФГ класифікація бізнес-моделей впливає з об'єктивних характеристик системи в конкретному бізнес-середовищі саме у визначеному періоді розвитку. Групи формуються без суб'єктивного впливу, тобто лише за суттєвими відхиленнями зна-

чень структурних показників, що відображають реальний стан системи.

Використання методу СФГ для оцінювання фінансової стійкості банківської системи та банківського нагляду

Застосування міжнародних стандартів банківського нагляду в Україні вимагає врахування специфіки вітчизняної банківської системи, зокрема існування значної кількості банків, які суттєво відрізняються за обсягами та структурою активів, характеристиками ризиків та політикою управління ними, стратегією позиціонування на ринку, чутливістю до екзогенних та ендогенних шоків. Навіть суттєве скорочення кількості банків упродовж 2015–2016 років відбулося зі збереженням специфіки профіля ризиків кожної групи.

На цьому етапі методологія банківського нагляду потребує, на наш погляд, переходу від універсальної методики оцінювання фінансової стійкості усіх банків до застосування диференційованих підходів до конкретних груп банків залежно від їх профіля ризиків, переліку основних операцій, джерел отримання прибутку, структури основних статей балансу, особливостей клієнтської бази тощо.

В процесі дослідження структури банківської системи України нами сформульовано ідею доцільності та можливості виокремлення однорідних груп банків, які є близькими:

- 1) за структурою основних агрегатів активів, пасивів, доходів та витрат;
- 2) за пріоритетами в наданні послуг;
- 3) за рівнем та структурою основних видів банківських ризиків;
- 4) за реакцією на зовнішні шоки.

Такі однорідні структурно-функціональні групи банків, що протягом тривалого періоду поєднують банки з відповідними характеристиками, мають бути відокремленими та специфічними об'єктами наглядової діяльності. Це створює наукове підґрунтя для диференціації наглядових заходів для ризиків, які виникають на трьох різних рівнях, а саме в окремому банку, структурно-функціональній групі та банківській системі загалом.

Під час вибору адекватних заходів впливу щодо банків має використовуватися послі-

довний та обґрунтований методологічний апарат, що дає змогу оцінювати ефективність таких заходів та моделювати їх наслідки. Наглядові режими мають бути прозорими та ефективними як з точки зору регулятора, так і з точки зору керівництва банку, зацікавленого в підвищенні його фінансової стійкості. Саме для адекватного оцінювання фінансового стану банків та забезпечення своєчасних наглядових дій пропонується використовувати метод СФГ.

Для реалізації визначеного підходу використовується метод побудови карти Кохонена, яка одночасно враховує різні аспекти фінансової стійкості банків, дає змогу виявляти близькі об'єкти за багатомірними базами даних їх звітності та представляти їх у зручній для інтерпретації формі. На основі аналізу карт Кохонена, побудованих послідовно на кварталні дати фінансових звітів банків з 2003 року, ми запропонували метод СФГ формування узагальненої схематичної карти розподілу банків на однорідні групи, оцінювання фінансової стійкості банківської системи, що демонструє взаємне розташування груп, характеристики їх розмірів та середніх значень фінансових показників.

Метод СФГ дає змогу поєднати різні аспекти та напрями аналізу фінансової стійкості банків, що розкриваються через систему показників, серед яких слід назвати обсяг та структуру власних коштів, рівень доходності та прибутковості, дотримання встановлених показників ліквідності, платоспроможності, концентрацію активів та пасивів, обсяг створених резервів під кредитні ризики, ліміти валютної позиції.

Дослідження фінансової стійкості банків з використанням методу СФГ демонструє стійкі структурно-функціональні відхилення від рівноважного розподілу основних агрегатів активів та пасивів, доходів та витрат для більшості українських банків. За допомогою стандартизованої процедури побудови однорідних груп банків, що приймають вигляд відокремлених областей карти Кохонена, виявляються стійкі зв'язки банків у межах груп з притаманними їм характеристиками.

Інструментарій нейронних мереж забезпечує одночасне врахування структурних характеристик банків та візуальне представлення великих масивів даних, що складаються зі значної кількості параметрів.

Фінансово стійкими є банки зі збалансованою структурою балансу, тобто контрольованим рівнем основних видів ризиків. Інші групи характеризуються специфічними характеристиками. Географічне сусідство областей на карті Кохонена є свідченням близьких характеристик, діагональна відстань – значних відмінностей. Навіть якщо функціональна спеціалізація, що супроводжується відповідним структурним дисбалансом, забезпечує банку певні тимчасові переваги, її наслідком обов'язково є підвищення вразливості банку до впливу негативних зовнішніх чинників, нездатність до динамічної адаптації до трансформаційних змін на ринку. Цей висновок підтверджений значною кількістю банків, що втратили фінансову стійкість під час фінансово-економічної кризи 2008–2009 років.

З огляду на загальний стійкий розподіл ринку банківських послуг під час оцінювання ризику необхідно спиратися саме на ознаки того сегменту ринку, до якого належить конкретний банк. Природа структурно-функціональних характеристик банку має бути контрольованою, щоб не перетворюватися на додатковий структурний ризик, притаманний більшості банків. Наприклад, група банків роздрібного кредитування має підвищений рівень комісійних доходів у структурі прибутку, великий розмір резервів під кредитні ризики порівняно із середнім значенням у системі. Група банків, залежних від міжбанківських ресурсів, характеризується підвищеними валютними ризиками через значну частку зобов'язань в іноземній валюті. Виходячи з вищезазначеного, фінансово стійкими вважаємо лише банки зі збалансованою структурою активів та пасивів.

Для побудови карт Кохонена використано програмний продукт *Viscovery SOMine*. Багатомірний масив даних представляється у двомірному просторі як географічна карта.

У кластерах поєднуються близькі за значенням структурних індикаторів «образи» банків на різні звітні дати. Як зазначалося раніше, географічна відстань між будь-якими точками самоорганізаційних карт є ступенем подібності їх фінансових показників, тобто характеристик бізнес-моделей та профіля ризиків.

Вхідні дані мають вигляд табл. 1.

Таблиця 1
**Структура вхідних даних
для побудови СФГ банків**

Звітна дата	Банки	Структурні індикатори (СІ)		
Дата 1	Банк 1			
	Банк 2			
	...			
Дата 2	Банк 1			
	Банк 2			
	...			

Дослідження проводиться щоквартально на основі оприлюдненої фінансової звітності та складається з 5 етапів.

1) Розрахунок СІ за звітністю усіх діючих банків на чергову звітну дату, доповнення бази даних та побудова карти Кохонена.

2) Аналіз отриманих кластерів, порівняння структури карти з попередньою, оцінка середніх значень СІ для кожного кластера, поєднання окремих близьких кластерів у структурно-функціональні групи.

3) Дослідження змін характеристик структурно-функціональних груп, їх положення на карті та розміру, інтерпретація змін на макрорівні.

4) Дослідження змін характеристик кожного банку, його траєкторії на карті, близького положення до місця розташування банків, ліквідованих у попередні періоди, можливе моделювання рівня фінансової стійкості та траєкторії його переміщення під час змін СІ (стрес-тестування), інтерпретація змін на макрорівні.

5) Узагальнююча оцінка стану банківської системи, причини виведення ринку банків, перерозподілу на ринку банківських послуг.

Слід зазначити, що висновки про фінансовий стан банків, отримані за традиційними методиками аналізу фінансового стану, узгоджуються з результатами виокремлення структурно-функціональних груп. Наприклад, будь-який банк завжди змінює траєкторію на карті під час вжиття важких заходів впливу банківського нагляду або за суттєвих змін у системі менеджменту самого банку. Також встановлено, що банки з пов'язаними акціонерами, як правило, перебувають в одній групі на невеликій відстані на карті. Перелік структурних індикаторів може бути розширений та уточнений під час виходу за межі оприлюдненої звітності банків та використання даних статистичної звітності банків, що застосовуються банківським наглядом.

Використання методу СФГ для аналізу вітчизняної банківської системи останніх років дало змогу дійти висновку про перерозподіл ресурсів на користь найбільших банків. З 2014 року разом з масовою ліквідацією банків суттєво збільшилися розміри СФГ банків, ресурсна база яких має підвищену частку поточних коштів фізичних осіб. Зростання групи характеризує рух коштів клієнтів від ліквідованих до великих державних банків та банків з іноземними акціонерами, а також переважне розміщення на поточних рахунках. Водночас для розвитку кредитних операцій банкам потрібні довгі строкові ресурси.

Причиною ліквідації багатьох банків стали підвищені валютні ризики та збитки під час переоцінювання активів за стрибків валютного курсу. Також СФГ проблемних банків формувалися за підвищених операційних ризиках у зв'язку зі значними операціями з готівкою, недотриманням законодавства з фінансового моніторингу. Проблемні банки зі збитками та підвищеними кредитними ризиками стали останнім часом меншими за розмірами, у структурі пасивів цих банків зростає частка строкових коштів фізичних осіб, скоротилися міжбанківські кредити, в активах зменшилась частка іноземної валюти. Споживчі кредити стабільно продовжують мати високу частку в проблемних банках.

Великі державні банки та деякі «дочки» іноземних акціонерів, що залучили поточні ресурси фізичних осіб, розміщують активи в державних цінних паперах. Кредитні операції банків скорочуються. Значна кількість позичальників має підвищене кредитне навантаження або недостатню платоспроможність, а також обмежені надто високими кредитними ставками. Більшість банків має накопичені проблемні кредити та обслуговує непрацюючі активи.

Із середини 2015 року спостерігаються ознаки надлишкової ліквідності банків, переорієнтації ресурсів на кошти до запитання, операцій – від кредитних до короткострокових, спрямованих на комісійні доходи. Кількість банків, які мають підвищені високоліквідні активи, зростає. Для банків, що спеціалізуються на операціях з готівкою, підвищуються операційні ризики та ймовірність порушення законодавства з фінансового моніторингу.

Виявлення головних тенденцій розвитку банківської системи надає банківському нагляду важливі переваги для оцінювання профіля ризиків та ефективного спрямування ресурсів. Як зазначалося раніше, згідно з нормативними документами, функцію дослідження фінансової стабільності НБУ здійснює з метою ідентифікації відповідних ризиків в Україні. Для виконання цієї функції необхідний системний огляд сучасного стану банківського сектору. Так, у «Звіті про фінансову стабільність» станом червень 2018 року НБУ жодним чином не відобразив зростаючі ризики концентрації активів в ОВДП під час побудови карти ризиків. Згідно з оцінкою НБУ кредитний ризик знизився завдяки поліпшенню фінансового стану населення й бізнесу, реструктуризації проблемної заборгованості великих позичальників, зниженню частки незарезервованих дефолтних кредитів. До кінця року очікується подальше зміцнення фінансового стану позичальників, що сприятиме відновленню якості кредитів [10]. Погоджуючись з висновком про низький ризик ліквідності через надлишковість високоліквідних активів, маємо звернути увагу на переважне формування ресурсної бази

банків поточними коштами фізичних осіб. Відповідна характеристика ризику не врахована у звіті НБУ. Не є безумовним висновок про невисокий валютний ризик, що сформульовано у звіті таким чином: рівень доларизації активів та пасивів банків залишається високим, проте відкрита валютна позиція більшості фінансових установ є незначною. Навіть якщо валютний ризик реалізується для меншості установ та призведе до їх ліквідації, чергова хвиля втрати довіри до системи позначиться на кожному банку.

Слід підкреслити, що формування груп банків зі специфічними характеристиками з використанням методу СФГ дає змогу виокремити сфери підвищених ризиків, прогнозувати їх розвиток за допомогою стрес-тестування та запобігати втраті фінансової стійкості банківської системи.

Використання методу СФГ у системі моніторингу фондового ринку та виявлення операцій з підвищеним ризиком шахрайства й маніпулювань

На відміну від розвинутої нормативно-правової бази для регулювання діяльності банків, моніторинг фондового ринку України ще не розбудований щодо систематичного контролю ризиків, виявлення фактів шахрайства та маніпулювання на ринку. Слід зазначити, що задачі Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) щодо організації роботи ринку більш вузькі, ніж функції НБУ стосовно банківського нагляду й управління фінансовою стійкістю банківської системи. Водночас у діяльності цих державних регуляторів є важлива спільна риса: моніторинг складної фінансової системи потребує чіткої та прозорої методики оцінювання її поточного стану, конкретних структурних індикаторів або показників діяльності учасників ринку та алгоритму опрацювання великих масивів значень цих показників. У НКЦПФР нині відсутні ці складові для виконання функцій, покладених чинним законодавством щодо створення інституціональної основи для запобігання зловживанням ринком.

Сьогодні фахівці наголошують на необхідності змін в організації роботи фондового

ринку, спрямованих на розвиток прозорої законодавчо врегульованої аналітичної складової у питаннях виявлення фактів маніпулювання. При цьому, згідно з їх оцінкою, практичне здійснення полягає в забезпеченні роботи системи сертифікованим софтом для роботи з масивами інформації про транзакції [16].

Справді, сучасний організований фондовий ринок має всі ознаки складної системи, елементи якої характеризуються кількісними показниками звітності, що потребує комплексного дослідження з подальшим узагальненням наявних ризиків зловживання, виявленням сфер підвищених ризиків та спрямуванням на них уваги представників НКЦПФР. На організованому фондовому ринку України у 2017 році укладено 124 тисячі біржових контрактів. З огляду на обсяги торгів без спеціальної системи обробки звітності учасників біржових торгів об'єктивний та ефективний моніторинг стану ринку не є можливим.

Слід зазначити, що нормативно-правова база НКЦПФР, як правило, характеризується відсутністю достатніх та точних формулювань, часто спирається на нечіткі та неформалізовані поняття, такі як «значне коливання цін», «суттєве відхилення», «очевидний економічний сенс». Головною проблемою, на наш погляд, є відсутність системного підходу до аналізу стану ринку та виявлення ризику зловживань. Регулятору необхідне чітке розуміння основних процесів, їх причин та наслідків, класифікації ризиків та стратегії необхідних заходів для запобігання правопорушень на ринку цінних паперів.

Одним з базових документів щодо виявлення маніпулювання на ринку цінних паперів та правильності кваліфікації виявлених правопорушень є «Методичні рекомендації зі встановлення наявності ознак маніпулювання цінами на фондовому ринку», затверджені Наказом Голови НКЦПФР від 19 серпня 2013 року № 445 [8] (далі – Методичні рекомендації). Більшість понять та ознак, які використовує цей документ, не є кількісними, однозначними та чіткими. Через відсутність конкретних формулювань умов настання

подій, пов'язаних з певними ознаками, виконання відповідних норм не є очевидним, прозорим та зрозумілим для учасників ринку.

Розглянемо деякі норми розділу 3 Методичних рекомендацій, який присвячений встановленню наявності окремих ознак маніпулювання цінами на фондовому ринку. Для кожної ознаки, визначеної статтею 10 Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» [3], перелічені умови наявності, що фактично лише повторюють формулювання ознаки в законі, не конкретизуючи її.

Наприклад, перша ознака маніпулювання цінами на ринку цінних паперів сформульована так: здійснення або намагання здійснити операції чи надання заявки на купівлю або продаж фінансових інструментів, які надають або можуть надавати уявлення щодо поставки, придбання або ціни фінансового інструмента, що не відповідають дійсності, а також вчиняються одноосібно або за попередньою змовою групою осіб та приводять до встановлення інших цін, ніж ті, що існували б за відсутності таких операцій або заявок. Хоча формулювання цієї ознаки націлене на виявлення фактів неправомірного впливу на ціну фінансових інструментів, порядок обрахування ринкової ціни та аналізу такого впливу в документі не передбачений.

Методичні рекомендації жодним чином не конкретизують норму закону щодо виявлення умов встановлення інших цін, ніж ті, що існували б за відсутності таких операцій або заявок. Якщо врахувати факт, що будь-які ринкові ціни складаються на підставі балансу між попитом та пропозицією, то можна сказати, що кожна заявка має вплив на ціну та може підпадати під відповідну ознаку. Залишається загадковим використання таких понять, як «ціна цінного паперу, яка не відповідає дійсності» або «інші ціни, ніж ті, що існували б за відсутності таких операцій або заявок».

Для виявлення фактів маніпулювання цінами регулятор ринку має володіти інформацією про середній рівень цін та основні чинники, які впливають на ринок. Серед

великої кількості звичайних подій виявляти та контролювати надзвичайні можна лише з використанням чітких граничних параметрів ринку та адекватного інструментарію.

Хоча Методичні рекомендації окреслюють окремі напрями опрацювання статистичної інформації, в документі відсутні критерії та підходи, необхідні для побудови системи моніторингу ринку. Так, для виявлення першої ознаки маніпулювання цінами пропонується, зокрема, звертати увагу на такі фактори:

- динаміка ціни фінансового інструмента за період до та після дати можливого маніпулювання цінами;
- обсяги торгів цінними паперами на фондовій біржі, на якій здійснювалося маніпулювання, та на інших фондових біржах;
- факт повернення ціни цінного папера на попередній рівень після маніпулювання цін з цим цінним папером.

Втім, без єдиного зрозумілого та прозорого визначення таких чинників їх інтерпретація залишається суто суб'єктивною та не може забезпечити виконання функцій контролю прозорості операцій на ринку, що має виконувати НКЦПФН.

Методичними рекомендаціями також сформульована науково-практична задача оцінювання дійсної вартості фінансового інструмента, але не запропоновано жодного алгоритму такого аналізу. Перелік чинників, які, на думку розробників цього документа, визначають вартість фінансового інструмента, не знімає проблеми неоднозначного трактування отриманих результатів. Для оцінювання вартості будь-якого фінансового інструмента пропонується лише проаналізувати такі складові:

- фінансові документи емітента цінних паперів (без уточнення);
- аудиторський висновок емітента;
- капіталізація емітента;
- новини в засобах масової інформації щодо злиття, приєднання, поділу, виділу, перетворення емітента цінних паперів.

Зрозуміло, що висновки про вартість цінного папера, отримані за цією рекомендацією

різними виконавцями, мають суттєво різнитися між собою.

Як свідчить практика правозастосування, не тільки зміна ціни, але й практична відсутність зміни ціни може кваліфікуватися як ознака маніпулювання. В результаті цього до учасників торгів на різних фондових біржах застосовано принципово різні підходи до кваліфікації ознак маніпулювання цінами, незважаючи на аналогічність чи повну ідентичність інструмента, емітента, ціни, періоду торгів, ознаки маніпулювання.

На наш погляд, забезпечення моніторингу ознак маніпулювання цінами є можливим лише на основі узагальнення звітності про операції на ринку цінних паперів та встановлення кількісних підходів до оцінювання умов настання тієї чи іншої ознаки. Для кожного виду цінних паперів, що обертаються на ринку, необхідно створити базу даних з інформацією про емітентів та їх структуру власності, обсяги й ціни продажу, умови заявок протягом торговельного дня, умови договорів купівлі-продажу за підсумками торгів. З огляду на досить розгалужену структуру ринку та значну кількість операцій відповідна інформація має опрацьовуватись автоматично в режимі реального часу. Для оброблення отриманих масивів інформації доцільно використовувати метод СФГ, який зорієнтований на пошук закономірностей у великих масивах даних.

Вхідні дані про обсяги, ціни та умови торгів поєднуються у вигляді табл. 2.

У схематичному вигляді алгоритм моніторингу цін може бути представлений так.

Таблиця 2

Структура вхідних даних для побудови СФГ операцій

Звітна дата	Операції	Структурні індикатори (СІ)		
Дата 1	Операція 1			
	Операція 2			
	...			
Дата 2	Операція 1			
	Операція 2			
	...			

Після формування числових рядів зі значеннями ціни та обсягу продажу для кожного фінансового інструмента на їх основі будується карта Кохонена, що поєднує однорідні події, тобто торги, за умовами, які незначно відрізняються від середніх. При цьому в окремі групи автоматично виділяються операції, умови яких суттєво відрізняються від інших. Саме такі групи з відмінностями від середніх умов необхідно досліджувати задля пошуку фактів маніпулювання цінами. Формування груп проводиться за значенням числових рядів з ринковими цінами та обсягами торгів без втручання користувача.

Питання розроблення та впровадження єдиних і прозорих правил моніторингу фондового ринку набуває особливої актуальності саме зараз, коли опрацьовуються та обговорюються законопроекти щодо наближення правил роботи вітчизняних ринків до вимог євродиректив та регламентів ЄС [4; 5]. Згідно з оцінками фахівців у законопроектах відсутні регламентні положення щодо правил роботи ринків, санкцій для їх учасників тощо. Замість необхідних формалізованих та прозорих правил роботи прописано виключні повноваження регулятора. Прийняття відповідних законів без розроблення методологічної бази руйнує фондовий ринок та несе величезні корупційні ризики [17]. З огляду на важливу роль фондового ринку в розбудові економіки України проблему розроблення прозорого та ефективного методичного апарату моніторингу ризиків, необхідну для забезпечення його розвитку, важко переоцінити.

Висновки. На основі вищевикладеного можна зробити такі висновки.

1) Сучасні фінансові ринки мають складну структуру, характеризуються різноманітними ризиками, які їх учасники можуть транслювати та поширювати на всю економіку. Без задовільного регулювання банківські, фондові та товарні ринки стають джерелом фінансових шоків, тоді як в умовах прозорого та контрольованого моніторингу ризиків учасники ринку здатні підтримувати та поширювати стабільність до всіх пов'язаних контрагентів. Для належного виконання

функцій державного регулятора необхідні чіткі правила діяльності, прозорий порядок застосування санкцій за порушення умов. Методика моніторингу та санкцій має бути зрозумілою та доведеною до учасників ринку.

2) Управління фінансовою стійкістю банківської системи, банківське регулювання й нагляд в Україні потребують переходу до диференційованого інструментарію, залежного від профіля ризиків банків. Враховуючи велику кількість банків, рекомендуємо поєднувати їх в однорідні структурно-функціональні групи, які є близькими за структурою основних агрегатів активів, пасивів, доходів та витрат; за пріоритетами в наданні послуг; за рівнем та структурою основних видів банківських ризиків; за реакцією на зовнішні шоки.

3) Організація роботи вітчизняного фондового ринку потребує докорінних змін, спрямованих на розвиток прозорої законодавчо врегульованої аналітичної складової щодо виявлення фактів маніпулювання цінами. Забезпечення моніторингу ознак маніпулювання цінами є можливим лише на основі узагальнення звітності про операції на ринку цінних паперів та встановлення кількісних підходів до оцінювання умов прояву тієї чи іншої ознаки. З огляду на досить розгалужену структуру ринку та значну кількість операцій відповідна інформація має опрацьовуватися автоматично в режимі реального часу.

4) Методика оцінювання стану складних фінансових систем та виокремлення об'єктів підвищеного ризику має ґрунтуватись на значеннях відповідних структурних індикаторів, які характеризуються особливостями профіля ризику підсистем ринку. Для оброблення великих масивів даних не є достатніми традиційні статистичні інструменти, оскільки значення динамічних рядів великої розмірності, накопичених протягом тривалого часу, мають приховані внутрішні закономірності, виявлення яких потребує адекватних математичних підходів. Для опрацювання великих масивів інформації рекомендується використовувати метод СФГ, який продемонстрував важливі переваги в процесах прогнозування та управління банківськими ризиками.

Список використаних джерел:

1. Про Національний банк України: Закон України від 20 травня 1999 року № 679-XIV. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1//T990996.html.
3. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України від 30 жовтня 1996 року № 448/96-ВР. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960448.html.
4. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки: Проект Закону України від 1 вересня 2017 року № 7055. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1//JH5FZ00I.html.
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту інвесторів від зловживань на ринках капіталу: Проект Закону України від 4 липня 2018 року № 6303-д. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1//JH4V37LI.html.
6. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: Постанова Правління Національного банку України від 2 серпня 2004 року № 361. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog//document?id=36985>.
7. Правила організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України: Постанова Правління НБУ від 1 березня 2016 року № 129. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB16025Z.html.
8. Методичні рекомендації зі встановлення наявності ознак маніпулювання цінами на фондовому ринку: Наказ Голови НКЦПФР від 19 серпня 2013 року № 445. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE19783.html.
9. Основні принципи ефективного банківського нагляду // Національний банк України: офіційний сайт. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish//article?art_id=75529&cat_id=17823467.
10. Звіт про фінансову стабільність: червень 2018 року // Національний банк України: офіційний сайт. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71475860>.
11. Фінансова звітність банків України // Національний банк України: офіційний сайт. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097.
12. Аникин В.И. Визуальное табличное моделирование клеточных автоматов в Microsoft Excel: монографія. Тольятти: ПВГУС, 2013 324 с.
13. Дебок Г. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт. Москва: АЛЬПИНА, 2001. 317 с.
14. Заруцька О.П. Банківський нагляд з використанням структурно-функціонального аналізу: теорія, світовий і вітчизняний досвід: монографія. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. 379 с.
15. Заруцька О.П., Згонік С.В., Косюга В.В. Структурно-функціональні характеристики банківської системи України та шляхи підвищення її ефективності. Науковий погляд: економіка та управління. 2017. № 2 (58). С. 77–96.
16. Кошовий О.В. Фондовий ринок: що відбувається з експертним забезпеченням? Юридична газета. 2018. № 24–25. С. 42–43.
17. Кошевой А.В. Что не так с законопроектами НКЦБФР? ZN.UA. 2018. URL: https://zn.ua/ECONOMICS/chto-ne-tak-s-zakonoproektami-nkcbfr-288727_.html.
18. Любіч О.О., Бортніков Г.П., Панасенко Г.О. Аналіз бізнес-моделі державних банків в Україні. Фінанси України. 2016. № 10. С. 7–38.
19. Павлов Р.А. Ранняя диагностика банкротства банків: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08; ДНУ. Дніпропетровськ, 2008. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/51370/7/Pavlov_%20Rannia_diahnostyka%20.pdf.
20. Severin. E. Self-organizing maps in corporate finance: Quantitative and qualitative analysis of debt and leasing self-organizing maps in corporate finance: Quantitative and qualitative analysis of debt and leasing. NEUROCOMPUTING. 2010. Vol. 73. № 10–12. P. 2061–2067.

Квач Я.П.

доктор економічних наук, професор,
Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Князькова В.Я.

кандидат економічних наук, доцент,
Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Федоренко С.О.

студентка,
Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ В УКРАЇНІ: ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Низька податкова культура населення та суб'єктів підприємництва, значна мінімізація економіки, недоліки податкового адміністрування приводять до суттєвого зменшення податкових надходжень до бюджету, підвищують ймовірність податкових правопорушень та породжують соціальну напругу в суспільстві. Тому на сучасному етапі розвитку ринкової економіки зростає значимість податкового контролю як самостійної складової фінансового контролю та основного напрямку податкового менеджменту. Від ефективності заходів податкового контролю сильно залежить виконання запланованих податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів. Це зумовлює необхідність вдосконалення контрольної діяльності органів Державної фіскальної служби України, підвищення ефективності здійснення податкових перевірок, заохочення платників податків до активної участі в оподаткуванні. Такі напрями діяльності податкових органів у сфері здійснення податкового контролю сприятимуть зростанню його фіскальної ефективності.

Ключові слова: податковий контроль, державний бюджет, податкові перевірки, податкові органи, платники податків.

Низкая налоговая культура населения и субъектов предпринимательства, значительная тенезация экономики, недостатки налогового администрирования приводят к существенному уменьшению налоговых поступлений в бюджет, повышают вероятность налоговых правонарушений и порождают социальное напряжение в обществе. Поэтому на современном этапе развития рыночной экономики возрастает значимость налогового контроля как самостоятельной составляющей финансового контроля и основного направления налогового менеджмента. От эффективности мероприятий налогового контроля сильно зависит выполнение запланированных налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Это обуславливает необходимость совершенствования контрольной деятельности органов Государственной фискальной службы Украины, повышения эффективности осуществления налоговых проверок, приобщения налогоплательщиков к активному участию в налогообложении. Такие направления деятельности налоговых органов в сфере осуществления налогового контроля будут способствовать возрастанию его фискальной эффективности.

Ключевые слова: налоговый контроль, государственный бюджет, налоговые проверки, налоговые органы, налогоплательщики.

Kvach Ya.P., Knyazkova V.Ya., Fedorenko S.O. TAX CONTROL IN UKRAINE: FISCAL EFFICIENCY AND WAYS OF IMPROVEMENT

Sustainable development of any country depends on the level of its revenue base. In the formation of the state revenues of Ukraine, the main part is made up of budget revenues, where tax revenues are the largest shares. Taking into account the difficult economic and political situation that has developed in Ukraine, the problem of filling the budgets of all levels becomes one of the most important. That is why, it is particular important to improve the

system of tax management, and tax control is the main focus of this system. The high efficiency of tax control is one of the key conditions for maintaining the high efficiency of the entire tax management system. The necessity of analyzing the efficiency and determining the ways of improving the tax control system is the relevance of this topic. The analysis of the dynamics of planned and unplanned tax audits of business entities and the absolute amounts of revenues from their results is done. The analysis of the ratio of the amount of revenues from the results of documentary checks and the total number of tax inspections, which is determined as the absolute value the amount of revenues per check it is important way in assessing the effectiveness of tax control. A quantitative analysis of such correlation which is based on the practical data of the DFS of Ukraine has been carried out. According to the results of the analysis of the main indicators of the implementation of tax control and the assessment of the quantitative indicators of the effectiveness of tax control for the period 2013-2017, conclusions have been made about positive changes in the system of tax control and increase of its efficiency over the analyzed period. But there are also negative phenomena which are connected with the critical state of the Ukrainian economy and the difficult financial status of taxpayers, and with the imperfection of the work of the tax authorities, the instability and contradiction of the tax legislation, negative attitude of taxpayers to actions of tax authorities. In order to increase the efficiency of tax control, it is necessary to improve the forms and methods of activity of tax authorities in the field of tax control from the point of view that budget formation is not the main purpose of the activity of the bodies of the State fiscal service where relations between taxpayers and tax authorities should have a more partnership character.

Key words: tax control, state budget, tax audits, tax authorities, taxpayers.

Постановка проблеми. Серед численних економічних проблем, що постали перед Україною в період розвитку ринкової форми ведення господарства, одне з провідних місць посідає проблема розбудови ефективного державного податкового менеджменту, розв'язання якої має здійснюватися шляхом вивчення, аналізування та творчого осмислення чинної в Україні законодавчої бази, а також накопиченого у світі досвіду у сфері оподаткування. В умовах нестабільності податкового законодавства платники податків звикли до частих змін в ньому та навчилися адаптуватися до них. Тому сьогодні вкрай важливим є застосування ефективних методів та способів податкового контролю як функціонального елементу податкового менеджменту, дієвого інструмента виявлення податкових правопорушень та потужного джерела додаткових надходжень до бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика податкового контролю завжди привертала увагу вітчизняних вчених та провідних фахівців галузі оподаткування. Зокрема, варто відзначити наукові праці таких науковців, як А. Власов [1], М. Гупаловська [4], А. Лісовий [5], К. Проскура [5], О. Шевчук [7], Д. Деркач [7]. Проте, сучасний стан України вимагає комплексного підходу до розв'язання основної державної проблеми, що полягає в наповненні дохідної

частини бюджетів шляхом вдосконалення податкового контролю та підвищення його фіскального значення.

Мета статті полягає у визначенні ролі податкового контролю у формуванні доходів бюджету, аналізі проблем його здійснення, а також розробці пропозицій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Податковий менеджмент реалізується на практиці через елементи, що виступають відносно самостійними комплексами податкових заходів, одним з яких є податковий контроль (рис. 1).

Податковий контроль є спеціальним способом забезпечення законності в податковому праві та здійснюється на всіх стадіях фінансово-господарської діяльності фізичних і юридичних осіб. Це особливий вид управлінської діяльності спеціально уповноважених державних органів, який забезпечує реалізацію стратегії розвитку податкової системи за допомогою проведення масової роз'яснювальної роботи, контрольних дій, вжиття аналітичних та інших заходів, встановлених нормами податкового права, в рамках функціонування податкових правовідносин.

Податковий контроль передбачає:

– перевірку правильності обчислення, повноти та своєчасності сплати податків і зборів до бюджету та державних цільових фондів;

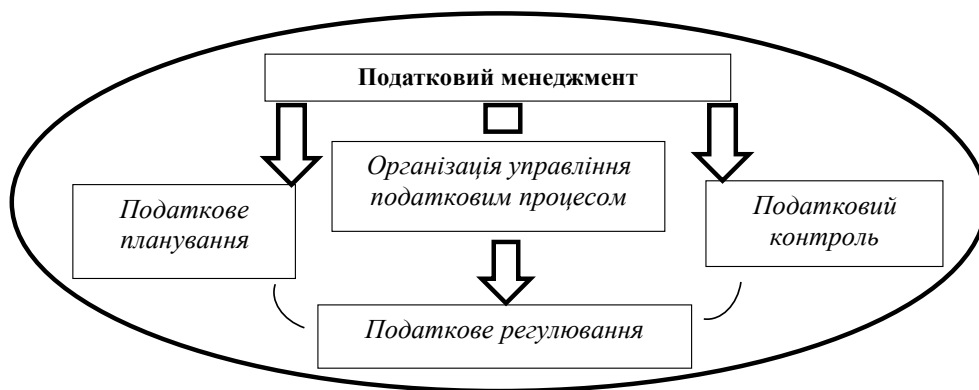


Рис. 1. Елементи податкового менеджменту

Джерело: побудовано авторами

- контроль за правильністю визначення бази оподаткування;
- спостереження за діяльністю підконтрольних суб'єктів;
- аналіз податкових надходжень, тенденцій, складання прогнозів;
- контроль за своєчасністю подання платниками податків до органів ДФС податкової звітності;
- вжиття заходів з попередження податкових правопорушень;
- облік конкретних правопорушень, аналіз їх причин та обставин;
- припинення протиправної діяльності;
- виявлення винних у здійсненні податкових правопорушень (як платників податків, так і працівників податкових органів), а також притягнення їх до відповідальності;
- інші заходи, зафіксовані чинним законодавством.

Податковий контроль є необхідною умовою функціонування податкової системи. Ефективним він може бути лише тоді, коли внаслідок його проведення забезпечується прозоре адміністрування податкових відносин за мінімального розміру витрат на його здійснення. Коли податковий контроль відсутній або характеризується невисокою ефективністю, створюються сприятливі умови для ухилення від оподаткування суб'єктам господарювання, спостерігається

помітне зменшення податкових надходжень до бюджету, що може поставити під загрозу економічну безпеку держави [1, с. 108].

Оцінювання ефективності податкового контролю та визначення його ролі у формуванні доходів бюджету доцільно здійснити на основі результатів контрольної-перевірочної роботи Державної фіскальної служби України.

ДФС та її територіальними органами вжито комплекс заходів, спрямованих на забезпечення повноти нарахування та сплати до бюджетів податків, зборів та інших платежів, а також на виявлення та руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань. Протягом останніх років під час проведення планових документальних перевірок успішно застосовується орієнтована на ризик система відбору платників.

Удосконалення процедури планування та відбору до перевірки платників податків дало змогу зменшити кількість планових перевірок. З 2014 року до плану-графіка проведення планових перевірок відбираються платники податків, які мають ризик щодо несплати податків та зборів, невиконання вимог іншого законодавства, контроль за яким покладено на податкові органи. Існування орієнтованої на ризик системи передбачає обмеження перевірок сумлінних платників податків, чим забезпечується зниження тиску на них. Відбір платників податків для проведення перевірок здійснюється за прин-

ципом високого ступеня ймовірності ухилення від сплати податків та використання схем їх мінімізації.

Платники з незначним ступенем ризику включаються до плану-графіка не частіше одного разу на три календарні роки, із середнім – не частіше одного разу на два календарні роки, з високим – не частіше одного разу на рік [2, с. 77].

Такий підхід мінімізував втручання в легальний бізнес та виключив вплив людського фактору, а також дав змогу виявляти потенційний тіньовий обіг суб'єктів господарювання, які можуть використовувати схеми мінімізації податкових зобов'язань, ще на «підготовчому» етапі [3].

Динаміка кількості планових документальних перевірок, зображена на рис. 2, свідчить про загальну тенденцію щодо зменшення кількості перевірок.

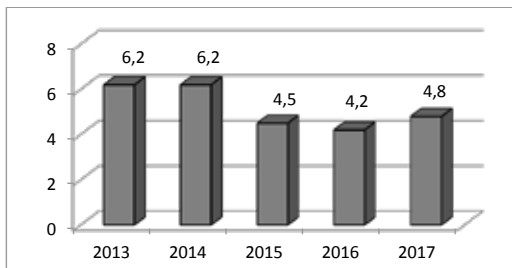


Рис. 2. Динаміка кількості планових документальних перевірок, здійснених податковими органами за 2013–2017 роки, тис. перевірок

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [3]

У 2017 році акцент у контрольно-перевірочних заходах зміщений на збільшення кількості планових перевірок. При цьому максимум ризиків у діяльності платника зосереджено для відпрацювання плановою перевіркою, що спрямовано на зменшення тиску на платників (концентрація ризиків у планових перевірках, збільшення рівня «плановості»). Зменшення тиску на платників досягнуте через недопущення безпідставних перевірок, виходів на перевірку за незначних ризиків.

Динаміка кількості позапланових документальних перевірок повторює загальну тенденцію щодо зменшення кількості перевірок (рис. 3).

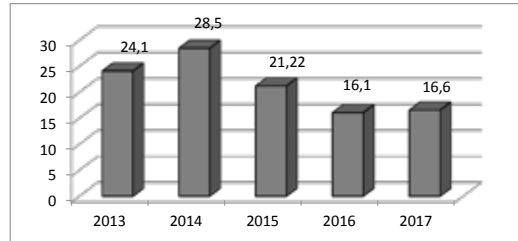


Рис. 3. Динаміка кількості позапланових документальних перевірок, здійснених податковими органами за 2013–2017 роки, тис. перевірок

Джерело: побудовано автором на основі джерела [3]

При цьому більшість позапланових перевірок проводилась з незалежних від ДФС причин, зокрема на звернення самих платників, коли розпочато процедуру ліквідації (припинення) юридичної особи, платник подав заяву про зняття з обліку, за рішеннями суду (слідчого судді), за постановами органу, що здійснює оперативно-розшукову діяльність, слідчого чи прокурора, на прохання платника.

Незважаючи на нестійку тенденцію динаміки сум податків, донарахованих за результатами документальних перевірок (рис. 4),

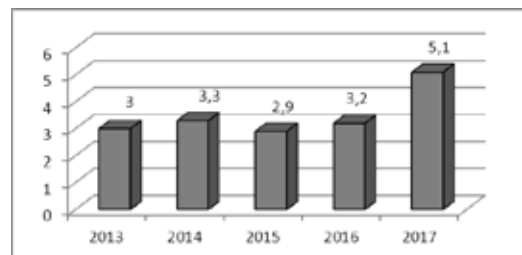


Рис. 4. Динаміка сум надходжень за результатами документальних перевірок за 2013–2017 роки, млрд. грн.

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [3]

слід констатувати стабільне підвищення ефективності податкових перевірок (рис. 5).

Важливим показником оцінювання ефективності податкового контролю є співвідношення сум надходжень до бюджету занижених та прихованих податкових зобов'язань, фінансових санкцій за порушення податкового законодавства, адміністративних штрафів та пені за результатами документальних перевірок та загальної кількості здійснених податкових перевірок. Цей показник відображає абсолютний розмір надходжень на одну перевірку та дає змогу визначити середню величину грошових надходжень до бюджету, яку забезпечує одна податкова перевірка. Отже, на фоні спадної динаміки кількості податкових перевірок ефективність податкового контролю постійно підвищується (рис. 5).

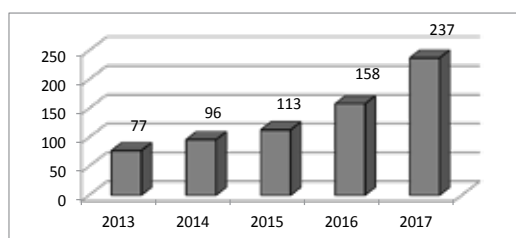


Рис. 5. Динаміка показника ефективності податкових перевірок за 2013–2017 роки, тис. грн. на одну перевірку

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [3]

Але ж головним завданням податкового контролю слід вважати не збільшення сум донарахувань за результатами проведених перевірок та констатацією порушень податкового законодавства, а виявлення причинно-наслідкових зв'язків виявлених порушень, розроблення конкретних пропозицій та заходів щодо вдосконалення податкового законодавства й переходу від примусового стягнення податків та зборів до добровільного виконання податкових зобов'язань перед державою як юридичними, так і фізичними особами [4, с. 22].

Таким чином, за результатами проведеного дослідження ефективності податкового контролю на основі динаміки проаналізова-

них показників результативності податкового контролю виявлено загальну тенденцію до підвищення рівня ефективності податкового контролю [5, с. 148].

Висока ефективність податкового контролю є однією з ключових умов забезпечення безпеки та економічного добробуту держави. На ефективність податкового контролю перш за все негативно впливає скрутний фінансовий стан значної кількості юридичних осіб – платників податків, для яких податкове навантаження є занадто високим та які об'єктивно не в змозі сплачувати податки в повному обсязі, тому активно застосовують легальні, напівлегальні та нелегальні схеми щодо мінімізації податкових платежів, а це зменшує можливості податкових органів виявлення порушень податкового законодавства. Водночас на ефективність податкового контролю негативно впливає низький рівень податкової культури та ступеня довіри платників податків до податкових органів. Це спричинене постійними змінами та недосконалістю податкового законодавства, наявністю численних фактів протиправної поведінки посадових осіб податкових органів під час проведення перевірок [6, с. 36]. Для виправлення ситуації слід насамперед переглянути політику податкових органів у сфері податкового контролю, адже наповнення бюджету не є основною метою діяльності податкових органів. Податковим органам слід докладати зусилля щодо вдосконалення відносин між платниками податків та податковими органами, які повинні мати більш партнерський характер. Такі заходи позитивно вплинуть на динаміку податкових надходжень до бюджету та покращать ділову активність вітчизняних суб'єктів господарювання.

Висновки. За сучасних умов підвищення ефективності організації контролю у сфері оподаткування набуває надзвичайної важливості [7]. Однією з актуальних проблем податкового контролю в Україні є проблема відносин між податковими органами та платниками податків. Сьогодні залишаються невирішеними питання переорієнтації чинної податкової системи щодо гармонізації цих відносин, а стан речей, що склався у

сфері податків та податкової політики, суперечить принципам ефективної роботи та управління складними системами, до яких належить податкова система [8].

Використовуючи світовий досвід організації податкового менеджменту, який віддає перевагу добровільній сплаті податків їх платниками, зосереджуємо увагу на вжитті заходів, спрямованих на вдосконалення організації податкового контролю, що сприятиме залученню суб'єктів господарювання до активної участі в податковому процесі, виконанню податковими органами своїх контрольних функцій відповідно до вимог Конституції України та Податкового кодексу України, налагодженню партнерських взаємовідносин між податковими органами та платниками податків. Всі ці чинники позитивно вплинуть на динаміку економічного зростання в Україні та підвищать соціальну та політичну стабільність у державі.

До таких пропозицій належать:

– активізація роботи контролюючих органів у сфері оподаткування щодо формування у вітчизняних платників податків податкової свідомості та податкової культури, що передбачатимуть добровільну сплату податків та інших обов'язкових платежів;

– завчасне та обов'язкове інформування громадськості про майбутні зміни податкового законодавства;

– вдосконалення механізмів та методів здійснення податкового контролю з метою зменшення перевірок суб'єктів господарювання та підвищення їх якості.

Якісний та ефективний податковий контроль, виконання в повному обсязі всіх функцій, покладених на податкові органи, дадуть змогу надалі підтримувати позитивну динаміку податкових надходжень, створюючи додаткові фінансові можливості в реалізації економічних та соціальних програм.

Список використаних джерел:

1. Власов А., Понамарчук О. Сутність та функції податкового контролю. Юридичний вісник. 2011. № 2. С. 107–113.
2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 рjре № 2755-VI. URL: <http://sfs.gov.ua/nk>.
3. Звіти про виконання Планів роботи Державної фіскальної служби України на 2013–2017 роки. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti-/237691.html>.
4. Гупаловська М. Податковий контроль як засіб підвищення ефективності управління державними фінансовими ресурсами. Фінансовий простір. 2016. № 3 (23). С. 20–23.
5. Лісовий А., Проскура К. Проблеми податкового контролю в Україні та напрями підвищення його ефективності. Національний лісотехнічний університет України. 2014. Вип. 24.6. С. 140–150.
6. Князькова В. Фіскальна ефективність податкового контролю та напрями його покращення. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. № 3 (74). С. 116–123.
7. Шевчук О., Деркач Д. Особливості податкового контролю в Україні. URL: http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/7_84598.doc.htm.
8. Антоненко А. Напрямки вдосконалення організації податкового контролю в Україні. Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. 2015. Вип. 26. 694 с.

Куліш В.А.
аспірант кафедри економічної теорії,
макро- та мікроекономіки,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розкрито сутність іноземного інвестування, а також прямого та портфельного іноземного інвестування. Висвітлено динаміку надходжень іноземних інвестицій в економіку України. Показано співвідношення рівня залучення прямих та портфельних іноземних інвестицій. Проаналізовано географію та структуру прямих іноземних інвестицій. Досліджено сучасний стан надходження інших інвестиційних зобов'язань, до яких, зокрема, належать кредити та позики Міжнародного валютного фонду.

Ключові слова: іноземні інвестиції, прями іноземні інвестиції, портфельні іноземні інвестиції, географія прямих іноземних інвестицій, структура прямих іноземних інвестицій, зовнішній борг.

В статті раскрыта сущность иностранного инвестирования, а также прямого и портфельного иностранного инвестирования. Освещена динамика поступлений иностранных инвестиций в экономику Украины. Показано соотношение уровня привлечения прямых и портфельных иностранных инвестиций. Проанализированы география и структура прямых иностранных инвестиций. Исследовано современное состояние поступления других инвестиционных обязательств, к которым, в частности, относятся кредиты и займы Международного валютного фонда.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, портфельные иностранные инвестиции, география прямых иностранных инвестиций, структура прямых иностранных инвестиций, внешний долг.

Kulich V.A. EVALUATION OF FOREIGN INVESTMENT DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN ECONOMY

Foreign investment is money, securities, property and property rights, results of intellectual activity, other values stipulated by current legislation, which are invested by foreign investors in objects of investment activity that are not prohibited by law in order to profit or achieve a social effect. In the conditions of integration processes in the modern world, the inflow of foreign investment becomes one of the main criteria for the status of the country, its success in entering the world economy. The socio-economic and political development of Ukraine at the present stage is aimed at forming a developed open market economy. The shortage of domestic sources of financing for the economy provokes the need for attracting foreign investment, which in turn is one of the most important means for achieving economic growth of the economy, technological re-equipment of production, development of export industries. Foreign investors consider it more attractive to invest in areas of high profitability, which provide a quick return on small deposits, infrastructure, etc. The attraction of foreign investment enables the recipient country to obtain a number of benefits, the main ones are: improving the balance of payments; transfer of the latest technologies and know-how; complex use of resources; development of export potential and reduction of dependence on imports; achievement of socio-economic effect (increase of employment level, development of social infrastructure, etc.). At the same time, the use of foreign investment for the country is a potential source of threats, such as exploitation of raw materials and pollution, increasing the country's dependence on foreign capital, reducing the competitiveness of domestic commodity producers, and transferring capital abroad.

Key words: foreign investment, foreign direct investment, portfolio foreign investment, geography of foreign direct investment, foreign direct investment, foreign debt.

Постановка проблеми. В умовах інтеграційних процесів в сучасному світі надходження іноземних інвестицій стає одним з

головних критеріїв статусу країни, її успішності щодо входження до світового господарства. Соціально-економічний та політичний розви-

ток України на сучасному етапі спрямований на формування розвиненої відкритої ринкової економіки. Дефіцит власних джерел фінансування економіки провокує потребу залучення іноземних інвестицій, які є одним з вагомих засобів досягнення економічного зростання економіки, технологічного переоснащення виробництва, розвитку експортних галузей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання іноземних інвестицій досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Серед зарубіжних учених можна виокремити таких, як Л. Гітман, М. Джонк [1], А. Зелль [2], Дж. Розенберг [3], У. Шарп, Дж. Бейлі [4]. У вітчизняній науці проблемам інвестування присвячено праці таких авторів, як В. Базилевич [5], В. Захожай, В. Федоренко [6], Н. Ковтун [7], О. Оніщенко [8], В. Осецький [9], А. Прощаликіна [10], Г. Харламова [11], В. Червякова [12].

В роботах Л. Гітмана та М. Джонка [1] розглядаються глобальні аспекти інвестиційної діяльності, роль інвестицій в економіці, стратегії та засоби досягнення інвестиційних цілей, учасники інвестиційного процесу, види інвесторів та інвестицій, інструменти інвестування тощо. А. Зелль [2] висвітлює теоретичні міркування, які підкріплені прикладом дослідження інвестицій під час заснування самостійного підприємства. У термінологічному словнику Дж. Розенберга [3] наведено більше 7 500 багатосторонніх визначень різних термінів та понять сфери інвестування, представлено весь спектр традиційних та сучасних вживань терміна, його спеціалізовані та загальні значення. В підручнику «Інвестиції» У. Шарп та Дж. Бейлі [4] розглядають цілі та інструменти фінансування, описують всі типи цінних паперів та фондових ринків, відображають теорію й практику їх функціонування, наводять конкретні приклади.

В. Базилевич [5], Н. Ковтун [7], В. Осецький [9], А. Прощаликіна [10] проводять фундаментальні теоретичні та практичні дослідження сутності інвестування та основ інвестиційного процесу. В. Червякова [12] та О. Оніщенко [8] розглядають теоретичні

аспекти визначення інвестиційного клімату, а також проблеми та шляхи його покращення. Г. Харламова [11] проводить дослідження та моделювання інвестиційної позиції, інвестиційного клімату та безпеки.

В економічних наукових літературних джерелах термін «іноземні інвестиції» як економічне явище здавна привертав і привертає увагу вчених-економістів, тлумачиться неоднозначно та різнобічно.

Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування» іноземні інвестиції – це «цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту» [13].

Згідно з В. Федоренком та В. Захожаєм, іноземні інвестиції є всіма видами цінностей, які вкладаються в об'єкти інвестиційної діяльності на території тієї чи іншої країни [6, с. 93].

На думку Л. Павлової, іноземні інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку [14, с. 399].

Отже, іноземні інвестиції – це грошові кошти, цінні папери, майно та майнові права, результати інтелектуальної діяльності, інші цінності, передбачені чинним законодавством, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності, які не заборонені законом, з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Мета статті полягає у визначенні теоретико-методологічних основ іноземного інвестування та аналізі розвитку й тенденцій залучення іноземних інвестицій в економіку України.

Виклад основного матеріалу. Згідно з даними Міжнародного валютного фонду в структурі іноземних інвестицій розрізняють:

- прямі іноземні інвестиції (англ. “Foreign Direct Investment”);
- портфельні іноземні інвестиції (англ. “Foreign Portfolio Investment”);

– інші інвестиції.

Згідно з визначенням Державної служби статистики України пряма інвестиція – це категорія міжнародної інвестиційної діяльності, яка відображає прагнення інституційної одиниці – резидента однієї країни здійснювати контроль або істотний вплив на діяльність підприємства, що є резидентом іншої країни. Інвестиція є прямою, якщо капітал/права власності нерезидента становить не менше 10% вартості статутного капіталу підприємства-резидента або нерезидент має не менше 10% голосів в управлінні підприємства-резидента. До прямих інвестицій також відносять інвестиції, що отримані на основі концесійних договорів та договорів про спільну інвестиційну діяльність; кредитні ресурси, що надані/отримані в рамках операцій між підприємством прямого інвестування та прямим інвестором [10, с. 24].

Портфельні інвестиції визначаються як інвестиції в іноземні цінні папери, котрі не надають права контролю над об'єктом, у який інвестовано капітал з метою отримання прибутку [5, с. 460]. В Україні, згідно з визначенням Держстату, це менше 10% голосів в управлінні підприємства-резидента.

Розвиток загального ринку іноземного інвестування з 2001 по 2013 роки характеризувався позитивною динамікою, що з об'єктивних причин змінилось у 2014 році (рис. 1).

На 1 січня 2017 року обсяг іноземних інвестицій в економіку України склав 158 615 млн. дол. США, що майже на 3% менше за інвестиції аналогічного періоду попереднього року (162 431 млн. дол. США).

Згідно з даними Національного банку України станом на 1 вересня 2017 року обсяг іноземних інвестицій в економіку України склав 165 216 млн. дол. США.

Згідно з даними Державної служби статистики України обсяги прямих іноземних інвестицій з 1994 року по 2017 роки збільшились майже в 172 рази (рис. 2).

Тенденція до збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій спостерігалась до 2014 року, однак 2015–2016 роки характеризувалися зменшенням цього показника. У 2017 році Україна змогла відновити позитивну динаміку.

Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31 грудня 2016 року становив 37 655,5 млн. дол. США

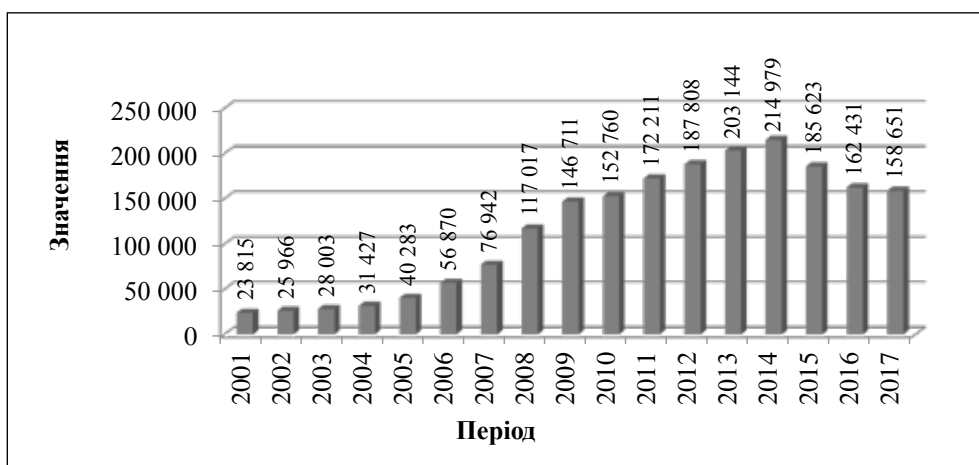


Рис. 1. Обсяг іноземних інвестицій у 2001–2017 роках, млн. дол. США

Дані за 1994–2016 роки наведені станом на 1 січня відповідного року; без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя; з 2015 року дані публікуються в новому форматі за методологією КПБ6 (раніше – КПБ5))

Джерело: розроблено автором на основі джерела [15]

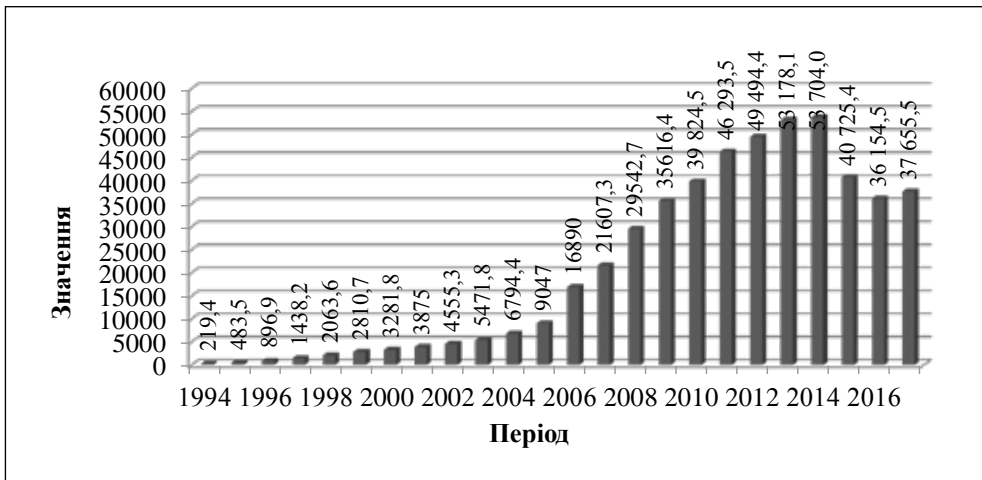


Рис. 2. Обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал) у 1994–2017 роках, млн. дол. США

Дані за 1994–2016 роки наведені станом на 1 січня відповідного року; дані за 2017 рік наведені станом на 31 грудня 2016 року; дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014–2017 роки – також без частини зони проведення антитерористичної операції; дані наведені наростаючим підсумком з початку інвестування

Джерело: розроблено автором на основі джерела [16]

порівняно з 36 154,5 млн. дол. США за 2015 рік (приріст складає 1 501,0 млн. дол. США). Згідно з даними Державної служби статистики України станом на 1 жовтня 2017 року обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України склав 39 719,7 млн. дол. США.

Географічна структура іноземного інвестування в країні формується на основі двох основних груп факторів, пов'язаних між собою, а саме зовнішньоекономічних зв'язків з традиційними партнерами та потреби диверсифікації міжнародної інвестиційної діяльності. У цьому контексті характерними є переважання двосторонніх міждержавних угод, у яких практично не пророблені механізми участі в багатосторонніх міжнародних структурах; вузька орієнтація в міжнародних фінансових відносинах (переважно на МВФ та США). Загалом географія іноземних інвестицій досить стабільна (табл. 1).

У 2017 році (станом на 1 жовтня 2017 року) надходження прямих інвестицій здійснили інвестори 94 країн світу. Із країн ЄС в еконо-

міку України за 10 місяців 2017 року інвестовано 1 590,7 млн. дол. США, або майже 72% загального приросту обсягу вкладень за цей період [17]. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 80% загального обсягу прямих інвестицій, входять Кіпр (10 201,5 млн. дол. США), Нідерланди (6 560,7 млн. дол. США), Російська Федерація (4 393,2 млн. дол. США), Велика Британія (2 193,0 млн. дол. США), Німеччина (1 819,9 млн. дол. США), Вірджинські Острови (Брит.) (1 653,2 млн. дол. США), Швейцарія (1 539,7 млн. дол. США), Франція (1 355,6 млн. дол. США), Австрія (1 344,5 млн. дол. США) та Люксембург (979,4 млн. дол. США) (рис. 3).

Іноземні інвестори вбачають привабливішим вкладати кошти у сфери з високим рівнем рентабельності, які забезпечують швидку віддачу за невеликих внесків. Так, згідно з даними Державної служби статистики України, до основних сфер іноземного інвестування країн-інвесторів станом

Географія прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал) у 2011–2017 роках, млн. дол. США (дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014–2017 роки – також без частини зони проведення антитерористичної операції)

Країна інвестицій	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	%	2017 рік	%
Усього	45 370,0	48 197,6	51 705,3	53 704,0	40 725,4	36 154,5	100	37 655,5	100,0
Кіпр	9 620,5	12 700,8	15 907,7	17 725,6	12 769,4	10 239,5	28,3	9 691,6	25,7
Нідерланди	11 389,8	9 323,8	8 727,6	9 007,5	6 986,7	6 184,7	17,1	5 753,9	15,3
Російська Федерація	2 692,7	2 876,1	3 040,5	3 525,9	2 338,9	3 036,9	8,4	4 349,8	11,6
Велика Британія	2 229,9	2 536,4	2 496,9	2 768,2	2 153,4	1 790,3	5,0	2 046,3	5,4
Віргінські острови (Брит.)	1 384,9	1 580,2	1 888,2	2 275,9	1 988,3	1 715,0	4,7	1 766,5	4,7
Німеччина	5 001,2	5 329,8	4 496,3	2 908,4	2 105,2	1 598,2	4,4	1 606,6	4,3
Швейцарія	852,7	939,3	1 097,6	1 351,0	1 391,5	1 390,8	3,8	1 467,3	3,9
Франція	2 105,4	1 993,1	1 510,3	1 520,5	1 394,6	1 305,4	3,6	1 294,3	3,4
Австрія	1 798,9	2 317,5	2 476,9	2 314,0	1 648,7	1 559,8	4,3	1 272,8	3,4
Люксембург	435,4	488,9	559,5	555,8	398,8	363,9	1,0	965,4	2,6
Угорщина	697,6	678,5	684,3	685,9	593,2	614,9	1,7	770,7	2,0
Польща	913,0	834,3	897,2	819,8	808,6	758,3	2,1	760,4	2,0
США	1 107,6	966,6	976,5	934,7	701,6	634,1	1,8	698,8	1,9
Беліз	132,4	151,7	809,2	1 026,6	652,5	535,1	1,5	523,4	1,4
Швеція	1 108,9	1 141,9	1 084,4	439,3	360,2	328,9	0,9	322,2	0,9
Інші країни	3 899,1	4 338,7	5 052,2	5 844,9	4 433,8	4 098,7	11,3	4 365,5	11,6

Джерело: розроблено автором на основі джерела [16]

на 1 жовтня 2017 року належать промисловість (більше 27,3% загального обсягу інвестицій), фінансова та страхова діяльність (25,8%), оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (майже 13,3%).

Інвестиції в операції з нерухомістю налічують 9,7% загальної кількості, професійна, наукова та технічна діяльність – 5,9%, а інформація та телекомунікації – 5,5%. Інші сфери акумулюють 12,5%.

Станом на 1 жовтня 2017 року майже 60% інвестицій припадає лише на три регіони, а саме м. Київ, Одеську область та Донецьку область. Майже 37% інвестицій надходить до м. Києва, майже 13% – до Одеської області, 9% – до Донецької області. Найменше інвестицій спрямовано до Чернігівської (0,17%), Кіровоградської (0,17%) та Чернівецької (0,05%) областей.

Чистий приріст прямих іноземних інвестицій має досить мінливий характер, що пояснюється нестабільною економікою України (рис. 4). Протягом 1994–2006 років спостерігався позитивний приріст, однак у 2007 році відбулося падіння, після чого спостерігається знову збільшення цього показника. Період з 2008 по 2015 роки характеризується скороченням притоку прямих іноземних інвестицій (за винятком 2011 і 2013 років). У 2015 році відбувся значний відтік (-12 978,6 млн. дол. США) інвестицій, який спостерігався також у 2016 році. В середньому приріст прямих іноземних інвестицій зменшується з темпом 26,896 за кожен період.

Залучення іноземних інвестицій дає змогу країні-реципієнту отримати низку вигід, основними з яких є поліпшення платіжного балансу, трансфер новітніх техно-

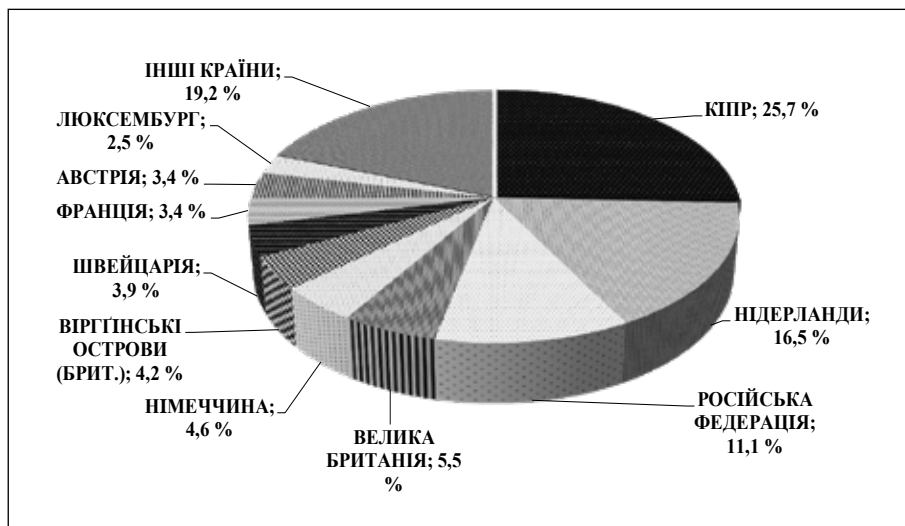


Рис. 3. Розподіл прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в Україну за основними країнами-інвесторами (% до загального обсягу) станом на 1 жовтня 2017 року

Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014–2017 роки – також без частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: розроблено автором на основі джерела [16]

логій та ноу-хау, комплексне використання ресурсів, розвиток експортного потенціалу та зниження рівня залежності від імпорту, досягнення соціально-економічного ефекту (підвищення рівня зайнятості, розбудова соціальної інфраструктури тощо).

Водночас використання іноземних інвестицій для країни є потенційним джерелом загроз, таких як експлуатація сировинних ресурсів та забруднення навколишнього середовища, підвищення рівня залежності країни від іноземного капіталу, зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, трансфер капіталу за кордон. Саме тому розглядається таке поняття, як інвестиційна безпека.

Під інвестиційною безпекою слід розуміти такий збалансований рівень (обсяг) власних та іноземних інвестицій, який стане основою довгострокової позитивної динаміки економіки, зможе забезпечити достатній рівень фінансування науково-технічної бази, дасть змогу створити та розвивати

інноваційні процеси та механізми [8, с. 176]. Тобто інвестиційна безпека – це одночасно і стан перебування економіки, і процес, який характеризує ефективність використання капіталовкладень.

Узагальнюючим показником інвестиційної безпеки є частка нагромадження інвестицій у ВВП, отже, до основних індикаторів інвестиційної безпеки відносяться темп приросту ПІ, обсяг ПІ до ВВП, чистий приріст ПІ, приріст ПІ до ВВП (табл. 2).

Індикатори інвестиційної безпеки характеризують ступінь прояву відповідних загроз. Одним з найважливіших показників, що характеризує ступінь розвитку країни, є відношення обсягу інвестицій до ВВП. Протягом аналізованого періоду цей показник має «безпечне» значення в період з 2009 по 2015 роки. Слід зазначити, що приріст прямих іноземних інвестицій до ВВП з кожним роком зменшується з 2007 року (з 5,6% до -5%) та сягає небезпечного рівня, оскільки ВВП зростає швидшими темпами.

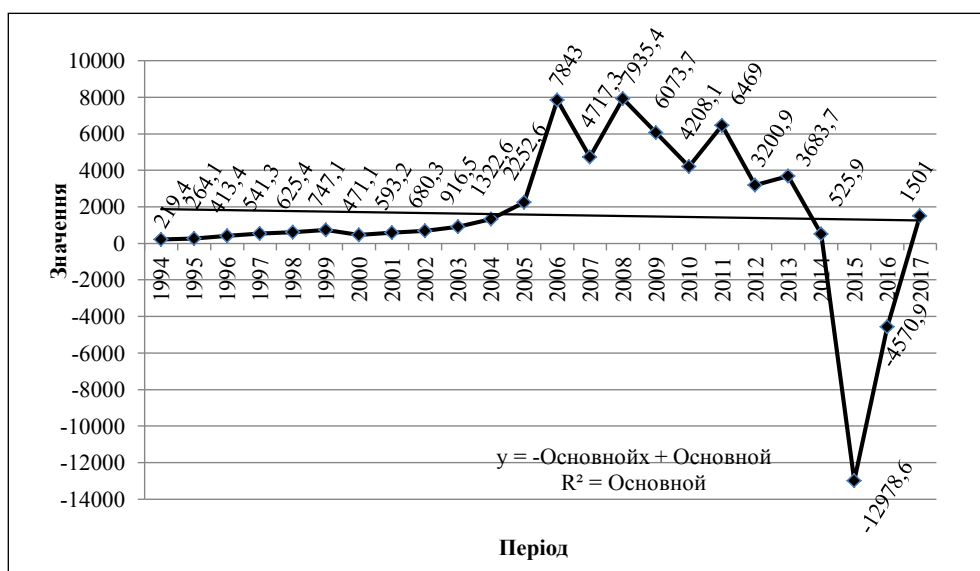


Рис. 4. Приріст прямих інвестицій (акціонерного капіталу), млн дол. США

Дані за 1994–2016 роки наведені станом на 1 січня відповідного року; без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя; з 2015 року дані публікуються в новому форматі за методологією КПБ6 (раніше – КПБ5); дані за 1994–2016 роки наведені станом на 1 січня відповідного року; дані за 2017 рік наведені станом на 31 грудня 2016 року; дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014–2017 роки – також без частини зони проведення антитерористичної операції; дані наведені наростаючим підсумком з початку інвестування

Джерело: розроблено автором на основі джерела [16]

Таблиця 2

**Індикатори інвестиційної безпеки за 2004–2015 роки
(дані наведені станом на 1 січня наступного року)**

Рік	Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн. дол.	ВВП, млн. дол.	Темп приросту, % до попереднього року	Обсяг ПІІ до ВВП, % (порогове значення індикатора більше 25% або дорівнює їм)	Чистий приріст ПІІ	Приріст ПІІ до ВВП, % (порогове значення становить 5%)
2004	9 047,0	64 883	33,2	13,9	2 252,6	3,5
2005	16 890,0	86 142	86,7	19,6	7 843,0	9,1
2006	21 607,3	107 753	27,9	20,1	4 717,3	4,4
2007	29 542,7	142 719	36,7	20,7	7 935,4	5,6
2008	35 616,4	179 992	20,6	19,8	6 073,7	3,4
2009	39 824,5	117 228	11,8	34,0	4 208,1	3,6
2010	46 293,5	136 419	16,2	33,9	6 469,0	4,7
2011	49 494,4	163 160	6,9	30,3	3 200,9	2,0
2012	53 178,1	175 781	7,4	30,3	3 683,7	2,1
2013	53 704,0	183 310	1,0	29,3	525,9	0,3
2014	40 725,4	131 805	-24,2	30,9	-12 978,6	-9,8
2015	36 154,5	90 615	-11,2	39,9	-4 570,9	-5,0

Джерело: розроблено автором на основі джерел [16: 18–20]

Для визначення впливу економічного стану країни на обсяг залучених інвестицій проаналізуємо взаємозалежність між рівнем ВВП України й обсягом залучених прямих інвестицій. Для аналізу вибрані показники ВВП та чистий приріст прямих іноземних інвестицій у млн. дол. США за 2004–2015 роки (рис. 5).

По осі Y – чистий приріст прямих іноземних інвестицій в Україну, млн дол., по осі X – величина ВВП України, млн дол. США. Отримані дані підтверджують пряму взаємозалежність цих величин (при $R^2 = 0,7116$) та свідчать про те, що за збільшення ВВП обсяг прямих інвестицій зростає [10, с. 25].

Згідно з даними Національного банку України обсяги портфельних іноземних інвестицій з 2001 по 2008 роки збільшувались, однак з 2008 по 2010 роки спостерігається падіння портфельних іноземних інвестицій. Протягом 2010–2014 років загалом відбулося зростання інвестицій, однак у 2015 році знову розпочався спад. Загалом обсяги портфельних іноземних інвестицій протягом 2001–2017 років збільшилися більш ніж у 9 разів (рис. 6).

Згідно з даними Національного банку України станом на 31 березня 2017 року обсяг портфельних іноземних інвестицій в економіку України склав 29 842 млн. дол. США.

Для України характерним є перевищення частки прямих іноземних інвестицій (станом на 1 січня 2017 року вони становлять 31% від загального обсягу інвестицій) над портфельними (майже 19%). Обсяг прямих іноземних інвестицій майже в 2 рази більший за портфельні іноземні інвестиції. Прямі іноземні інвестиції завжди домінували протягом 2001–2017 років (рис. 7).

За українських реалій значна частина іноземних портфельних інвестицій до нашої держави представлена борговими інструментами, а не акціями підприємств. У платіжному балансі України ці інструменти представлені кредитами та облігаціями різного терміну дії, одержувачами яких є приватні та державні структури.

Третьою складовою іноземних інвестицій є інші інвестиційні зобов'язання, до яких, зокрема, належать кредити та позики Міжнародного валютного фонду.

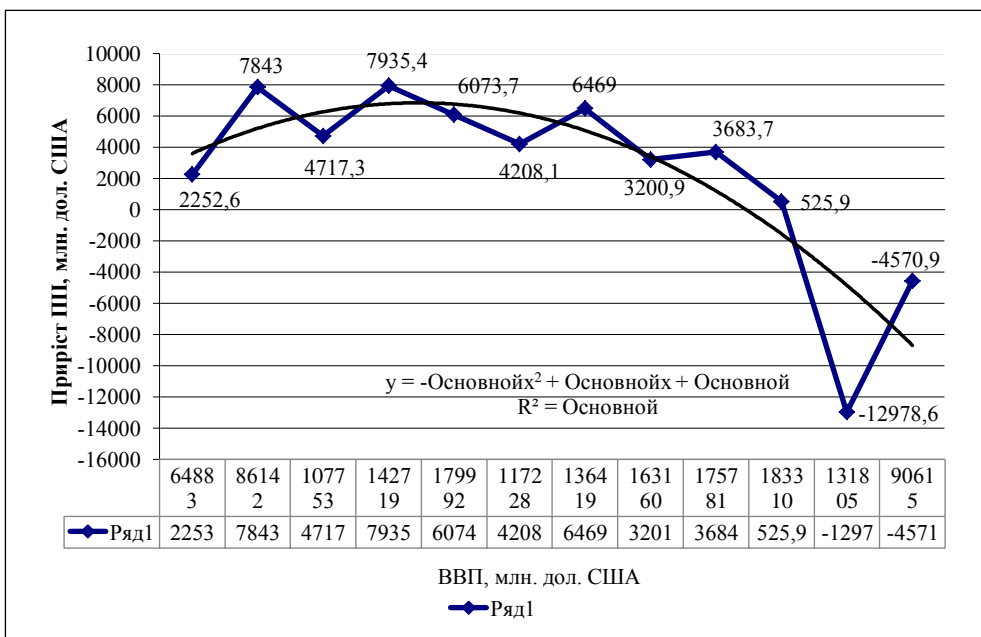


Рис. 5. Залежність прямих іноземних інвестицій від обсягу ВВП

Джерело: розроблено автором на основі джерел [10, с. 25; 12; 16; 20]

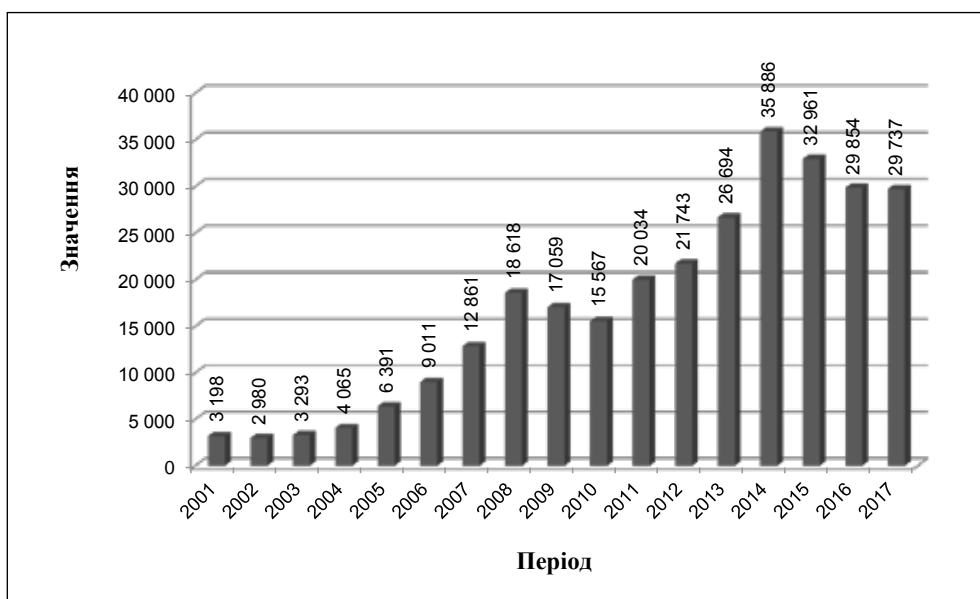


Рис. 6. Обсяг портфельних іноземних інвестицій у 2001–2017 роках, млн. дол. США

Джерело: розроблено автором на основі джерела [15]

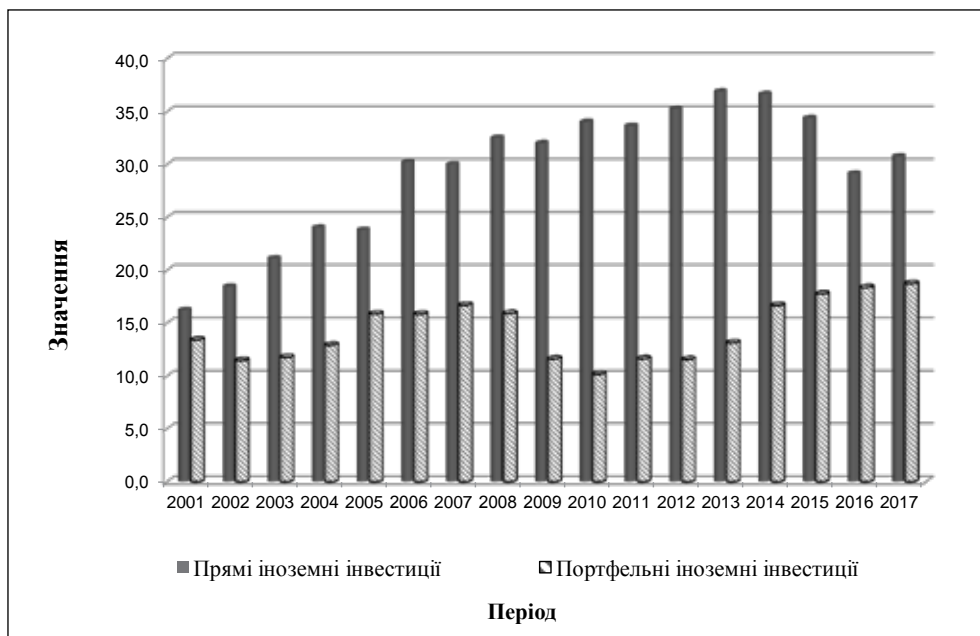


Рис. 7. Відсоткове співвідношення прямих та портфельних іноземних інвестицій у 2001–2017 роки

Джерело: розроблено автором на основі джерела [15]

Динаміка їх надходжень показує, що вони завжди займали найбільшу відсоткову частку в структурі іноземних інвестицій, хоча існує тенденція її суттєвого зменшення (станом на 1 січня 2001 року це було більше 70%, а станом на 1 січня 2017 року – близько 50%). Динаміка інших іноземних зобов'язань наведена на рис. 8.

Згідно з даними Національного банку України станом на 31 березня 2017 року обсяг інших іноземних інвестицій в економіку України склав 79 869 млн. дол. США (50% від загального обсягу іноземних інвестицій).

Україною здійснюється активне залучення коштів міжнародних фінансових організацій. Загалом кредити міжнародних фінансових організацій є пільговими, оскільки ставки за ними невисокі, а видаються вони на порівняно довгий строк. За цими ознаками кошти, залучені у міжнародних фінансових організацій, можуть вважатися капіталами. Проте вважати ці кошти інвестиціями в повному розумінні цього терміна можна далеко не завжди [21].

На кінець квітня 2017 року державна заборгованість перед МВФ ста-

новила 12,55 млрд. дол. США, зокрема 5,29 млрд. дол. США склали державний борг, а 7,26 млрд. дол. США – гарантований державою борг (або 16,9% загальної суми державного та гарантованого державою боргу).

Аналізуючи статистичні дані, представлені Міністерством фінансів України, можемо сказати про те, що станом на 30 квітня 2017 року загальна сума державного та гарантованого державою боргу України складала 74,31 млрд. дол. США (1 972,97 млрд. грн.). Державний зовнішній борг складав 36,94 млрд. дол. США (980,94 млрд. грн.), що у 1,4 рази перевищувало державний внутрішній борг, що становив 26,06 млрд. дол. США (691,98 млрд. грн.). Гарантований державою зовнішній борг перебував на рівні 10,57 млрд. дол. США (280,57 млрд. грн.). За 2012–2017 роки зовнішній державний борг та гарантований державою зовнішній боргу збільшилися у 1,23 рази в доларовому вираженні та в 4,08 рази у гривневому вираженні.

Державний борг виникає через брак у держави коштів, необхідних для виконання її функцій, серед яких слід назвати регулю-

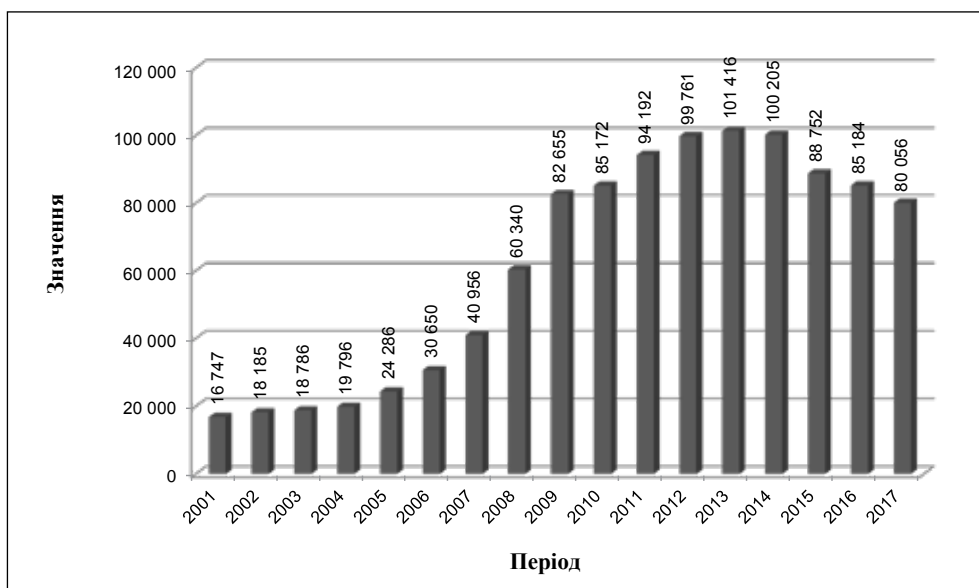


Рис. 8. Обсяг інших іноземних інвестиційних зобов'язань у 2001–2017 роках, млн. дол. США

Джерело: розроблено автором на основі джерела [15]

вання економіки, проведення соціальної політики, забезпечення обороноздатності країни, утримання пенітенціарної системи, міжнародної діяльності. Тому держава змушена мобілізувати додаткові фінансові ресурси для покриття своїх видатків, необхідних для забезпечення її діяльності та виконання функцій [22, с. 65].

До основних причин виникнення та зростання державного боргу України належать дефіцит державного бюджету та постійний дефіцит платіжного балансу, оскільки державні запозичення проводяться для покриття цього бюджетного дефіциту на регіональному та державному рівнях. Задля фінансування дефіциту держбюджету Україна залучає кошти міжнародних фінансових організацій.

Основними напрямками використання, зокрема, кредитів МВФ були надання кредитів Міністерству фінансів України для обслуговування зовнішнього боргу, фінансування дефіцитів платіжного та торговельного балансів. Формування валютних резервів НБУ, зокрема завдяки позикам МВФ, дало змогу підтримувати стабільність національної валюти, успішно проводити грошову реформу, вводити з часом повну конвертованість гривні за поточними операціями [23, с. 50].

Висновки. Отже, економічне становище країни потребує вливання іноземного капіталу. Загалом для України можна сформу-

вати певні особливості, тенденції іноземного інвестування, адже загальний обсяг іноземних інвестицій збільшувався протягом 2000–2014 років та лише у 2015 році їх обсяг почав зменшуватися, що, зокрема, пояснюється різким зменшенням курсу гривні. Великий вплив на обсяги іноземного інвестування мала світова фінансова криза, в результаті чого чистий приріст прямих іноземних інвестицій досяг у 2015 році 12 978,6 млн. дол. США (у 2017 році приріст склав 1 501 млн дол. США). До основних інвесторів належать Кіпр, Нідерланди, Російська Федерація, Велика Британія; іноземні інвестори орієнтуються на вкладання коштів у сфери з високим рівнем рентабельності, які забезпечують швидку віддачу за невеликих вкладів. Обмеженість західних партнерів у великих інвестиціях зумовлена економічною та військово-політичною нестабільністю, високим рівнем корупції, відсутністю надійних гарантій захисту інвестицій. Спостерігається нерівномірність регіонального розподілу інвестицій, а також їх зосередження в промислових центрах, зокрема у м. Києві. Характерним є перевищення частки прямих іноземних інвестицій над портфельними. Україною здійснюється активне залучення коштів міжнародних фінансових організацій, обсяг іноземних інвестиційних зобов'язань постійно зростає.

Список використаних джерел:

1. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования / пер. с англ. Москва: Дело, 1997. 1008 с.
2. Зелль А. Бизнес-план. Инвестици и финансирование, планирование и оценка проектов / пер. с нем. Москва: Ось-89, 2007. 240 с.
3. Розенберг Дж.М. Инвестиции: терминологический словарь. Москва: ИНФРА-М, 1997. 400 с.
4. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции / пер. с англ. Москва: ИНФРА-М, 2003. 1028 с.
5. Економічна теорія: політекономія: практикум: навч. посіб. / за ред. В. Базилевича. 2-ге вид., стер. Київ: Знання, 2013. 494 с.
6. Захожай В., Федоренко В. Страховий та інвестиційний менеджмент. Київ: МАУП, 2002. 344 с.
7. Ковтун Н. Факторний аналіз ефективності інвестиційного процесу та діяльності. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/faktorniy-analiz-efektivnosti-investitsiynogo-procesu-ta-diyalnosti.html>.
8. Оніщенко О. Теоретичні аспекти визначення інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості. Університетські наукові записки. 2010. № 1 (33). С. 246–252.

9. Осецький В. Інноваційно-інвестиційних вектор соціально-економічного розвитку: регіональний аспект. Наукові праці НДФІ. 2012. № 3 (60). С. 153–185.
10. Проциликіна А., Шевчук А. Іноземне інвестування в економіку України. Науковий електронний журнал ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана». 2014. № 2. С. 23–28.
11. Харламова Г. Вплив прямих іноземних інвестицій на забезпечення розвитку національної економіки України. Актуальні проблеми економіки. 2007. № 7. С. 174–181.
12. Червякова В. Основні проблеми та перспективи підвищення інвестиційної привабливості України. Економіка та управління на транспорті. 2017. Вип. 4. С. 142–149. URL: <http://publications.ntu.edu.ua/eut/2017-04/142-149.pdf>.
13. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19 березня 1996 року № 93/96-ВР / Верховна Рада України (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>.
14. Павлова Л. Фінанси підприємств: підручник для вузів. Москва: Фінанси, ЮНІТІ, 1998. 639 с.
15. Міжнародна інвестиційна позиція // Національний банк України. Статистика зовнішнього сектору URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446#3.
16. Зовнішньоекономічна діяльність / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm.
17. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України на 1 жовтня 2017 року / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/ivu/ivu_u/arh_ivu2017_u.htm.
18. Валовой внутренний продукт Украины // Финансовый портал Минфин. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp>.
19. Макроекономічна статистика / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
20. Макроекономічні показники / Національний банк України. URL: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish>.
21. Іноземні інвестиції в Україну: динаміка та структура. URL: <http://old.niss.gov.ua/Table/Stol15/002.htm>.
22. Руда О. Державний борг України на сучасному етапі розвитку. Економіка та держава. 2015. № 3. С. 64–67. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2015_3_16.
23. Миськів Г. Кредити міжнародних фінансових організацій в економіці України. Фінансовий простір. 2015. № 2. С. 48–53. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2015_2_7.

Лисяк Л.В.

доктор економічних наук, професор,
Університет митної справи та фінансів

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ НАФТОГАЗОВИХ КОРПОРАЦІЙ

У статті досліджено роль державного фінансового контролю як складової державної фінансової політики України. Проаналізовано ефективність чинної системи державного фінансового контролю на прикладі діяльності національних нафтогазових корпорацій України. Визначено, що, незважаючи на прийняття євроінтеграційного законодавства, все ще потребують вдосконалення методи державного фінансового контролю національних нафтогазових корпорацій України. Це сприятиме підвищенню дієвості державної фінансової політики України.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, внутрішній аудит, фінансова звітність, національна нафтогазова корпорація, фінансова політика, бюджетний дефіцит.

В статье исследована роль государственного финансового контроля как составляющей государственной финансовой политики Украины. Проанализирована эффективность действующей системы государственного финансового контроля на примере деятельности национальных нефтегазовых корпораций Украины. Определено, что, несмотря на принятие евроинтеграционного законодательства, все еще требуют совершенствования методы государственного финансового контроля национальных нефтегазовых корпораций в Украине. Это будет способствовать повышению действенности государственной финансовой политики Украины.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, внутренний аудит, финансовая отчетность, национальная нефтегазовая корпорация, финансовая политика, бюджетный дефицит.

Lysiak L.V. ANALYSIS OF THE STATE FINANCIAL CONTROL SYSTEM IN UKRAINE EFFICIENCY IN CONTEXT OF NATIONAL OIL & GAS CORPORATIONS ACTIVITIES

In today's conditions of national economy instability and budget deficit, it's extremely necessary to improve the state financial policy aimed to increase the state budget resources use efficiency. The purpose of the article is to analyze the effectiveness of public financial control, as a component of domestic financial policy, in particular the oil and gas national corporations, whose annual financing may have a negative impact on the state budget deficit of Ukraine. It is shown that there is a significant duplication of the functions of Accounting Chamber of Ukraine and State Audit Office of Ukraine. They are subjects of the state financial control implementation in Ukraine, which actually causes control measures on the same object and generally leads to a low efficiency of the state financial control system. The necessity of the state controlling bodies' power legislative separation regarding carrying out control measures in the financial sphere (first of all, Accounting Chamber and State Audit Office of Ukraine) is proved. At the same time, the practical absence of methods, mechanisms and instruments for the implementation of sanctions on offenses was revealed. The analysis of the effectiveness of the state financial control of national oil and gas corporations does not cover the entire spectrum of such a category of business entities. Therefore, the analysis of the use of budget funds for the purpose of Naftogaz of Ukraine NJSC financial and economic activity, as the largest national oil and gas corporation, is often carried out superficially. Such an approach by Accounting Chamber of Ukraine is largely justified, but control measures of State Audit Office duplicate the Naftogaz of Ukraine NJSC financial statements findings (this is the level of entity's internal audit). Results of the audit by State Audit Office should reflect a thorough analysis and a broader toolkit on activities not only Naftogaz of Ukraine NJSC, as a parent company, but also separately its subsidiaries. The foregoing explains the situation, that during the financial system of Ukraine greatest destabilization (2013-2014), the highest volumes of financial violations were detected, the number of illegal and non-targeted losses, the lack of cash and material assets, etc. has increased. However, state financial control entities have not considered increased financial crime general trends and failed to take timely preventive actions.

Key words: state financial control, internal audit, financial reporting, national oil and gas corporation, financial policy, budget deficit.

Постановка проблеми. Державний фінансовий контроль впливає на функціонування системи державних фінансів та діяльність суб'єктів господарювання, що використовують бюджетні кошти. До останніх відносяться також державні корпорації нафтогазового сектору, діяльність яких вимагає щорічного значного бюджетного фінансування, що значно звужує можливості бюджетної політики, безпосередньо впливаючи на дефіцитність державних фінансів.

Тому державний фінансовий контроль є однією з ключових складових фінансової політики України, а забезпечення ефективності діяльності національних нафтогазових корпорацій виокремлює одне з ключових завдань державного фінансового контролю, що полягає у захисті державних інтересів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика здійснення державного фінансового контролю досліджувалася в наукових працях вітчизняних науковців, серед яких слід назвати таких, як В.Д. Базилевич, О.І. Барановський, З.С. Варналій, О.Д. Василік, І.К. Дрозд, Т.Т. Ковальчук, В.І. Кравченко, І.О. Луніна, І.О. Лютий, А.І. Мярковський, В.І. Невідомий, Ю.Б. Слободяник, І.Б. Стефанюк, В.М. Федосов, С.І. Юрій.

Незважаючи на значні напрацювання фінансової науки щодо виконання державою контрольних функцій з метою підвищення ефективності фінансової політики України, залишились невирішеними питання аналізу ефективності державного фінансового контролю в контексті діяльності національних корпорацій України. У сучасних умовах нестабільного фінансового стану національної економіки та дефіциту бюджетних ресурсів вкрай необхідним є вдосконалення державної фінансової політики, спрямованої на підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів держави.

Мета статті полягає в аналізі ефективності державного фінансового контролю як складової вітчизняної фінансової політики, зокрема національних корпорацій нафтогазового сектору, щорічне фінансування яких

може спричинювати негативний вплив на дефіцит державного бюджету України.

Виклад основного матеріалу. У 2017 р. Верховною Радою України прийнято два закони з так званого євроінтеграційного пакета, що насамперед мають на меті вдосконалення системи державного фінансового контролю. Зокрема, внесені зміни до чинного Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», прийнято новий Закон України «Про аудит фінансової звітності і аудиторську діяльність» [2; 3]. Тим самим на законодавчому рівні чинну модель державного фінансового контролю в Україні приведено у відповідність до європейської моделі функціонування державного фінансового контролю, зокрема щодо впровадження та розвитку аудиту державних фінансів як нової прогресивної форми державного фінансового контролю та чинної практики правового регулювання господарських відносин.

Вітчизняна економічна наука розглядає систему державного фінансового контролю в Україні як трирівневу модель, у якій найвищим рівнем контролю є державний зовнішній контроль (рис. 1).

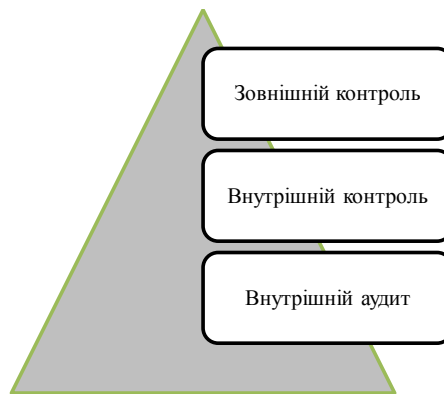


Рис. 1. Структура чинної моделі державного фінансового контролю в Україні

Джерело: складено автором на основі джерела [6, с. 6]

Незважаючи на те, що у вітчизняному законодавстві досі не закріплено статус

вищого органу аудиту, Рахункова палата України здійснює державний (зовнішній) фінансовий контроль від імені Верховної Ради України за надходженням коштів до Державного бюджету України та їх використанням [1].

В контексті державного фінансового контролю національних нафтогазових корпорацій відзначимо, що Рахунковою палатою України постійно контролюється одне з ключових питань, а саме державна підтримка енергетичного потенціалу, промисловості та виробничої інфраструктури.

З 2011 р. поступово змінювались пріоритети державного фінансового контролю, а з ними виникали нові суперечності, що супроводжували розвиток вітчизняного нафтогазового комплексу. Варто зауважити, що державний фінансовий контроль охоплював заходи, спрямовані на виявлення правопорушень в усьому енергетичному секторі України, спеціально не виокремлюючи нафтогазовий комплекс (табл. 1).

Щодо діяльності національних нафтогазових корпорацій України, то тут особливу роль відігравала діяльність НАК «Нафтогаз України», що залишається вагомою. За висновками Рахункової палати, викладеними в Рішенні «Про результати аналізу ефективності управління об'єктами державної власності органами державного управління» від 19 грудня 2017 р. № 26-7 [8], встановлено, що наявний стан управління об'єктами державної власності залишається таким, що не відповідає потребам економіки України та потребує вдосконалення. Зазначене зумов-

лене розпорошеністю функцій управління цими об'єктами між уповноваженими державними органами, до сфери управління яких вони належать, а також відсутністю ефективного та скоординованого механізму реалізації повноважень Фондом державного майна та Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, на яке чинним законодавством покладено завдання формування та реалізації державної політики у цій сфері.

Більшість суб'єктів господарювання державного сектору економіки є збитковою та не забезпечує виконання затверджених їм фінансових планів. Так, у 2016 р. порівняно з 2013 р. частка прибуткових підприємств, які перебували у сфері управління Міністерства економічного розвитку України (далі – Мінекономрозвитку України), скоротилася з 72,3% до 24,2% (81 і 34 підприємства відповідно) внаслідок передачі до сфери управління Мінекономрозвитку України суб'єктів господарської діяльності, підвідомчих реорганізованому під час оптимізації Міністерству промислової політики, яке з моменту створення в грудні 2012 р. так і не розпочало своєї діяльності.

Належних заходів щодо поліпшення діяльності або ліквідації безнадійно збиткових підприємств з боку Мінекономрозвитку України як уповноваженого державного органу впродовж 2013–2016 рр. не вживалося.

Щодо другого рівня системи державного фінансового контролю, то тут науковці відзначають зарубіжний досвід [5, с. 192], який свідчить про те, що значних успіхів у своїй діяльності досягають суб'єкти господарю-

Таблиця 1

Динаміка виявлених бюджетних порушень та неефективного управління використанням коштів за напрямом «Державна підтримка промисловості, енергетичного потенціалу, транспортної системи, системи зв'язку, житлово-комунального господарства», %

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Частка порушень бюджетного законодавства	8,20	13,60	10,60	12,18	41,41	51,06
Частка неефективного управління та використання бюджетних коштів	29,30	26,30	9,50	16,31	4,40%	0,37

Джерело: складено автором за інформацією, представленою у звітах Рахункової палати України за 2011–2016 рр.

вання державного сектору в тих країнах, які провели модернізацію контролю та запровадили принципово нову модель державного внутрішнього фінансового контролю, що передбачає наявність у системі управління діяльністю суб'єктів господарювання розвинутої та якісної системи внутрішнього контролю, що базується на відповідальності керівника та управлінській підзвітності, в якій важливу роль відіграє внутрішній аудит.

Відповідно до Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» Державною аудиторською службою України (до 2015 р. – Державна фінансова інспекція України) здійснюється державний внутрішній фінансовий контроль, який дає змогу простежити обсяги охоплених контролем фінансових та матеріальних ресурсів, а також проаналізувати ефективність їх використання національними нафтогазовими корпораціями України.

Впродовж 2013–2015 рр. органами Державної аудиторської служби України щороку охоплювалось контролем в середньому 826,5 млрд. грн. фінансових та матеріальних ресурсів, у 2016 р. перевірено використання майже 465,4 млрд. грн. У розрахунку на один перевірений об'єкт відповідний показник збільшився в 1,7 разів, а саме з 112,4 млн. грн. у 2013 р. до 193,3 млн. грн. у 2016 р. (рис. 2) [7].

У вітчизняній моделі державного фінансового контролю на найнижчому рівні виокремлюється внутрішній аудит. З огляду на новітні зміни до законодавства, що регулює відносини щодо здійснення державного фінансового контролю, а саме згідно з вимогами ст. 34 Закону України «Про аудит фінансової звітності і аудиторську діяльність», великі підприємства зобов'язані створити аудиторський комітет або покласти відповідні функції на вже наявну ревізійну комі-

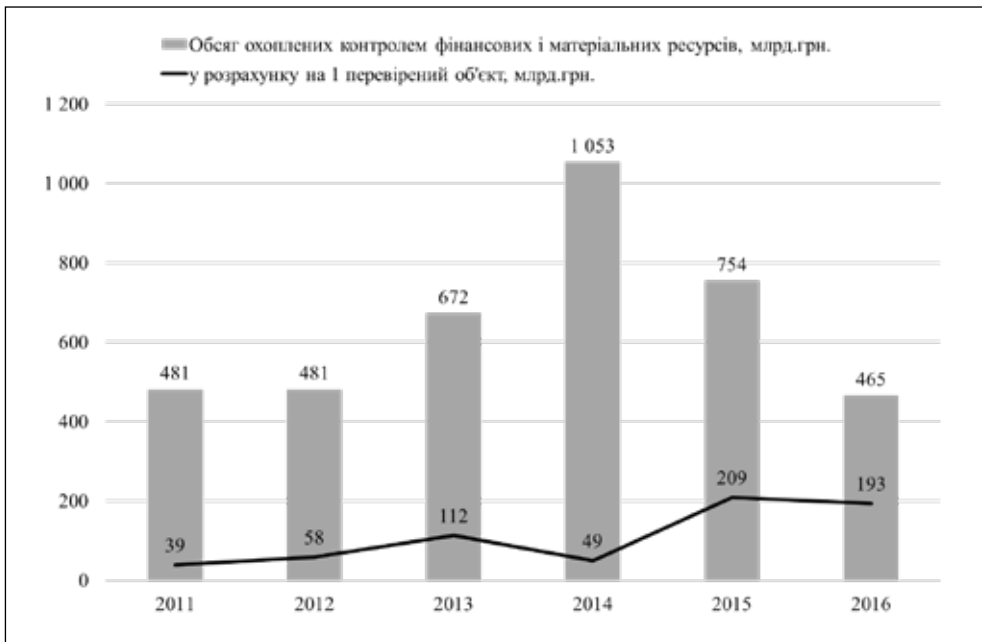


Рис. 2. Динаміка обсягів охоплених Державною аудиторською службою України фінансових і матеріальних ресурсів за 2011–2016 рр.

Джерело: складено автором на основі Звіту про результати роботи Державної аудиторської служби України, її міжрегіональних територіальних підрозділів та управлінь в областях за 2016 р. [7]

сію чи наглядову раду. Інші підприємства, що становлять суспільний інтерес, можуть покласти функції аудиторського комітету на окремих підрозділ органу управління або на наглядовий орган.

В контексті аналізу ефективності системи державного внутрішнього фінансового контролю національних нафтогазових корпорацій насамперед варто зупинитися на результатах внутрішнього аудиту найбільшого підприємства нафтогазового сектору, власником якого є держава.

Так, за підсумками 2016 р. проведено державний фінансовий аудит окремих господарських операцій НАК «Нафтогаз України». Проаналізовані вище результати аналізу Рахункової палати України продемонстрували, що діяльність цієї національної нафтогазової корпорації істотно впливає на фінансову систему України. Згідно з підсумками 2016 р. НАК «Нафтогаз України» за результатами фінансово-господарської діяльності отримала прибуток на суму 26,5 млрд. грн. За підсумками 2015 р. компанія продемонструвала збитковий результат в сумі 27,7 млрд. грн. [4].

У висновках Аудиторського звіту НАК «Нафтогаз України», наданого Державною аудиторською службою України [4], доходи компанії у 2016 р. зросли на 45,5% порівняно з 2015 р. Насамперед зростання забезпечено доходами від реалізації продукції, що обумовлено зростанням рівня цін на постачання природного газу та збільшення обсягів транзиту природного газу.

За аналогічний період витрати НАК «Нафтогаз України» зросли лише на 0,15% порівняно з 2015 р., що стало визначальним чинником забезпечення прибутковості компанії за підсумками звітного року.

Більша частина ризиків, виявлених під час проведення державного фінансового аудиту окремих господарських операцій у НАК «Нафтогаз України», зумовлена прийняттям неефективних управлінських рішень щодо використання державних коштів та майна, що спричинило недоотримання суб'єктом господарювання державного сектору еконо-

міки фінансових ресурсів, непродуктивне та незаконне їх витрачання.

Основними недоліками діяльності НАК «Нафтогаз України», що виявлені Державною аудиторською службою України за результатами проведення державного фінансового аудиту за 2016 р., є:

- порушення вимог Господарського кодексу України, зумовлене затвердженням фінансового плану як основного фінансового документа наприкінці звітної періоду; в результаті компанія інвестувала у створення основних засобів та нематеріальних активів лише 12% планових показників, що не сприяло розвитку підприємства.

- прийняття неефективних управлінських рішень керівництвом компанії щодо використання коштів та майна, що могло призвести (або призводило) до їх незаконного (зайвого) використання.

- порушення вимог законодавства під час реалізації природного газу.

- прийняття іноді неефективних управлінських рішень щодо використання коштів, які спрямовувались на поповнення статутних внесків дочірніх підприємств.

- порушення порядку проведення інвентаризацій в компанії, що приводило до завищення в обліку активів та викривлення інформації у фінансовій звітності [4].

Висновки. Підсумовуючи діяльність Рахункової палати України та Державної аудиторської служби України, які є суб'єктами здійснення державного фінансового контролю в Україні, стверджуємо, що відбувається суттєве дублювання їх функцій, що фактично спричиняє вжиття контрольних заходів щодо одного й того ж об'єкта та приводить загалом до низької ефективності системи державного фінансового контролю в країні. Видається необхідним законодавче розмежування повноважень державних контролюючих органів щодо вжиття контрольних заходів у фінансовій сфері (перш за все, Рахункової палати України та Державної аудиторської служби України).

Водночас чітко спостерігається відсутність методів, механізмів та інструмен-

тів здійснення санкцій щодо виявлених правопорушень.

Аналіз ефективності державного фінансового контролю національних нафтогазових корпорацій не охоплює весь спектр такої категорії суб'єктів господарювання, часто зводяться до поверхневого аналізу використання бюджетних коштів з метою здійснення фінансово-господарської діяльності НАК «Нафтогаз України» як найбільшої національної нафтогазової корпорації. Якщо такий підхід з боку Рахункової палати України здебільшого є виправданим, то контрольні заходи Державної аудиторської служби дублюють висновки фінансової звітності НАК «Нафтогаз України», що є рівнем внутрішнього аудиту самого суб'єкта господарювання. Результати перевірки Державною аудиторською службою мають відобра-

жати більш ґрунтовний аналіз та ширший інструментарій щодо діяльності не тільки НАК «Нафтогаз України» як материнської компанії, але й її дочірніх підприємств.

Це пояснює ситуацію, що в умовах найбільшої дестабілізації фінансової системи України (2013–2014 рр.) виявлено найбільші обсяги фінансових правопорушень, зростає кількість виявлених незаконних та нецільових втрат, недостач грошових коштів та матеріальних цінностей тощо. Водночас суб'єктами державного фінансового контролю не було враховано загальних тенденцій збільшення фінансових правопорушень, не вжито своєчасних заходів для їх запобігання, що потребує вдосконалення інституційних механізмів державного фінансового контролю та є перспективою подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність від 21 грудня 2017 р. № 2258-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16 липня 1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
4. Аудиторський звіт за результатами державного фінансового аудиту окремих господарських операцій Публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України»» за період з 1 січня 2016 р. по 31 грудня 2016 р. / Державна аудиторська служба України. URL: <http://dkrs.kmu.gov.ua/kru/doccatalog/document?id=131451>.
5. Владимірова Н.П. Науково-методичний підхід до впровадження внутрішнього аудиту в систему забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Бізнес Інформ. 2016. № 9. С. 191–197. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_9_30.
6. Андреев П.П., Чечуліна О.О., Тайнен ван Ян, Тимохін М.Г. та ін. Державний внутрішній фінансовий контроль: Україна та європейський досвід. Київ: Кафедра, 2012. 183 с.
7. Звіт про результати роботи Державної аудиторської служби України, її міжрегіональних територіальних підрозділів та управлінь в областях за 2016 рік (I том) / Державна аудиторська служба України. URL: <http://dkrs.kmu.gov.ua/kru/doccatalog/document?id=132181>.
8. Про результати аналізу ефективності управління об'єктами державної власності органами державного управління: Рішення від 19 грудня 2017 р. № 26-7 / Рахункова палата України. URL: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16754182/R_RP_26-7_2017.pdf?subportal=main.

Мельник О.О.

аспірант кафедри грошового обігу

та банківської справи,

Університет митної справи та фінансів

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ЗАБОРГОВАНОСТІ

У статті розглянуто сучасні підходи до трактування фінансової безпеки як основної складової економічної безпеки. Велике значення під час визначення стану боргової безпеки відіграють індикатори боргової безпеки держави. Основними структурними складовими аналізу боргової безпеки є державний та гарантований борг, валовий зовнішній борг (ВЗБ), міжнародні резерви, вартість облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП). На основі цих даних визначено значення індикаторів боргової безпеки. За результатами проведеного аналізу визначено стан боргової безпеки України та напрямки управління.

Ключові слова: індикатори фінансової безпеки, боргова безпека, державні цінні папери, фондовий ринок.

В статье рассмотрены современные подходы к трактовке финансовой безопасности как основной составляющей экономической безопасности. Большое значение при определении состояния долговой безопасности играют индикаторы долговой безопасности государства. Основными структурными составляющими анализа долговой безопасности являются государственный и гарантированный долг, валовый внешний долг (ВВД), международные резервы, стоимость облигаций внутреннего государственного займа (ОВГЗ). На основе этих данных определены значения индикаторов долговой безопасности. По результатам проведенного анализа определены состояние долговой безопасности Украины и направления управления.

Ключевые слова: индикаторы финансовой безопасности, долговая безопасность, государственные ценные бумаги, фондовый рынок.

Melnyk O.O. FINANCIAL SAFETY OF UKRAINE: SOME ASPECTS OF ASSESSMENT OF DEBT SYSTEM OF THE STATE

System crises in government demand the careful analysis of a condition of economic system and development of a qualitative leverage over a condition of financial safety. Development of economic capacity of the state and state in general depends on her condition. The analysis of approaches to definition of financial safety of the state has shown its complexity and diversity in an economic context. It is necessary to emphasize relevance in a modern political context because the necessary level of safety is result of practical actions from the legislative and executive authorities of the state in the sphere of finance. At last it is defined by concrete indicators of functioning of economic system of the state for a certain period. The role of debt safety is that she promotes stability to globalization threats and provides the sufficient volume of financial resources to the state, increases efficiency of functioning of national economy. Financial and economic crisis has expanded scopes of the state securities as a part of anti-recessionary programs of the Government of Ukraine. Owing to growth of activity of the state in the market of state securities, her credit risks and pressure upon national monetary unit have considerably increased. Also essential transformations in structure of owners of a public debt have taken place: domination of the NBU and banks among owners of the DGB creates a dangerous situation for economy. High level of debt obligations, low level of gross domestic product and the international official reserves and also growth of a ratio state and, in particular, the public external debt to macroeconomic indicators are considerable threat of financial safety that points out insufficient efficiency of use of the attracted financial resources which volume constantly increases. State policy in the sphere of financial safety of Ukraine has to include the only balanced package of measures, aimed at providing stability of a financial system, prevention of outflow of the capitals, rational use of financial resources. For effective management of the debt of the state it is necessary to carry out monthly monitoring of key indicators of debt safety, to develop policy of debt management of the country, to refuse increasing external loans, to provide attractive investment climate for attraction of investments by the international investors, to develop the market of the DGB for the purpose of inflow of means.

Key words: financial safety, indicators, debt safety, state debt, international reserves, stock market.

Постановка проблеми. Системні кризи в управлінні державою потребують ретельного аналізу стану економічної системи та розроблення якісних важелів впливу на стан фінансової безпеки. Від її стану залежить розвиток економічного потенціалу держави та держави загалом. Управління фінансовими ризиками та оцінювання загроз впливають на систему грошового обігу та банків, валютний, фондовий, страховий ринки, бюджетну систему, формування інвестиційного клімату, сферу управління внутрішнім та зовнішнім боргом тощо. Вибір індикаторів фінансової безпеки визначається сутністю поняття фінансової безпеки та її складових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему фінансової безпеки в українській економічній науці розглядали О. Барановський, М. Єрмошенко, В. Шлемко, І. Бінько, О. Василик, О. Власюк, В. Геєць та інші вчені. В умовах нестабільного фінансового ринку України проблема оцінювання фінансової безпеки набуває особливого значення. Одним з ключових аспектів є стан державної заборгованості. На основі стану боргової безпеки держави формуються перспективи країни на майбутнє та напрями розвитку в міжнародному середовищі.

Мета статті полягає в розкритті та аналізі підходів до визначення сутності фінансової безпеки держави, оцінюванні основних показників боргової безпеки, розробленні заходів для зміцнення компонентів боргової безпеки в майбутньому, а також визначенні взаємозв'язку між дохідністю державних цінних паперів та макроекономічними показниками.

Виклад основного матеріалу. Питання оцінювання фінансової безпеки є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та іноземних вчених, які запропонували різноманітні системи показників та індикаторів. О. Барановський визначав фінансову безпеку як рівень забезпеченості громадянина, домашнього господарства, підприємства, регіону, держави, суспільства, міждержавних утворень фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб та виконання наявних

зобов'язань. При цьому великого значення набувають розмір зовнішньої допомоги з боку міжнародних фінансових інституцій, економічних угруповань, урядів окремих країн, обсяг іноземних інвестицій у національну економіку, тобто йдеться про оптимальне співвідношення розмірів імпортного та експортного капіталу, підтримання національного платіжного балансу в позитивному стані [1, с. 243–244].

М. Єрмошенко, розкриваючи сутність фінансової безпеки, дотримується думки про те, що «безпечним слід вважати такий стан фінансово-кредитної сфери, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю цієї сфери забезпечувати ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання» [6].

Вітчизняні науковці В. Шлемко та І. Бінько під фінансовою безпекою розуміють такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх та зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання [11, с. 144].

Трактування дефініції «фінансова безпека» фігурує в «Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України», затверджених Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі від 29 жовтня 2013 року № 1277: «фінансова безпека – це такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання» [8].

Аналіз підходів до визначення фінансової безпеки держави показав її складність та багатоплановість в економічному контексті. Слід підкреслити актуальність сучасного політичного контексту, бо необхідний рівень

безпеки є результатом вжиття практичних заходів з боку законодавчої та виконавчої влади держави у сфері фінансів. Насамкінець вона визначається конкретними показниками функціонування економічної системи держави за певний проміжок часу. До цих показників належать величина внутрішнього та зовнішнього боргів, рівень інфляції, стійкість національної валюти, сальдо платіжного балансу. Необхідною умовою управління фінансовою безпекою є моніторинг об'єктів фінансової безпеки, моделювання ситуацій та попередження критичних значень індикаторів та показників.

Розглянемо окремі індикатори боргової безпеки держави. Велике значення у структурі фінансів відіграє боргова безпека, тобто рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування, ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для задоволення соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету та руйнуванням вітчизняної фінансової системи.

Роль боргової безпеки полягає в тому, що вона сприяє стійкості до глобалізаційних загроз та надає достатній обсяг фінансових ресурсів державі, що підвищує ефективність функціонування національної економіки.

Індикатором стану боргової безпеки є відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП. Державний борг – сукупні боргові зобов'язання держави перед усіма кредиторами (юридичними та фізичними особами, іноземними державами, міжнародними організаціями тощо). Державний борг складається із заборгованості центрального уряду, регіональних та місцевих органів влади, а також боргів усіх корпорацій з державною участю, що пропорційна частці держави в їх капіталі.

Державний борг виникає внаслідок фінансових запозичень держави, договорів та угод про надання кредитів та позик, пролонгації та реструктуризації боргових зобов'язань минулих років. Сукупність боргових зобов'язань держави містить також гарантований державою борг, що виникає внаслідок прийнятих на себе державою гарантій за зобов'язаннями третіх осіб, або прийняті на себе державою зобов'язання третіх осіб.

За 5 років державний та гарантований борг України збільшився на 1 626 163 млн. грн. (+315%), зростання внутрішнього боргу склало 560 168 млн. грн. (+271%), а зовнішнього – 1 065 996 млн. грн. (+345%) [9].

Наведемо ці показники у валютному еквіваленті:

– державний та гарантований борг збільшився на 11 810 млн. дол. США (+18%);

Таблиця 1

Структура державного та гарантованого боргу України

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
<i>Державний + гарантований борг, млн. грн.</i>	515 511	584 114	1 100 564	1 572 180	1 929 759	2 141 674
Внутрішній борг, млн. грн.	206 511	284 089	488 867	529 461	689 730	766 679
Зовнішній борг, млн. грн.	309 000	300 025	611 697	1 042 720	1 240 029	1 374 996
<i>Державний + гарантований борг, млн. дол. США</i>	64 495	73 078	69 795	65 506	70 971	76 305
Внутрішній борг, млн. дол. США	25 836	35 542	31 003	22 060	25 366	27 316
Зовнішній борг, млн. дол. США	38 659	37 536	38 792	43 445	45 605	48 989

– внутрішній борг збільшився на 1 480 млн. дол. США (+6%);

– зовнішній борг збільшився на 10 330 млн. дол. США (+27%).

Основне зростання у структурі державного та гарантованого боргу відбулося за рахунок нарощування зовнішніх запозичень у міжнародних банках, фінансових організаціях та розміщення євробондів на міжнародних ринках. Зростання зовнішнього боргу є великою проблемою. Нарощування зовнішньої заборгованості призводить до зростання впливу кредиторів, девальвації грошової одиниці країни, витрачання бюджетних коштів на покриття зовнішньої заборгованості замість розвитку держави.

Відношення боргу до ВВП перевищує 70% і є критичним [2; 8]. Оптимально це відношення має перебувати в межах до 20%. Темп зростання боргу в декілька разів перевищує темп зростання ВВП.

Наступним індикатором стану боргової безпеки є відношення обсягу валового зовнішнього боргу (ВЗБ) до ВВП. ВЗБ є загальним обсягом заборгованості за всіма наявними зобов'язаннями, що мають бути сплачені боржниками та які є зобов'язаннями

резидентів економіки країни перед нерезидентами. Інакше кажучи, це загальна заборгованість країни за зовнішніми позиками та несплаченими за ними процентами.

Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП є критичним, валовий зовнішній борг перевищує ВВП загалом. Оптимально це відношення не має перевищувати 40% [8].

На душу населення розмір валового зовнішнього боргу на кінець 2017 року становив 2 744 доларів США, тоді як ВВП на душу населення – 2 640 доларів США.

Наступним індикатором боргової безпеки є відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу.

Цей показник також має критичне значення. Спостерігаються нарощування офіційних міжнародних резервів та зменшення ВЗБ, але частка резервів незначна по відношенню до ВЗБ. Бажано мати 50% міжнародних резервів до обсягу ВЗБ. Критичним є показник у 20% і менше [8].

Стан боргової безпеки держави часто оцінюють за допомогою дохідності державних цінних паперів (ДЦП) як різниці між дохід-

Таблиця 2

Динаміка відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Державний + гарантований борг, млн. грн.	515 511	584 114	1 100 564	1 572 180	1 929 759	2 141 674
ВВП, млн. грн.	1 408 889	1 454 931	1 566 728	1 979 458	2 383 182	2 982 920
Відношення боргу до ВВП, %	36,6	40,1	70,2	79,4	81,0	71,8
Значення показника	задовільне	незадовільне	критичне	критичне	критичне	критичне

Таблиця 3

Динаміка відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
ВЗБ, млн. дол. США	134 625	142 079	126 308	118 729	113 518	116 578
ВВП, млн. дол. США	175 781	183 310	131 805	90 615	93 270	112 154
Відношення ВЗБ до ВВП, %	76,4	78,1	95,8	131,0	121,7	103,9
Значення показника	критичне	критичне	критичне	критичне	критичне	критичне

Таблиця 4

Динаміка відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу ВЗБ

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Міжнародні резерви, млн. дол. США	24 546	20 416	7 533	13 300	15 539	18 808
ВЗБ, млн. дол. США	134 625	142 079	126 308	118 729	113 518	116 578
Відношення міжнародних резервів до ВЗБ, %	18,2	14,4	6,0	11,2	13,7	16,1
Значення показника	критичне	критичне	критичне	критичне	критичне	критичне

ністю порівнюваних боргових інструментів. Так, наприклад, методика PMG “pooled mean group technique”), розроблена такими дослідниками, як Х. Песаран, С. Шин і П. Сміт, у 1999 році, дає змогу аналізувати показники групи невеликих країн, показуючи спільні риси та враховуючи відмінності впливу окремих чинників на спред дохідності ДЦП. Змінні групуються відповідно до їх здатності пояснити відмінності між країнами у фінансових, зовнішніх умовах та умовах грошового ринку, а також номінальній конвергенції та міжнародній відкритості. В моделі розглядаються такі змінні.

Стійкість фінансового балансу країни. Враховується загальний дефіцит чи профіцит державного бюджету до ВВП, що, як очікується, чинить негативний вплив на спреди дохідності ДЦП та може виступати основним компонентом довіри до політики держави. Іншим важливим показником для аналізу є консолідований валовий борг уряду у відсотках до ВВП. Вищий рівень державної заборгованості може збільшувати ризик дефолту країни та відображається у зростанні спреду дохідності. Також враховується сума сплачуваних процентів урядом за державним боргом у відсотковому відношенні до ВВП, що може надати інформацію про ліквідність уряду, окрім його платоспроможності, відображену в рівні внутрішньої та зовнішньої заборгованості.

Другий набір змінних характеризує *зовнішню платоспроможність країни*. Сальдо рахунку поточних операцій до ВВП чинить істотний вплив на зміну сальдо дохідності державних цінних паперів: чим нижче

сальдо поточного рахунку, тим більше економіка залежить від припливу капіталу (чистий позичальник), отже, більше сприймається як вразлива до змін в міжнародних потоках фінансування. Тому спреди дохідності, як правило, зростають, щоб компенсувати еквівалентне зростання ризику дефолту за державним боргом. Іншим показником зовнішнього становища країни є відношення зовнішнього боргу до ВВП. Як у разі дефіциту державного бюджету по відношенню до ВВП, вища зовнішня заборгованість, як державна, так і приватна, як очікується, посилює сприйняття ризиків дефолту, здійснюючи тиск на спреди дохідності. Характеристикою, пов’язаною із зовнішньою платоспроможністю країни, є ступінь відкритості країни для торгівлі та фінансових потоків. Як правило, відкрита економіка здатна генерувати необхідне позитивне сальдо торговельного балансу з метою рефінансування наявного боргу чи фінансування нових боргів.

Внутрішній рівень інфляції визнається чинником, що безпосередньо впливає на суверенний ризик дефолту. Зростання темпів інфляції збільшує ймовірність того, що центральний банк буде проводити жорстку грошово-кредитну політику, яка може підвищувати тиск на дохідність державних облігацій, отже, збільшувати їх спреди.

Стан реальної конвергенції. Валовий національний дохід на душу населення використовується як вимірювання процесу наближення до стандартів життя Єврозони, що характерний для нових членів ЄС в останнє десятиріччя. Очікується, що спреди змен-

шуються в контексті покращення реальної конвергенції. Це підтверджується, зокрема, досвідом Болгарії, Литви, Чеської Республіки, Румунії, Польщі та Словаччини. Збільшення доходу на душу населення може сприяти покращенню кредитних рейтингів країни, отже, зниженню відповідних спредів.

Рівень обмінних курсів. Вплив коливань обмінних курсів визначається для країн, що не здійснюють його спеціальне таргетування. Найявний позитивний зв'язок між змінами обмінного курсу та спредами дохідності, оскільки виражена волатильність та зниження ставок обмінного курсу можуть привести до підвищення спредів дохідності.

Ставки грошового ринку. Відповідно до теорії очікувань дохідність довгострокових державних облігацій є функцією короткострокових ставок (поточних та очікуваних). Встановлено, що величина позитивного відношення короткострокової премії ліквідності до довгострокової залежить від економічного середовища.

Модель PMG продемонструвала, що вагомими є такі фактори:

- відкритість торгівлі (у 8 країнах);
- спред короткострокових процентних ставок (у 7 країнах);
- сальдо рахунку поточних операцій до ВВП (у 7 країнах);
- процентні платежі уряду (у 6 країнах);

- відношення зовнішнього боргу до ВВП (у 5 країнах);
- дохід на душу населення (у 5 країнах);
- ставка обмінного курсу (у 5 країнах);
- рівень інфляції (у 4 країнах);
- волатильність фондового ринку (у 4 країнах);
- консолідований валовий борг уряду до ВВП (у 3 країнах).

Важливим показником боргової безпеки є показник дохідності облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП). ОВДП – державні цінні папери, що розміщуються виключно на внутрішньому ринку [9].

ОВДП підтверджують зобов'язання України щодо відшкодування пред'явникам цих облігацій їхньої номінальної вартості з виплатою доходу відповідно до умов розміщення облігацій. ОВДП випускаються Міністерством фінансів України та є найбільш надійними цінними паперами в Україні. Обіг облігацій в Україні здійснюється тільки в електронному вигляді. Погашення ОВДП у повному обсязі (100% суми) гарантовано державою.

Згідно з даними статистики Міністерства фінансів дохідність ОВДП коливається від 9% до 14%. Такі значення є небезпечними та критичними. Небезпечним вважається значення у 9%, а критичним – 11% [10]. Оптимально ОВДП повинні розміщуватись на первинному ринку не більше, ніж під 4%.

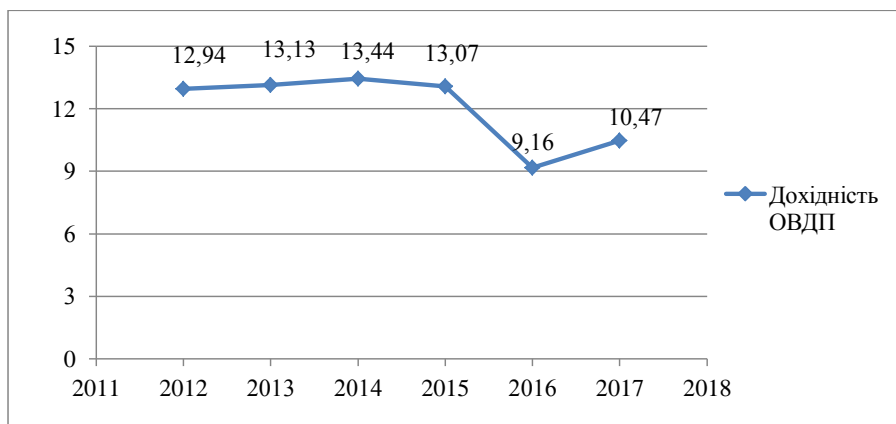


Рис. 1. Динаміка дохідності ОВДП, %

З метою дослідження варіативності та факторів, що впливають на дохідність ОВДП, О. Заруцька проаналізувала характеристики кривих дохідності ОВДП на первинному, біржовому та позабіржовому ринку. Після порівняння компонентів ринку проведено аналіз впливу макроекономічних чинників та їх порівняння з показниками дохідності альтернативних фінансових інструментів [7].

У табл. 5 наведено кореляційний зв'язок між дохідністю первинного ринку ОВДП та ВВП і державним боргом, який є незначним. Вплив абсолютного значення дефіциту державного бюджету на дохідність ринку ОВДП складає 41,1%. Найбільш вагомим чинником є показник дефіциту державного бюджету до ВВП. Кореляція на рівні 56,5% свідчить про тісний зворотній зв'язок. Дохідність ОВДП підвищується зі зростанням дефіциту бюджету.

Встановлено, що внаслідок поєднання низки економічних та політичних факторів ринок державних цінних паперів (ДЦП) в Україні тривалий час не міг повноцінно функціонувати, про що свідчать, зокрема, надмірні межі (діапазони) коливання ставок дохідності в усіх сегментах ринку та відносно низький ступень кореляції дохідності з показниками, що характеризують національну економіку та фінансовий ринок протягом усього досліджуваного інтервалу.

Фінансово-економічна криза розширила сфери застосування державних цінних папе-

рів у складі антикризових програм уряду України. Внаслідок зростання активності держави на ринку ДЦП значно зросли її кредитні ризики та тиск на національну грошову одиницю. Відбулись також істотні трансформації в структурі власників державного боргу, адже домінування НБУ та банків серед власників ОВДП створює небезпечну ситуацію для економіки.

Успішність подальшого розвитку внутрішнього ринку ДЦП сильно залежить від покращення якості фінансових ресурсів у базових сегментах ринку, узгодження боргової політики з монетарною та фіскальною, зниження ступеня адміністративного впливу та успішного управління портфелем ДЦП держави.

Подальший розвиток ринку цінних паперів вимагає від держави створення системи середньострокового фінансового планування, що підвищить прозорість та зрозумілість боргової політики для внутрішніх та зовнішніх інвесторів. Проблемою є вихід НБУ як кредитора з ринку державних цінних паперів, адже для підтримання стабільності фінансової системи необхідним є значне зниження частки ДЦП у його власності, втім, неринковий характер таких цінних паперів ускладнює використання низки механізмів для цього.

У середньостроковій перспективі за ступенем відновлення макрофінансової стабільності пріоритетними завданнями роз-

Таблиця 5

Вплив макроекономічних показників на дохідність ОВДП

Рік	Середньозважена дохідність розміщення ОВДП, %	ВВП на душу населення, грн.	Державний борг, млн. грн.	Бюджетний дефіцит, млн. грн.	Відношення бюджетного дефіциту до ВВП, %
2010	12,48	23 600	432 235	-64 266	-1,80
2011	9,17	28 814	473 122	-23 558	-1,80
2012	12,94	30 913	515 511	-53 445	-3,79
2013	14,19	31 989	584 114	-64 708	-4,45
2014	13,44	35 834	1 100 564	-78 053	-5,00
2015	13,07	46 210	1 572 180	-45 168	-2,28
2016	9,16	55 854	1 929 759	-70 130	-2,94
Кореляція		-32,8%	-27,0%	-41,1%	-56,5%

витку ринку ДЦП мають бути зниження адміністративного тиску на ринок ОВДП, зниження частки НБУ до передкризового рівня у 15–20%, уніфікація цінних паперів для підвищення ліквідності ринку через вивід цінних паперів, що не мали необхідного попиту серед інвесторів, підвищення якісних характеристик залучених фінансових ресурсів, залучення заощаджень дрібних інвесторів, здійснення залучень шляхом випуску облігацій внутрішньої державної позики під конкретні інвестиційні програми, зменшення частки запозичень на покриття бюджетного дефіциту.

Висновки. Аналіз показників боргової безпеки за останні п'ять років в Україні засвідчив, що значну загрозу фінансовій безпеці становлять високий рівень боргових зобов'язань, низький рівень валового внутрішнього продукту та міжнародних офіційних резервів, а також зростання співвідношення державного, зокрема державного зовнішнього боргу, до макроекономічних показників, що вказує на недостатню ефек-

тивність використання залучених фінансових ресурсів, обсяг яких постійно збільшується.

За результатами дослідження встановлено, що кореляційний зв'язок між доходністю первинного ринку ОВДП та ВВП і державним боргом є незначним. Водночас доходність ОВДП підвищується зі зростанням дефіциту бюджету.

Державна політика у сфері фінансової безпеки України повинна включати єдиний збалансований комплекс заходів, спрямованих на забезпечення стабільності фінансової системи, запобігання відпливу капіталів, раціональне використання фінансових ресурсів.

Для ефективного управління заборгованістю держави необхідно проводити щомісячний моніторинг основних показників боргової безпеки, розробити політику управління боргом країни, відмовитися від нарощування зовнішніх запозичень, забезпечити привабливий інвестиційний клімат для залучення інвестицій міжнародними інвесторами, розвивати ринок ОВДП з метою притоку коштів.

Список використаних джерел:

1. Барановський О. Фінансова безпека. Київ: Фенікс, 1999. 338 с. (38,7 д. а.) (рецензія – Стратегічна панорама. 2000. № 1–2. С. 243–244).
2. Бюджетний кодекс України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Василик О., Мочерний С. Фінансова безпека. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 3. Київ: Академія, 2002. 952 с.
4. Власюк О. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку. Київ: Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України, 2008. 48 с.
5. Геєць В. Концепція економічної безпеки України. Київ: Логос, 1999. 56 с.
6. Єрмошенко М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення: монографія. URL: <http://www.disslib.org/upravlinnja-ekonomichnoju-bezpekoju-pidpryuemnytstva>.
7. Заруцька О. Облігації внутрішніх державних позик України: особливості ціноутворення в умовах недосконалого ринку. Український соціум. 2018. № 1 (64). С. 74–94.
8. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Мінекономрозвитку України від 29 жовтня 2013 року № 1277. URL: <http://consultant.parus.ua/?doc=03WN62B99B>.
9. Міністерство фінансів України: офіційний сайт. URL: <http://www.index.minfin.com.ua>.
10. Офіційний сайт НБУ. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
11. Шлемко В., Бінько І. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: монографія. Київ: НІСД, 1997. 144 с.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-26>

УДК 657.424:658.871/.878

Сломчинська С.О.

аспірант,

Київський національний

торговельно-економічний університет

КОНЦЕПЦІЯ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ ЗА СПРАВЕДЛИВОЮ ВАРТІСТЮ

У статті досліджено місце та роль справедливої вартості у системі обліково-аналітичного забезпечення діяльності підприємства. Проаналізовано сутність справедливої вартості крізь призму її еволюційного розвитку як елемента методу бухгалтерського обліку. На основі глибокого аналізу поглядів опонентів та прибічників справедливої вартості визначено її особливості, а також переваги та недоліки застосування цього методу для оцінки активів підприємства, зокрема – інвестиційної нерухомості. Дослідження нормативно-правових доктрин та положень національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності дали змогу узагальнити ключові аспекти методики оцінки інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю. Отримані висновки та розроблені рекомендації знайшли подальше практичне застосування в моделі оцінки об'єктів інвестиційної нерухомості з урахуванням ринкових ризиків.

Ключові слова: справедлива вартість, інвестиційна нерухомість, оцінка, ринкова вартість, собівартість, ієрархія даних, активний ринок.

В статье исследовано место и роль справедливой стоимости в системе учетно-аналитического обеспечения деятельности предприятия. Проанализирована сущность справедливой стоимости сквозь призму ее эволюционного развития как элемента метода бухгалтерского учета. На основе глубокого анализа взглядов оппонентов и сторонников справедливой стоимости определены ее особенности, преимущества и недостатки применения данного метода для оценки активов предприятия, в частности инвестиционной недвижимости. Исследование нормативно-правовых доктрин и положений национальных и международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности позволило обобщить ключевые аспекты методики оценки инвестиционной недвижимости по справедливой стоимости. Полученные выводы и разработанные рекомендации нашли дальнейшее практическое применение в модели оценки объектов инвестиционной недвижимости с учетом рыночных рисков.

Ключевые слова: справедливая стоимость, инвестиционная недвижимость, оценка, рыночная стоимость, иерархия данных, активный рынок.

Slomchynska S.O. CONCEPT OF THE INVESTMENT PROPERTY FAIR VALUE MEASUREMENT

Methods for establishment assets and liabilities fair value measurement still remain a matter in dispute today. The national fair value measurement methodology is instantiated by unconformity and fragmentariness. When it comes to the domestic accounting system, we can meet the term Fair value only in the AR(S) 7: Fixed assets and AR(S) 19: Amalgamation (consolidation) of business, which definition repeats the words verbatim with the international standards. Discrete algorithm for the investment property fair value measurement is described in the AR(S) 32, § 17, 19 through 23. According to the said logarithm, valuation process shall be based upon active market prices, while in case if they are not available, be governed by the latest market or current market prices for the immovable properties with due consideration for the individual item peculiarities and application of the additional parameters. There are five steps of the investment property valuation method implementation. During Step 1 a valuation matter is defined and valuation date is specified. Step 2 assumes justification of the valuation basis from the perspective of a concept of the most beneficial and best ever practicable use, which is

legally and financially grounded with due regard to strong properties of the item under valuation. Shortlist of the main and/or the most favorable market players is compiled during Step 3. During Step 4 classification of a market is provided for the purpose of valuation, whereby it is identified as the main or the most favorable on the assumption of volume of business and market activities of the identical or similar items. The following information sources are used for market classification: general economical data, branch-specific information, basic rental fee levels, free spaces, real estate market prices according purchase and sale contracts / transactions. The data get thereby in terms of types and quality are systematized then by hierarchical levels of the investment property fair value measurement. During Step 5 the establishment shall select approach to and method for the fair value measurement, i.e. market, income- or cost-based. Determination of the conceptual approaches to selection of the fair value measurement methods, as well as systematization thereof allow developing the consistent algorithm for the investment property fair value calculation. Formalization of the get results for the purpose of developing the investment property valuation mathematical model is considered to be the promising trend in the further studies.

Key words: *fair value, investment property, evaluation, market price, self-cost, data hierarchy, active market.*

Постановка проблеми. Нині методологія вартісної оцінки активів та зобов'язань підприємств за справедливою вартістю залишається у дискусійній площині. Крім того, законодавча неврегульованість питання, відсутність чіткого та зрозумілого алгоритму визначення справедливої вартості гальмують процес впровадження підприємствами цього методу оцінки у вітчизняну практику.

Крім того, необхідно акцентувати, що справедлива вартість часто є інструментом спекуляцій та шахрайства. Особливо це стосується державного сектору під час продажу за заниженими цінами об'єктів державної власності. Корупційні скандали, пов'язані з продажем за заниженими цінами Криворіжсталі, Укртелекому, Укррудпрому, пакету акцій деяких енергетичних компаній (Одесаобленерго, Донецькобленерго, Донбасенерго, Сумиобленерго, Київенерго) тощо, підтверджують факти зловживання справедливою вартістю об'єкта. До маніпуляцій з цінами вдаються й комерційні підприємства для ухилення від сплати податків та зборів.

Водночас розвиток ринкової економіки, міжнародна економічна інтеграція, вимоги зовнішніх та внутрішніх користувачів до якості, правильності, достовірності та повноти відображення інформації щодо діяльності компаній диктують необхідність відмови від традиційного вартісного вимірювання активів за первісною вартістю з урахуванням зменшення їхньої корисності та переходу до методів оцінки, які відповідають вимогам сучасності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки активів за справедливою вартістю залишаються у дискусійній площині у працях зарубіжних та вітчизняних учених. Авторами було досліджено історію еволюції та розвитку справедливої вартості, визначено ключові проблеми методики її розрахунку для всіх активів та зобов'язань як загалом, так і для оцінки окремих облікових об'єктів організацій різних сфер діяльності. У таблиці 1 систематизовано основні сучасні напрями наукових досліджень оцінки за справедливою вартістю.

Вагомий внесок авторами було здійснено в розвиток теоретичних аспектів справедливої вартості як елемента методу бухгалтерського обліку. Проте відкритими залишаються питання його практичного застосування. Оцінка інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю розглядалася вітчизняними вченими, такими як В.М. Головачко, І.І. Савчин, В.В. Чудовець та І.В. Жураковська, В.В. Супрунова, Л. Ловинська, В. Верховляд, В. Коваль, О. Міронова, В.М. Шевченко, лише в контексті дублювання норм П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» з урахуванням вимог МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» та МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» [1, 2, 3].

Мета статті полягає в обґрунтуванні концепції визначення справедливої вартості інвестиційної нерухомості та розробленні рекомендацій щодо удосконалення її застосування в обліковій практиці оцінки інвестиційної нерухомості.

Сучасні напрями дослідження оцінки за справедливою вартістю

Напрями дослідження	Автори
Історія розвитку, сутність справедливої вартості, переваги та недоліки методу	В.Ф. Палій, Л.Г. Ловінська, В.В. Свіцельська, В.Я. Соколов, В.В. Чепоров, І.М. Бурденко, І.О. Макаренко, О.В. Иванова, М.І. Бондар, М.В. Корягін, Н.М. Малюга, В.В. Карпова, В.М. Жук, Н.М. Бразілій, О.М. Шинкаренко, І.В. Супрунова
Методика розрахунку справедливої вартості	О.І. Драпіковський, І.Б. Иванова, Л.І. Проняєва, В.О. Ляшенко, О.Л. Пластун, О. Сумцова, І.С. Тиванюк, І.Й. Плікус, К. Лілюк, О. Терещенко, А. Ралко, І. Ганус, К. Новак, І. Бурденко, І. Макаренко
Оцінка окремих облікових об'єктів за справедливою вартістю	І.О. Макаренко, І.М. Іващенко, Е.С. Дружиловська, І.В. Супрунова, Я. Крупка, М.І. Маниліч, Л.В. Бурдейна, В.М. Шевченко, В.В. Чудовець, О.К. Єлісеєва, А.О. Щерба, В. Верхогляд, В.М. Головачко, І.І. Савчин, О. Міронова, Л.В. Гуцаленко
Застосування методу справедливої оцінки підприємствами різних галузей	О.І. Драпіковський, І.Б. Иванова, О.В. Москаленко, Р.О. Піскунов, С.М. Кафка, Т. Гоголь

Джерело: систематизовано автором за [4-25]

Виклад основного матеріалу. Фахівці з досліджуваної проблематики акцентують увагу на визначальній ролі оцінки в розвитку бухгалтерського обліку, вважаючи її важливим напрямом удосконалення теорії та методології [4, с. 364; 5; 6, с. 7].

Еволюція оцінки як елемента методу бухгалтерського обліку бере свій початок у V ст. до н.е. з появою товарів, які розглядалися як загальні еквіваленти під час здійснення товарообмінних операцій. Перші пропозиції щодо виокремлення оцінки за продажними цінами або собівартістю та обґрунтування їхнього застосування датуються XV – першою половиною XIX ст. у працях Л. Пачолі, А. ді Піетро, Г.В. Лейбніца, Б.Ф. Баррема, С. Рікара Ж.С. Кине, Л. Мезієр та ін. [7, с. 272–273].

В Україні основи сучасної методології оцінки нерухомості були закладені у 1892 р. проведенням оцінки нерухомого майна Харкова. І хоча оцінка для цілей оподаткування проводилася систематично з 1870 р., лише друга оцінка нерухомого майна Харкова встановила концептуальні принципи оцінки нерухомості, виходячи з територіально-функціональної стратифікації та зонування за рівнем дохідності та стала поштовхом для виокремлення оцінки нерухомого майна у самостійну науку [8, с. 41].

Ідея створення нової облікової парадигми справедливої вартості знайшла своє

відображення у працях Р.Дж. Чамберса, який у 1966 р. ввів поняття «continuously contemporary accounting» та «exit price» [9].

Попри досить тривале та активне використання в усьому світі методу оцінки за справедливою вартістю, серед вітчизняних та зарубіжних фахівців не припиняються дискусії щодо обґрунтованості та правильності застосування цього методу для оцінки елементів фінансової звітності.

Серед ключових аргументів необхідності застосування справедливої вартості для оцінки вартості підприємства С.В. Голов, І.М. Бурденко, І.О. Макаренко, В.О. Ляшенко, О.Л. Пластун, М.В. Корягін, М.І. Маниліч, Л.В. Бурдейна наводять такі фактори, як:

- справедлива вартість є чинником інвестиційної привабливості [10];
- унікальний метод, що забезпечує порівнянність вартості активів [11, с. 46];
- дає змогу отримати реальну, об'єктивну та достовірну інформацію [12, с. 105];
- ефективна для оцінки майбутніх грошових потоків [13, с. 50];
- адекватно відображає інтереси учасників ринку в умовах непередбачуваності зовнішнього середовища господарської діяльності підприємства [14, с. 193].

На протигагу цим поглядам Е.С. Хендрікс, М.Ф. Ван Бреда, Г.Г. Кірейцев, Л.П. Сук, О.В. Москаленко, Р.О. Піскунов, Бразилій

Н.М., О.М. Шинкаренко, В.В. Чепоров наводять аргументи недосконалості та необґрунтованості застосування даного методу, оскільки:

– справедлива вартість не може бути основою облікової оцінки як прийому квантифікації економічного відтворення [6];

– справедлива вартість не є самостійною оцінкою, яку можна використовувати під час складання фінансової звітності, а комбінацією різних способів оцінки [15];

– невизначеність джерел одержання справедливої вартості сприяє фальсифікації облікової інформації [16, с. 132];

– в умовах кризи справедлива вартість сприяє обвалу фінансового ринку та інфляції [17, с. 79];

– справедлива вартість – величина розрахункова, яка може знаходитися лише у визначених умовах та є результатом прийняття суб'єктивних положень [18, с. 583; 19, с. 133].

Враховуючи погляди авторів та наведену аргументацію, для розкриття сутності справедливої вартості доцільно виділити її ключові переваги та недоліки (таблиця 2).

Наведені аргументи підтверджують необхідність розроблення єдиних підходів до визначення справедливої вартості у системі бухгалтерського обліку та механізму її застосування для вартісного вимірювання об'єк-

тів підприємства з урахуванням вимог міжнародних стандартів та специфіки сучасних ринкових тенденцій.

Практичне відображення справедливої вартості як самостійної оцінки знайшла лише у березні 1995 р. після набуття чинності МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» [22], а вперше визначення справедливої вартості з'явилося у МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» у 1998 р. [23]. З метою подальшої конвергенції двох систем професійних стандартів – МСФЗ та GAAP, уніфікації підходів та розроблення єдиного алгоритму визначення справедливої вартості Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку було затверджено у травні 2011 року МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості», в якому подано концептуальну основу оцінювання справедливої вартості [3]. За МСФЗ 13: *Справедлива вартість – це ринкова оцінка, а не оцінка з урахуванням специфіки суб'єкта господарювання. Мета оцінки справедливої вартості – визначити ціну, за якою відбулася би звичайна операція продажу активу чи передачі зобов'язання між учасниками ринку на дату оцінки за нинішніх ринкових умов (тобто вихідну ціну на дату оцінки з погляду учасника ринку, який утримує актив або має зобов'язання).*

Таблиця 2

Характеристика переваг та недоліків оцінки за справедливою вартістю

Переваги	Недоліки
Відображає майбутні економічні вигоди	Труднощі формулювання визначення
Відповідає ринковим умовам	Неможливість документального підтвердження
Забезпечує порівнянність активів	Складність та суб'єктивність визначення за відсутності активного ринку
Ефективна для оцінки майбутніх грошових потоків	Висока вартість послуг оцінки
Не корелюється з конкретними обставинами та моментом придбання, властивих окремому підприємству	Відкриває можливості для шахрайства та маніпуляцій зі звітністю
Підвищує інформативність облікової інформації щодо реального стану вартості підприємства, його активів та зобов'язань	Необхідність постійної ідентифікації активного ринку
Додаткова інформація для користувачів фінансової звітності	Після переоцінки неможливо співвідносити вартість придбання з наступними вигодами від використання

Джерело: систематизовано автором [5, 15, 17, 20, 21]

Метод оцінки за справедливою вартістю стадується і у багатьох інших міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та фінансової звітності, де об'єктом обліку розглядаються: запаси (МСБО 2), основні засоби (МСБО 16), нематеріальні активи (МСБО 38), інвестиційна нерухомість (МСБО 40), біологічні активи (МСБО 41). Застосування справедливої вартості як початкової вартості основних засобів, інвестиційної нерухомості та нематеріальних активів визначено МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності».

Міжнародними стандартами, які визначають обліковий підхід до активів підприємства, справедлива вартість трактується як *сума, за якою можна обміняти актив в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами* (§6 МСБО 2, §6 МСБО 16, §8 МСБО 38, §5 МСБО 40, §8 МСБО 41).

Національна методологія визначення справедливої вартості характеризується неузгодженістю та фрагментарністю. У системі вітчизняного бухгалтерського обліку термін «справедлива вартість» наведено лише у П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств», який повністю повторює визначення, наведено у міжнародних стандартах. Відсутність законодавчо регламентованої уніфікованої методології визначення справедливої вартості та її ключових елементів, методик та процедур, які мають застосовуватися для отримання точних та об'єктивних даних щодо вартості об'єктів, породжують колізії на кожному етапі визначення справедливої вартості, що в результаті знижує ефективність облікової інформації та негативно впливає на прийняття на її основі управлінських рішень.

У п. 17, 19-23 П(С)БО 32 наведено дискретний алгоритм визначення справедливої вартості інвестиційної нерухомості [1]. Норми П(С)БО визначають, що:

– оцінка має ґрунтуватися на цінах активного ринку, а у разі його відсутності – керуватися останньою ринковою ціною або поточними ринковими цінами на нерухомість, враховуючи індивідуальні особли-

вості об'єкта із застосуванням додаткових показників;

– за умов відсутності інформації про ринкові ціни на інвестиційну нерухомість її справедлива вартість визначається за теперішньою вартістю майбутніх чистих грошових надходжень;

– оцінка повинна застосовуватися до дати вибуття або переведення.

Керуючись рекомендаціями МСФЗ 13 та особливостями інвестиційної нерухомості як об'єкта обліку, пропонуємо використовувати такі етапи оцінювання справедливої вартості інвестиційної нерухомості (рис. 1).

На першому етапі конкретизується предмет оцінки та дата її проведення. Предметом оцінки може виступати як окремий об'єкт, так і його частина або група. На цьому етапі необхідно розглянути характеристики, релевантні для інших учасників ринку: стан та місцезнаходження, форму власності та економічне призначення, наявність обмежень щодо використання та продажу, первісну та залишкову вартість на дату оцінки.

На другому етапі, виходячи з концепції найвигіднішого та найкращого використання, яке є фізично можливим, юридично дозволеним та фінансово обґрунтованим з урахуванням впливових властивостей предмету оцінки, аргументується підстава для оцінки. У разі з інвестиційною нерухомістю фізична можливість визначається станом, розмірами, розташуванням об'єкта. Юридична дозволеність визначає перелік обмежень, які враховуються під час формулювання ціни нерухомого об'єкта (наприклад, заборона перепрофілювання або модернізації об'єкта без збереження початкових візуальних та технічних параметрів тощо).

Третій етап визначає учасників на головному або найсприятливішому ринку. Учасники ринку мають бути незалежними (непов'язаними) сторонами, обізнаними та мати достатнє розуміння специфіки інвестиційної нерухомості як активу. Також вони повинні мати можливість та бажання здійснити операцію з активом.

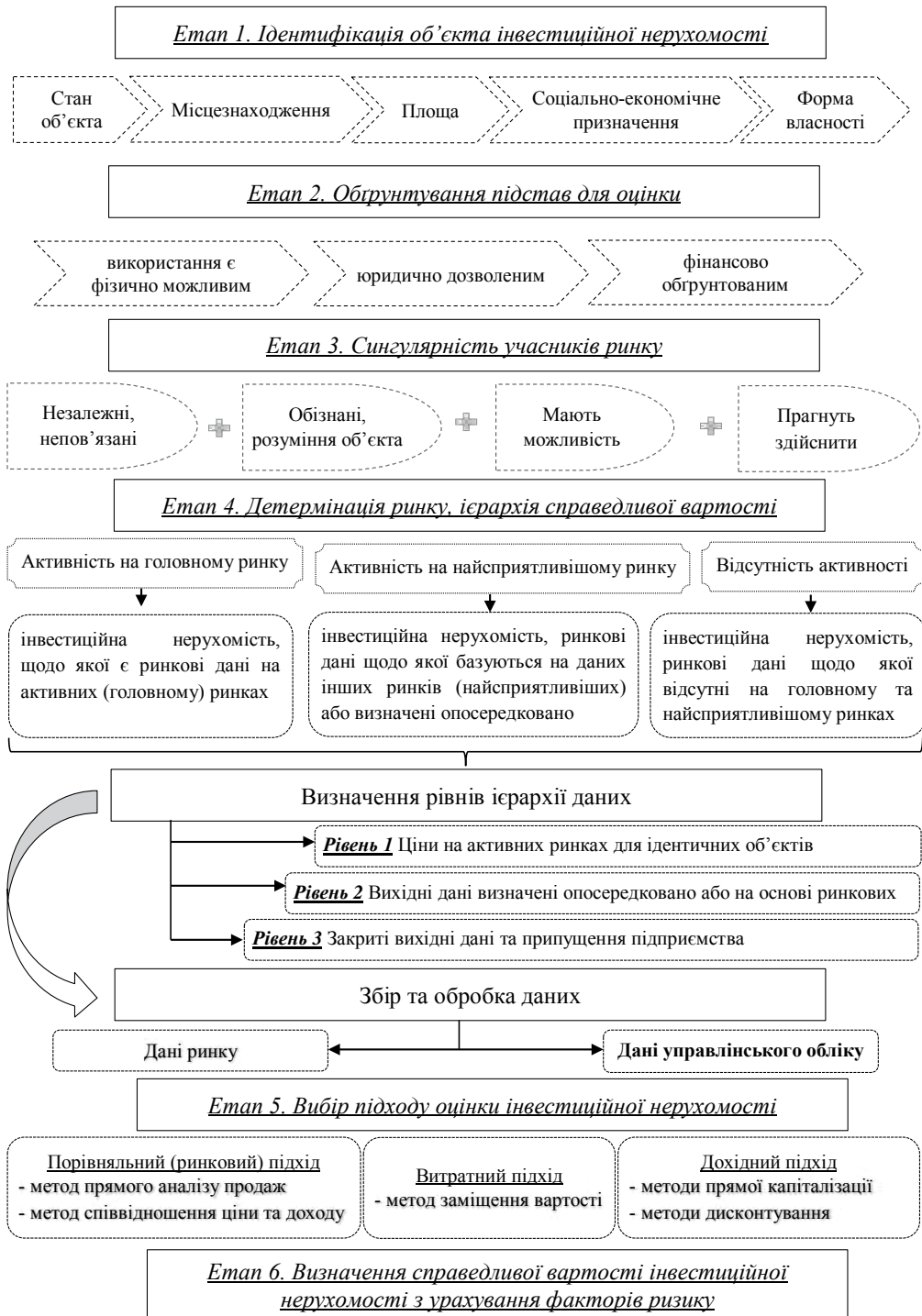


Рис. 1. Методика визначення справедливої вартості інвестиційної

Джерело: розроблено автором

На четвертому етапі ринок класифікується для проведення оцінки як головний або найсприятливіший, виходячи з обсягу операцій та активності на ринку ідентичних або подібних об'єктів. Джерелами інформації для класифікації ринку виступають: загальноекономічна інформація, галузева специфікація, рівень базової орендної плати, вакантних площ, ціни на ринку нерухомості за операціями купівлі-продажу. У результаті інвестиційна нерухомість класифікується на групи:

- інвестиційна нерухомість, щодо якої є ринкові дані на активних (головному) ринках;
- інвестиційна нерухомість, ринкові дані щодо якої базуються на даних інших ринків (найсприятливіших) або визначені опосередковано;
- інвестиційна нерухомість, ринкові дані щодо якої відсутні на головному та найсприятливішому ринках, оцінка може проводитися лише на основі прогнозів майбутніх грошових потоків і трендів ринкових показників.

Отримані ринкові дані за видами та якістю систематизуються за рівнями ієрархії визначення справедливої вартості об'єктів інвестиційної нерухомості.

На рівні 1 групується інформація щодо цін на ідентичну інвестиційну нерухомість. На рівні 2 – дані, що базуються на ринкових показниках або визначені опосередковано. Основний параметр, який використовується на цьому рівні, є ціна квадратного метра нерухомості.

На третьому рівні – закриті вихідні дані та припущення підприємства, зокрема рівень доходності за регуляторною базою активів, номінальна середньозважена вартість капіталу для грошових потоків, деномінованих у гривні, кумулятивний фактор фізичного та морального зносу об'єкта інвестиційної нерухомості, фінансові прогнози щодо майбутніх обсягів грошових потоків прибутку чи збитків, рівня орендних ставок та вакантності.

На п'ятому етапі підприємство має обрати підхід та метод оцінки справедливої вартості. МСФЗ 13 та НСО 1 визначено три підходи: ринковий, дохідний, витратний [21, §62;

29, п. 43–51]. Автор Л.В. Чижевська вважає найбільш прийнятним для визначення справедливої вартості інвестиційної нерухомості ринковий підхід, який, незважаючи на наявність певних допущень, надає користувачу інформацію щодо вартості об'єкта [25, с. 44]. Подібне спрощення не розкриває поліаспектності умов функціонування об'єктів інвестиційної нерухомості та ринку. Вибір підходу вартісного вимірювання інвестиційної нерухомості має базуватися на вхідних даних та суб'єктивності їх оцінки. За наявності даних другого рівня ієрархії щодо об'єктів-аналогів доцільно застосовувати ринковий підхід. Якщо вихідна інформація акумулюється на третьому рівні, то для об'єктів інвестиційної нерухомості доцільно використовувати метод поточної вартості заміщення витратного підходу у разі його використання разом з іншими активами. Переваги застосування цього методу полягають у простоті розрахунку методу та складності розмежування об'єкта на операційну та інвестиційну нерухомість. В інших ситуаціях правильним буде застосування одного з методів дохідного підходу, який враховує перспективи та майбутні умови діяльності підприємства, інтереси інвесторів; очікувані майбутні рівні витрат, цін, інвестицій, ринкових тенденцій.

Під час використання методів дохідного підходу обов'язковою умовою для отримання достовірних даних є оцінка ризику впливу факторів на обсяги запланованих доходів.

Для ефективного управління ризиками необхідна інформаційна база. Тільки наявність максимально точної і достовірної інформації дає можливість приймати рішення зі зниження ризиків і передбачати поведінку контрагентів. При цьому необхідне поєднання зовнішніх і внутрішніх інформаційних потоків, що акумулюються в системі управлінського обліку та звітності [26, с. 69].

До ключових іманентних ризиків, пов'язаних з операціями з інвестиційною нерухомістю, належать: погіршення економічної ситуації, законодавчі зміни, природні та антропогенні надзвичайні ситуації, прискорений фізичний та моральний знос, недо-

отримання орендних платежів, неефективний менеджмент.

Інертність ринку інвестиційної нерухомості дає можливість розрахувати тренди зміни ринкової вартості об'єктів та грошових потоків від операцій з ними в короткостроковому періоді та побудувати апроксимацію їх кривих, а оцінка юридичних, фінансових та технічних ризиків дасть змогу нівелювати їх вплив на достовірність оцінки справедливої вартості інвестиційної нерухомості.

Висновки. Концепція оцінки інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю відкриває значні перспективи для розвитку бухгалтерського обліку. На рівні галузі використання принципу справедливої вартості дасть змогу уніфікувати вітчизняні норми відповідно до міжнародних стандартів обліку та оцінки, сприятиме залученню додаткових ресурсів та підвищенню зацікавленості

іноземних інвесторів, а отже – дасть змогу знизити вартість позикового капіталу та стимулювати технологічний розвиток підприємств. На рівні країни використання принципу справедливої вартості дасть можливість порівнювати ефективність діяльності вітчизняних та іноземних компаній-конкурентів, що забезпечить вибір правильної стратегії в межах галузевих програм розвитку для виходу підприємств на світові ринки товарів.

Визначення концептуальних підходів методу оцінки за справедливою вартістю та їхня систематизація дали змогу розробити послідовний алгоритм визначення справедливої вартості об'єктів інвестиційної нерухомості. Перспективним напрямом подальших досліджень є формалізація отриманих результатів під час розроблення математичної моделі оцінки інвестиційної нерухомості.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість»: Наказ міністерства фінансів України від 16.07.2007 р. № 779. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0823-07>.
2. International Accounting Standards 40 «Investment Property». URL: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias40>.
3. International Accounting Standards 13 «Fair Value Measurement». URL: <https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs13>.
4. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учебн. пособие для вузов. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. 638 с.
5. Ловінська Л.Г. Оцінка в бухгалтерському обліку: монографія / Л.Г. Ловінська. К.: КНЕУ, 2006. 256 с.
6. Кірейцев Г.Г. Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: монографія / Г.Г. Кірейцев. Житомир: ЖДТУ, 2007. 236 с.
7. Дружиловская Э.С. Современный взгляд на историю оценки как элемента метода бухгалтерского учета. Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2010. № 5. с. 270–277.
8. Драпіковський О. Оцінка нерухомого майна для оподаткування: вітчизняний досвід. Землепорядний вісник. 2012. № 3. С. 38–42.
9. R.J. Chambers. Accounting, Evaluation and Economic. Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall. 1966.
10. Голов С.Ф. Облік сільськогосподарських активів за справедливою вартістю: проти течії. Облік і фінанси АПК. 2006. № 11. С. 87–90.
11. Бурденко І. Справедлива вартість в оцінці фінансових інструментів: вимоги Міжнародних стандартів фінансової звітності. Вісник Національного банку України. 2014. № 2. С. 44–50.
12. Ляшенко В.О. Науково-методичний підхід до визначення справедливої вартості основних засобів. Молодий вчений. 2016. № 1. С. 105–109.
13. Корягін М.В. Оцінювання вартості підприємства в системі бухгалтерського обліку: монографія / М.В. Корягін. Львів: ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2012. 250 с.

14. Маниліч М.І. Оцінка виробничих запасів за справедливою вартістю в інформаційному забезпеченні системи менеджменту підприємств. Сталій розвиток економіки. 2015. № 4. С. 189-195.
15. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета / под ред. проф. Я.В. Соколова; пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1997. 576 с.
16. Сук П.Л. Формування собівартості продукції в сільському господарстві. Вісник ЖДТУ. Економічні науки. 2009. № 1(47). С. 129–134.
17. Москаленко О.В. Застосування справедливої вартості в економічній практиці підприємств України / О.В. Москаленко, Р.О Піскунов // Розвиток бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту в умовах трансформації системи управління: матеріали Міжвузівського круглого столу (м. Черкаси, 22 квітня 2015 р.). – Черкаси: ЧІБС УБС НБУ, 2015. С. 75–80.
18. Бразілій Н.М. Місце та роль справедливої вартості в обліково-аналітичній системі управління підприємством в умовах застосування національних та міжнародних стандартів обліку. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 15. С. 579–584.
19. Чепоров В.В. Криза концепції «справедлива вартість». Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского Серия «Экономика и управление». 2009. № 22 (61). С. 129-138. URL: http://sn-econmanag.crimea.edu/arhiv/2009/uch_22_1e/017_cher.pdf (дата звернення: 15.09.2018).
20. Дружиловская Э.С. Справедливая стоимость: проблемы и перспективы использования в бухгалтерском учете. Системное управление. 2013. № 4. С. 1–9.
21. Іващенко І.М. Визначення ознак зменшення корисності необоротних активів. Інноваційна економіка. 2014. № 6. С. 313–317.
22. International Accounting Standards 32 «Financial Instruments: Presentation». URL: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias32>.
23. International Accounting Standards 39 «Financial Instruments: Recognition and Measurement». URL: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias39>.
24. Національний стандарт оцінки «Загальні засади оцінки майна та майнових прав»: Постанова Кабінету Міністрів в Україні від 10.09.2003 р. № 1440-2003-п. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>.
25. Чижевская Л. В. Нормативное регулирование оценки инвестиционной недвижимости в бухгалтерском учете: национальный и международный уровни. Международный бухгалтерский учет. 2011. № 17. С. 36–45.
26. Фоміна О.В. Оцінка ризиків підприємства в системі обліку. Економічний часопис XXI. 2015. № 3–4(2). С. 67–70.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-1-59-27>
УДК 336.225.674(477)

Ткач О.Л.
здобувач,
Одеський національний економічний університет

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

Сталий розвиток державного фінансового контролю є неможливим без якісного інформаційного забезпечення, яке можна сформулювати тільки за умови вирішення сучасних проблемних аспектів теорії, методики, організації державного фінансового контролю. Для досягнення цієї мети в роботі розглянуто проблеми організаційного характеру (відсутність чіткого переліку органів, на яких покладено здійснення в Україні державного фінансового аудиту, та їх повноважень), правового характеру (неоднозначність чинного законодавства у сфері державного фінансового контролю), методологічного характеру (недостатність теоретичних і методологічних основ проведення державного фінансового аудиту), проблеми кадрового потенціалу. Доведена необхідність удосконалення системи державного фінансового аудиту шляхом послідовної реалізації заходів, спрямованих на побудову сучасної моделі, яка б відповідала потребам національної економіки та вимогам Європейського Союзу.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, проблема, методологія, організація, законодавчі акти, удосконалення.

Устойчивое развитие государственного финансового контроля невозможно без качественного информационного обеспечения, которое можно сформировать только решением современных проблемных аспектов теории, методики, организации государственного финансового контроля. Для достижения этой цели в работе рассмотрены проблемы организационного характера (отсутствие четкого перечня органов, на которые возложено осуществление в Украине государственного финансового аудита, и их полномочий), правового характера (неоднозначность действующего законодательства в сфере государственного финансового контроля), методологического характера (недостаточность теоретических и методологических основ проведения государственного финансового аудита), проблемы кадрового потенциала. Доказана необходимость усовершенствования системы государственного финансового аудита путем последовательной реализации мер, направленных на построение современной модели, соответствующей потребностям национальной экономики и требованиям Европейского Союза.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, проблема, методология, организация, законодательные акты, совершенствование.

Tkach O.L. CURRENT PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF PUBLIC FINANCIAL AUDIT IN UKRAINE

Sustainable development of state financial control is impossible without qualitative information support, which can only be formulated by solving contemporary problem aspects of theory, methodology, organization of state financial control. In order to achieve this goal, the problems of organizational, legal, methodological character; problems of personnel potential are considered in the work. The problems of organizational character today include the lack of a clear list of powers of the state financial audit bodies, the existence of functional duplication, excessive control overloads of certain control objects. In the light of legal issues, one should highlight the frequent change and ambiguity of legislative and other normative legal acts, which leads to the spread of fraud and fraud in the sphere of budget funds and state property. Problems of personnel potential are manifested through low wages and a significant amount of business trips. The necessity of improving the system of state financial audit is proved by developing measures aimed at constructing a modern model that meets the needs of the national economy and the requirements of the European Union. These measures include: development of uniform conceptual foundations of the organization of the state financial audit, standardization of forms and methods of control activity; a doption of standards for the implementation of the state financial audit to create an effective mechanism for counteracting offenses and abuses in the use of budget funds, state and communal property; optimization of the organizational structure, clarification and delineation of functions of the bodies of

state financial audit; observance of international principles of financial audit at the state and regional levels, adaptation of the system of state financial audit to European requirements; introduction of preventive forms of state financial audit in the work of controlling entities; improvement of personnel support; improvement of material and technical, scientific and informational and analytical support for the functioning of the state financial audit system; organization of internal audit work; creation of a unified automated information and analytical base in the field of state financial audit; use of the risk-oriented approach when selecting audit objects among organizations and enterprises using budget financial resources or state property; increasing the responsibility of managers at all levels of government and clearly setting its boundaries in the law.

Key words: *state financial control, problem, methodology, organization, legislative acts, perfection.*

Постановка проблеми. Чинна нині в Україні система державного фінансового аудиту має низку неузгодженостей, що потребують негайного вирішення: організаційних, правових, методологічних, а також незабезпеченість кадровим потенціалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових досліджень вітчизняних учених, у яких висвітлено проблеми розвитку державного фінансового аудиту, варто звернути увагу на праці М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Н.Г. Виговської, П.К. Германчука, Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерія, Н.І. Дорош, Є.В. Кагюги, М.М. Каленського, М.М. Коцупатрого, Н.І. Рубан, І.Б. Стефанюка, І.Ю. Чумакової й інших. Незважаючи на те, що проблематиці розвитку державного фінансового аудиту в Україні на сучасному етапі ученими приділено досить багато уваги, питання концептуального, теоретико-методологічного, організаційного характеру й надалі залишаються актуальними.

Мета статті полягає в дослідженні проблемних аспектів функціонування державного фінансового аудиту в Україні.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку державного фінансового аудиту в Україні є низка прогалин організаційного, правового, методологічного та кадрового характеру, без вирішення яких неможливий ефективний розвиток державного фінансового аудиту.

Насамперед йдеться про групу проблем організаційного характеру, а саме: відсутність чіткого переліку органів, на яких покладено здійснення в Україні державного фінансового аудиту, та їх повноважень. Зокрема, державний фінансовий аудит, як правило, пов'язують із Рахунковою палатою України,

Державною аудиторською службою України, Міністерством фінансів України, Державною службою фінансового моніторингу України, Фондом державного майна України, Національним банком України, Антимонопольним комітетом України, службами внутрішнього контролю у міністерствах та інших центральних органах виконавчої влади.

Але, незважаючи на те, що Конституцією України та чинними нормативно-правовими актами частково регламентовано повноваження та функції цих органів у сфері державного фінансового аудиту, загального рамкового нормативно-правового акта, який би визначав завдання того чи іншого виду контролю й моделював систему контролюючих інституцій відповідно до поставлених завдань, зараз немає. Наслідком цього є дублювання та паралелізм у роботі контролюючих органів різних рівнів, надмірне перевантаження деяких об'єктів контрольними заходами. При цьому значна частина державних за природою грошових потоків залишається безконтрольною.

До другої групи слід віднести проблеми правового характеру. Так, чинне в Україні бюджетне та фінансове законодавство має чимало прогалин і слабких місць, що приводить до поширення махінацій і шахрайства у сфері бюджетних коштів і державного майна. Однією з причин таких юридичних колізій є недостатня участь контролюючих органів у процесі розроблення нових і вдосконалення наявних нормативно-правових актів щодо державного фінансового аудиту, формування, розподілу та використання бюджетних коштів, здійснення заходів із запобігання фінансових порушень.

Суттєвим недоліком функціонування державного фінансового аудиту є відсутність законодавчого акту про державний фінансовий аудит, яким би було чітко визначено:

- сутність державного фінансового аудиту, його мету, завдання та функції;
- предмет та об'єкти державного фінансового аудиту;
- принципи та вимоги до проведення державного фінансового аудиту;
- види державного фінансового аудиту, методи та форми його проведення;
- суб'єктів державного фінансового аудиту, їхні функції, завдання, розмежування повноважень і відповідальності між ними, а також чітко розмежовано та закріплено контрольні заходи за Рахунковою палатою України та Державною аудиторською службою України;
- порядок взаємодії суб'єктів контролю між собою та правоохоронними органами, органами влади та управління;
- функції фінансових органів та органів Державної казначейської служби України відповідних рівнів бюджету щодо здійснення попереднього та поточного аудиту на стадіях формування кошторисів доходів і видатків бюджетних установ та їх використання.

Третя група складається з проблем методологічного характеру. Одна з них – відсутність базової методології проведення державного фінансового аудиту (специфічних процесуальних норм) і слабкість її теоретичних і методологічних основ, що спричиняє масові фінансові порушення в Україні. Водночас відсутність специфічних процедурних стандартів здійснення державного фінансового аудиту приводить до безсистемності та хаотичності у підходах контролюючих органів до трактування аналогічних правопорушень і визначення відповідальності за них. Крім цього, до цієї групи проблем слід віднести незабезпечення комплексності контролю, тобто відповідності попереднього, поточного та наступного аудиту. За результатами діагностики функціонування сучасної системи державного фінансового аудиту в Україні виявлено, що нині державний фінансовий аудит переважно здійснюється контролюю-

чими органами у вигляді контрольно-аналітичних та попереджувально-профілактичної функції він практично не виконує. Адже органи системи державного фінансового аудиту здебільшого констатують факти правопорушення і вживають заходи щодо їх усунення. Таким чином попередній і поточний контроль просто нівелюються.

Четвертою групою причин слабкості чинної системи державного фінансового аудиту є проблеми кадрового потенціалу. Через досить невисокий рівень заробітної плати, умови праці та наявність значної кількості відряджень спостерігається неукомплектованість контролюючих органів кадрами. Також є проблеми в організації професійної підготовки та перепідготовки кадрів, що є наслідком браку необхідних підручників, недосконалості методичної літератури, незабезпеченості набуття майбутніми працівниками належного практичного досвіду під час навчання, відсутності тісної взаємодії між контролюючими органами та закладами освіти щодо підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів тощо.

Наявна ситуація свідчить про те, що система державного фінансового аудиту в Україні не забезпечує належного рівня виконання державою своїх повноважень у частині здійснення контролю за формуванням, розподілом і використанням державних коштів. Такий стан справ приводить до зростання кількості й обсягів фінансових правопорушень, а отже – до розкрадання державних коштів.

Для удосконалення державного фінансового аудиту, підвищення рівня ефективності його здійснення необхідно забезпечити:

- розроблення єдиних концептуальних засад організації державного фінансового аудиту, стандартизацію форм і методів контрольної діяльності;
- прийняття стандартів здійснення державного фінансового аудиту для створення дієвого механізму протидії правопорушенням і зловживанням у сфері використання бюджетних коштів, державного та комунального майна;

- оптимізацію організаційної структури, уточнення і розмежування функцій органів державного фінансового аудиту;

- дотримання міжнародних принципів фінансового аудиту на державному та регіональному рівнях, адаптацію системи державного фінансового аудиту до європейських вимог;

- впровадження превентивних форм державного фінансового аудиту в роботу контролюючих суб'єктів;

- удосконалення кадрового забезпечення системи державного фінансового аудиту (підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів відповідно до нових кваліфікаційних вимог та методик);

- покращання матеріально-технічного, наукового та інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування системи державного фінансового аудиту;

- організацію роботи внутрішнього аудиту в бюджетних установах та організаціях, в органах місцевої виконавчої влади;

- посилення відповідальності керівників на всіх рівнях управління та чітке встановлення її меж у законодавстві;

- створення єдиної автоматизованої інформаційно-аналітичної бази у сфері державного фінансового аудиту з можливістю використання її і на місцевому рівні;

- використання ризик-орієнтованого підходу під час вибору об'єктів аудиту серед бюджетних підприємств, установ, організацій і підприємств, що використовують бюджетні фінансові ресурси або державне майно.

Поряд із цим варто зазначити, що в умовах децентралізації влади та реформи місцевого самоврядування важливою є побудова та схвалення на законодавчому рівні оновленої сучасної моделі системи державного фінансового аудиту на місцевому рівні, яка б відповідала вимогам Європейського Союзу і характеризувалася такими рисами:

- зовнішній незалежний фінансовий контроль за надходженням до бюджетів усіх рівнів та витрачанням бюджетних коштів, у тому числі місцевих бюджетів та тран-

сфертів, повинен здійснюватися Рахунковою палатою України та її регіональними представництвами;

- внутрішній фінансовий контроль за своєчасним та в повному обсязі надходженням податків, зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів усіх рівнів – Міністерством фінансів України, зокрема Державною фіскальною службою України, а також іншими уповноваженими органами влади;

- внутрішній фінансовий контроль за витрачанням коштів місцевих бюджетів та трансфертів з місцевих бюджетів – внутрішніми службами контролю та аудиту у складі місцевих органів влади та аудиторами у бюджетних установах; за використанням трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам – уповноваженими представниками (державними аудиторами) Міністра фінансів України.

У 2015 році були внесені певні зміни до Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні», які передбачували: забезпечення узгодженості законодавства у сфері проведення заходів державного фінансового аудиту органами Державної фінансової інспекції; зробити більш чітким, прозорим та зрозумілим механізм проведення заходів державного фінансового контролю органами Державної фінансової інспекції [1]. Проте ці зміни до законодавства не мали бажаного ефекту, і сьогодні є низка недоліків у діяльності системи державного внутрішнього фінансового аудиту, а саме відсутність:

- загальної процедури фінансового аудиту, переліку органів і суб'єктів, яким делеговано право на здійснення державного фінансового аудиту;

- статусу, функцій та повноважень органів і суб'єктів державного фінансового аудиту, їх взаємовідносин і підзвітності;

- повноважень вищих органів державної влади в системі фінансового аудиту; єдиного методологічного забезпечення фінансового аудиту щодо встановлення системи економічних показників, які відображають стан фінансової дисципліни, і методики їх розрахунку;

– механізму внутрішнього контролю дотримання чинного законодавства в системі фінансового аудиту;

– недостатнє застосування в контроль-но-ревізійній роботі методик, спрямованих на визначення ефективності використання державних фінансових ресурсів;

– невиконання положень чинного законодавства щодо забезпечення належної взаємодії між органами державного фінансового аудиту, що посилює дублювання та паралелізм у роботі, та ін.

У 2016 році певними нормативними змінами у діяльності державного фінансового аудиту була створена нова державна структура – Державна аудиторська служба України – відповідно до Положення про Державну аудиторську службу України [2]. Нова система контролю за державними установами та організаціями має на меті змінити порядок та організацію управління, тому після цих упроваджень передбачаються позитивні зміни у сфері державного контролю, зокрема запобігання розкраданню державних коштів.

Внутрішній державний фінансовий аудит в Україні пройшов декілька етапів розвитку і все ще перебуває на стадії вдосконалення та трансформації з урахуванням надбань світової практики у сфері внутрішнього фінансового аудиту. Важливо внести низку змін у діяльність цієї інституції, зокрема доцільно вдосконалити нормативно-правову базу, методологічне та матеріально-технічне забезпечення діяльності органів державного внутрішнього фінансового аудиту, впровадити Єдину систему державного внутрішнього фінансового аудиту, що має контролювати всіх юридичних осіб.

Важливою вимогою до побудови сучасної системи державного фінансового аудиту на всіх рівнях господарювання є здійснення контролю на основі забезпечення чіткої взаємодії і координації зусиль усіх учасників фінансово-бюджетних відносин для вирішення завдань державного фінансового аудиту. Сучасна система державного фінансового аудиту повинна бути побудована таким чином, щоб можна було швидко й ефективно налаштовуватися на вирішення нових завдань та викликів. Таким чином, тільки комплексна реалізація заходів забезпечить найкращий ефект від їх запровадження.

Висновки. Отже, система державного фінансового аудиту в Україні має низку проблем та недоліків, які роблять її неефективною, затратною та непрозорою. Нирні не створено достатнього правового, інформаційного, організаційного, комунікативного, методологічного та кадрового забезпечення для здійснення державного фінансового аудиту. Це все негативно впливає на рівень довіри населення до влади, на розвиток фінансово-бюджетних відносин в Україні, гальмуючи низку трансформацій у цій сфері. З огляду на це необхідність удосконалення системи державного фінансового аудиту є особливо актуальною та нагальною. Вирішити проблеми та подолати недоліки організації та функціонування державного фінансового аудиту в Україні можливо шляхом послідовної реалізації заходів, спрямованих на побудову сучасної моделі державного фінансового аудиту, яка б відповідала потребам національної економіки та вимогам Європейського Союзу.

Список використаних джерел:

1. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» Закон України від 26.01.1993 р. № 2939-XII, із останніми змінами, введеними Законом України від 21.12.2017 р. № 2265-VIII URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>.
2. Положення про Державну аудиторську службу України: Постанова Кабінету Міністрів України від 03.02. 2016 р. № 43 URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/43-2016-%D0%BF>