

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 25

Частина 2

Одеса
2017

Серію засновано у 2010 р.

Засновник – Міжнародний гуманітарний університет
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України
Наказ Міністерства освіти і науки України № 455 від 15.04.2014 р.
Додаток № 5.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2015: 33.27)

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Міжнародного гуманітарного університету
протокол № 8 від 27.06.2017 р.

Видавнича рада:

С. В. Ківалов, акад. АПН і НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – голова ради; **А. Ф. Крижановський**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – заступник голови ради; **М. П. Коваленко**, д-р фіз.-мат. наук, проф.; **С. А. Андронаті**, акад. НАН України; **В. Д. Берназ**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. А. Зайцев**, д-р техн. наук, проф.; **В. М. Запорожан**, д-р мед. наук, проф., акад. АМН України; **М. З. Згуровський**, акад. НАН України, д-р тех. наук, проф.; **В. А. Кухаренко**, д-р філол. наук, проф.; **І. В. Ступак**, д-р філол. наук, доц.; **Г. П. Пекліна**, д-р мед. наук, проф.; **О. В. Токарев**, Засл. діяч мистецтв України.

Головний редактор серії – д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. П. Коваленко**
Відповідальний секретар серії – **О. М. Назарук**

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

Б. В. Буркинський, акад. НАН України, д-р екон. наук, проф.; **А. І. Бутенко**, д-р екон. наук, проф.; **В. С. Дога**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. В. Гнилицька**, д-р екон. наук, доц.; **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Котлубай**, д-р екон. наук, проф.; **Є. В. Лазарева**, д-р екон. наук; **П. Сауэр**, канд. екон. наук, проф.; **Р. Габдулін**, канд. екон. наук, член-кореспондент МАІН; **В. Ласло**, д-р екон. наук; **Б. А. Волков**, д-р екон. наук, проф.; **В. М. Осипов**, д-р екон. наук, проф.; **Д. М. Пармаклі**, д-р екон. наук, проф.; **Л. А. Бахчиванжи**, канд. екон. наук, доц.; **О. В. Сталінська**, д-р екон. наук, проф.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилання
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 20001-9801 ПР від 25.06.2013 р.

Адреса редакції:
Міжнародний гуманітарний університет
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна
Телефон: +38 (099) 967 84 71
Електронна пошта: editor@vestnik-econom.mgu.od.ua
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: «Економіка і менеджмент», 2017
© Міжнародний гуманітарний університет, 2017
© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, 2017

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

*Sokoly I.I.,
Doctor of Economic Sciences,
Professor at Department of Management Economics,
Odessa National Polytechnic University*

*Bukovskyi O.O.,
Postgraduate Student,
Odessa National Polytechnic University*

THE MAIN WAYS AND MECHANISMS OF DEVELOPMENT OF THE AIRCRAFT ENGINE MANUFACTURING IN UKRAINE

Summary. The article presents the suggestions of providing the innovative development of the aircraft engine manufacturing sphere of Ukraine. There are defined the goals, objectives, and stages of implementation of complex solutions for the development of aircraft engine manufacturing industry of Ukraine, outlined the contents of the main activities for the development of aircraft engine manufacturing industry of Ukraine. There is done a forecast of positive effects for the innovative development of aircraft engine manufacturing sphere of Ukraine from the implementation of the proposed activities.

Keywords: aviation industry, aircraft engine, aircraft engine manufacturing, industrial potential.

Formulation of the problem. Modern depression state of aircraft industry of Ukraine requires the development of a set of measures which will provide its output at a high international level. The scientific objective of the development of this complex is to define the goals and objectives for the development of Ukrainian aviation engine manufacturing industry, development in accordance with these objectives, specific activities, indicators of achievement and objectives.

Analysis of recent research and publications. Problems of innovative development of the aviation industry of Ukraine is a subject of many publications in which it is possible to trace the evolution of views on its role and place in the development of the state, and ways to ensure progress in its structural organization and methods of work. Problems of development of aviation industry of Ukraine were investigated by such experts as V. Androsova, C. Boguslaev, T. Burkinsky, S. Goncharov, V. Gorbulin, V. Zagorulko, S. Short, A. Kachan, D. Kiva, G. Krivov, J. Kulaev, N. Pechorin, C. Pedraza, I. Sokoly, A. Shevtsov etc.

Separation of previously unresolved parts of the common problem. The main question of scientific problems is the development of complex organizational and economic activities, which provide conditions for development of aircraft engine industry of Ukraine, taking into consideration the factor of globalization and challenging economic conditions.

The purpose of the article is to develop a set of measures that will provide conditions for effective development of the aircraft engine manufacturing sphere of Ukraine. These goals include:

- to define goals, tasks and stages of implementation of complex solutions for development of aircraft engine manufacturing industry of Ukraine;
- to develop and justify the main activities for the aircraft engine manufacturing of Ukraine;

– to define the criteria (indicators) of achievement of the goals and objectives of the development of the aircraft engine manufacturing industry;

– to predict positive effects in terms of innovative development of the aircraft engine manufacturing sector from the introduction of the proposed measures.

Presentation of the main material of the study. According to specified state priorities [1; 2] of the development of aviation engines in Ukraine the main objective is creating a globally competitive aircraft engine manufacturing industry of the world level. Ensuring the leading role of domestic companies in the aircraft engine industry on the world market it is expected to reach gradually and consistently the following: the achievements realized in controlled, relatively simple to enter segments (engines for civil aircraft, military aircraft engines, engines for helicopters, participation in cooperation in the supply of components for engines in the 2–4th level) with the subsequent transition to a more complex segment (engines for foreign civil aircraft). Every next major project, providing access into adjacent segments and expand the product line, will be implemented on the basis of the stated competencies and reputation. Each stage will be achieved at maximum concentration of resources on a limited list of priority projects.

In addition to a potential expansion of market presence, new products should strengthen the existing supply due to the high degree of commonality with existing products that reduces the cost of their establishment and development in the production and operation. In addition, new products must be resourced adequately: their implementation must not weaken or close the current program.

Critical are the reduction of dependence on domestic projects and the diversification of consumers at the expense of integration in the system of international cooperation. The immediate step in this direction is the consolidation of companies in the industry of engine production in the global market as a component supplier for 2–4th level of cooperation. In addition, to achieve economies of scale to reduce cost it is necessary to develop products for non-aviation related markets, for example, land-based and marine gas turbine units (GTU).

In the future, the development of new products should be conducted with an emphasis on making families of engines. New engine models are necessary to develop the orientation to use in several models of aircraft, including foreign aircraft manufacturers.

In the development and promotion of new products in the industry of aviation engine it is necessary to actively rely on international cooperation by developing its own global supply chain and creating strategic alliances with other participants of the market of aviation

engine-building, including in the framework of the profile of innovative territorial clusters.

In addition, companies in the sector of engine building you must go to the management of the complete life cycle of the motor, which is necessary to form a global service network.

To achieve this goal and taking into account the above principles must be implemented by following measures:

- 1) restructuring of companies in the industry of aviation engine;
- 2) entering the world market as suppliers of components 2-4 level;
- 3) the diversification into non-aviation markets;
- 4) entering the world market as a provider of competitive aircraft engines.

These activities are performed in three phases. At the first stage ensured the achievement of the goal of completion of the restructuring of the aviation engine industry.

In second phase the emphasis will transfer to achieving the goals of entering the world market as a supplier of components 2-4 level and diversification into non-aviation markets.

Also in the second stage of the company industry start the decision goal of entering the world market as a provider of competitive aircraft engine with a family of new engines MC500B m MC400.

Phase three is dedicated to the expansion of domestic propulsion on the world market as suppliers of finished products. Under phase ends achieve the goal of entering the world market as a provider of competitive aircraft engines.

The achievement of the objectives intended to be achieved by implementing the following main activities.

1. The restructuring of the aircraft engine industry:
 - optimization and modernization of assets and management systems of companies in the industry of aircraft engine (the event does not require budget financing);
 - the closure and withdrawal of redundant and inefficient assets from the structure of the industry of aircraft engine;
 - diversification of suppliers; with the aim of improving the quality of the engines in the event it is necessary to remove restrictions on foreign suppliers of components and materials (implementation of the event does not require additional funding); also this measure requires participation of relevant regional innovation clusters;
 - implementation of the system of targets aimed to increase the value of companies in the aircraft engine industry (EVA, ROA, ROIC);
 - optimization of production processes and introduction in the aircraft engine industry the advanced systems of quality control and management, appropriate international best practices (Lean, Six Sigma, etc.);
 - technical re-equipment of the industry;
 - completion of corporatization of the industry and the IPO to expand the participation of private capital in the equity of companies in the industry engine;
 - the provision of subsidies to Ukrainian producers of aircraft and aircraft engines to the reimbursement of part of expenses for payment of percent on the credits received in credit institutions and state Corporation "Ukrtranslizing" on technical re-equipment for up to 5 years, and part of expenses for payment of lease payments for technological equipment supplied by leasing companies under leasing contracts. The additional condition of providing these subsidies in terms of technological equipment used at the stage of research and development can be established providing public access to rele-

vant equipment, including participant organizations of the profile of innovative territorial clusters.

2. Entering the world market as suppliers of components 2-4 level:

- the creation of centers of technological competence in casting, the blades and the combustion chamber, including with the involvement of innovative territorial clusters;
- bringing manufacturing processes in accordance with the requirements of international integrators of the 1st level.

In the framework of this measure assumes the implementation of advanced quality control systems and management (Lean, Six Sigma, etc.), as well as to implement other changes required to obtain the status of official distributor of an international integrator of the 1st level. At the initial stage, this event can be implemented in a pilot mode based on a profile of innovative territorial clusters:

- international certification of production processes, quality control systems and finished products with the goal of integration into the global chain suppliers.
- diversification of the customer portfolio (the event does not require budget financing).

With the aim of achieving the necessary scale of production and establishing relations with foreign integrators 1 level in the framework of this event will go from orientation exclusively on domestic producers of aircrafts in the supply of components, and when modifying existing products and developing new engine families:

- incorporation into international programs at the provider level 2-4 level with the aim of increasing the scale of production and establishing relations with foreign engine manufacturers;
- the creation of centers of technological competence in casting of turbine blades and combustion chambers, including with the involvement of innovative territorial clusters;
- certification of production processes and products (does not require budget financing);
- perform R & D to create products of the second stage of key competencies (does not require budget financing), including in the framework of innovative regional clusters.

3. The diversification into non-aviation markets:

- conducting R & D to create products, with the exception of aircraft engines and components to solve the problem of insufficient scale of production (does not require budget financing).

In this regard, a particularly attractive segment of the gas-pumping units for the oil and gas industry. Solutions to pressing environmental problems involves the massive use of gas turbine technology for utilization of associated gas and other needs. Structures of domestic energy and housing and communal services is estimated in the same period, also up to thousands of gas-turbo units. And the largest consumers of CIS needs the industrial gas turbine with an efficiency of at least 40% (in the combined cycle – not less than 60%) and ecological characteristics that meet the prospective standards for thermal power, utilities, oil and gas sector and transport infrastructure, shipbuilding, rail and road transport. It is projected that in 2020 domestic market of the CIS ground-based gas turbines, which can be satisfied by ZPO "Motor Sich", will amount to 60-70 units per year.

4. The entrance of the aircraft engine companies to the world market as a producer of competitive aircraft engines. The main task in this direction is the completion of R & D on engine MS-500V and brings it to the stage of readiness for serial production. The main objectives of the project engine family MC500B is to create a family of engines in the power class of 600...1000 HP, designed for installation on helicopters for various purposes with a takeoff

weight of 3.5 to 6 tons. According to experts, the sector of the market for helicopters in this class due to their versatility will be one of the most promising in the coming years. When designing the engine MS-500V was used constructive solutions are intended in the future to enable the creation on its basis of promising engines of other types and purposes. It is turboprop and turbofan engines for small business aircraft and aircraft General aviation, auxiliary engines, gas turbine drives, etc.:

- granting subsidies to companies in the industry of engine building with the purpose of subsidizing primary sales of new products;
- creation of a network of service centers in the industry of engine support system 24/365 at the global level (activity does not require budget financing);
- organization of global service network and after-sale service system is a prerequisite for selection and implementation of promising projects in the field of engine;
- perform R & D to develop engines of the VI generation of the MS-700, which in the future can be created turbo shaft and turboprop engines up to 1400 K. S., and small engine MS-400, MS-400II, MS-450, MS-100 for unmanned aerial vehicles, which are in demand for the war effort;
- participation in international programs for the sharing of risks with the aim to facilitate the participation of Ukrainian engine builders in the programs for development of new substations;
- development and production of engines for aircraft small aircraft (the event is financed by own funds of ZPO “Motor Sich”).

In case of successful entering classes and segments of engines for regional and vesicopustular passenger aviation, will achieve positive results of negotiations in international cooperation, and the establishment of a scientific and technical reserve, in the future may be considered in new, more complex segments.

To evaluate results of the implementation of these activities within the constraints of budget funding provides for the use of the following targets (indicators):

- revenue (net) from sales of goods, products (works, services) industry aviation engine;
- profitability of assets in the industry of engine (ROA);
- labor productivity in the industry engine.

Indicators (indicators) solutions specific objectives.

1. For the purpose of “completion of the restructuring of the industry of engine”:

- profitability of sales companies in the industry of engine clean.

2. For the purpose of “entering the world market as suppliers of components 2–4 level”:

- sales of components to foreign producers of aviation engines in terms of money.

3. For the purpose of “diversification into non-aviation markets”:

- sales of products with the exception of aircraft engines and components in monetary terms.

4. For the purpose of “entering the world market as a provider of competitive aircraft engine”:

- the share of Ukrainian producers of civil aircraft engines and components in the world market;
- the share of Ukrainian producers of military aircraft engines and components in the world market;
- export volume in monetary terms of engines for civil aircraft and components, except engines and components for export in the Russian domestic aircraft;

- export volume in monetary terms of engines for military aircraft and components, except engines and components for export in the Russian domestic aircraft;
- the number set by the civil aviation and non-aviation engines to the external market;
- the quantity of military aviation and non-aviation engines to the external market;
- the number set by the civil aviation and non-aviation engines for the domestic market;
- the quantity of military aviation and non-aviation engines for the domestic market.

Conclusions. As a result of implementation of the developed interventions are expected to achieve the following results. It will be stable established the national world-class aircraft engine concern “Motor Sich” with optimal product portfolio, which will be able to:

- modernize production capacity and production processes (according to international standards);
- implement modern technologies and formulate required key competencies;
- supply components and complete aircraft engines for the global market;
- make integration into the international program as a supplier of 2–4th levels;
- generate a significant portion of the proceeds for non-aviation markets (mainly due to gas-turbine units for various industries).

To ensure sustainable positive reputation of Ukrainian production aircraft engine industry at the global level:

- to create a global market for positive sales history of aircraft engines produced by engine-building industry of Ukraine;
- to ensure compliance of products with technical characteristics to the characteristics of world analogues;
- to ensure stable sales of products-the source of sustainable profit engine of the industry;
- to form a global service network, well-functioning and equal quality of services the main competitors.

To provide conditions for the effective conduct of the research and development of new generation engines intended for use in both the domestic and foreign aircraft, land-based and marine installations.

References:

1. Стратегія розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 р. : Розпорядження КМУ від 27 грудня 2008 р. № 1656-р // Офіційний вісник України. – 2009. – № 1. – С. 77. – Ст. 19.
2. Про стан виконання Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості на період до 2010 р. та першочергові завдання розвитку вітчизняного авіабудування : Рішення РНБО України від 30 травня 2008 р. [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Борисенко П.А. Формування стратегії розвитку ВАТ «Мотор-Січ» в умовах економічної нестабільності / П.А. Борисенко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2008. – №3 (39). – С. 117–124.
4. Лейш Н.В. Конкуреноспроможність авіаційної промисловості України на світовому ринку / Н.В. Лейш // Авіаційний портал [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.wing.com.ua>.
5. Приходько Ю.С. Стратегии конкурентного развития ведущих производителей на мировом рынке гражданского авиастроения / Ю.С. Приходько // Экономические стратегии. – 2010. – № 5. – С. 22–27.

Соколи І.І., Буковський О.О. Основні шляхи та механізми розвитку авіаційного двигунобудування в Україні

Анотація. У статті наводяться пропозиції щодо інноваційного розвитку сфери авіаційного двигунобудування в Україні. Визначаються цілі, завдання та етапи реалізації комплексу рішень з розвитку сфери авіаційного двигунобудування України, викладається зміст основних заходів з розвитку авіаційного двигунобудування України, визначаються показники (індикатори) досягнення цілей і вирішення завдань розвитку авіаційного двигунобудування. У висновках робиться прогноз позитивних ефектів щодо інноваційного розвитку сфери авіаційного двигунобудування України від впровадження запропонованих заходів.

Ключові слова: авіаційна промисловість, авіаційний двигун, авіаційне двигунобудування, промисловий потенціал.

Соколы И.И., Буковский А.А. Основные пути и механизмы развития авиационного двигателестроения в Украине

Аннотация. В статье приводятся предложения по инновационному развитию сферы авиационного двигателестроения в Украине. Определяются цели, задачи и этапы реализации комплекса решений по развитию сферы авиационного двигателестроения Украины, излагается содержание основных мероприятий по развитию авиационного двигателестроения Украины, определяются показатели (индикаторы) достижения целей и решения задач развития авиационного двигателестроения. В выводах делается прогноз положительных эффектов касательно инновационного развития сферы авиационного двигателестроения Украины от внедрения предложенных мероприятий.

Ключевые слова: авиационная промышленность, авиационный двигатель, авиационное двигателестроение, промышленный потенциал.

*Чебан І.В.,
аспірант кафедри глобальної економіки,
Національний університет біоресурсів і природокористування України*
*Діброва А.Д.,
д.е.н., професор кафедри глобальної економіки,
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ БІОЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті розглянуто та узагальнено методичні підходи до розуміння сутності понять «ринок», «біоенергія», «ринок біоенергії». Показано тотожні наукові позиції та відзначено розбіжності у дефініціях та поглядах науковців. Представлено рекомендації щодо вдосконалення та розвитку теоретичних і методологічних підходів до формування й ефективного функціонування ринку біоенергії в Україні, що буде мати велике значення на національному рівні (енергозбереження є важливим енергетичним потенціалом країни) і на міжнародному рівні (питання раціональної інтеграції енергетики країни з країнами ЄС є одним з основних елементів концепції розвитку національної економіки України в контексті глобалізації) та дасть змогу знизити залежність національної економіки від імпорту енергоносіїв, споживання енергії та забезпечити її економічний розвиток.

Ключові слова: біоенергія, біомаса, ринок біоенергії, біопаливо, енергетичний потенціал.

Постановка проблеми. У XXI ст. формування та розвиток ринку біоенергії у світі – важливе та актуальне явище. Необхідно пам'ятати про попередження великих учених, які випередили свій час, повною мірою усвідомлюючи необхідність збереження для наступних поколінь не тільки навколишнього середовища, але й органічного палива як сировинної бази хімічної, медичної та біохімічної галузей. К.Е. Ціолковський писав: «Тільки наше невежество заставляє нас користуватися ископаемым допливом». На думку К.А. Тімірязєва, «...каждый луч Солнца, не уловленный, а бесплодно отразившийся назад в мировое пространство, – кусок хлеба, вырванный изо рта отдаленного потомка». Не менш актуальним є також слова Д.І. Менделєєва: «Топить нефтью – все равно что топить асгниациями».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теоретико-методологічних аспектів виробництва та споживання біологічних видів палива, дослідження можливості вирішення проблеми реалізації різних напрямів біоенергетики через її всезростаючу актуальність зроблено вітчизняними та зарубіжними вченими, серед яких: Г. Гелетуха, Т. Железна, М. Талавиря, О. Макаруч, В. Савчук, В. Месель-Веселяк, С. Кудря, Н. Мхітарян, В. Резцов, Т. Джохансон, А. Конеченков, К. Корі, М. Нілсон, В. Погапенко, А. Прокіп, Т. Райхенбах, Т. Сандквіст, Б. Совакул, О. Стоян, С. Стунза, Х. Штрубенхофф та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах розвитку суспільства постала необхідність відокремлення від загального поняття «ринок» конкре-

тизованого поняття «ринок біоенергії», що має свої особливості формування та розвитку. Обґрунтування та визначення цього поняття є перспективним для подальших розвідок у напрямі розвитку біоенергетики та використання біоенергії в усіх галузях народного господарства, що сприятиме поступовому посиленню позиції України у раціональному виробництві енергії та ощадливому її споживанні. Нами пропонується провести комплексне дослідження сутності визначення «ринок біоенергії» та надати науково обґрунтоване трактування цього поняття.

Мета статті полягає у визначенні та обґрунтуванні поняття «ринок», доцільності вживання та виокремлення із загальної структури ринків України конкретизованого поняття «ринок біоенергії» та наданні уточненого формулювання змісту та функцій ринку біоенергії. Це допоможе правильно здійснити вплив на нього окремими суб'єктами, зокрема державою, забезпечити стабільний його розвиток, урахувавши інтереси кожного з учасників ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Економічна свобода набагато ілюзорніша, ніж це видається на перший погляд. Кожен має право чинити на ринку так, як йому заманеться. Однак якщо хто-небудь визнає за краще робити те, що ринок не схвалює, ціною індивідуальної свободи виявляється економічне розорення», – писав Р. Хейлбронер [1, с. 189].

Визначення економічної сутності ринку біоенергії потребує з'ясування загального поняття категорії «ринок». Для цього необхідно передусім з'ясувати все, що розкриває родові ознаки ринку, щоб простежити, як вони проявляються в ринковій економіці України.

З огляду на загальну історію цивілізації, ідея ринку як наукова парадигма та її практичне втілення є відносно новим феноменом. Поняття «ринок» як економічна категорія формувалося багатьма вченими протягом усього періоду розвитку ринкових відносин. Як уважають деякі українські дослідники, ринок – це самодостатній, автоматично діючий механізм, що саморегулюється, абстракція, яка певною мірою відображає реалії XIX ст. Однак «сучасний ринок – це один із феноменів, що обслуговує складну систему господарювання, в якій тісно взаємодіють різні закономірності, численні регулюючі інститути (насамперед державні) і масова свідомість» [7, с. 235].

Що ж являє собою ринок? Для економіки у цілому характерне визначення ринку також як місця, де здійснюються купівля і продаж товару, взаємодіють продавці й покупці. Але оскільки така зустріч у принципі не прив'язана до якого-небудь певного географічного місця, ринок можна охарактеризувати як систему організації обміну продуктами й послугами в господарстві з розвинутим розподілом праці. За визначенням В. Даля, ринок також – площа в містах і селах для торгівлі запа-

сами харчування на волі (на повітрі), місце з'їзду та сходин продавців і покупців у визначені дні. «На рынке ума не купишь. За ответом, не в рынок идти» [2].

У класичній політичній економії є чотири напрями щодо визначення сутності ринку. Так, першим спробував дати наукове визначення ринку французький математик, філософ, економіст Антуан Курно (1801–1877), який визначення поняття «ринку» починає з терміну «район». Він уважав, що ринок – це «...будь-який район, у якому відносини покупців і продавців настільки вільні, що ціни на ті самі товари мають тенденцію легко і швидко вимірюватися». Позитивним у цьому визначенні є характеристика ринку через відносини його суб'єктів. Цей аспект визначення відтворювався у працях західних економістів і надалі. Курно вивчав поведінку виробничих фірм, що реалізують продукцію на ринку; увів в обіг поняття «еластичний попит» – зміна попиту у відповідь на зміну ціни [1].

А. Маршалл спирався на визначення англійського економіста XIX ст. У.С. Девонса, який розумів ринок як групу людей, які вступають у тісні ділові відносини й укладають великі угоди щодо будь-якого товару [10, с. 166]. Він стверджував, що «чим досконалішим є ринок, тим сильнішою є тенденція в усіх його пунктах у той самий момент платити за той самий предмет однаково ціну...» [4, с. 235]. Проте у його визначенні, як і у дефініції Курно, відсутня чітка класифікація самих відносин: Курно називає їх просто відносинами, Маршалл – цільовими. Водночас визначення Курно є досконалішим, оскільки в ньому акцентуються саме відносини, а у Маршалла – групи людей. Насправді ж поняття «ринку» значно ширше, визначити його зміст якимось одним формулюванням досить важко.

Представники новоавстрійської школи, зокрема, Ф. Хайк, керуючись положенням А. Сміта, що ринок – це природний процес, породжений діями індивідуумів, які намагаються досягти своєї мети й із різноманітності їх дій формується економічний порядок, підкреслюють, що ринок ніким не регулюється, функціонує без певної мети, неузгоджено з організаційного погляду, поєднуючи різні конкуруючі цілі.

Прибічники *другого напрямку* ринкової теорії – неокласичного визначають ринок як сукупність продавців і покупців, у результаті дії яких об'єкти обміну отримують ціну. Цієї ж думки дотримується і Ф. Котлер, який також указує на те, що ринок – це сукупність наявних і потенційних покупців товару [8]. Однак автори лише виокремили суб'єкт попиту – покупця для позначення поняття ринку, знехтувавши такими важливими суб'єктами ринку, як продавці, виробники, фінансові інституції, й об'єктом – «товаром», без якого, власне, і неможливе функціонування ринку.

Представники *третього напрямку* – монетаризму (М. Фрідмен, Ф. Макхлуп, Л. Роббінс) визначають ринок як спосіб координації дій учасників, який забезпечує їм свободу вибору, наділяють ринок рисою цілеспрямованості з елементами ринкової і директивної економічної координації.

Різновидом *четвертого напрямку* є марксистська теорія, згідно з якою ринок визначається у вузькому розумінні як відносини між продавцями та покупцями у сфері обігу за властивими йому законами і формами організації та в широкому – як форма зв'язку між виробниками та споживачами товарів.

Американські вчені К. Макконнелл і С. Брю у підручнику «Економікс» розглядають ринок як «інститут або механізм, який зводить разом покупців (представників попиту) і продавців (постачальників) окремих товарів і послуг» [9]. Б. Гавришин сутність ринку вбачає у будь-якій діяльності, де наявні

процес купівлі і продажу й де набувають сили закони ринкової економіки. Американський економіст П. Хейне стверджує, що ринок є набором взаємозв'язків, або процесом конкурентних торгів. У обох дефініціях упущено таку важливу властивість ринку, як відносини між людьми і сутнісні ознаки цього інституту [10, с. 166].

Сучасні польські економісти до поняття ринку долучають також інші риси й особливості, що надають йому більшої змістовності та обгрунтованості. Так, А. Яблонська розглядає сутність ринку як сукупність трансакцій купівлі й продажу та умов, в яких вони здійснюються [19, с. 24]. А.С. Марціняк вважає, що ринок – це сукупність економічних умов, в яких здійснюються і підкріплюються відповідними фінансовими розрахунками обмінні трансакції між продавцями, що пропонують товари та послуги, і покупцями, які мають потреби в них [18, с. 72].

У сучасній зарубіжній економічній літературі визначення ринку тлумачиться по-різному: «Ринок – будь-яка взаємодія, в яку вступають люди для торгівлі один з одним» [3, с. 19]; «механізм, що об'єднує пропозицію і попит на певний товар, називають ринком» [5, с. 31]; «ринку означає місце зустрічі пропозиції і попиту» [15, с. 11].

Ж. Тіроль, лауреат Нобелівської премії в галузі економіки (2014 р.), визначає ринок як однорідний товар або групу різних продуктів, які є добрими заміниками (доповнювачами) для одного товару з групи і мають обмежену взаємодію [17]. На нашу думку, визначення не повне, оскільки воно не відображає відносин у процесі виробництва, реалізації й обслуговування товару.

Досить глибоко і обгрунтовано вивчено теоретичні засади ринку відомим українським економістом С. Мочерним, який визначав ринок як систему товарно-грошових відносин, що виникають між покупцем і продавцем, яка включає механізм вільного ціноутворення, вільне підприємництво, що здійснюється на основі економічної самостійності, рівноправності та конкуренції суб'єктів господарювання у боротьбі за споживача [10]. Ринок як правова категорія розглядається О.П. Овечкіним як система інститутів та відносин, які виникають між продавцями і споживачами під час здійснення різноманітних угод для задоволення їх потреб [11].

Отже, ринок – певна сукупність економічних відносин між різними типами фірм та індивідами, державами та іншими суб'єктами з приводу купівлі-продажу товарів і послуг, де остаточно визначаються їхні вартість і реалізація, завдяки чому посилюється конкуренція між товаровиробниками за зниження витрат виробництва і підвищення суспільної корисності товарів, частково забезпечуються пропорційність розвитку народного господарства, неперервність суспільного відтворення і формування цілісності економічної системи, а також опосередкований контроль споживачів над виробництвом.

Як відомо, дати визначення поняттю означає підвести його під інше, більш загальне поняття. Проаналізувавши погляди та наукові доробки вітчизняних та зарубіжних учених у галузі біоенергетики, ми дійшли висновку, що такого загальноприйнятого трактування стосовно поняття «ринку біоенергії» досі не запропоновано ні закордонними, ні вітчизняними вченими. У зарубіжних джерелах використовуються поняття *bioenergy market* («ринку (біоенергетики) біоенергії»), *biomass manufacturing market* («ринку виробництва біомаси»), *biomass market* («ринку біомаси»).

Ринок біоенергії можна охарактеризувати як простір, де взаємодіють агенти, формуючи два основні фактори: попит

на біоенергію та її пропозицію в рамках визначеного інституціонального середовища. Аналізуючи склад наявних агентів ринку, особливо з боку пропозиції, слід відзначити, що ринок біоенергії є неформальним ринком, що розвивається стихійно, тому спробуємо надати визначення поняттю «ринок біоенергії» через поняття «ринок електричної енергії» та «ринок теплової енергії» відповідно до чинного законодавства України, які входять до складу електроенергетичного комплексу ПЕК України та безпосередньо пов'язані між собою.

Згідно із Законом України «Про теплопостачання» від 02.06.2005 № 2633-IV, тепла енергія – товарна продукція, що виробляється на об'єктах сфери теплопостачання для опалення, підігріву питної води, інших господарських і технологічних потреб споживачів, призначена для купівлі-продажу; своєю чергою, ринок теплової енергії – сфера обігу теплової енергії як товару, на який є попит і пропозиція [14]. Закон України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України» від 24.10.2013 № 663-VII визначає ринок електричної енергії (ринок електричної енергії України) як систему відносин, які виникають між суб'єктами ринку під час здійснення купівлі-продажу електричної енергії та/або допоміжних послуг, передачі та розподілу електричної енергії електричними мережами, постачання електричної енергії споживачам [13].

Відповідно до Закону України «Про альтернативні джерела енергії» від 20.02.2003 № 555-IV, енергія, вироблена з альтернативних джерел, – електрична, тепла та механічна енергія, яка виробляється на об'єктах альтернативної енергетики і може виступати товарною продукцією, призначеною для купівлі-продажу [12]. Тобто **біоенергія** – це енергія (електрична, тепла, механічна), вироблена з біопалива, виготовленого з біологічно відновлювальної сировини (біомаси), і може виступати товарною продукцією, призначеною для купівлі-продажу.

Ринок біоенергії, як і ринки електричної та теплової енергії, є товарним ринком стратегічно важливого значення для України. Загальноукраїнський внутрішній ринок складається з великої кількості локальних товарних ринків. У Законі України «Про захист економічної конкуренції» дається таке визначення: «Ринок товару (товарний ринок) – це сфера обороту товару (взаємозамінних товарів), на який є попит і пропозиція» [6].

Згідно з Глумачним словником з енергетики, ринок – сфера обміну, яка характеризується системою економічних відносин між виробниками і споживачами продукції та послуг у процесі їх реалізації (ДСТУ 3294-95). Інше трактування ринку як сукупності окремих сегментів споживачів, які диференціюють споживчий запит і формуються в результаті комплексної взаємодії економічних, демографічних, соціальних і психологічних факторів [17].

С.О. Парущак пропонує розглядати ринок як урегульовані нормами права сукупність суспільних відносин, пов'язаних із здійсненням на основі конкуренції підприємницької діяльності у певних сферах виробництва, продажу чи придбання взаємозамінних чи ідентичних товарів (робіт/послуг) на певній території. Вчений виділяє такі ознаки ринку, що мають правове значення: сфера підприємницької діяльності, суб'єкти ринку, територія (географічні межі) ринку. Відповідні ознаки можна поширити й на ринок біоенергії. Враховуючи вищезазначене, у цілому ринок біоенергії – система відносин, які виникають між учасниками ринку під час здійснення купівлі-продажу біоенергії (електричної, теплової), виробленої з біопалива (твердого,

рідкого, газоподібного) та/або допоміжних послуг, передачі та розподілі, постачанні біоенергії споживачам.

Нині ринок біоенергії слід розглядати як структуровану систему організаційно-економічних, технічних, соціальних елементів, які перебувають у тісному взаємозв'язку і взаємовідносинах один з одним, створюючи певну цілісність та єдність (рис. 1).

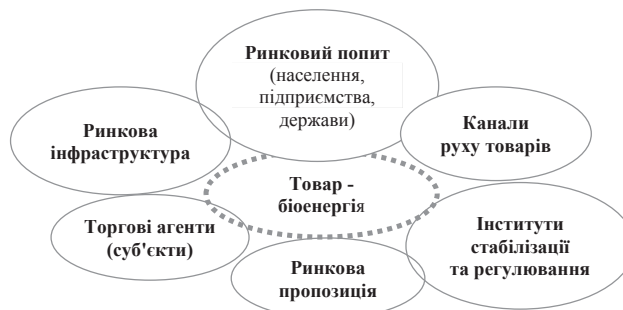


Рис. 1. Ринок біоенергії та його елементи

На ринку біоенергії суб'єктами господарювання здійснюється господарсько-торговельна діяльність, спрямована на купівлю-продаж біоенергії, біопалива та інші супутні товари. Суб'єктами ринку біоенергії є не лише постачальники і виробники енергії, але й низка інших учасників, які здійснюють функціональне та організаційне забезпечення діяльності ринку.

Пропозицію біомаси на ринку створюють підприємства лісової та деревообробної промисловості, а також рослинницькі й тваринницькі господарства, які є джерелами біомаси. Організації, які виробляють електричну та/або теплову енергію з біомаси, постачають її різноманітним користувачам (промисловим, комерційним і побутовим). Іноді користувачі генерують електричну та/або теплову енергію для власних потреб. В іншому разі приватні або державні виробники електричної та/або теплової енергії продають її кінцевим споживачам – безпосередньо або через електричну мережу.

Попит на біомасу представлений організаціями, які виробляють з неї енергію. Це можуть бути: компанії або окремі користувачі, які спалюють біомасу і виробляють енергію (електричну чи теплову) для внутрішнього споживання. Найбільш розвинутий сегмент цього ринку – комунальне теплопостачання, в якому теплопостачальні компанії (як муніципальні, так і приватні) активно використовують можливості виробництва енергії з біомаси.

Висновки. Узагальнюючи стан наукової думки щодо поглядів науковців на поняття «ринок», а також урахувавши результати власних досліджень, можна стверджувати, що ринок біоенергії – це система відносин між виробниками, постачальниками, фінансовими установами, державою, з одного боку, та покупцями – з іншого, з приводу купівлі-продажу біоенергії (електричної, теплової), виробленої з біопалива (твердого, рідкого, газоподібного) та/або допоміжних послуг, передачі та розподілі, постачанні біоенергії, для отримання максимального економічного ефекту всіма суб'єктами відносин. Перехід енергетичного сектору України на ринкові принципи функціонування та конкуренції стимулюватиме підвищення ефективності економічної діяльності суб'єктів енергетичного сектору та ефективності використання енергоресурсів суб'єктами господарювання та загалом суспільством.

Література:

1. Базилевич В. Економічна теорія. Політекономія : [підручник] / За ред. В. Базилевича. – К. : Знання, 2004. – 1300 с.
2. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка / В. Даль. – М., 1880.
3. Долан Э.Дж. Рынок: Микроэкономическая модель / Э.Дж. Долан, Д. Линдсей. – СПб., 1992. – 496 с.
4. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / Редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2002. – 952 с.
5. Енгстлер П. Ринкова економіка для бізнесменів-початківців / П. Енгстлер ; пер. з нім. О. Логвиненка. – К. : Вік, 1992. – 223 с.
6. Законодавство України про захист економічної конкуренції : юрид. зб. – К., 2006. – С. 63.
7. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : [підруч. для студ. екон. спец. вищ. закл. осв.] / За ред. Г. Н. Климко, В.П. Нестеренко ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Вища школа, 1999. – 743 с.
8. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. : Издат., 2007.
9. Макконнелл К.Р. Экономикс, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю ; пер. с 13-го англ. изд. – М. : ИНФРА - М, 1999. – С. 45.
10. Мочерний С.В., Довбенко М.В. Економічна теорія : [підручник] / С.В. Мочерний, М.В. Довбенко. – К. : Академія, 2004. – 856 с.
11. Овечкин А.П. Правовое регулирование товарного рынка / А.П. Овечкин. – М. : Сирин, 2002. – С. 7.
12. Про альтернативні джерела енергії : Закон України від 20.02.2003 № 555-IV.
13. Про засади функціонування ринку електричної енергії України : Закон України від 24.10.2013 № 663-VII.
14. Про теплозабезпечення : Закон України від 02.06.2005 № 2633-IV // Голос України. – 2005. – № 121.
15. Сорока І. Соціальне ринкове господарство і змішана економіка як пріоритетні моделі українського ринку / І. Сорока // Економіка України. – 1994. – № 5. – С. 47–54.
16. Тіроль Ж. Ринки і ринкова влада: Теорія організації промисловості / Ж. Тіроль ; пер. з англ. – СПб. : Економічна школа, 1996.
17. Глумачний російсько-українсько-англійський словник з енергетики / За ред. А.А. Рудніка. – Х., 1999.
18. Makro i mikroekonomia: podstawowe problemy / iod red. naukowa St. Mrciniaka. – Warszawa, 2002. – 595 s.
19. Podstawy ekonomii/iod. red nauk R. Milewski. – Warszawa: PWN, 1998. – 682 s.

Чебан И.В., Диброва А.Д. Теоретические и практические принципы формирования рынка биоэнергии в Украине

Аннотация. В статье рассмотрены и обобщены методические подходы к пониманию сущности понятий «рынок», «биоэнергия», «рынок биоэнергии». Показаны тождественные научные позиции и отмечены различия в дефинициях и взглядах ученых. Представлены рекомендации по совершенствованию и развитию теоретических и методологических подходов к формированию и эффективному функционированию рынка биоэнергии в Украине, что будет иметь большое значение на национальном уровне (энергосбережение является важным энергетическим потенциалом страны) и на международном уровне (вопрос рациональной интеграции энергетики страны со странами ЕС является одним из основных элементов концепции развития национальной экономики Украины в контексте глобализации) и позволит снизить зависимость национальной экономики от импорта энергоносителей, потребление энергии и обеспечить ее экономическое развитие.

Ключевые слова: биоэнергия, биомасса, рынок биоэнергии, биотопливо, энергетический потенциал.

Cheban I.V., Dibrova A.D. The theoretical and practical principles of the formation of bioenergy market in Ukraine

Summary. The article reveals and summarizes methodological approaches to the understanding of the essence of “market”, “bioenergy”, and “market of bioenergy”. Identical scientific positions and differences in the definitions and views of scientists are shown. Recommendations for the improvement and development of theoretical and methodological approaches to the formation and efficient functioning of the market of bioenergy in Ukraine are presented, which will be important at the national level (energy conservation is an important energy potential of the country) and at the international level (the issue of rational integration of energy with the EU countries is one of the main elements of the concept of the development of the national economy of Ukraine in the context of globalization) and will reduce the dependence of the national economy on import of energy, consumption of energy, and ensure its economic development.

Keywords: bioenergy, biomass, bioenergy market, biofuel, energy potential.

*Попик М.М.,
аспірант кафедри економіки підприємства,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

ВІТЧИЗНЯНИЙ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ПРОМИСЛОВИМУ КОМПЛЕКСІ

Анотація. У статті досліджено вітчизняний і зарубіжний досвід інтеграційних процесів у промислово-му комплексі. Проаналізовано основні етапи розвитку означених процесів у світовій практиці. Виявлено галузеві особливості горизонтальної і вертикальної інтеграції підприємств. Визначено основні проблеми, які сповільнюють інтеграційну активність у вітчизняній промисловості.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційні процеси, етапи розвитку інтеграційних процесів, вітчизняний і зарубіжний досвід інтеграції, промисловий комплекс.

Постановка проблеми. Протягом ХХ століття проблеми економічної інтеграції викликали активний науковий і громадський інтерес. Низка дослідників вважала цей процес одним з визначальних напрямів економічного зростання (конкуренція на ринку забезпечувала перехід компанії в руки ефективних керівників), тоді як інші стверджували, що в злитті, поглинанні чи об'єднанні підприємств немає особливих переваг (інтеграційні процеси здійснювалися для забезпечення стійких монопольних позицій компанії, яка розширялася). Все це викликало активні суперечки про роль інтеграційних процесів у сучасній економіці та дискусії щодо оптимальних форм державного регулювання зазначених процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти проблеми інтеграції представлено в роботах К. Ерроу, Д. Норта, А. Мазаракі, Д. Росса, К. Румянцева, Р. Коуза, Т. Фролової, Д. Хейя, Ф. Шерера, М. Ярчук. Вагомий внесок у дослідження особливостей формування інтегрованих структур у вітчизняній промисловості здійснили В. Андрійчук, Ю. Барташевська, П. Гайдуцький, В. Дикань, Т. Дудар, Т. Колодяжна, Д. Малащук, В. Микитенко, Ю. Нестерчук, А. Оксак, В. Хаустова, І. Яненкова та інші науковці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень з цієї проблеми, більш детального вивчення потребує зарубіжний досвід розвитку інтеграційних процесів у промисловості.

Мета статті полягає у тому, щоб дослідити зарубіжний досвід розвитку інтеграційних процесів у промисловості з метою адаптації його позитивних аспектів до вітчизняної практики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз розвитку світової економіки з кінця ХІХ століття дає змогу виділити певні етапи розвитку інтеграційних процесів (ІІІ), які вирізняються своїми масштабами, а з часом стають все більш суттєвими. Конкурентне середовище, а саме його зміни, диверсифікація, глобалізація, науково-технічний та технологічний прогрес, лібералізація ринків, перманентно впливає на функціонування підприємства (галузі), змушує безперервно шукати можливості для інвестування, розробляти стратегії діяльності, слідувати тактиці зменшення витрат. Усі відомі у світі хвилі інтеграційних процесів з 1890-х років пов'язані саме з цими факторами.

Перший етап розвитку ІІІ датується завершенням економічної кризи в США 1887–1904 років. Інтеграційні процеси переважно відбувалися з таких мотивів: прагнення усунути конкуренцію та контролювати виробництво й постачання, тобто створити монопольні умови, щоб установлювати ціни незалежно від конкуренції; використовувати «хижацьке» ціноутворення для витіснення конкурента з метою його подальшого придбання за низькою ціною; отримати фактори виробництва за низькими цінами; контролювати фінансові ресурси і суди, щоб працювати без правових обмежень. Більшість здійснених горизонтальних угод того часу привела до монополістичної структури ринку. Саме тому перший етап ІІІ відомий як епоха створення великих монополій. Прикладами цього є компанії “U.S. Steel”, “Standard Oil Co.”, “British American Tobacco”, “General Electric Co.” [1].

Другий етап розвитку ІІІ (1916–1929 роки) був спричинений появою інвестиційного капіталу на фондових ринках після Першої світової війни разом зі сприятливою економічною кон'юнктурою. Цей етап характеризувався тезою «Злиття з метою створення олігополії». Основним інструментом угод на цьому етапі стали не тільки горизонтальні злиття, але й вертикальні (для отримання контролю над всім ланцюгом виробництва). Деякі галузі стали більш консолідованими, що привело до олігополістичної структури виробництва. Саме тому цей етап розвитку ІІІ характеризується як олігополістична хвиля ІІІ.

Третій етап розвитку ІІІ припадає на період 1965–1973 років. Серед основних причин злиттів і поглинань називають інтенсивне зростання цін акцій на фондових ринках, що дало змогу активно їх використовувати як засіб платежу в інтеграційних угодах. Внаслідок прийняття в 1950-х роках нормативно-правових актів, спрямованих на регулювання ІІІ, значно скоротилася можливість для здійснення горизонтальних і вертикальних угод. Єдиною альтернативою для зростання компанії шляхом інтеграції стали конгломератні угоди. Тому третій етап розвитку інтеграційних процесів називають «періодом конгломератного злиття» [2].

Четвертий етап ІІІ (1981–1989 роки) характеризувався як «велике є прекрасним» (“big is beautiful”). В цей час зростала кількість ворожих поглинань, а також відбувалося збільшення вартості інтеграційних угод. З'явилося поняття «корпоративний грабіжник» (“corporate raider”). У цей період були розроблені багато методів запобігання ворожих поглинань та інноваційні механізми агресивного поглинання.

Основною особливістю п'ятого етапу (1992–2000 роки) стало отримання компаніями синергетичного ефекту від консолідації. Переважаючим видом в цей період стали горизонтальні злиття, але не в чистому вигляді, а як угоди між компаніями, що функціонують в тій самій галузі, але обслуговують різні ринки, які сьогодні між собою не конкурують (“market extension mergers”).

Шостий етап (2003–2007 роки) – реорганізаційний етап, під час якого активізується процес консолідації ринків, а також спостерігається переважне використання класичних схем інтеграції, на відміну від попередніх етапів, під час яких переважали ворожі поглинання.

Сучасний етап розвитку інтеграційних процесів (з 2008 р. до сьогодні) характеризується стрибкоподібною тенденцією. Тривала криза Єврозони та загроза «фінансового обвалу» у США, а також спад у темпах зростання країн, що розвиваються, утримували компанії від активних дій щодо укладання інтеграційних угод [4]. Лише у 2014 році починаються активне нарощування злиттів та поглинань у світовій економіці, розширення інвестиційних вкладень у різні галузі. Згідно з оцінками окремих агентств обсяг угод у 2014 році склав 3,5 трлн. дол. США. У 2015 році обсяг таких угод був вищий на 43,6%, ніж у 2014 році, й нині є найвищим з часів різкого зростання кількості угод, що спостерігалось перед глобальною фінансово-економічною кризою. Згідно з даними агентства «Dealogic» кількість угод у 2015 році склала 48 124, сума яких за рік становила 5,0 трлн. дол. США [5, с. 11]. Найвизначнішими інтеграційними угодами цього періоду є такі: покупка «Philip Morris Intl Inc» компанією «Shareholder buyout» (вартість угоди – 112, 9 млрд. дол. США), злиття «General Motors Cert Assets» і «Vehicle Acquisition Holdings LLC» (42,9 млрд. дол. США), злиття «British American Tobacco» і «Reynolds American» (58 млрд. дол. США).

Аналізуючи розвиток ІІІ в історичному аспекті, дослідники вважають, що процеси злиття та поглинання – стратегія ризикована, складна і практично незворотна. Деякі з них зазначають, що немає суттєвої вигоди в тому, щоб здійснювати інтеграцію. При цьому менеджерів звинувачували в тому, що мотивом злиттів є їхня заробітна плата, яка залежить від розмірів компанії [6; 7]. Проте причини такої динаміки вбачаються абсолютно не в підвищенні ефективності об'єднаних компаній. Низка зарубіжних дослідників досі вважає, що в будь-якій сфері горизонтальної, вертикальної чи диверсифікованої інтеграції певні злиття пояснюються надлишковим оптимізмом менеджменту і переоцінкою наслідків довгострокового періоду [8].

Безумовно, історично і логічно першими формами інтеграції підприємств визначено об'єднання горизонтального характеру. В економіко-теоретичному сенсі це зумовлено первинністю процесів концентрації капіталу й експансією його найбільших представників. Окрім цього, горизонтальна інтеграція забезпечувала зростання виробництва і зниження витрат за рахунок ефекту масштабу, що забезпечувало умови для майбутнього розвитку і посилення власних позицій на ринку. Горизонтальна інтеграція не передбачає також змін характеру управління, підготовки управлінських кадрів тощо.

Така стратегічна орієнтація посилювалася і діями конкурентів: оскільки досягнуті на основі низьких витрат конкурентні переваги були для них легкодоступними, лідеру не залишалось інших варіантів дій, як інтегруватися далі.

Горизонтальна інтеграція тісно пов'язана з економічним циклом. На стадії економічного підйому у компанії з'являються сильна експансійна спокуса, прагнення використовувати загальногосподарську кон'юнктуру з метою посилення своєї ринкової позиції і забезпечення стійкого розвитку на майбутні періоди рецесії. Кризовий стан економіки також посилює прагнення до горизонтальної інтеграції: слабкі підпорядковуються сильним, маючи надію зберегти бізнес шляхом трансформації, сильні збільшують ринкову вартість з мінімальними витратами.

Однак такий підхід до оцінки місця і ролі горизонтальних тенденцій, незважаючи на їхню очевидну економічну логіку, потребує доповнення галузевого характеру.

Базові галузі економіки (в промисловості – це добувні та орієнтовані на обробку сировини, більшість підгалузей машинобудування, сільського господарства), як правило, розвиваються еволюційно, різкі зміни в технологіях відбуваються рідко, тому компанії впевнені в збереженні свого виробництва в незмінному вигляді впродовж досить тривалого періоду. Навіть технологічні зміни легко впроваджуються в рамках наявних структур і не супроводжуються суттєвою зміною характеру ринкових відносин, не потребують принципових інтеграційних змін.

Особливості технологічних змін посилюють наявні в цих галузях інтеграційні, зокрема горизонтальні, тенденції, а співіснування старих і нових технологій допомагає як успішно перебудовуватися, так і зберігати колишню структуру. Наприклад, сортиментна заготівля лісу з принципово новою системою машин змінює економічний масштаб ефективного розміру підприємств і об'єктивно вимагає посилення інтеграційних тенденцій; здійснення ж заготівлі за допомогою колишніх технологій дає змогу співіснувати великій кількості малих підприємств.

Що стосується високотехнологічних галузей, то тут ситуація розвивається по-іншому. Яскравим прикладом є зміни в комп'ютерній індустрії, які відбулися на рубежі 80–90-х років ХХ століття [9]. На відміну від інших галузей промисловості, комп'ютерна індустрія спочатку була організована за вертикальним принципом. Початком суттєвих змін характеру інтеграційних тенденцій стала розробка мікропроцесора. З його появою потужність персонального комп'ютера значно збільшилася, а сам мікропроцесор став використовуватися в усіх персональних комп'ютерах, що привело до їх масового виробництва. Саме це зумовило інтеграцію підприємств комп'ютерної індустрії (80-і – початок 90-х років), яка переважно мала горизонтальний характер. Компанії стали спеціалізуватися: вертикалі розпадалися на горизонтальні складові, всередині яких відбувалася досить швидка консолідація, а саме виробництво процесорів («Intel», «Motorola»), випуск комп'ютерів («IBM», «Dell», «Hewlett-Packard», «Compaq»), створення операційних систем («DOS», «Widows», «UNIX») і прикладних програм («Word», «Word Perfect»). Що стосується поширення та продажу цих продуктів, то цим займалися дилери, супермаркети, роздрібні та інтернет-магазини, пошта тощо.

Трансформація виробництва комп'ютерної техніки, панування горизонтальної інтеграції змінили характер конкуренції: суб'єкти кожного горизонтального сектору стали боротися за більшу частку ринку, конкурувати масштабом виробництва. Масштаб виробництва та маркетинг – два фактори успішного функціонування горизонтальних структур.

Е. Гроув зазначає: «Існує загальна тенденція переходу до горизонтальної структури в різних галузях промисловості і комерції. Оскільки бізнес стає все більш конкурентним, компанії змушені відступати до своїх «фортець» і спеціалізуватися, щоб стати кращими в тому сегменті, який вони в підсумку займають. <...> Завдяки пануванню функціональної спеціалізації горизонтальна індустрія зазвичай буває більш прибутковою, ніж вертикальна. Простіше кажучи, бути кращим в декількох сферах важче, ніж в одній» [9, с. 54].

Безперечність такого підходу обґрунтовується існуванням і розвитком не тільки вертикально інтегрованих, але й диверсифікованих структур. Однак базові галузі економіки «починали»

з горизонтальної інтеграції і успішно дотримуються її до цього часу, вдало поєднуючи з вертикальною і диверсифікованою в окремих сферах і на певних етапах розвитку.

Більше того, висловлена думка взагалі ставить під сумнів ефективність вертикальної інтеграції. Тоді як «особливий» характер перехідної вітчизняної економіки робить вертикальну інтеграцію особливо значущою. Зауважимо, що і бізнес, і владні структури України спрямовані саме на створення вертикально інтегрованих структур. Така орієнтація зумовлена як власне їх перевагою, так і специфікою перехідної економіки. Варто зазначити, що найважливішою історичною причиною вертикально орієнтованих тенденцій є галузевий характер корпоративної організації радянської економіки. Невипадково ще до початку масової приватизації з метою прискорення формування ефективних вертикально інтегрованих комплексів було вирішено створити в деяких галузях холдингові компанії. Однак процес приватизації, а також природне прагнення керівників підприємств до самостійності і безпосереднього присвоєння результатів ринкових перетворень призвели до розриву налагоджених адміністративних, технологічних і організаційних зв'язків. Практична відсутність ринкової інфраструктури, інформаційний вакуум ринкового простору створили умови для виникнення величезної маси посередників, які спекулювали на відсутності досвіду функціонування самостійних підприємств. Позбутися від надмірного посередництва можна було тільки шляхом зміцнення вертикальних зв'язків і прямої вертикальної інтеграції підприємств різного ступеня взаємозалежності.

В Україні розвиток інтеграційних процесів характеризується проходженням складного шляху від рейдерства (початок 1990-х років) до цивілізованих методів ведення бізнесу.

Період 1993–1998 років відзначався масовою приватизацією державного майна і появою специфічного типу рейдерства (купівля акцій у трудового колективу за заниженими цінами). В цей час формувалася база для подальших інтеграційних угод.

Хронологічно процеси інтеграції можна відобразити таким чином:

1) 1998–2003 роки – відбувся перерозподіл власності після кризи 1998 року; спостерігалися зародження ринку злиттів і поглинань та підвищення уваги інвесторів до окремих галузей;

2) 2003–2005 роки – період економічного зростання; відбувається активний розвиток ПП, формується висока частка участі держави у цих процесах;

3) 2005–2007 роки – відбувається зростання активності злиттів і поглинань;

4) 2007–2010 роки – світова економічна криза; скорочуються обсяги світових інтеграційних угод; спостерігається різке зниження інтересу до інтеграційної діяльності;

5) 2010–2013 роки – нові тенденції на ринку злиттів і поглинань з урахуванням кризових явищ та їх наслідків;

6) 2013 – сьогодні – політична нестабільність, конфлікт на Сході України спричинили суттєве уповільнення ринку злиттів і поглинань та підвищення загального рівня недовіри до фінансового сектору [10, с. 180].

Головні тенденції, які визначають інтеграційні процеси в Україні, – оптимізація структури і позбавлення від збиткових напрямів, концентрація. Найбільшу кількість інтегрованих об'єднань, як вже було зазначено раніше, складають вертикально-інтегровані холдинги, більшість яких створена в аграрному секторі та металургії.

Зокрема, вертикально-інтегрованими компаніями в аграрному секторі є «Ukrlandfarming», «Миронівський хлібопродукт» (спеціалізація: птахівництво, рослинництво, виробництво цукру і насіння, молочне і м'ясне тваринництво тощо), «KERNEL» (займається виробництвом і продажем соняшникової олії, виробництвом цукру, наданням послуг елеваторів і терміналів), «Астарт-Київ», «Галс Агро» (вирощування цукрових буряків, виробництво цукру, рослинництво, молочне тваринництво).

Вертикальна інтеграція аграрних компаній виявляється в їх проникненні у сферу перероблення аграрної продукції. Наприклад, виробники цукрових буряків використовують різні форми інтеграції з переробниками сировини (цукровими заводами), виробники молока – з молокозаводами, виробники птиці – з птахокомбінатами, виробники м'яса – з м'ясокомбінатами. Переваги такої форми інтеграції полягають у зниженні ризиків операційної діяльності, формуванні додаткової вартості, недоліки – у високій вартості переробки [2].

Визначальним способом формування великих організаційних структур в Україні є створення холдингів. Найбільш потужними у вітчизняній промисловості нині є металургійні холдинги: «ІСД» (створений 1995 році шляхом інтеграції металургійних активів ПАТ «Алчевський металургійний комбінат», ПАТ «Алчевськкокс», ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Ф.Е. Дзержинського», «ISD-Dunaferr» (Угорщина), «ISD-Huta Częstochowa» (Польща)); «Метінвест» (2006 рік, сформований на базі Північного гірничо-збагачувального комбінату, Інгулецького гірничо-збагачувального комбінату, Центрального гірничо-збагачувального комбінату, «Краснодонвугілля», «United Coal Company», Металургійного комбінату «Азовсталь», Маріупольського металургійного комбінату ім. Ілліча, Єнакіївського металургійного заводу, Харцизького трубного заводу, Авдіївського коксохімічного заводу, компанії «Інкор і Ко»); «Євраз Україна» (2007 рік, створений на базі ПАТ «Євраз – ДМЗ ім. Петровського». ПАТ «Євраз Суха Балка», ПАТ «Євраз Баглейкокс») тощо [2].

Зважаючи на окреслені етапи та їхню характеристику, динаміку вітчизняного ринку злиттів і поглинань можна охарактеризувати як нестійку і нестабільну, яка тільки починає становлення і набуває основних ознак та характеристик інтеграційних процесів.

Інтеграційні процеси в Україні загалом відповідають світовим тенденціям. Однак вони мають певні особливості, які формуються під впливом низки проблем, серед яких слід назвати неупорядкованість та непрозорість бізнесу (неоптимізована структура бізнесу, недостатня документальна урегульованість ПП); порушення у сфері корпоративного права та вимог анти-монопольного законодавства; «довірені» проблеми, нерозв'язаність фондового ринку [11; 12].

Висновки. Однією з визначальних тенденцій організаційних перетворень у світовій економіці є формування великих інтегрованих структур, які стають основними суб'єктами діяльності на всіх рівнях. Світова та вітчизняна практика засвідчує високу активність підприємств і компаній у процесах інтеграції. Однак якщо за кордоном до цих процесів долучаються підприємства майже всіх сфер економічної діяльності, то в Україні ця тенденція спостерігається тільки в окремих галузях економіки.

Активізація інтеграційних процесів у вітчизняній промисловості потребує формування адекватних інтеграційних меха-

нізмів, які б забезпечували високі кінцеві результати діяльності. Структура й моделі інтегрованих формувань мають створюватися з урахуванням різних умов господарювання, регіональних особливостей виробництва, форм власності учасників об'єднання тощо.

Література:

- Хаустова В. Аналіз основних хвиль злиттів і поглинань у світовій економіці / В. Хаустова, Т. Колодяжна // Проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 7–16.
- Оксак А. Злиття та поглинання в національній економіці : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / А. Оксак. – К., 2016. – 219 с.
- Яненко І. Особливості злиттів і поглинань в Україні та Європі / І. Яненко, В. Зельдіс // Наукові праці. Економіка. – 2016. – Вип. 263. – Т. 275. – С. 70–76.
- Максименко А. Тенденції та стратегічні мотиви злиття і поглинання міжнародних корпорацій / А. Максименко // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 9–10 (1). – С. 11–14.
- Левківський В. Злиття та поглинання в стратегії зарубіжної експансії ТНК / В. Левківський // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 2. – С. 9–15.
- Meeks G. Disappointing Marriage: A Study of the Gains to Mergers / G. Meeks. – New York : Cambridge University Press, 1977. – 109 p.
- Rumelt R. Strategy, Structure, and Economic Performance / R. Rumelt. – Cambridge : Harvard University Press, 1974. – 235 p.
- Heather K. The Economics of Industries and Firms / K. Heather. – Harlow, Great Britain : Person Education Limited, 2002. – 272 p.
- Гроув Э. Выживают только параноики. Как использовать кризисные периоды, с которыми сталкивается любая компания / Э. Гроув ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 200 с.
- Основні тенденції та пріоритети реорганізації підприємств, спрямованої на їх укрупнення в умовах інституційних трансформацій / [Л. Тешева, О. Невдачина, М. Гарапко] // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2016. – Вип. 2. – Т. 21. – С. 178–181.
- Фролова Т. Глобалізаційні тенденції розвитку процесів злиття та поглинання у світовій економіці / Т. Фролова, К. Отченаш // Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 18. – С. 29–35.
- Федулова Л. Інтеграційні процеси корпоративних структур: можливості для інноваційного розвитку економіки України / Л. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2004. – Вип. 4. – С. 9–27.

Попик М.М. Отечественный и зарубежный опыт интеграционных процессов в промышленном комплексе

Аннотация. В статье исследован отечественный и зарубежный опыт интеграционных процессов в промышленном комплексе. Проанализированы основные этапы развития указанных процессов в мировой практике. Выявлены отраслевые особенности горизонтальной и вертикальной интеграции предприятий. Определены основные проблемы, которые замедляют интеграционную активность в отечественной промышленности.

Ключевые слова: интеграция, интеграционные процессы, этапы развития интеграционных процессов, отечественный и зарубежный опыт интеграции, промышленный комплекс.

Popyk M.M. The domestic and foreign experience of integration processes in the industrial complex

Summary. The article examines the domestic and foreign experience of integration processes in the industrial complex. The main stages of the development of these processes in the world practice are analysed. Branch features of horizontal and vertical integration of enterprises are revealed. The main problems, which slow down the integration activity in the domestic industry complex, are determined.

Keywords: integration, integration processes, stages of development of integration processes, domestic and foreign integration experience, industrial complex.

*Слободяник А.М.,
к.е.н., старший викладач кафедри біржової діяльності і торгівлі,
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

*Тарасович Л.В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Житомирський національний агроєкологічний університет*

РИЗИКИ НА БІРЖОВОМУ АГРАРНОМУ РИНКУ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

Анотація. У статті теоретично доведено, що в сучасних умовах функціонування економічної системи ризики потребують постійного моніторингу й удосконалення методів їх оцінки та менеджменту. Сучасним загально визнаним дієвим механізмом управління ризиками є практика хеджування на біржовому ринку. Авторами статті визначено класифікацію ризиків як об'єкта хеджування на біржовому товарному ринку, а також окреслено їх місце у загальній системі фінансових ризиків. Зроблено висновок, що глобалізаційні процеси посилюють цінову волатильність на світових товарних ринках. Аргументовано, що впровадження у вітчизняну практику використання біржових деривативів на основні види товарів уможливить мінімізацію цінових ризиків в господарській діяльності суб'єктів товарних ринків.

Ключові слова: ризик, форвардна угода, ф'ючерсна угода, спотова угода, опціонна угода, біржовий ринок, хеджування.

Постановка проблеми. На сучасному етапі становлення ринкових форм господарювання економічний розвиток цивілізованого біржового товарного ринку в нашій країні об'єктивно вказує на необхідність впровадження і застосування таких прогресивних видів біржових інструментів, як товарні деривативи, які б сприяти захисту власного товаровиробника від дії негативних факторів економічної системи та забезпеченню прозорого і паритетного ціноутворення. Невідповідність регуляторних механізмів реальним потребам суб'єктів ринкових відносин характерна й для аграрного сектору економіки України. Особливою гостротою відзначається проблема формування цін на сільськогосподарську продукцію. З огляду на глобалізаційні процеси, зростання чисельності населення у стратегічній перспективі слід очікувати прискорення темпів розвитку сільського господарства, що потребує застосування ефективних механізмів регулювання виробництва, переробки та збуту продукції. Суттєвий вплив на формування цін на сільськогосподарську продукцію мають сезонність, коливання обсягів виробництва, природно-кліматичні умови. Сукупна дія окреслених чинників значно підвищує ризики аграрного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічну парадигму біржової торгівлі товарними деривативами сформовано багатьма зарубіжними та вітчизняними дослідниками. Зокрема, вивченням інструментів біржових ринків деривативів та розробкою нових стратегій їх застосування займаються такі зарубіжні вчені-економісти, як В. Бансал, А. Буренін, Дж. Віллей, В. Галанов, М. Даніель, О. Дег-

тяррова, Ш. ДеКовні, Г. Джемман, О. Кандінська, Р. Кауфмен, Р. Колб, Т. Лофтон, Р. Мак-Дональд, Дж. Маршалл, Г. Резго, А. Савелкова, Кр. Таккі, Е. Воррен, А. Фельдман, Т. Франческа, Дж. Халл, А. Хербст. В Україні значний внесок у дослідження проблем, що пов'язані з розвитком біржового товарного ринку, зробили такі вчені, як В. Горьовий, В. Яворська, Б. Дмитрук, Р. Дудяк, О. Лактіонов, Г. Машлій, О. Мограб, Л. Примостка, П. Саблук, В. Савченко, М. Солодкий, О. Сохацька, Г. Шевченко, О. Шпичак.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних реаліях становлення та розвитку вітчизняного біржового ринку товарних деривативів на сільськогосподарську продукцію багато питань його організації і регулювання залишаються недостатньо висвітленими і потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні способів мінімізації чи уникнення ризиків за несприятливої зміни ціни на аграрну продукцію, зокрема кукурудзи, аналізі впливу світової ситуації на ринок України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних економічних дослідженнях біржовий ризик розглядається як ймовірність виникнення несприятливої події, пов'язаної зі здійсненням біржової угоди, що тягне за собою різні види втрат [1, с. 26]. Ризик також ототожнюють зі ступенем неуспіху (успіху) учасників біржових торгів у досягненні своїх цілей під час вибору рішення з числа альтернативних. Під ризиком часто розуміють також ймовірнісну дію чи діяльність, що призводить до несприятливого результату біржової операції.

Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що під час вивчення біржових ризиків слід виходити з того, що фінансові втрати в результаті певних несприятливих подій можуть нести не тільки брокери та їх клієнти, але й власне біржа. Ризиковий характер діяльності біржі зумовлений прийняттям нею частини ризиків своїх клієнтів. Він виявляється у тому випадку, коли біржа виступає гарантом виконання біржових операцій. Таким чином, як стверджує Н. Каменева, біржовий ризик – це ризик будь-якого суб'єкта біржового ринку, що здійснює свою діяльність в умовах невизначеності, змінювання зовнішнього і внутрішнього середовища [2]. Однак ризики, властиві угодам з реальним товаром, і методи управління ними є сьогодні маловивченими питаннями. Невміння своєчасно виявляти ризики, передбачати їх, а отже, приймати правильне обґрунтоване управлінське рішення щодо їх мінімізації, призводять до зменшення очікуваного прибутку від біржової угоди, а іноді – банкрутства брокерської контори. У зв'язку з цим гостро актуальною є задача вивчення цієї проблеми.

Питаннями пошуку оптимальних критеріїв виокремлення ризиків займаються досі. Так, одним з перших класифікацію ризиків розробив Дж.М. Кейнс [6]. Різноманітність видів біржових ризиків робить необхідним їх упорядкування шляхом виділення різних класифікаційних груп за відповідними ознаками, а саме за ступенем допустимості, за очікуваними результатами, за тривалістю впливу, за сферою виникнення, за масштабами дії, за природою виникнення, залежно від етапу здійснення угоди, за можливістю диверсифікації, за можливістю страхування [4]. Така класифікація, на наш погляд, є недостатньо повною і не відображає специфіку українських бірж. У зв'язку з цим пропонується доповнити її такими ознаками: залежно від виду біржової операції, за етапами здійснення біржової операції, залежно від учасника біржової операції.

Вимагає уточнення і виділення видів ризиків за можливістю страхування. Так, наприклад, Н. Каменева вважає, що сюди належать ризики, що хеджуються, і ризики, що не хеджуються [2]. Доцільно у зв'язку з цим виділити дві ознаки: за можливістю хеджування і за можливістю страхування (ризик, що страхується, і ризик, що не страхується), оскільки хеджування – це біржовий механізм страхування цінних ризиків, складовою частиною якого є ф'ючерсна операція. Але існує потреба в угодах з реальним товаром страхувати вантажі, товарні запаси тощо. Такі ризики передаються за умовами страхового договору (поліса) страховим компаніям. При цьому не страхується прибуток торговця тощо [2; 4; 5].

Залежно від виду біржової операції варто виділяти ризики, пов'язані зі здійсненням спотових, форвардних, ф'ючерсних і опціонних угод. Прийнято вважати, що за спотовими угодами ризик мінімальний, але це справедливо більшою мірою стосовно ціни, що не встигає сильно змінитися протягом короткого періоду часу, відведеного на виконання угоди. На українських біржах існує ризик продажу «повітря», тобто не наявного чи вже проданого на іншому ринку товару, ризик несплати поставленого товару, ризик постачання неякісного товару тощо [5, с. 104–110].

Форвардній угоді властиві усі види комерційного ризику, зокрема виробничі, торгові, фінансові. Серед них чільне місце належить ризику, пов'язаному з постачанням та реалізацією товару; ризику, що виникає під час транспортування; ризику, пов'язаному з платоспроможністю контрагента за угодою; змінами валютного курсу. Для більшості українських бірж залишається невирішеною задача розробки та налагодження механізму страхування зазначених ризиків. Це є стримуючим фактором у залученні підприємств до активної діяльності на товарних біржах [2; 4; 5].

Успіх ф'ючерсної угоди залежить від правильного прогнозування ціни. Ризики біржових спекулянтів, як правило, не страхуються. Однак зобов'язання сторін (постачання товару чи виплата різниці в ціні) гарантується біржею за допомогою чіткої організації роботи розрахункової (клірингової) палати біржі та системою біржових складів. При цьому існують такі ризики розрахунково-клірингових операцій, як ринковий, кредитний, системний [6].

Ринковий ризик – це ризик, пов'язаний з коливаннями цін на всьому біржовому ринку. Оскільки розрахунково-кліринговий процес займає визначений час, існує ймовірність несення збитків через зміну цін. Від такого ризику зазвичай позбавляються за допомогою ринку деривативів. Існує ціла мережа похідних інструментів, за допомогою яких можна зменшувати ринкові ризики. Отже, посилаючись на міжнародну класифіка-

цію, розглянемо основні види ринкових ризиків, за допомогою яких їх можна застрахувати.

Кореляційний ризик, тобто ризик втрат, що виникають під час порушення сформованих ринкових пропорцій, кореляцій між інструментами, продуктами, валютами або ринками.

Фондовий ризик – ризик, що виникає за несприятливих змін на фондовому ринку, включаючи несприятливі зміни цін фондових активів, волатильність цін фондових активів, цінні співвідношення між різними акціями або фондових індексів і дивідендних платежів.

Процентний ризик – це ризик втрат, що виникають за несприятливих змін на ринках позикового капіталу, включаючи несприятливі зміни процентних ставок; форми кривої прибутковості, тобто прийняття більш крутої або пологої форми; волатильності процентних ставок; співвідношень і спредів між індексами різних процентних ставок; дострокової виплати основної суми боргу.

Товарний ризик пов'язаний зі змінами цін на товарні активи, співвідношень між форвардними цінами товарних активів і готівкою (спот), волатильності цін товарних активів, співвідношень або спредів між цінами різних товарних активів.

Кредитний ризик – це ризик несвоєчасності розрахунків у одній з ланок всього ланцюжка процесу клірингу та розрахунків (менше між брокерами-посередниками, тому що існують гарантовані системи платежів, що припускають обмін гаранта на платіжний документ).

Системний ризик – ризик втрат, що має місце у зв'язку з функціонуванням біржових комп'ютерних систем і систем зв'язку, комп'ютерним шахрайством, низькою якістю роботи технічного персоналу.

Кредитний ризик – це ризик несвоєчасності розрахунків у одній з ланок всього ланцюжка процесу клірингу та розрахунків (менше між брокерами-посередниками, тому що існують гарантовані системи платежів, що припускають обмін варанта на платіжний документ) [7].

Обираючи одну з опціонних стратегій, спекулянти, продавці та покупці товару мінімізують ціновий ризик. При цьому для власника (покупця) опціону максимальний ризик прогнозований. Він обмежений розміром сплаченої премії. Для передплатника (продавця) опціону ризик заздалегідь не визначений, але він завжди зменшується на розмір отриманої премії.

Ф'ючерсні угоди дають змогу страхувати (хеджувати) цінні ризики виробників товарів, пов'язані зі збереженням запасів товарів, напівфабрикатів, з майбутньою продукцією, майбутніми закупівлями, з контрактами на продаж з фіксованою ціною, угодами на закупівлю із фіксованою ціною [8]. Усі перераховані ризики пов'язані з несприятливою зміною ціни, що не бере на себе жодна страхова компанія. Під час прогнозування зниження ціни на товар продавець вибирає стратегію хеджування продажем (коротке хеджування), покупець під час прогнозу на підвищення ціни вдається до хеджування купівлею (довге хеджування). Страхування здійснюється за рахунок одночасної участі хеджера на двох ринках: на одному – як продавець, а на іншому – в ролі покупця. Як відомо, ціни на наявному та ф'ючерсному ринках змінюються в одному напрямі, що дає змогу хеджеру покрити збиток, отриманий на одному ринку, прибутком іншого ринку. Більш того, різний темп у змінах цін на обох ринках, тобто зміна базису, може принести додатковий прибуток (збиток).

Ф'ючерсні й опціонні стратегії, з одного боку, дають змогу страхувати (хеджувати) небіржові ризики, тобто виникаючі

поза біржею, з іншого боку, самі не позбавлені ризику. Учасники спотових і форвардних контрактів ризикують тим менше, чим більш чітко налагоджено біржовий механізм. У цьому полягають особливості біржової торгівлі та її переваги над вільною неорганізованою торгівлею. При цьому не слід забувати, що «цілком безризикова система торгів – це та, де учасникам зовсім не дозволяють торгувати, тому тут важливіше знайти вірне співвідношення між надійністю системи і її ефективністю для учасників» [9].

Розглядаючи ризики біржової операції, варто виділяти ризики продавця (несплата за товар, часткова оплата, несвоєчасна оплата), ризики покупця (непостачання товару, часткове постачання товару, постачання неякісного товару), ризики біржового посередника (неодержання комісійної винагороди, несвоєчасне одержання винагороди, неповна винагорода), ризики дилера (ризик втрати частини прибутку в результаті неправильного прогнозу біржової кон'юнктури), ризики біржі (неодержання біржового збору, плати за оренду біржового місця, ризики біржі як гаранта виконання зобов'язань учасниками угоди).

Класифікацію ризиків як об'єкта хеджування на біржовому товарному ринку у загальній системі фінансових ризиків відображено на рис. 1.

Ризики на етапах здійснення біржових операцій (операційні ризики) залежать від виду угоди. Для термінових угод з реальним товаром характерні такі ризики [7]:

– перший етап (укладання договору купівлі-продажу, одержання наряд-замовлення біржі постачальником на відвантаження продукції за транспортними реквізитами вантажоодержувача) – ризик відмови в постачанні обсягу продукції, передбаченого наряд-замовленням біржі; ризик недопоставки продукції у передбаченому обсязі; ризик постачання продукції з відхиленням термінів постачання; ризик постачання про-

дукції з відхиленням якісних показників (у гірший бік); ризик невиконання замовлення покупця за асортиментом товару;

– другий етап (оформлення документів щодо передачі товару у власність покупця) – ризик відмовлення від сплати за товар; ризик затримки у сплаті за товар; ризик часткової сплати за товар [5].

Ризики за джерелом виникнення поділяють на зовнішні та внутрішні. Зовнішні – ризики, пов'язані з діяльністю виробників, клієнтів і контрагентів.

Внутрішні – ризики, що виникають в результаті діяльності самого підприємства. Говорячи про діяльність підприємства чи його постачальника, варто виділяти діяльність на біржі та діяльність поза нею, а також, відповідно, ризики біржові та небіржові. Якщо йдеться про продавця, наприклад, для нього існує ризик несвоєчасної оплати за товар у зв'язку з ускладненнями, що виникли в його контрагента по біржовій угоді. З іншого боку, такий ризик може виникнути в результаті збою в одній з ланок усього ланцюга розрахунків, здійснюваних на біржі між її учасниками, чи збоями в комп'ютерній мережі. Усе це біржові ризики, джерело виникнення яких знаходиться на біржі чи поза нею. Небіржовий ризик може призвести до невиконання зобов'язань самим продавцем (недоотримана чи отримана невчасно сировина для виробництва товару, що є об'єктом біржової угоди). У такому випадку виникає ризик для покупця (він не одержує товар) чи самого продавця, що розраховує мати визначений прибуток від біржової угоди [9].

Для управління ризиками, що виникають під час діяльності з управління активами, найбільш підходящим є кількісне визначення ризику. Нині загальноприйнятою кількісною методикою оцінки ризику є *VAR* ("Value-at-Risk"). За допомогою цієї методики можна чисельно висловити ризик портфеля як максимальний збиток, який понесе інвестор за певний проміжок часу із заданою вірогідністю. У чисельному вира-

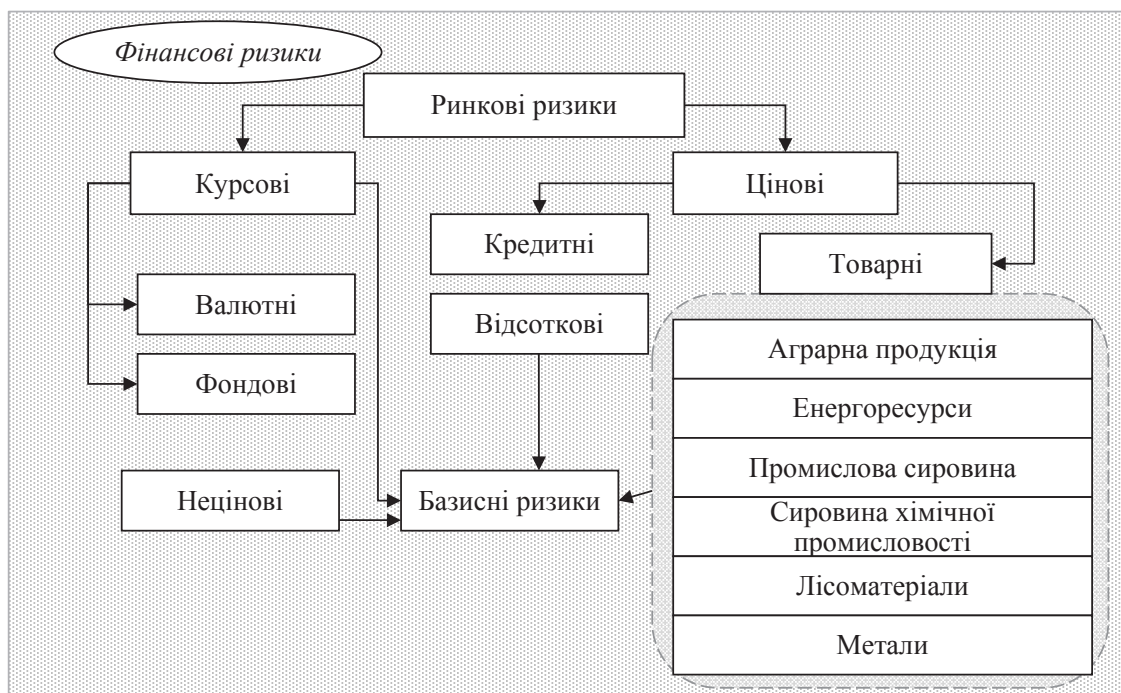


Рис. 1. Класифікація ризиків як об'єкта хеджування на біржовому товарному ринку у загальній системі фінансових ризиків

Джерело: адаптовано [4]

женні підсумок оцінки ризику може бути представлений так: $VAR = x$ за час t при довірчому рівні 95%, де x – величина можливого збитку по активу (або портфеля) [9].

Для розрахунку VAR існує досить велика кількість математичних моделей, заснованих на різних статистичних методах. Як правило, виділяють три методики розрахунку VAR : дельта-нормальний метод, історичний метод і метод Монте-Карло. Основним недоліком розрахунку VAR , властивим всім методам, є припущення до завдання початкових параметрів моделей, що базуються на даних за минулі періоди часу. З огляду на постійно мінливу кон'юнктуру ринку оцінка ризику завжди несе в собі частку невизначеності, чисельно виражається у величині ймовірності. Розрахунок ризиків у сфері діяльності з управління активами служить базою для прийняття кінцевого рішення щодо розстановки торгових лімітів [5; 9].

Отже, рушійною силою ринку в контексті стабілізації економіки України та сталого розвитку підприємництва є біржі. Попри їх вагомість та непересічне значення у формуванні економічної безпеки країни вони досі не мають належних умов для безперешкодного функціонування. Це є вагомим обмежуючим чинником регулювання цінних ризиків з боку суб'єктів підприємства, які в країнах з розвинутою ринковою економікою широко забезпечуються використанням біржових інструментів хеджування.

Висновки. Ринково активним механізмом управління ризиками вбачається хеджування на біржовому ринку. Виклики глобалізаційних трансформацій посилюють цінову волатильність на світових товарних ринках. В таких умовах використання біржових деривативів на основні види товарів дасть можливість вітчизняному товаровиробнику мінімізувати цінові ризики в господарській діяльності. Оскільки у ринковій економіці мають місце постійні коливання цін на товари, курси валют та відсоткові ставки, цей факт є детермінантою не лише прогнозування майбутньої ситуації аграрними товаровиробниками, але й страхування своїх дій. Це можна здійснити за допомогою хеджування, чому ми й присвятили статтю.

Література:

1. Баканов М. Анализ коммерческого риска / М. Баканов, В. Чернов // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 10. – С. 25–28.
2. Каменева Н. Организация биржевой торговли : [учебник для вузов] / Н. Каменева. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005.
3. Рэдхэд К. Управление финансовыми рисками / К. Рэдхэд, С. Хьюс ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 288 с.
4. Масло А. Економічна сутність, класифікація ризиків як об'єкту управління на біржовому товарному ринку / А. Масло // Ефективна економіка. – 2016. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2016/49.pdf.
5. Кірієнко О. Сутність і види ризиків у біржовій діяльності / О. Кірієнко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 10. – С. 104–110.
6. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – Гелиос АРВ, 2002. – 11 гл.

7. Лапуста М. Риски в предпринимательской деятельности / М. Лапуста, Л. Шаршукова. – М. : Инфра-М, 2007.
8. Лобанов А. Сравнительный анализ методов расчета VAR лимитов с учетом модельного риска на примере российского рынка акций / А. Лобанов, Е. Кайнова // Управление финансовыми рисками. – 2005. – № 1.
9. Стасіневич С. Біржові інструменти управління цінними ризиками / С. Стасіневич, О. Литвин // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер.: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181 (6). – С. 214–222.

Слободяник А.Н., Тарасович Л.В. Риски на биржевом аграрном рынке: сущность и классификация

Аннотация. В статье теоретически доказано, что в современных условиях функционирования экономической системы риски нуждаются в постоянном мониторинге и усовершенствовании методов их оценки и менеджмента. Современным общепризнанным действенным механизмом управления рисками является практика хеджирования на биржевом рынке. Авторами статьи определена классификация рисков как объекта хеджирования на биржевом товарном рынке, а также очерчено их место в общей системе финансовых рисков. Сделан вывод, что глобализационные процессы усиливают ценовую волатильность на мировых товарных рынках. Аргументировано, что внедрение в отечественную практику использования биржевых деривативов на основные виды товаров сделает возможным минимизацию ценовых рисков в хозяйственной деятельности субъектов товарных рынков.

Ключевые слова: риск, форвардная сделка, фьючерсная сделка, спотовая сделка, опционное соглашение, биржевой рынок, хеджирование.

Slobodianyuk A.M., Tarasovych L.V. Risks in the exchange agricultural market: essence and classification

Summary. In the article, it is theoretically proved that risks in the learning processes of ecological systems are subjected to subjective monitoring and reduction of the methods of their behaviour and management. The most commonly acknowledged effective mechanisms of risk management are pragmatics in the market of the bourgeoisie. The authors of the article defined the risk classification as an entity for reviewing the current market and outlined their place in the overall system of financial risks. It is concluded that global trade shows that prices should be valued in the high-volume markets. It is argued that the use of the domestic practice of the use of high-quality derivatives on certain types of futures will make it possible to minimize risks to the interests of the business community of the traditional markets.

Keywords: risk, forward transaction, futures agreement, spot deal, option agreement, stock market, hedging.

**ЕКОНОМІКА
ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

*Chukhrai N.I.,**Doctor of Economics, Professor, Vice-Rector for Scientific Work,
Lviv Polytechnic National University**Shcherbata T.S.,**Ph. D. Student of the Department of Management of Organization,
Lviv Polytechnic National University*

BARRIERS AND BENEFITS OF UNIVERSITY-BUSINESS COOPERATION IN UKRAINIAN INNOVATION SECTOR

Summary. The article presents the most popular ways of university-business cooperation (UBC) in innovation technology area of Ukrainian science. The general barriers and key benefits of such a type of cooperation in Ukraine are discovered. To do this, we considered the existing theoretical and practical UBC approaches, and provide the analysis of UBC conditions in Lviv. The representatives of both sides of partnership relations are interviewed. To fulfil the presented work, a comparative analysis between Ukrainian, EU countries, and other developed countries in UBC sector is made. Afterward, the model of the partnership relations with university value estimation, and the general steps for choosing development strategy for the company are proposed in the article.

Keywords: university-business cooperation, partnership relations, innovation, science, education process.

Formulation of the problem. Periodic reports of the European Union (EU) forums pay particular attention to the problem of the UBC in different countries of all over the world. The most popular presentations, speeches, and discussions are presented at University-Business Forums held in Rome on 2-3 October 2014 [1], in Stockholm on 19–20 March 2014 [2], in Warsaw on the 27th November 2013 [3]. But still, the partnership relations between university and business are not totally developed in EU and Ukraine. According to World Economic Forum, the level UBC in Ukraine is no more than 3.5 among 7 [4].

In order to coordinate the UBC development in Ukraine, the special events, forums, and programs were created. The TEMPUS Project “National Education Framework for Enhancing IT Students’ Innovation and Entrepreneurship” and Horizon 2020 united a lot of national and EU universities. The tasks of such programs are: to increase scientific and practical recommendations to the UBC development. At the same time, for the development of UBC in Ukraine it is necessary to define the barriers and to estimate forms of cooperation.

Analysis of recent research and publications. Due to the importance of UBC problems Ukraine, especially in technological sector, there are numerous researches appeared last years. Materials concerning the role of UBC for university renovation, transfer of technologies, successful collaborations between industry and university are presented in scientific works of D. Rudenko [5], G. Edmondson [6], H. Gogl, C. Schedler [7], J. Dankiv, M. Popovych, Yu. Voloshyna [8] and others.

The role of government in university development is shown in works of T. Bogolib [9]. Approaches for international cooperation among universities are shown in papers, written by T. Obolenska [10].

Separation of previously unresolved parts of the common problem. Development of UBC takes place in researches of scientists from different scientific areas. But still, there are a lot of

open questions concerning the methodology of cooperation analysis. Thus, it is reasonably to research status of UBC, its barriers, opportunities in innovation sector.

Purpose of the article is to analyze the status of UBC in Ukrainian environment and compare it with EU countries, to identify key barriers concerning its development, to categories the main forms of UBC in innovation sector and to propose the model of UBC value estimation and general steps for choosing future development strategy for IT companies.

Presentation of the main material of the study. The information and communication technology evolution, globalization processes, education transformation and knowledge-based-economy have led to a powerful growth of partnership relations between industry and university worldwide. The potential of such cooperation is huge: local arrangements can lead the growth of regional economy development. There is an enormous economic literature estimating the impact of UBC on society.

For more than 26 years, many Ukrainian leaders, politicians and academic representatives have high interest in mutual cooperation and common research between their companies and universities. This interest is built on good quality impact on economy and education situation in EU countries [11]: improved teaching methods, increased cross-disciplinary researches, the growth of research activity, high employment of population and stability on the labor market, the growth of innovation activity, development of national industry etc. We should add that The European Commission is working strictly with the regions and member countries to support new forms of cross-border, cross-discipline and cross-sector cooperation that will help modernize education in Europe [1; 2].

As it was mentioned the level of UBC of Ukraine is approximately 3.5 among 7. In some EU countries it is much higher. For comparison, in high developed Belgium it is 5.58; in Finland – 5.97; in Switzerland – 5.79; in Sweden – 5.33; in Norway – 5.02; in Holland – 5.38 [4].

The Ukrainian position is close to eastern EU countries, but in compare with high developed countries the level of UBC is low. That is why it is necessary to pay more attention for the UBC improvement. Such cooperation has an important influence on territory development and society.

Among the key contributions that universities make to economic growth in the knowledge-based economy are the performance of research and the training of highly qualified personnel, both of which are sustained by networks and social interaction; universities act both as a primary source of “knowledge workers”, as well as the key factor of production – knowledge itself [12].

The target groups of university – business cooperation are students, academics, business, universities, society and economy of the country in general (table 1).

Table 1

UBC development benefits

№	Group	Explanation
1.	Students	High level of received education, matching the received knowledge to the needs of employers
2.	Business	Innovation activity, marketing, improved performance of business
3.	Universities	Modernized equipment, high graduate employment, better reputation of Universities
4.	Academics	Modern training programs, financial support for research projects
5.	Society	Labor market stability, improved education level of graduates
6.	Economy	Economics' development, competitiveness on the global market, growth of GDP, industry development

Source: based on [11]

As seen from Table 1, the positive impact of UBC may be realized on territory environment through different, direct and indirect, ways.

Finally, a university is often one of the biggest businesses in a city or region, with a number of different responsibilities to the local community [12].

East European countries, members of EU (Poland, Slovak Republic, Romania, Hungary), have started implementing different steps for improving UBC and lead innovations. The most common of them are: creating the entrepreneurial mindset among students, improving intellectual property rules, support students' and academics' mobility, initiate new academic partnerships with other universities and not only, support different innovation projects, support entrepreneurship among students, implement Erasmus+ and Horizon2020 projects [1; 2; 3].

It should be noted that for the effective UBC development in Ukraine some barriers should be overcome. In order to study key barriers of the partnership between university and business, it is necessary to analyze their separate groups. We identified 4 main groups (Fig. 1):

- institutional and legal barriers (laws, regulations, rules etc.);
- economical (inflation rate, unemployment rate, GDP index);
- education and scientific (spending on education, educational level of graduates, the rate of education institutes, number of research projects in national and international frameworks);
- socio-cultural (the attitude towards education, technology transfer, cultural differences etc.).

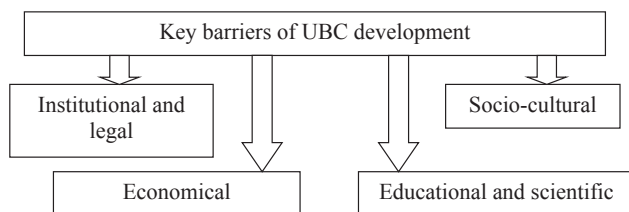


Fig. 1. Main groups of cooperation development barriers between company and university

Source: authors

For the analysis of the generalized barriers, we interviewed representatives from both sides. To assess the major barriers concerning the development of cooperation with universities the method of

expert evaluation on the basis of the existing application was used. One of the most common problems – information and coordination, joint project exposed the negative impact of external bureaucratic procedures.

Representatives identified the next main UBC barriers: 1) lack of government strategy of partnership “enterprise – university”; 2) inadequate regulatory – legal framework, lack of public policies that can support development of cooperation for enterprises and reforms of the law in education; 3) high levels of bureaucracy and lack of universities’ financial independence; amendments to academic programs take a lot of time; 4) different values, product types, speed of adaptation to market conditions, new standards of higher education in IT; 5) financial aspects; the impact of the economic crisis on the state of science, education, distribution of state orders; 6) lack of information about the possibilities of cooperation with universities, poor organization of the Career Centers.

There are eight main types of UBC in EU: collaboration in R&D, academic mobility, student mobility, commercialization of R&D results, curriculum development, lifelong learning, entrepreneurship, and governance [11].

Large firms are often self-supporting with regard to R&D while small (technology-based) firms are often highly dependent on external sources of research. Therefore, as the diffusion of knowledge proliferates, it is usually high-tech and startup firms that tend to cluster around universities [12].

As a result of UBC followed by innovative companies, we observed the different forms of popular partnership relations in Lviv: creation educational laboratories, conducting practicum for students, providing courses, educational lectures in universities, creating collaboration in research field, developing education courses, organizing support for student initiatives, competitions, Olympiads etc. (table 2).

As seen from Table 2, there are some, not very major, differences between chosen forms of UBC. On the basis of the results of separating forms of cooperation, it is possible to conclude that the most popular ways of cooperation are conducting practicum for students and providing courses, educational lectures in universities.

In general, for evaluating the value of partnership relations with universities can be used the special model (Fig. 2).

The creation of this model will provide solutions to many system problems and help to use the partnership with education institution for business development. We consider that the system of indicators should be balanced and optimal. The general steps for choosing future development strategy for company may include next.

- 1) Formation of a working group at the company;
- 2) Determining the goals and objectives of developing partnership relations with universities;
- 3) Gathering information on the state of partnership relations with universities;
- 4) Conducting assessment and calculation of integral indicator of the value of partnership relations with higher educational institutions for the company;
- 5) Determining of the level of the relationship between the company and the university;
- 6) Choosing the strategy;
- 7) Approving and implementing of the chosen strategy.

The creating cooperation with the universities can have some risks for business: problems with coordination, project management, people management and information distribution; time lost on bureaucracy procedures; lost of ownership or incorrect commercialization of the common research results; market risks.

Cooperation between innovative IT companies and universities in Lviv

Forms of cooperation	Innovative IT companies									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Creation educational laboratories	*	-	*	*	-	*	*	-	*	-
Conducting practicum for students	*	*	*	*	*	*	*	-	*	*
Providing courses, educational lectures in universities	*	*	*	*	-	*	-	-	*	-
Creating collaboration in research field	-	-	-	-	-	-	*	*	-	-
Developing education courses	-	-	*	-	*	-	*	-	-	-
Organizing support for student initiatives, competitions, Olympiads	-	*	*	-	-	*	-	-	*	*
Taking active part in education committee "IT of Ukraine"	*	-	*	*	-	-	-	-	-	-
Taking part in Lviv IT Cluster	*	*	*	*	*	*	*	-	*	*

1 – EPAM Systems, 2 – Eleks, 3 – SoftServe, 4 – Global Logic, 5 – Ostware Services, 6 – Sigma Software, 7 – Cypress MicroSystems, 8 – CEA Electronics, 9 – DataArt; 10 – Ciklum.

Source: authors

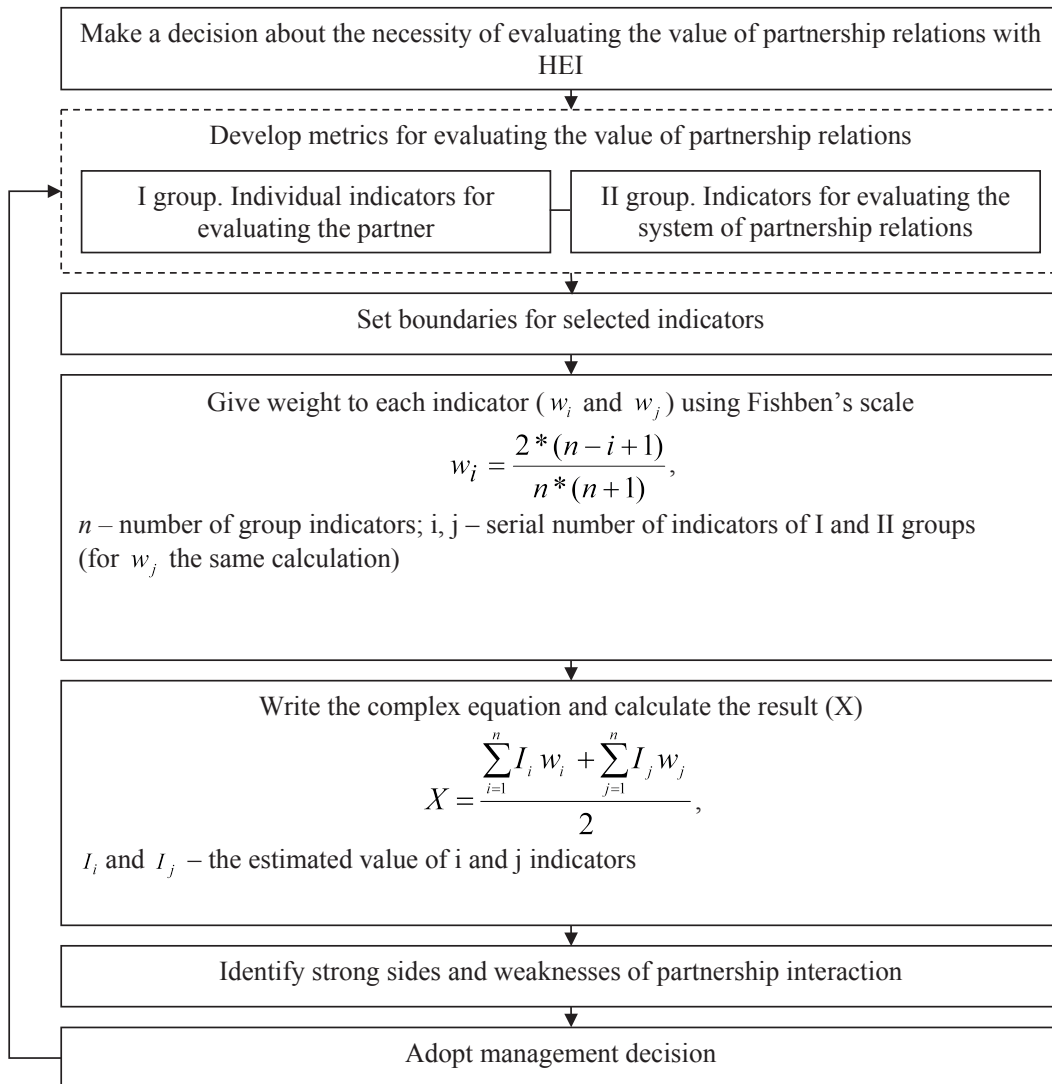


Fig. 2. The model of value of companies' partnership relations with universities estimation

Source: authors

Nowadays universities in Lviv have strong connections with successful business partners in different scientific areas: electronics, information and communication systems, information technology, computerized automatic systems, biotechnology, mechanical engineering, automated control systems, automation and instrumentation engineering, architecture and construction, management and administration and others. Although Ukraine is taking steps for improving UBC, but they are still far from ideal. We continue having in these area understatement mutual expectations of business and science. However, a partnership between university and business is a great challenge that is necessary to accept.

Conclusions. The experience of EU countries shows that the UBC has a powerful impact on different target groups: students, academics, universities, business, society, and economics. Unfortunately, the level of such cooperation in Ukraine is low and needs development and government reforms.

Based on an expert analysis of main barriers we have introduced the key barriers of UBC: high level of bureaucracy and lack of universities' financial independence; the impact of the economic crisis on the state of science and education; lack of government strategy of partnership "enterprise – university".

UBC forms analysis has enabled us to identify the most popular forms of UBC in innovation sector (creation educational laboratories, conducting practicum for students, providing courses, educational lectures in universities).

For evaluating the value of partnership relations of enterprise with universities can be used the special model, that includes next steps: make a decision about the necessity of evaluating the effectiveness of partnership; develop metrics for evaluating the effectiveness of partnerships; set boundaries for selected indicators; give weight to each indicator; write the complex equation and calculate the result; identify weaknesses and threats of partnership interaction; adopt management decision.

The results of this research can be used for the improvement of UBC and for the development government education strategies.

Changes in UBC increase both local and global questions in Ukrainian and worldwide scientific society. Thus, the item of UBC becomes the base of research. In further studies is planned to provide approbation of the methodic of choosing the strategy for UBC development on the enterprise, which will be based on estimation model presented in the article.

References:

1. Proceeding report from the University – Business Forum: Universities, business & Co: together we can., Rome, 2–3 October 2014 [Electronic resource]. – Access mode : http://ec.europa.eu/dgs/education_culture/repository/education/tools/docs/ub-forum-rome-report.pdf.
2. Proceeding report from the University – Business Forum: Partnerships for Innovation and Socio-Economic Impact: The Entrepreneurial University, Stockholm, 19–20 March 2014 [Electronic resource]. – Access mode : http://ec.europa.eu/dgs/education_culture/repository/education/tools/docs/ub-forum-stockholm_en.pdf.
3. Proceeding report from the University – Business Forum: Driving innovation and growth, Warsaw, 27th November 2013 [Electronic resource]. – Access mode : http://ec.europa.eu/dgs/education_culture/repository/education/tools/docs/ubforum-warsaw_en.pdf.
4. World Economic Forum data [Electronic resource]. – Access mode : <http://www3.weforum.org/docs/GCR2014-15/Ukraine.pdf>.
5. Rudenko D. Transition towards an entrepreneurial university / D. Rudenko // A case study of the Tyumen State University. – 2017. – Vol. 18. – Issue 1. – P. 96–111.
6. Edmondson G. Making industry-university partnerships work: Lessons from successful collaborations / G. Edmondson // Business Innovation Board AISBL. – London : Science, 2012. – P. 3–5.

7. Gogl H. Knowledge Loves Company: Successful Models of Cooperation between Universities and Companies in Europe / H. Gogl, C. Schedler. – London : Palgrave Macmillan, 2009. – 337 p.
8. Співпраця університетів і підприємств на сучасному етапі розвитку соціально-економічних відносин України / [Й. Даник, М. Попович, Ю. Волошина] // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2013. – № 4. – С. 81–84.
9. Боголіб Т. Роль держави у створенні університетів світового рівня / Т. Боголіб // ДВНЗ «ПХДПУ імені Григорія Сковороди». – 2016. – № 28. – С. 15–26.
10. Оболенська Т. Концептуальні підходи до міжнародного співробітництва між вищими навчальними закладами / Т. Оболенська, О. Циркун // ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – 2016. – № 25. – С. 40–58.
11. The state of European University-Business Cooperation, Science-to-Business Marketing research center Munster University of Applied Sciences, Germany, 31st August, 2011 [Electronic resource]. – Access mode : http://ec.europa.eu/education/tools/docs/uni-business-cooperation_en.pdf.
12. The economic and social impact of higher education / [C. O'Carroll, C. Harmon, L. Farrell]. – 2006 [Electronic resource]. – Access mode : http://researchrepository.ucd.ie/bitstream/handle/10197/672/harmonc_report_pub_019.pdf?sequence=3.

Чухрай Н.І., Щербата Т.С. Бар'єри та переваги співпраці між підприємствами та університетами в інноваційному секторі України

Анотація. У статті відображено найбільш популярні способи взаємодії між бізнесом та університетами в інноваційному секторі України. Проаналізовано основні бар'єри розвитку взаємовідносин та переваги взаємодії для різних дотичних груп. Для реалізації цього аналізу було розглянуто теоретичні підходи та практичні засади співпраці між підприємством та ВНЗ. Також в статті представлено порівняння стану розвитку партнерських відносин між підприємствами та університетами України, Європейського Союзу та інших розвинутих країн світу. Стаття містить модель оцінювання цінності партнерських відносин з ВНЗ для виявлення сильних та слабких сторін та порядок вибору стратегії розвитку партнерських відносин для підприємства.

Ключові слова: співпраця між підприємствами та ВНЗ, партнерські відносини, інновації, наука, навчальний процес.

Чухрай Н.И., Щербатая Т.С. Барьеры и преимущества сотрудничества между предприятиями и университетами в инновационном секторе Украины

Аннотация. В статье представлены наиболее популярные способы взаимодействия между бизнесом и университетами в инновационном секторе Украины. Проанализированы основные барьеры развития взаимоотношений и преимущества взаимодействия для разных соприкасающихся групп. Для реализации данного анализа были рассмотрены теоретические подходы и практические основы сотрудничества между предприятием и вузом. Также в статье представлено сравнение состояние развития партнерских отношений между предприятиями и университетами Украины, Европейского Союза и другими развитых стран мира. Статья содержит модель оценивания ценности партнерских отношений с вузом для определения сильных и слабых сторон и порядок выбора стратегии развития партнерских отношений для предприятия.

Ключевые слова: сотрудничество между предприятиями и вузами, партнерские отношения, инновации, наука, учебный процесс.

*Шишко В.И.,**к.э.н., доцент,**доцент кафедры международного бизнеса и маркетинга,
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы**Мамонтова Ю.А.,**студентка,**Гродненский государственный университет имени Янки Купалы*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УРОВЕНЬ ВОСТРЕБОВАННОСТИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В СТУДЕНЧЕСКОЙ СРЕДЕ

Аннотация. В статье проанализированы факторы, которые влияют на уровень востребованности дополнительных образовательных услуг, представлен сравнительный анализ востребованности услуг за период 2016–2017 гг.

Ключевые слова: исследования, потребительский спрос, дополнительные образовательные услуги, поведенческие факторы, рекламная деятельность.

Постановка проблемы. Известно, что существуют различного рода причины, обуславливающие получение образовательных услуг в сфере дополнительного образования. Смысл дополнительного образования прослеживается в возможностях профессионального роста. Ведь тем самым личность увеличивает свои шансы на рынке труда. Дополнительное образование также расширяет профессиональный и личный кругозор, помогает увидеть собственные перспективы [1]. Установлено, что различная целевая аудитория требует специальных каналов коммуникаций для повышения эффективности от рекламной деятельности. Таким образом, возникает необходимость исследования факторов, влияющих на уровень востребованности дополнительных образовательных услуг в студенческой среде.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ теоретико-методологических основ изучения образовательных услуг в сфере дополнительного образования показал, что некоторые теоретические моменты заложены в работах таких американских исследователей, как Д. Дж. Бурстин, Ф. Котлер [2; 3]. Важность изучения данного вопроса подчеркивается такими российскими исследователями, как, например, В.И. Ильин, Я.М. Рощина [4; 5]. Среди белорусских исследователей можно выделить Е.М. Бабосова, Л.И. Леутину [6; 7]. Результаты проведенных исследований показали, что потребление образовательных услуг социально и экономически обусловлено. Этот процесс соотносится с другими социальными, культурными и экономическими процессами [4].

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Предыдущие исследования авторов не имеют комплексного характера по данной проблематике, не учитывают специфику поведения и эффективность каналов коммуникаций, направленных на студенческую среду, не содержат индивидуальной восприимчивости к образовательным услугам, которая позволяет прогнозировать услуги и управлять их продвижением. Также недостаточно внимания уделено детерминантам спроса на образовательные услуги в сфере дополнительного образования, которые способны быстро и гибко реагировать на изменения.

Цель статьи заключается в сравнительном исследовании факторов, определяющих востребованность образовательных услуг в сфере дополнительного образования в студенческой среде.

Изложение основного материала исследования. Потребность общества либо отдельной социальной группы, выраженная в денежной форме и обеспеченная платежными средствами, и является потребительским спросом. Он определяется как необходимость в приобретении товара, услуги на имеющиеся денежные средства, а именно стремление купить, подкрепленное способностью заплатить [2]. Также потребительский спрос выступает в качестве важнейшего элемента рынка, который представляет собой совокупность всех существующих и потенциальных покупателей и продавцов [8].

Услуга не имеет вещественной формы, но является результатом деятельности человека, имеющим полезный эффект [3]. Любой вид услуг имеет ряд отличительных черт. Так же дело обстоит и с образовательными услугами в сфере дополнительного образования.

Согласно Кодексу об образовании Республики Беларусь образование подразделяется на основное, дополнительное и специальное. Дополнительное образование – это «обучение и воспитание обучающихся посредством реализации образовательных программ дополнительного образования. Оно подразделяется на следующие виды:

- дополнительное образование детей и молодежи;
- дополнительное образование взрослых [9].

Кроме этого, правомерно отметить, что потребительский спрос на образовательные услуги в сфере дополнительного образования зависит суммарно от экономических, технологических, психологических, социальных факторов [7]. К экономическим факторам, обуславливающим потребительский спрос на услуги, можно отнести спрос, предложение, цену на услугу, уровень дохода личности, к технологическим – уровень развития материально-технической базы, к психологическим – субъективные взгляды и воззрения индивида, его предпочтения в выборе образовательных услуг в сфере дополнительного образования. К психологическим факторам можно отнести и ЛПП (лицо, принимающее решение). Основываясь на отличительных чертах (опыт, интуиция, профессиональные навыки), личность принимает те или иные решения, тем самым определяя дальнейший спектр развития организации, предоставляющей образовательные услуги.

В марте-апреле 2016 г. было проведено исследование на тему «Изучение потребительского спроса среди студентов

ГрГУ ім. Янки Купалы на образовательные услуги в сфере дополнительного образования», в котором были представлены основные факторы, оказывающие влияние на решение потенциальных потребителей образовательных услуг [1].

Для сравнительного анализа, а также оценки проведенной рекламной работы за 2016 г. позже (январь-февраль 2017 г.) было проведено повторное исследование. Цель данного исследования заключалась в том, чтобы выявить уровень востребованности образовательных услуг в сфере дополнительного образования университета среди студенческой молодежи ГрГУ ім. Янки Купалы дневной формы обучения.

Выводы исследований представляют практический интерес с точки зрения внесения корректив в процесс оказания образовательных услуг в сфере дополнительного образования ГрГУ ім. Янки Купалы. Также практическая значимость результатов исследования связана с выявлением основных факторов, оказывающих влияние на уровень востребованности образовательных услуг в сфере дополнительного образования университета среди студентов. Это дает возможность скорректировать образовательный процесс услуг в сфере дополнительного образования, разрабатывать и проводить управленческие мероприятия по усовершенствованию системы подготовки специалистов.

Для опроса «Изучение потребительского спроса среди студентов ГрГУ ім. Янки Купалы на образовательные услуги в сфере дополнительного образования» была спроектирована неслучайная выборка, был направлен (целевой) метод. Основной метод исследования – анкетирование (face-to-face).

Следует отметить, что, по сравнению с результатами 2016 г., уровень информированности студентов практически не изменился: 2016 г. – 36,7%, 2017 г. – 39,7%. Это свидетельствует о достаточно низком уровне информированности студентов о данных услугах.

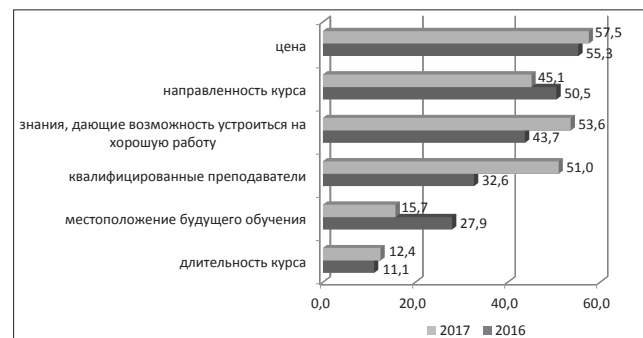
В то же время наблюдается определенное отклонение в степени пользования образовательными услугами в сфере дополнительного образования (образовательные курсы, тренинги, семинары): в 2016 г. 89,6% респондентов не пользовались данными услугами, в 2017 г. – 84,8%.

Основным источником получения информации об образовательных услугах в сфере дополнительного образования университета в 2016 г. является университетская информация (информационные стенды/панели, буклеты). Основываясь на достаточно частом упоминании респондентами такого альтернативного варианта ответа, как «Я узнал(а) от знакомых, друзей, которые пользовались услугами», в инструментарий 2017 г. добавили данный индикатор вопроса. По результатам исследования 2017 г. именно этот источник получения информации об образовательных услугах являлся наиболее популярным: студенты узнавали о данных услугах от друзей, знакомых, которые пользовались услугами. Наименьший процент респондентов как в 2016 г., так и в 2017 г. был ознакомлен с услугами через специализированные Интернет-ресурсы: 2016 г. – 10,5%, 2017 г. – 9,9%. При этом в альтернативных вариантах ответов были указаны одинаковые сайты: корпоративный портал университета и сайт услуг в сфере дополнительного образования ГрГУ ім. Янки Купалы.

При выявлении актуальности и востребованности электронного сайта <http://market.grsu.by>, на котором можно получить информацию об услугах в сфере дополнительного образования, была обнаружена незначительная разница: 2016 г. – 50,4% респондентов не знакомы с данным Интернет-ресурсом, 2017 г. – 48%.

При выявлении намерений студентов пользоваться образовательными услугами в сфере дополнительного образования в дальнейшем наблюдается отрицательная динамика. Если в 2016 г. 52,6% студентов проявили намерение пользоваться услугами, то в 2017 г. – 40,8%.

Незначительная разница наблюдается в оценке главного фактора, по мнению респондентов, влияющего на принятие решения о получении образовательных услуг в сфере дополнительного образования. И в 2016 г. (55,3%), и в 2017 г. (57,5%) опрошенные студенты выразили наибольшую степень согласия с тем, что цена услуги влияет на принятие решения о ее получении. Равным образом наименьшую степень согласия вызвал параметр «длительность курса»: 2016 г. – 11,1%, 2017 г. – 12,4%. Сравнение других параметров представлено ниже (рис. 1).



* сумма процентов больше 100%, так как респонденты могли выбрать более одного варианта ответа

Рис. 1. Динамика факторов, влияющих на намерение студентов пользоваться услугами (%)*

Источник: составлено авторами по материалам [1]

Для рассортировки элементов, которые, на взгляд опрошенных студентов, наиболее ценны и важны при получении образовательных услуг в сфере дополнительного образования, по приоритетам была построена диаграмма Парето. Согласно полученным данным за период 2016–2017 гг. необходимо повышать показатели по следующим направлениям: «наличие интересной практической информации», «зарубежные преподаватели, способные дать современное образование» и «возможность продолжения образования за рубежом».

При выявлении дополнительных потребностей в образовательных услугах в сфере дополнительного образования среди студентов был предложен возможный ассортимент образовательных услуг в сфере дополнительного образования ГрГУ ім. Янки Купалы. Большинство альтернативных вариантов ответов по дополнительным потребностям (как в 2016 г., так и в 2017 г.) повторяет уже существующие услуги в сфере дополнительного образования, которые оказывает университет. Это еще раз подтверждает низкий уровень информированности студенческой молодежи об услугах ГрГУ ім. Янки Купалы.

В 2016–2017 гг. при оценке предпочтений студентов при получении образовательных услуг в сфере дополнительного образования наиболее высоко был оценен параметр «наличие интересной практической информации» (63,7% и 66% соответственно). Наименьший балл набрал такой параметр, как «престижность университета».

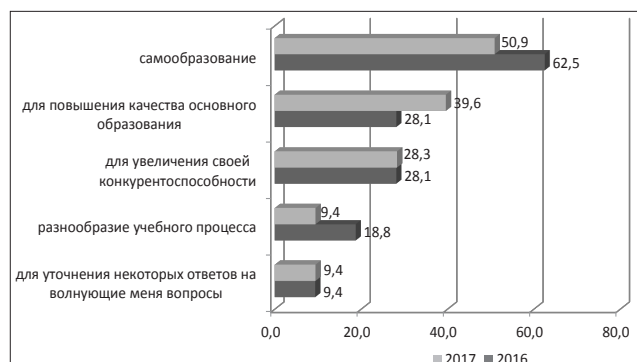
Также студенты высказали альтернативные варианты ответов о причинах получения образовательных услуг в сфере дополнительного образования ГрГУ ім. Янки Купалы. Такой вариант ответа, как «для подготовки к централизо-

ванному тестированию», встречается за указанный период несколько раз.

Сравнение результатов исследований за 2016–2017 гг. показывает, что большая часть студентов (78,1% и 88,5% соответственно), которая пользовалась образовательными услугами в сфере дополнительного образования в ГрГУ им. Янки Купалы, удовлетворена их качеством и организацией. Среди тех респондентов, которые не удовлетворены, была указана одна из следующих причин: большие набираемые группы. И, как следствие, отсутствие индивидуального подхода. Данный альтернативный вариант ответа был подтвержден респондентами и в исследовании 2017 г.

Сравнение результатов исследования показало существенные различия в оценке соответствия стоимости полученных образовательных услуг его качеству. Если в 2016 г. 56,3% опрошенных студентов оценили соответствие стоимости услуг его качеству положительно, то в 2017 г. лишь 34% респондентов дали положительную оценку данному параметру.

В 2016–2017 гг. наиболее распространенным мотивом получения услуг является самообразование (62,5% и 50,9% соответственно), наименее – «для уточнения некоторых ответов на волнующие меня вопросы» (9,4% за указанный период). Сравнение других параметров за указанный период представлено ниже (рис. 2).



* сумма процентов больше 100%, так как респонденты могли выбрать более одного варианта ответа

Рис. 2. Динамика мотивов получения образовательных услуг в сфере дополнительного образования (%)*

Источник: составлено авторами по материалам [1]

Студенты также предложили изменение некоторых организационных моментов, необходимых для улучшения качества образовательных услуг в сфере дополнительного образования: «квалифицированные преподаватели», «более неформальный подход к обучению» и «привлечение зарубежных преподавателей».

Материально-техническая оснащенность учебного процесса была оценена респондентами в 3,5 балла как в 2016 г., так и в 2017 г.

Сравнение результатов субъективной оценки условий оказания образовательных услуг показало, что 2016 г. (3,81 балла) средний балл по всем критериям был выше, чем в 2017 г. (3,66 балла) (рис. 3).

Сравнение результатов о необходимых материально-технических преобразованиях показало следующее: критерий «удобные рабочие места» был оценен 62,5% и 59,2%, «современное оснащение аудиторий» – 56,3% и 65,3%; «компьютеры, оснащенные новейшим программным обеспечением» – 50% и 49%

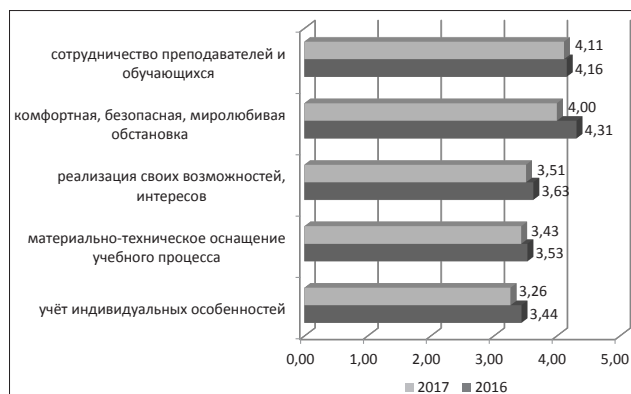


Рис. 3. Динамика условий оказания образовательных услуг в сфере дополнительного образования (баллы)

Источник: составлено авторами по материалам [1]

(в 2016 г. и в 2017 г. соответственно). Наименее высоко был оценен параметр «современный дизайн аудиторий»: 2016 г. – 21,9%, 2017 г. – 32,7%. Необходимо повышать показатели по следующим направлениям: «удобные рабочие места» и «современное оснащение аудиторий» (проекторы, магнитные доски).

Выводы. Был рассмотрен ряд детерминант потребительского спроса на образовательные услуги в сфере дополнительного образования: экономические, социальные, технологические и психологические. К экономическим факторам можно отнести спрос, предложение, цену на услугу, уровень дохода личности, к технологическим – уровень развития материально-технической базы. Психологические факторы включают субъективные взгляды и воззрения индивида, его предпочтения в выборе образовательных услуг в сфере дополнительного образования.

Проведенный сравнительный анализ исследований 2016–2017 гг. по изучению потребительского спроса среди студентов ГрГУ им. Янки Купалы на образовательные услуги в сфере дополнительного образования показал относительно низкий уровень информированности студентов о данных услугах. Была установлена положительная динамика в степени пользования услугами.

Отмечено, что наиболее распространенным мотивом получения услуг остается самообразование. Сравнение результатов показало, что наименее популярным источником получения информации об услугах являются все также специализированные Интернет-ресурсы. Главным фактором, влияющим на принятие решения о получении услуг, остается их стоимость.

Была определена отрицательная динамика при выявлении намерений студентов пользоваться образовательными услугами в сфере дополнительного образования в дальнейшем.

Большая часть студентов удовлетворена качеством и организацией образовательных услуг в сфере дополнительного образования в ГрГУ им. Янки Купалы.

Сравнение результатов исследования 2017 г. с данными прошлого года показало существенные различия в оценке соответствия стоимости полученных образовательных услуг его качеству: снижение (более чем на 20%) оценки по данному критерию.

Наблюдалась стабильная динамика среди мнений студенческой молодежи ГрГУ им. Янки Купалы по поводу поправок, необходимых, на их взгляд, при оказании образовательных услуг.

Научная значимость полученных результатов заключается в выявлении содержания и особенностей дополнительных обра-

зовательных услуг, а также в раскрытии детерминант потребительского спроса на данные услуги. Практическая значимость использования полученных в ходе исследований данных состоит в следующем: определение уровня информированности студентов об услугах ГрГУ им. Янки Купалы, выявление наиболее востребованных в университете услуг, определение наиболее популярных источников получения информации об услугах и многое другое.

Перспектива дальнейшего развития в данном научно-исследовательском направлении заключается в более углубленном анализе факторов, влияющих на уровень востребованности дополнительных образовательных услуг, а также в выработке стратегий, направленных на корректировку их продвижения на данную целевую аудиторию.

Литература:

1. Шишко В.И. Исследование спроса студенческой молодежи на образовательные услуги в сфере дополнительного образования (на примере ГрГУ им. Я. Купалы) / В.И. Шишко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2016. – № 20. – Ч. 2 – С. 97–100.
2. Бурстин Д.Дж. Сообщества потребления / Д.Дж. Бурстин // THESIS. – 1993. – Т. 1 – № 3. – С. 231–254.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Вильямс, 2007. – 647 с.
4. Ильин В.И. Потребление как дискурс / В.И. Ильин // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2007. – Т. 10. – С. 3–26.
5. Рощина Я.М. Потребление как знаковая субстанция / Я.М. Рощина // Социология потребления : [учеб. пособие] / Я.М. Рощина. – М. : Издательский Дом ГУ-ВШЭ, 2007. – Гл. 6. – С. 108–120.
6. Бабосов Е.М. Человек на пороге рынка: социальные ожидания населения / Е.М. Бабосов. – Минск : Наука і тэхніка, 1992. – 174 с.
7. Леутина Л.И. Белорусский опыт организации образования / Л.И. Леутина // Альманах современной науки и образования. – 2010. – № 4. – С. 177–183.
8. Медведев С.А. Поведение потребителей: учебно-методический комплекс / С.А. Медведев. – Минск : Частное учреждение образования «Минский институт управления», 2013. – 119 с.
9. Кодекс Республики Беларусь об образовании (с изменениями и дополнениями, внесенными Законом Республики Беларусь от 4 января 2014 г.). – Минск : Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2014. – 400 с.

Шишко В.І., Мамонтова Ю.А. Порівняльний аналіз чинників, які впливають на рівень затребуваності додаткових освітніх послуг в студентському середовищі

Анотація. У статті проаналізовано чинники, які впливають на рівень затребуваності додаткових освітніх послуг, представлено порівняльний аналіз затребуваності послуг за період 2016–2017 рр.

Ключові слова: дослідження, споживацький попит, додаткові освітні послуги, поведінкові чинники, рекламна діяльність.

Shyshko V.I., Mamontova Yu.A. Comparative analysis of factors influencing the level of demand for additional educational services in the student's environment

Summary. The article analyses factors that influence the level of demand for additional educational services, presents a comparative analysis of demand for services for the period of 2016–2017 years.

Keywords: research, consumer demand, additional educational services, behavioural factors, promotional activities.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

*Буряк А.А.,
асистент кафедри міжнародної економіки та маркетингу,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка*

ІНВЕСТИЦІЙНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС У ПРОМИСЛОВОСТІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗРІЗ

Анотація. У статті досліджено інвестиційне співробітництво між Україною та Євросоюзом у промисловості в регіональному розрізі. Сформовано головні проблеми співпраці України з ЄС в інвестиційній сфері. Виявлено нові можливості для залучення прямих іноземних інвестицій, що набули особливої актуальності в контексті дії зони вільної торгівлі між Україною та країнами ЄС.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, регіон, промисловість, інвестиційне співробітництво, інвестиційна привабливість промисловості регіону.

Постановка проблеми. Підписання та ратифікація Угоди про асоціацію та поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та ЄС створює нові можливості для економіки регіонів України, але разом із цим вимагає здійснення реформ у модернізації промислового виробництва. Реалізація євроінтеграційних намірів України є можливою лише за умови ефективної регіональної економічної політики, спрямованої на покращення інвестиційної привабливості промислового комплексу, який має стати рушійною силою економічного зростання регіонів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика інвестиційної співпраці України та країн – членів ЄС аналізується у працях таких відомих учених, як: Т.В. Лазоренко [1], Л.М. Побоченко [2], Л.Й. Ситар [3], Н.Є. Скоробогатова [4], І. Софіщенко [5], Н.О. Черненко [6], З.Я. Макогін [7], Т.П. Яхно [8] та ін. Однак, віддаючи належне науковим здобуткам учених, варто зазначити, що проблема інвестиційного співробітництва між регіонами України та Євросоюзом у промисловості та відповідність її вимогам сучасності залишається недостатньо вивченою.

Мета статті полягає у дослідженні інвестиційного співробітництва між Україною та ЄС у промисловості в регіональному розрізі, виявлення основних проблем та подальших напрямів активізації цієї співпраці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-економічна нестабільність розвитку регіонів України негативно відбивається на інвестиційній діяльності підприємств кожного регіону, зумовлює загальне погіршення інвестиційного клімату та зниження інвестиційної привабливості й іміджу регіонів, зокрема на світовому рівні. До сучасних проблем інвестиційної діяльності в регіонах України належать [8]: падіння обсягів залучених іноземних інвестицій, зростання концентрації обсягу інвестиційних ресурсів в одних і тих самих регіонах та галузях господарської діяльності, низька ефективність інструментів стимулювання інвестиційної діяльності.

Для забезпечення відновлення позитивної інвестиційної активності в регіонах, ефективного залучення іноземних інвестицій та підвищення інвестиційної привабливості регіонів в умовах європейської інтеграції, особливої актуальності набу-

ває зона вільної торгівлі між Україною та країнами ЄС, яка відкриває нові можливості для залучення прямих іноземних інвестицій, серед яких:

1. Імплементация нормативно-правової бази щодо вільного переміщення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) відповідно до норм ЄС. Згідно з Угодою про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [9], Україна та ЄС зобов'язані створювати необхідні умови для подальшої лібералізації її положень із метою полегшення руху капіталу. Зокрема, що стосується операцій на рахунку з капіталом та фінансовому рахунку платіжного балансу, то Україна та країни ЄС повинні забезпечити вільний рух капіталу, пов'язаний із надходженням прямих інвестицій.

Окрім того, Україна зобов'язується завершити лібералізацію операцій на рахунку операцій із капіталом і фінансовому рахунку платіжного балансу відповідно до рівня лібералізації в ЄС, а також не вводити будь-яких нових обмежень на рух капіталу і поточні платежі між резидентами України та країн ЄС і не робити наявні умови більш обмежувальними.

Отже, загалом заходи для створення необхідних умов для подальшого поступового застосування правил ЄС про вільний рух капіталу в Україні дадуть змогу не тільки спростити умови здійснення інвестиційної діяльності, а й покращити інвестиційний клімат у регіонах країни.

2. Створення зони вільної торгівлі з країнами ЄС не лише знижує тарифні й нетарифні бар'єри між учасниками, а й позитивно впливає на збільшення обсягів ПІІ з країн ЄС в Україну. Досвід переважної більшості країн Центрально-Східної Європи, які вступили у ЗВТ із країнами ЄС, демонструє зростання надходжень прямих інвестицій порівняно з попереднім періодом. У середньому частка ПІІ у ВВП цих країн за три роки до і три роки після підписання Угоди про ЗВТ становила: у Болгарії – 0,6% проти 2,1%, Чеській Республіці – 1,8% проти 2,9%, Естонії – 4,3% проти 7,5%, Угорщині – 4,8% проти 7,0%, Литві – 2,1% проти 5,3%, Польщі – 1,0% проти 2,4%, Румунії – 0,6% проти 1,7% та Словаччині – 1,5% проти 5,3% [10].

3. Відкриття нових ринків для здійснення інвестиційної діяльності, зокрема можливість залучати прями інвестиції у пріоритетні сфери господарювання з дешевою, але висококваліфікованою робочою силою та наявною сировиною. За прогнозами Міжнародного центру перспективних досліджень [11, с. 32], іноземні інвестиції з країн ЄС спрямують передусім у сім найбільш привабливих видів економічної діяльності в Україні, а саме: фармацевтичне виробництво, оптову й роздрібну торгівлю; торгівлю транспортними засобами, виробництво жирів, виробництво інших харчових продуктів; виробництво напоїв; тютюнову промисловість, текстильну промисловість і пошиття одягу, операції з нерухомістю та діяльність у сфері інформатизації.

4. Налагодження більш тісної співпраці між країнами-донорами та країнами-реципієнтами прямих інвестицій. Окрім того, зона вільної торгівлі збільшує рівень конкурентної боротьби, що позитивно впливає на розвиток бізнес-середовища в регіонах України.

5. Не менш важливим є положення Угоди [8, с. 112–113], що стосується операцій на рахунку з капіталом та фінансовому рахунку платіжного балансу про вільний рух капіталу, пов'язаний із наданням кредитів, які стосуються торговельних операцій, або з наданням послуг, а також із фінансовими позиками та кредитами інвесторів. Це розширює можливості для отримання європейських кредитів промисловими підприємствами кожного регіону.

6. Поліпшення технічного та технологічного стану вітчизняних підприємств, що можливо завдяки як прямим інвестиціям із країн ЄС, так і спрощенню доступу до якісної імпоротної техніки та устаткування. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України за умови макростабілізації та проведення модернізації економіки сподівається на пожвавлення інвестиційної діяльності в 2017–2019 рр., у тому числі за рахунок інвесторів із країн ЄС. Так, за оптимістичним прогнозом уряду [12, с. 25–26], обсяги ПІІ зростуть у 2017–2019 рр. на 19,2%.

Отже, можна констатувати, що за рахунок підписання Угоди про асоціацію з ЄС в Україні відбувається поліпшення інвестиційного клімату, покращення інвестиційної привабливості та іміджу регіонів. Приплив іноземного капіталу дає змогу компенсувати втрати від скасування тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі та забезпечує розвиток конкурентоспроможних виробництв у регіонах України.

Та все ж потреба промисловості в залученні іноземних інвестицій існує, і вона зумовлена такими головними причинами:

- 1) надзвичайно низькою інвестиційною активністю вітчизняних промислових підприємств;
- 2) гострою необхідністю технічної і технологічної модернізації промислового виробництва та інфраструктури шляхом імпорту сучасних технологій;
- 3) проблемами впровадження в промисловості енерго- та ресурсозберігаючих технологій, а також нових методів ефек-

тивного управління й експортоорієнтованого маркетингу як необхідних атрибутів розвитку промислової сфери регіонів України.

Так, за даними Державної служби статистики України, у 2016 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 4 405,8 млн. дол. США прямих інвестицій проти 3 763,7 млн. дол. у 2015 р. Надходження прямих інвестицій здійснили інвестори 77 країн світу. Із країн ЄС в економіку України інвестовано 1 972,0 млн. дол. США, або майже 45% загального обсягу вкладень. Найвагомими обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність, – 2 825,3 млн. дол. США, підприємств оптової та роздрібно торгівлі, ремонту автотранспортних засобів та мотоциклів – 524,9 млн. дол. США та промисловості – 475,2 млн. дол. США (рис. 1).

За даними Державної служби статистики України, основними країнами-інвесторами, на які припадає близько 80% загального обсягу ПІІ в промисловості України, є країни ЄС, а саме: Німеччина, Кіпр, Нідерланди, Швейцарія, Велика Британія, Австрія та Польща (рис. 2).

У структурі ПІІ, вкладених в промисловість станом на кінець 2016 р. переважають здебільшого інвестиції компаній, зареєстрованих на Кіпрі (24,3%), у Нідерландах (19,3%), Німеччині (10,5%), Швейцарії (9,2%), Великій Британії (5,3%), Австрії (2,7%) та Польщі (2,7%).

Аналізуючи прямі інвестиції на підприємствах із постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, варто зазначити, що 47,2% ПІІ припадає на інвестиції із Сінгапуру, 36,1% – із Кіпру та 6,5% – із Белізу, що, зокрема, представлено такими компаніями, як Vikontia Enterprises Limited (23,9% акцій ПАТ «Полтаваобленерго», 23,2% акцій ПАТ «Чернігівобленерго», 24,9% акцій ПАТ «Тернопільобленерго», 12,3% акцій ПАТ «Запоріжжяобленерго», 24,9% акцій ПАТ «Сумиобленерго»), Lex Perfecta Limited (25% акцій ПАТ «Львівобленерго», 16,5% акцій ПАТ «Запоріжжяобленерго», 24,9% акцій ПАТ «Прикарпаттяобленерго»), Kerelio Commercial Limited (12,2% акцій ПАТ «Львівобленерго», 12,7% акцій ПАТ «Прикарпаттяобленерго»), Humgate Holdings Limited (21,5% акцій ПАТ «Дніпрогаз», 19,8% акцій ПАТ «Донецькміськгаз», 19,8%

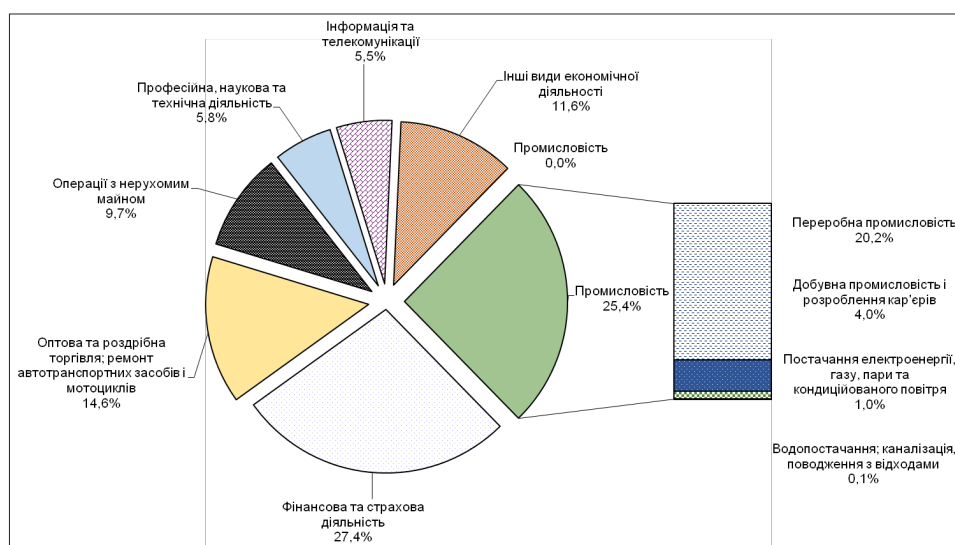


Рис. 1. Структура ПІІ в економіці України за видами економічної діяльності станом на 31.12.2016, %

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України

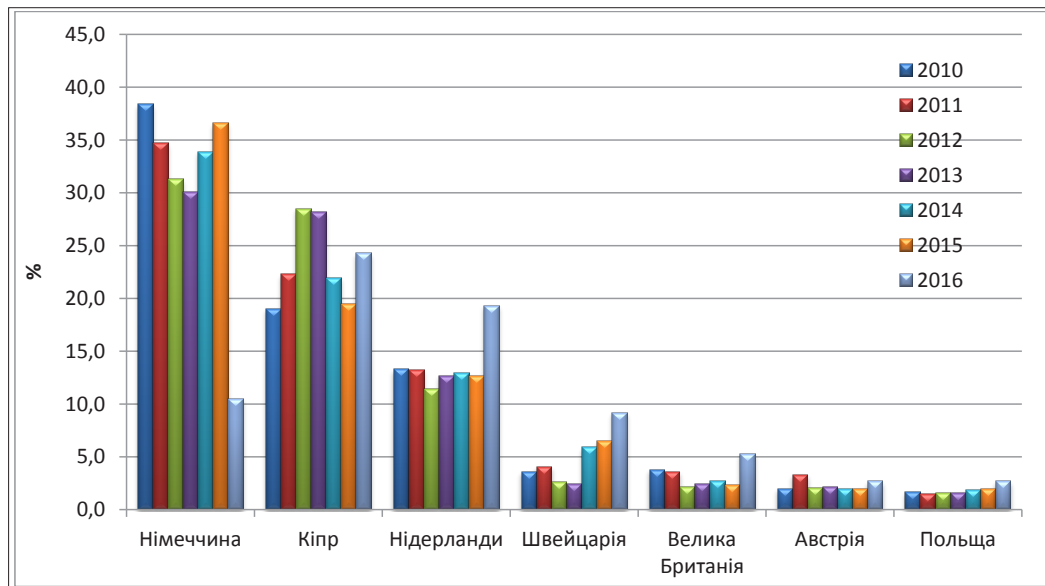


Рис. 2. Розподіл ПІІ в промисловості України за основними країнами походження в 2011–2016 рр., % до загального обсягу

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України

акцій ПАТ «Харківгаз»), Tanter Holdings Limited (16,6% акцій ПАТ «Дніпрогаз», 14,5% акцій ПАТ «Донецькміськийгаз», 13,6% акцій ПАТ «Харківгаз») та іншими компаніями, а також Нідерландів: VS Energy International N.V. (75,6% акцій ПАТ «Житомиробленерго», 82,9% акцій ПАТ «Кіровоградобленерго», 17,9% акцій ПАТ «Одесаобленерго»), Washington Holdings B.V. (89% акцій ПАТ «Київобленерго», 83,3% акцій «Рівнеобленерго») та ін.

Аналогічно проводячи аналіз прямого інвестування на підприємствах добувної промисловості, необхідно зазначити, що станом на кінець 2016 р. у структурі іноземних надходжень переважають ПІІ компаній зі Швейцарії (45,6%), Нідерландів (32,8%), Кіпру (12,2%) та Великої Британії (1,5%). Серед швейцарських компаній-інвесторів в Україні присутня, наприклад, Fegtex AG (39% ПАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат»), компаній Кіпру: Verestfor Holdings Limited (99,5% ПАТ «Полтаванафтогазбуд»), Numax Enterprises Limited (23,9% ПАТ «Марганецький гірничо-збагачувальний комбінат»), Нідерландів: Metinvest B.V. (96,7% ПАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат», 99,7% ПАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат»), ДТЕК Energy B.V. (60,3% ПрАТ «ДТЕК Павлоградвугілля»), Великої Британії – JKH Oil & Gas plc (спільне українсько-британське підприємство «Полтавська газонафтова компанія») та ін.

Аналізуючи ПІІ компаній переробної промисловості, варто констатувати, що 26,3% прямих інвестицій надійшло з Кіпру, 17,6% – із Нідерландів, 13% – із Німеччини, 6% – із Великої Британії та інших країн.

ПІІ з Кіпру представлені такими компаніями, як Azovmashinvest Holding LTD (93,3% ПАТ «Полтавхіммаш»), International Distribution Systems LTD (99,6% ПАТ «Миргородський завод мінеральних вод») та ін., Нідерландів Japan Tobacco International Holding B.V. (99,9% ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна») та ін., Великої Британії – Transbuilding Service LTD (19,2% ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод») та ін.

На підприємствах із виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів переважають ПІІ з Нідерландів

(26,0%), Кіпру (21,8%) та Великої Британії (10,9%). Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів представлено здебільшого прямими інвестиціями з Німеччини (27,1%), Данії (26,1%) та Італії (12,3%). На підприємствах із виготовлення виробів з деревини, виробництва паперу та поліграфічної діяльності зосереджено ПІІ з Кіпру (31,6%), Австрії (11,6%) та Швейцарії (11,4%). Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки представлено прямими інвестиціями з Кіпру (86,8%), Нідерландів (10,4) та Великої Британії (1,1%).

Підприємства з виробництва хімічних речовин і хімічної продукції залучили 36,9% з Кіпру, 36,6% ПІІ з Нідерландів та 8,4% із Франції. У структурі залучених ПІІ у підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів переважають Кіпр (44,5%), Віргінські Острови (Брит.) (21,8%) та Велика Британія (9,1%). На підприємствах із виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції здебільшого залучені прямі інвестиції з Кіпру (25%), Німеччини (22,5%) та Нідерландів (15,7%).

Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, окрім виробництва машин та устаткування, представлено здебільшого ПІІ з Німеччини (37%), Кіпру (32,2%) та Нідерландів (10,7%). На машинобудівних підприємствах, окрім ремонту і монтажу машин і устаткування зосереджено прямі інвестиції переважно із Корей (18,1%), Німеччини (12,2%) та Кіпру (11,1%). Виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування представлено здебільшого ПІІ з Кіпру (21,7%), Великої Британії (15,5%) та Польщі (14,1%). Водопостачання, каналізація, поводження з відходами представлено прямими інвестиціями із Великої Британії (40,3%), Кіпру (15,6%) та Австрії (13,3%).

Стратегічно важливим для України є розвиток машинобудування. Темпи розвитку цієї галузі мають перевищувати загальні темпи зростання промислового виробництва, створюючи умови для структурно-інноваційної перебудови й технічного переснащення всіх галузей економіки. Обсяг іноземних інвестицій у підприємства машинобудування попри незначне

зростання у грошовому вимірі залишається вкрай низьким. Питома вага ПП в підприємства машинобудування також залишається низькою.

Найвні проблеми надходження й розподілу інвестицій у промисловому секторі України полягають у структурних диспропорціях (технологічних, галузевих, регіональних, щодо джерел інвестування), що загрожують поглибленням дисбалансів товарних і фінансових ринків, консервацією неефективної структури виробництва, монополізацією окремих стратегічно важливих або соціально значущих галузей економіки, нераціональним використанням сировинно-ресурсної бази та виробничих потужностей.

Основними напрямками, що в перспективі зможуть сприяти вирішенню даних проблем та успішному залученню європейських інвестицій у промисловість регіону, є:

1) доцільність приведення стратегії залучення іноземних інвестицій відповідно до потреб промисловості регіонів;

2) необхідність диференціації бренду кожної області від інших регіонів залежно від визначених сфер інвестування, зокрема в промисловості;

3) забезпечення європейських інвесторів необхідною системною підтримкою, наприклад у реєстрації бізнесу, залученні персоналу тощо.

Одними із найпріоритетніших та першочергових завдань, які мають бути реалізовані у цьому напрямі, на нашу думку, є такі:

– створення необхідних умов для подальшої імплементації та лібералізації положень нормативно-правової бази щодо вільного переміщення ПП відповідно до норм ЄС;

– налагодження більш тісної співпраці з країнами – донорами ПП;

– створення умов для покращення технічного та технологічного стану вітчизняних промислових підприємств регіону;

– інтенсифікація промислового виробництва на інноваційній основі;

– розвиток екологічно безпечного промислового виробництва;

– забезпечення якості трудових ресурсів відповідно до потреб промисловості;

– поглиблення інтеграційних відносин, зокрема через створення ЗВТ із країнами ЄС.

Висновки. Результати проведеного дослідження дали змогу проаналізувати сучасний стан інвестиційного співробітництва між регіонами України та Європейським Союзом у промисловому секторі, сформулювати основні проблеми співпраці та подальші напрями співробітництва, реалізація яких дасть змогу підвищити рівень інвестиційної активності промислових підприємств регіонів, поліпшити їх технічний та технологічний стан; збільшити надходження до місцевих бюджетів; створити нові робочі місця; наростити обсяг експортоорієнтованої промислової продукції та зменшити диспропорції в економічному та соціальному розвитку регіонів загалом.

Література:

1. Лазоренко Т.В. Інвестиційне співробітництво України з Польщею / Т.В. Лазоренко, А.В. Дудик // Молодий учений. – 2015. – № 12(2). – С. 63–66.
2. Побоченко Л.М. Інвестиційне співробітництво України з Європейським Союзом / Л.М. Побоченко // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. – 2011. – № 1. – С. 221–230.
3. Ситар Л.Й. Інвестиційне співробітництво у прикордонних регіонах України в умовах інтеграційних процесів (на прикладі Львівської області) / Л.Й. Ситар, Р.Я. Старик // Соціально-еко-

номічні проблеми сучасного періоду України. – 2013. – Вип. 4. – С. 140–147.

4. Скоробогатова Н.Є. Інноваційно-інвестиційне співробітництво України і ЄС у межах забезпечення сталого розвитку / Н.Є. Скоробогатова // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2014. – № 11. – С. 19–26.
5. Софіщенко І. Співробітництво Україна – ЄС: особливості сучасного етапу та можливості для територіальних адміністративних одиниць / І. Софіщенко // Економічний часопис – XXI. – 2009. – № 1–2. – С. 32–37.
6. Черненко Н.О. Розвиток співробітництва України та ЄС у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності / Н.О. Черненко, В.О. Лісняк // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 6(105). – С. 128–135.
7. Яхно Т.П. Пріоритетні напрями формування інвестиційної співпраці України із країнами Європейського Союзу / Т.П. Яхно, З.Я. Макогін // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 5–6. – С. 21–24.
8. Буряк А.А. Нові реалії та можливості відновлення інвестиційної активності в регіонах України в умовах європейської інтеграції / А.А. Буряк, М.В. Мокляк та ін. // From the Baltic to the Black Sea Region: the national models of economic systems: International Scientific-Practical Conference, 25 March 2016. – Riga, Latvia, 2016. – P. 211–214.
9. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Закон України від 16.09.2014 № 1678-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
10. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat>.
11. Вплив створення зони вільної торгівлі з ЄС на економіку України: аналітичне дослідження / К. Аврамченко, В. Філіпчук, О. Жолудь, В. Мазярчук. – К., 2013. – 197 с.
12. Україна: перспективи розвитку. Консенсус-прогноз // Офіц. сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – 2015. – Вип. 38. – 28 с.

Буряк А.А. Инвестиционное сотрудничество между Украиной и ЕС в промышленности: региональный разрез

Анотація. В статті досліджено інвестиційне співробітництво між Україною і Євросоюзом в промисловості в регіональному разрізі. Сформовані головні проблеми співпраці України з ЄС в інвестиційній сфері. Виявлені нові можливості для привлечення прямих іноземних інвестицій, які набули особу актуальності в контексті діяльності зони вільної торгівлі між Україною і країнами ЄС.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, регион, промышленность, инвестиционное сотрудничество, инвестиционная привлекательность промышленности региона.

Buriak A.A. Investment cooperation between Ukraine and the EU in the industry: regional aspects

Summary. In this article, the author studies investment cooperation between Ukraine and the EU in the industry at the regional level. The main problems of Ukraine-EU cooperation are formed in the investment sphere. New opportunities for foreign direct investments, which became especially important in the context of free trade zone between Ukraine and the EU, are revealed.

Keywords: foreign direct investment; region; industry, investment cooperation; investment attractiveness of the region's industry.

Жученко А.М.,

к.е.н.,

докторант кафедри менеджменту,

Черкаський державний технологічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Анотація. У статті сформовано концептуальні положення методології розвитку регіональної економіки за допомогою системного дослідження соціально-економічних процесів у контексті регіонального розвитку. Регіон розглянуто через призму системного підходу, у результаті чого основним об'єктом пізнання є не тільки системи, а їх взаємодія, баланс різних сил, факторів, процесів, аналіз поточних тенденцій. Ринкові трансформації економіки регіону постають не самоціллю, а необхідним засобом у розвитку як багатоцільового та багатокритеріального процесу, що і визначають особливості регіонального управління.

Ключові слова: регіон, система, соціально-економічні процеси, властивості, фактори, завдання, сценарії, стійкий розвиток.

Постановка проблеми. Поряд із загальними принципами вибору шляхів стабілізації економіки вагоме значення має аналіз соціально-економічного потенціалу регіону, враховуючи сукупність матеріальних факторів життєдіяльності: ресурсне забезпечення, природне географічне положення, інноваційні можливості, трудовий потенціал та ін. Доцільно дати узагальнену, комплексну оцінку економічному, соціальному та екологічному добробуту конкретного регіону та його ресурсного забезпечення.

Однією з найбільш актуальних форм пізнання є системний аналіз соціально-економічного прогресу в контексті сталого розвитку регіону. Наука про узагальнення як цілісна самокерована система, загальноекономічна формація як найбільш узагальнена, універсальна форма соціальної цілісності була розкрита давно. Особливістю системної методології полягає у тому, що вже на значному етапі дослідження потребує створення єдиної концептуальної моделі досліджуваного об'єкту або повинен бути побудований його абстрактний вигляд.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні вчені зробили значний внесок у розроблення соціально-економічних проблем регіону. У працях О.С. Власюка [2], О.О. Демешок [4], С.М. Долішнього [11], Л.Г. Мельника [12] та багатьох інших учених-регіоналістів розкритий системний характер соціально-економічних процесів у регіоні. Виділення соціально-економічної системи як об'єкту формального аналізу відображено в працях В.І. Дармограя [3], І.Б. Жилиєва [6], І.С. Кондіуса [8], Т.В. Уманець [13], О.В. Черевка [14].

Поняття соціально-економічної системи як деякого абстрактного об'єкту з певними властивостями залишається відкритим.

Мета статті полягає у вирішенні проблем теорії в організації системних досліджень, формулюванні принципів і розробленні практичних заходів досліджень розвитку регіональних соціо-еколого-економічних систем, виділенні соціально-економічної системи як наукової абстракції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати ринкових перетворень економіки локалізуються безпосередньо в регіонах. Регіон із позиції системного підходу є складною багаторівневою системою, яка інтегрує підсистеми і функціонує в ринковому трансформаційному середовищі.

У методології під системою розуміється наявність множини об'єктів, що мають певні властивості та пов'язані між собою. Ці об'єкти функціонують у часі як одне ціле і використовуються для досягнення єдиної мети, яка ставиться перед системою у цілому. Зв'язки – це те, що об'єднує об'єкти і цілі в системі. Вони є між усіма системними елементами і підсистемними. Властивості – це якісні параметри об'єкта як зовнішні прояви того способу, котрим об'єкт уводиться в процес. Властивості дають можливість описати об'єкти системи кількісно і можуть змінюватися в результаті її дій [1; 4; 9; 11].

Системне дослідження соціально-економічних процесів для обґрунтування структури регіональної економіки поєднує методи теорії систем, теорії послідовної зміни технологічних укладів та принципів стійкого розвитку. Використання положень даних теорій, передусім теорії систем, зумовлене змінами парадигми орієнтації розвитку регіону. Вимоги системного подання регіону пояснюються зростанням взаємозв'язку економічних, соціальних, екологічних та організаційно-управлінських аспектів на даному рівні. Принцип системності особливо важливий у період переходу економіки з одного стану в інший, оскільки такий перехід супроводжується змінами системи регулювання економіки. Таким чином, необхідною умовою успіху економічної реформи є цілісність і несуперечливість заходів, які застосовують. Якщо тенденція така, що регіони все більш набувають ознаки системи, то постає доцільність більш активного застосування та розвитку регіональною наукою універсальних положень теорії систем та таких властивостей і принципів системи, як цілісність, різноманітність, фактор невизначеності.

Дослідження властивостей динамічності, гнучкості та багатокритеріальності найбільш розвинуто відносно похідних систем і є не менш значними для регіону. Поряд із тим регіону як більш складній системі присутня ознака, відмінна від ознак похідних систем. Це – саморозвиток та самоуправління, стійкий розвиток.

Загальним для системного підходу є розгляд об'єкту управління як цілого. Існує безліч досліджених об'єктивних властивостей і тенденцій довгострокового техніко-економічного розвитку крупних соціально-економічних систем, тому основні положення та методичні основи системного підходу можуть застосовуватися у дослідженні й оцінці стану регіональної соціально-економічної системи та обґрунтуванні напрямку структурних перетворень економіки регіону як соціально-економічної системи.

Недостатня інформованість про стан – одна з головних особливостей регіональних соціо-еколого-економічних систем. Це означає, що прийняття рішень на всіх ланках управління проходить в умовах різного ступеня невизначеності, яка прямо впливає на якість рішення. У формальній схемі заходів невизначеність служить ступенем повноти інформації управління елементів системи про стан системи [3, с. 155].

Важливим етапом, який визначає ефективність рішення, постає оцінка сформованої ситуації.

Аналіз розвитку регіональних соціально-економічних систем – співставлення об'єкту, процесу або суб'єкта оцінки з деякою заздалегідь заданою шкалою за допомогою адекватних інструментів за визначеними процедурами і згідно системи показників та індикаторів.

Для уточнення розуміння цілей та завдань оціночної діяльності потрібна модель регіону. А оскільки мова йде про оцінку розвитку, тобто про безповоротні якісні зміни регіону, то розвиватися (а точніше – саморозвиватися) можуть тільки структури, які самозмінні (самоорганізовані). Інші просто функціонують, відтворюються, вдосконалюються і т. д., інакше говорячи, правильною є оцінка факторів, які активно впливають на сталий розвиток регіону.

Для побудови системи індикаторів будемо використовувати модель тріади цілей оцінки розвитку регіону. Найбільш правильним методом для цього є аналіз ознак об'єкта шляхом вивчення їх об'єднань: соціально-економічного поля; соціально-правового поля; економіко-правового поля.

Розглянемо різнорівневу модель суб'єктів, які впливають на різні території.

Населення, громадяни, жителі, людина, соціальні і цільові групи, ролі і статуси, посади та ін. – суб'єкти мікрорівня.

Організації, установи, виробництва, господарства, муніципалітети, комерційні та некомерційні структури – суб'єкти мезорівня.

Ендогенні фактори дії на регіон: соціальні інститути, міське середовище, органи влади й управління; соціально-економічні, фінансові, нормативні, політичні, організаційні та інші процеси і відповідна їм інфраструктурна мережа – суб'єкти мікрорівня.

Екзогенні фактори дії на регіон: державні, регіональні і міжрегіональні фактори – суб'єкти макрорівня.

Міфи, ідеї, теорії, принципи, стереотипи, правила, визначені потреби, діяльність, життя і взаємодія факторів та учасників процесів у регіоні – ціль-рівень.

Соціальне й економічне становище регіону трансформується під дією всіх рівнів, і така зміна підвладна взаємовпливу кожному з вище згаданих рівнів.

Інтегральні соціальні й економічні кількісні показники необхідні не як окремі елементи, а для оцінки становища, вироблення перспективних орієнтирів і прийняття управлінських рішень про напрями сталого регіонального зростання.

Отже, рівень соціальних та економічних можливостей і зміни параметрів зростання визначають необхідний напрям управлінської політики, слабкі та сильні сторони розглянутого регіону порівняно з іншими регіонами. Таким чином, потрібен ретельний аналіз індикаторів соціального та економічного зростання. Виходячи з таких цілей, доцільно застосувати принцип класифікації, заснований на фундаменті інформаційної єдності.

У регіональній економіці, що стрімко розвивається, систематизація суб'єктів країни, аналіз їх соціально-економічного розвитку є одним з основних орієнтирів вивчення. Моніторинг і прогнозування соціального й економічного регіонального розвитку орієнтовані на інформаційну підтримку щодо підготовки

та прийняття управлінських рішень державними, регіональними і місцевими органами влади. Реалізація вказаної мети передбачає рішення таких завдань:

- комплексного аналізу змін і прогнозування базових параметрів соціального та економічного розвитку;
- моделювання соціальних, економічних і фінансових процесів;
- реалізація різних цільових розрахунків розвитку господарського механізму;
- аналіз і прогноз впливу макроекономічних індикаторів на розвиток фінансової, виробничої, соціальної ситуації в регіоні;
- оцінка результатів управлінських рішень, прийнятих і розроблених на базі висновків допустимої економічної політики «держава – регіони – місцева влада»;
- порівняння рівнів регіонального розвитку для диференціації регіонів на депресивні та донори.

Систематизація схожих у визначному ступені об'єктів і зв'язку між ними, за можливості у формі сукупності показників, є чітко вираженими принципами і можливостями класифікації. Особливе значення під час використання засобів систематизації є відбір стартових параметрів, які структуруються в неподільну систему. Значну складність являє собою знаходження інтегрального показника, що характеризує систему.

Систематизація також приймає до уваги різний ступінь змістовних параметрів, прийнятих для характеристики регіону. Це достатньо складне завдання, яке часто виконують за допомогою методу експертного опитування.

Регіональна політика повинна здійснюватися диференційно, згідно з обраними класами регіонів. Для кожного класу регіонів використовується своя модель стимулювання саморозвитку і державної підтримки. Вибір регіонів для спеціальної допомоги з боку держави ґрунтується не тільки на традиційних параметрах розвитку (динаміка виробництва, доходів, стану безробіття), але й на показниках, що характеризують соціальний стан регіону, його геополітичний та екологічний стан.

Для розширення проблеми соціально-економічного прогресу регіонів-реципієнтів слід сформувати набір інструментів – від фінансово-економічних до адміністративної підтримки. У місцевій владі і виробничих структур у вказаних регіонах необхідно активно формувати чинники і стимули для поступової трансформації інертного положення фінансової підтримки до формування сильних конкурентних сил, забезпечення доходів регіональних бюджетів. Реструктуризація технологічної бази реального сектора України – пріоритетне завдання і справа честі місцевих та регіональних адміністрацій.

Систематизація суб'єктів – один з інструментів дослідження міжрегіональної різниці, відповідаючи функціям та напрямам, традиційно закріплені за регіональною владою ще за радянських часів. Вироблення визначного групування за однорідними ознаками є результативною базою пристосування до відповідних обставин.

Поряд із розширенням кількості показників перспективним напрямом дослідження рівня життя в регіонах доцільно вважати багатовимірний статистичний аналіз, використовуючи для типологізації регіонів згідно із соціальними індикаторами. Рівень життя в суб'єкті зумовлюється багатьма показниками, що не фіксуються регулярно в статистиці (погіршення роботи громадського транспорту, зниження якості роботи служб водогону, опалення і т. п.). Дослідження соціального сприйняття, оцінка бідності й інші подібні показники, що найбільш повно характеризують соціальну та економічну ситуацію і стан мало-забезпеченого населення, можуть стати одним із напрямів ана-

лізу. Крім того, на державному рівні для розширення проблем соціальної політики слід виробити сценарії систематизації регіонів. Достатньо інформативною є систематизація за ознаками купівельної спроможності грошових доходів, рівня їх диференціації, рівня малозабезпеченості, рівня сукупності безробіття.

Більшість дослідників вважає, що управління регіональним розвитком не може здійснюватися без формування системи оцінки його рівня. Різниця зумовлюється перевагами, визначені авторськими підходами для оцінки різних аспектів регіонального розвитку. Низка авторів керується вірогідністю інвестування засобів у регіональну економіку для визначення ступеня розвитку регіональних соціо-еколого-економічних систем, деякі – індикаторами стійкого прогресу, інші схиляються до виділення результатних значень соціальних параметрів, рекомендують використовувати традиційний набір сукупних параметрів регіонального розвитку, що подані офіційною статистикою. З урахуванням подвійності та змішаності методичних підходів слід зауважити, що всі засоби необхідні, але вагомі їх встановлена структура і визначення сфери застосування. Можна визначити такі сфери використання різних підходів:

- для оцінки довгострокового розвитку можуть застосовуватися показники інвестиційної привабливості регіону і результативні параметри соціального розвитку;
- для оцінки поточних підсумків використаних кредитних рейтингів і оцінки економічної безпеки регіону;
- різні параметри, подані в офіціальній статистиці, не об'єднані в інтегральні (малоінформативні) та не дають об'єктивної картини про валовий результат розвитку регіону.

Згідно з указаними висновками, щодо відповідної методики порівняння здійснюється на основі експертної шкали, в яку включається: законодавчі умови для іноземних і національних інвесторів, можливість виведення капіталу, стійкість національної валюти, політична ситуація, рівень інфляції, можливість використання національного капіталу. Це був надто «вузький» підхід, оскільки критерії базувалися на експертних оцінках. Під час проведення подібних досліджень уже використовувалися кількісні, статистичні критерії.

З появою в кінці 1980-х років у державі з перехідною економікою підходи до оцінки інвестиційного клімату ще більше ускладнилися. Почали враховуватися близькість країни до світових економічних центрів, масштаби інституціональних перетворень, стан і перспективи проведених реформ, якість трудових ресурсів.

Найбільш відома нині методика журналу *Euromoney* вміщує дев'ять груп показників, за допомогою яких здійснюється [15]:

- ефективність економіки;
- рівень політичного ризику;
- стан заборгованості;
- неспроможність до обслуговування боргу;
- кредитоспроможність;
- доступність банківського кредитування;
- доступність короткострокового фінансування;
- доступність довгострокового позикового капіталу.

Протягом декількох десятиліть мав місце методичний підхід до інвестиційної привабливості в напрямі обліку довгострокових фінансових ризиків, які до цього часу є основою відповідної методики. Очевидно, для розвинутих країн із максимальним використанням їх потенціалу цього достатньо. Водночас економіку більшості держав, насамперед економіку постсоціалістичних країн, характеризують великий розмір їх потенціалу (природного, інтелектуального, відтворювального

і т. п.) і слабка ступінь використання, що і приваблює інвесторів. Облік та оцінка відповідного потенціалу зумовила подальший розвиток методики інвестиційної привабливості. Так, рейтинг декількох зарубіжних методів включає такі інтегровані види [8, с. 179]:

- ресурсно-сировинний, розрахований на основі середньозваженої забезпеченості території регіону балансовими запасами основних видів природних ресурсів;
- виробничий – сукупний результат господарської діяльності в регіоні;
- споживчий – сукупна покупна спроможність населення регіону;
- інфраструктурний, в основу розрахунку якого покладена оцінка економіко-географічного положення регіону та інфраструктурний обсяг його території;
- інноваційний, під час розрахунку якого враховується комплекс науково-технічної діяльності в регіоні;
- трудовий, для розрахунку якого використовуються дані про чисельність економічно активного населення та його освітній рівень;
- інституціональний, розуміючий як ступінь розвитку провідних інститутів ринкової економіки в регіоні;
- фінансовий, виражений через загальну суму податкових та інших грошових надходжень у бюджетну систему з території даного регіону.

Згідно з даною методикою, суттєво збільшена і градація регіонів, серед яких виділяють [8, с. 180]:

- політичний, що залежить від стійкості регіональної влади і політичної полярності населення;
- економічний, пов'язаний із динамікою економічних процесів у регіоні;
- соціальний, що характеризується рівнем соціальної напруги;
- кримінальний, що залежить від рівня злочинності з урахуванням тяжкості злочину;
- екологічний, розрахований як інтегральний рівень забруднення навколишнього середовища;
- фінансовий, відображений напругою регіональних бюджетів і сукупності фінансових результатів діяльності підприємств регіонів;
- законодавчий – сукупністю правових норм, які регулюють економічні відносини на території: місцеві податки, пільги, обмеження і т. п.

Слід відзначити, що порівняння рейтингових оцінок, здійснених на основі розглянутих методів кредитного рейтингу та інвестиційної привабливості, є некоректним, що пояснюється різноцільовою спрямованістю методів.

Для визначення стратегічних напрямів розвитку економіки регіону можна скористатися сценарним підходом. Набір сценаріїв розвитку об'єктивно визначений цільовою спрямованістю регіонального відтворювального процесу і реальних можливостей вирішення його економічних суперечностей. Усі сценарії мають як позитивні, так і негативні сторони й обмеження в часі їх реалізації, тому важливо проаналізувати, які імпульси кожний сценарій вносить в інтегральний сценарій, який повинен стати кондицією розвитку конкретно взятого регіону.

Необхідність сценарного подання перспектив регіону зумовлена неординарністю наявної соціально-економічної ситуації: це і складність переходу від центрального управління економіки до принципово інших, ринкових методів управління; і глибоке кризове становище майже в усіх сферах суспільства; і невизначеність перспектив розвитку через зіткнення багатьох

сил, які переслідують різнопланові інтереси і мають принципово різні напрями розвитку [5, с. 27]. Розроблення сценаріїв розвитку регіону дає змогу конкретизувати пріоритетні й альтернативні варіанти перспективного розвитку. При цьому необхідна характеристика розроблених сценаріїв, їх реалістичність, можливість реалізації. Таку можливість сценарії можуть мати, якщо їх розглядати як узагальнене подання реальних інтересів різних верств населення.

Отже, сценарне подання перспектив економіки регіону передбачає ідентифікацію кожного сценарію: цільову орієнтацію; інституціональну структуру; виробничу структуру; ключові економічні, соціальні й екологічні параметри.

Стійкість процесів розвитку і функціонування системи досягається збалансуванням не всіх її елементів, а головних, які визначають ефективність функціонування регіональної економіки. Стійкість і надійність розвитку в реальних умовах здебільшого досягаються завдяки компромісу інтересів, вирішенню суперечностей і пом'якшенню ризикованих ситуацій. Будь-який компроміс покликаний забезпечити формування пропорцій, адекватних конкретним цілям і завданням розглянутого періоду. Головна ціль при цьому – не зруйнувати вже досягнуте, а звести до мінімуму деформацію вже сформованих економічних пропорцій регіонального розвитку.

Але такий стан може зберігатися лише до тих пір, поки в учасників регіонального процесу відтворення не виникли нові мотиви, нові інтереси, викликані змінами в конкурентному середовищі. Таким чином, суперечність інтересів об'єктивно зумовлена. До таких розбіжностей інтересів слід віднести: інтереси виробників та споживачів; економічні і соціальні; поточні і довгострокові; економічні й екологічні; регіональні і центральні; інтереси суб'єктів регіональної економіки.

Висновки. Під час розроблення стратегії стійкого регіонального розвитку необхідно приймати до уваги ймовірний хід подій і динамічні процеси економічного, соціального і політичного характеру, а також зрушення в науково-технічному прогресі і структурній політиці. Врахування ймовірних подій і невизначених тенденцій – ця вимога завжди ставилася під час розроблення перспективного розвитку регіону, але зараз, коли формуються якісні нові зв'язки і залежність між регіонами, значення посилюється. Нині тяжко всі можливі ситуації оцінювати з позиції вірогідних подій і тенденцій, оскільки, враховуючи їх, можливо визначити покращення, пріоритетні напрями розвитку регіону.

Література:

1. Возняк Г.В. Регіональний розвиток: сутність і методологічна основа / Г.В. Возняк // Регіональна економіка. – 2015. – № 3(77). – С. 34–43.
2. Власюк О.С. Соціально-економічний розвиток регіонів України в умовах децентралізації влади: виклики, загрози, нові механізми / О.С. Власюк // Регіональна економіка. – 2016. – № 3(81). – С. 5–9.
3. Дармограй В.І. Стан та тенденції соціально-економічного розвитку регіону / В.І. Дармограй // Зб. наук. пр. Черкаського держ. технол. ун-ту. Серія «Економічні науки». – 2006. – Вип. 16. – С. 152–159.
4. Демешок О.О. Особливості соціально-економічного розвитку регіональних виробничо-економічних систем України / О.О. Демешок // Український соціум: наука – освіта – виробництво; за ред. д. е. н., проф. В.В. Микитенко. – 2013. – Вип. 4. – С. 54–65.
5. Дзвінчук Д.І. Аналіз досвіду стратегічного управління соціально-економічним розвитком регіону (на прикладі Івано-Франківської області) / Д.І. Дзвінчук, В.П. Петренко, В.В. Попович // Регіональна економіка. – 2016. – № 1(79). – С. 22–31.

6. Жилиєв І.Б. Визначення історичного часу завершення трансформації соціально-економічної системи України / І.Б. Жилиєв // Економіка та держава. – 2007. – № 6. – С. 5–8.
7. Карташов Є.Г. Концептуальні засади державного управління стійкістю регіональних еколого-економічних систем / Є.Г. Карташов // Економіка та держава. – 2013. – № 11. – С. 100–103.
8. Кондіус І.С. Методика аналізу та оцінки соціальної складової стійкого розвитку регіону / І.С. Кондіус // Економічні науки. Серія «Регіональна економіка»; за ред. проф. З.В. Герасимчук. – 2007. – Вип. 4(13). – Ч. 1. – С. 170–182.
9. Ляшенко В.І. Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути / В.І. Ляшенко. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 668 с.
10. Майорова Л.В. Ефективні моделі соціально-економічної орієнтації регіональної політики / Л.В. Майорова // Економіка та держава. – 2014. – № 9. – С. 141–145.
11. Регіональні суспільні системи: [монографія] / Л.К. Семів, М.І. Долішній, С.М. Злупко [та ін.]; Ін-т регіон. дослідж. НАН України. – Львів, 2007. – 496 с.
12. Социально-экономические проблемы информационного общества: [монография] / Под ред. Л.Г. Мельника, М.В. Брюханова. – Вып. 2. – Сумы: Университетская книга, 2010. – 896 с.
13. Уманець Т.В. Методологічні аспекти управління економічним розвитком регіону / Т.В. Уманець // Регіональна економіка. – 2006. – № 1(39). – С. 22–35.
14. Черевко О.В. Методичні основи системного дослідження соціально-економічних процесів у регіоні / О.В. Черевко // Зб. наук. пр. Черкаського держ. технол. ун-ту. Серія «Економічні науки». – 2005. – Вип. 13. – С. 59–62.
15. Euromoney, Country Risk Methodology [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.euromoney.com/Article/2773899/EuromoneyCountry-Risk-Methodology.htm>.

Жученко А.М. Концептуальні положення системного аналізу соціально-економічного розвитку в контексті устійливого розвитку регіону

Анотація. В статті сформовані концептуальні положення методології розвитку регіональної економіки з допомогою системного дослідження соціально-економічних процесів в контексті регіонального розвитку. Регіон розглянуто через призму системного підходу, в результаті чого основним об'єктом познання стали не тільки системи, а їх взаємодія, баланс різних сил, факторів, процесів, аналіз текущих тенденцій. Риночні трансформації економіки регіону являються не самоцілью, а необхідним средством в розвитку як багатоцільового і многокритеріального процесу і визначають особливості регіонального управління.

Ключевые слова: регіон, система, соціально-економічні процеси, свойства, фактори, задачі, сценарії, устійливе розвитие.

Zhuchenko A.M. The conceptual position of system analysis of socio-economic development in the context of sustainable development of the region

Summary. Formed conceptual provisions of methodology for the regional economic development through the systematic study of social and economic processes in the context of regional development. The region is considered through the prism of a systematic approach. As a result, the main object of knowledge is not only systems and their interaction, balance of forces, factors, processes, analysis of current trends. Market economic transformations of the region appear not an end in itself but a necessary tool in the development of a multi-purpose and multi-criteria process that determines the feature of regional administration.

Keywords: region, system, social and economic processes, properties, factors, objectives, scenarios, sustainable development.

*Павлов К.В.,
к.е.н., доцент, докторант,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки*

ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗРУШЕННЯ В ПОЛІТИЦІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ НЕРУХОМОСТІ

Анотація. У статті досліджено сутність поняття регіонального ринку нерухомості. Визначено зв'язок між ринками нерухомого майна та інвестиціями. Досліджено точки зору провідних світових науковців щодо формування ринків нерухомості в регіональному аспекті, а також різних факторів впливу на динаміку їх інвестиційного забезпечення. Здійснено ґрунтовне дослідження різних чинників впливу на стан регіональних ринків нерухомості. Визначено залежність ринку нерухомості від інших ринків, що є до нього дотичними. Запропоновано оптимальну стратегію поведінки учасників регіональних ринків нерухомого майна залежно від тенденцій, кон'юнктури та їх економічного розвитку.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна політика, конкурентоспроможність, регіон, нерухомість, ринок нерухомості, регіональні ринки.

Постановка проблеми. Нерухоме майно становить значну частину національного багатства будь-якого регіону, відповідно, ефективність управління ним має суттєве значення для його стабільного розвитку. Значний вплив управління нерухомістю для економічного та соціального прогресу було визнано ще таким ученим, як М. Туган-Барановський [13]. Практика свідчить про те, що дана проблема є актуальною для України і на сучасному етапі її розвитку.

Оскільки територія більшості країн, у т. ч. у Україні, є досить неоднорідною за географічним положенням, густотою населення, рівнем розвитку економіки, її спеціалізацією, структурою, обсягами споруджуваного нерухомого майна, доцільно розглядати проблему не для держави загалом, а для певних більш-менш однорідних територій, з яких вона складається, тобто на регіональному рівні.

Нині існує велика кількість дефініцій поняття «регіон», які стосуються єдиної історії, природно-кліматичних умов, рівня розвитку економіки і т. д.

В умовах поглиблення ринкових відносин та перетворення ринкових процесів відбувається групування системності ринків у світових, національних та регіональних масштабах. Найменшою системою ринків є регіональне групування певних видів товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми місця, методів та моделей регулювання ринків нерухомості досить широко розкрито в роботах вітчизняних та іноземних учених: А. Асаула, В. Базилевича, В. Бодрова, І. Грицяка, І. Зотова, О. Кілієвича, В. Лагутіна, О. Лебединської, І. Малого, В. Павлова, Б. Райзберга, В. Рибалкіна, В. Тертички тощо. Водночас, незважаючи на високий рівень наукових напрацювань, має місце низка досі нерозв'язаних проблем, що пов'язано з вивченням процесів, що відбуваються на регіональних ринках

нерухомості, також недостатньо вивченими є питання щодо регулювання конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості, а також їх інвестиційного забезпечення.

Мета статті полягає у розкритті механізму політики підвищення конкурентоспроможності на регіональних ринках нерухомості на основі впровадження ефективних інвестиційних інструментів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіональний ринок нерухомості – це система передачі прав власності та користування нерухомим майном, розміщеним у межах регіону, за допомогою якої відбувається створення, нагромадження та збереження реального капіталу, гарантується повернення позик, утворюється вартість цінних паперів, установлюються ціни на товари і послуги, формуються доходи і витрати домогосподарств та надається інформація про те, які саме види нерухомих активів потребує регіон у певний момент. Таким чином, регіональний ринок нерухомості через зв'язок із фінансовою сферою здійснює вплив на динаміку вартості капіталу.

У світі широко розглянуто взаємозв'язок між ринками нерухомості та інвестиціями, проте згоди щодо його характеру не досягнуто й існують різні погляди щодо даного питання.

Так, Річард Херрінг стверджує, що зниження цін на нерухоме майно викликає банківські кризи через зменшення вартості застави, і, як наслідок, знижується обсяг інвестицій в економіку [15]. Кеннет Лушт дотримується іншої точки зору, він вважає, що підвищення вартості нерухомості, а відповідно, і витрат, пов'язаних з її придбанням, орендою та амортизацією, призводить до зменшення фінансових ресурсів економічних суб'єктів і викликає вповільнення темпів економічного росту. Дуглас Даймонд дотримується іншої думки, він вважає, що динаміка цін на нерухоме майно залежить від динаміки цін на товари і послуги, тобто від рівня інфляції.

Такі науковці, як Ко Ванг, Юквінг Жу, Су Хан Чан, Ке Ву Чау, стверджують, що надмірна будівельна активність призводить до фінансових криз і стагнації. Ними було проведено аналіз фінансової кризи в країнах східної Азії наприкінці 90-х років ХХ ст. і зроблено висновок про те, що занадто велика пропозиція нерухомого майна веде до зниження як його вартості, так і цінності фінансових інструментів, що зменшує інвестиційну привабливість економіки і спричиняє відтік капіталу.

Для того щоб внести ясність у питання характеру взаємозв'язку між регіональними ринками нерухомості та інвестиціями, слід розглянути фактори, що впливають на динаміку капіталовкладень в економіку та на кон'юнктуру ринку нерухомості загалом. Шляхом аналізу їх зв'язків та взаємовпливу можна буде отримати повну достовірну картину, яка характеризує причинно-наслідковий зв'язок між ними.

Економістами визначено багато факторів, що впливають на динаміку інвестиційного забезпечення об'єктів нерухомого майна. Зокрема, такі визначні вчені, як Кеннет Дж. Ерроу [14], Джордж Акерлоф [1], Джозеф Е. Стігліц [10] вважають, що привабливість країн та регіонів та динаміка їх ділової активності залежать насамперед від інформації, яку отримують економічні суб'єкти, і, відповідно, від їх очікувань. Якщо переважають оптимістичні настрої щодо економічного розвитку певної території, то обсяг інвестицій в об'єкти, розташовані на ній, будуть збільшуватися, і навпаки.

Даніель Кенеман стверджує, що рішення про придбання нерухомості приймається людьми на інтуїтивному рівні і більше значення має не реальний стан економіки, а сигнали, які отримують економічні суб'єкти [2].

У теорії Гаррі Марковіца ми можемо бачити, що привабливість території залежить насамперед від кількості сфер діяльності, розташованих на ній. Так, для максимізації прибутків інвестору необхідно диверсифікувати свої капіталовкладення. Чим розпорошенішим буде капітал, тим буде більшою гарантія отримання прибутку і більшим захист від можливих потрясінь [3].

Джордж Стіглер доводить, що привабливість території, як і її економічний потенціал, нині залежать передусім від її здатності до швидкого впровадження інновацій [9].

Майрон Шолз переконаний у тому, що привабливість території, а відповідно, й її потенціал визначаються ліквідністю її економіки та розвитком фінансових інститутів [16].

Узагальнюючи перелічені вище погляди, можна сказати, що інтерес до певної території залежить передусім від рівня її розвитку та очікувань економічних суб'єктів від його перспектив у майбутньому. Оскільки вартість нерухомого майна становить значну частку національного багатства, інвестиційний потенціал кожної країни і регіону значно залежить від стану ринку нерухомості та його перспектив. При цьому велике значення має прогнозована динаміка вартості нерухомих активів, розміщених на їх території. Фактори, що впливають на динаміку вартості нерухомості в певному регіоні, можливо визначити шляхом здійснення її оцінки. Як відомо, існує три методи визначення вартості нерухомого майна: аналоговий, витратний та дохідний [4].

Якщо за основу брати аналоговий метод, то можна сказати, що на вартість будь-якого об'єкта впливає цінова динаміка нерухомості взагалі, тобто саме інформація про те, за якою ціною продавалися подібні об'єкти, буде служити орієнтиром для встановлення нових цін.

Витратний метод визначає вартість активу як суму витрат, потрібних для його відтворення. Відповідно, на вартість

об'єкта нерухомості впливає вартість робочої сили, будівельних матеріалів, відсотки за кредити і т. д.

Дохідний метод визначає вартість нерухомості як суму прибутків, тобто різницю суми доходів і суми витрат, протягом часу її використання. Варто під час використання даного методу здійснювати порівняння прибутковості об'єкта нерухомості з доходами, можливими за іншого використання капіталу, наприклад із дохідністю цінних паперів, банківським відсотком на депозити тощо.

Звідси можемо зробити висновок, що на вартість об'єктів нерухомості впливають ціни на товари і послуги, а також такі показники, як: прогнозована дохідність; привабливість альтернативних капіталовкладень; інфляція; динаміка цін, що склалися на ринку; прогнозований розмір орендної плати; дохідність цінних паперів; відсоткові ставки за депозитами та доступність фінансових ресурсів тощо. Чинники впливу на динаміку вартості об'єкта нерухомості в регіоні впливають і на його інвестиційну привабливість, динаміку капіталовкладень, конкурентоспроможність (рис. 1).

Таким чином, є три чинника, що позитивно впливають одночасно на попит і пропозицію як інвестицій, так і нерухомості, а саме розвиток економіки і фінансів і прогноз щодо розвитку економіки в регіоні. Зростання доходності нерухомих активів підвищує попит на них і, відповідно, потребу в інвестиціях. Відповідно до цього, за умови незмінності сили впливу інших чинників це призводить до зростання цін на нерухоме майно, а також зростання відсоткових ставок, що, своєю чергою, стимулюватиме пропозицію як нерухомості, так і фінансових ресурсів.

Також слід відзначити, що вплив цінової динаміки нерухомого майна на подальший розвиток ринкової кон'юнктури не є стаціонарним. Так, згідно з класичним законом попиту, підвищення ціни мусить призвести до падіння попиту, але на ринку нерухомості це відбувається далеко не завжди. На нашу думку, пояснити це можна, розглянувши прибуток підприємства за західною концепцією, тобто прибуток, отриманий за певний період, – це різниця вартості власних активів на його кінець і на початок. Таким чином, якщо прогнозується зростання цін нерухомого майна набагато вище за середньозважену інфляцію, то реальні капітали його власників автоматично зростають. Проте, з іншого боку, це явище здатне знизити економічну ефективність виробництва товарів і послуг. Отже, цінова динаміка по-різному може впливати на попит. Якщо на ринку більшість учасників дотримується спекулятивної поведінки, зростання цін стимулює попит, якщо ж метою придбання нерухомого майна є переважно потреби, пов'язані з його викорис-

↓ Чинник →	Попит на нерухомість	Пропозиція нерухомості	Попит на інвестиції	Пропозиція інвестицій
Зростання доходності нерухомості	+		+	
Зростання ринкової вартості нерухомого майна		+	+	
Зростання доходності інших інвестицій	+		+	
Розвиток фінансової сфери	+	+	+	+
Прогноз щодо розвитку економіки	+	+	+	+

Рис. 1. Вплив різних чинників на становище регіональних ринків нерухомості

Стратегія оптимальної поведінки учасників регіональних ринків нерухомості		
	ДОВГА ПОЗИЦІЯ	ДОВГА ЧИ КОРОТКА ПОЗИЦІЯ
+		
Тенденції економічного становища в регіоні	ДОВГА ПОЗИЦІЯ	КОРОТКА ПОЗИЦІЯ
-	Цінові тенденції на регіональному ринку нерухомості	+

Рис. 2. Оптимальна стратегія поведінки учасників регіональних ринків нерухомості залежно від тенденцій його кон'юнктури та розвитку економіки

танням, такі як проживання чи виробництво товарів і послуг, то у разі збільшення ціни активів попит на них буде падати.

Регіональний ринок нерухомості визначається не лише тенденціями на ньому, але й на інших ринках. Зокрема, якщо вартість альтернативних інвестицій зростатиме повільніше, ніж ціна на нерухомість, то останнє буде більш привабливим для спекуляцій, у протилежному випадку – навпаки. Зростання дохідності інших інвестицій у будь-якому разі збільшує попит на фінансові ресурси, а отже, й процентну ставку та їх пропозицію.

Отже, крім перелічених вище факторів впливу на привабливість певного регіону та ринку нерухомості в ньому, можливо виділити основний тип поведінки, притаманний більшості потенційних покупців, як один з основних чинників впливу на їх кон'юнктуру.

За аналогією з ринком цінних паперів спекулятивну стратегію придбання активів можна назвати короткопозиційною, а придбання для тривалої експлуатації – довгопозиційною стратегією. Привабливість того чи іншого регіонального ринку нерухомості прямо залежить від прогнозу його економічного розвитку, тому можна скласти модель залежності типу поведінки від кон'юнктурних очікувань на регіональних ринках нерухомості та прогнозованих тенденціях його економічного розвитку загалом. Варто розглянути такі ситуації:

1. Ціни на ринку нерухомості ростуть і в економіці регіону передбачаються позитивні тенденції. У разі такої ситуації вигідною може бути як перша, так і друга стратегія.

2. Ціни на нерухоме майно ростуть тоді, коли в економіці прогнозується зниження обсягів виробництва і доходів. Звичайно, за таких умов його придбання для економічної діяльності буде менш вигідним; водночас спекуляції з ним будуть більш прибутковими порівняно з іншими інвестиціями.

3. Ціни на нерухоме майно падають, а в економіці переважають оптимістичні очікування. За таких обставин переважною стратегією буде перша. У цей час коротка позиція по нерухомості зможе принести переважно збитки.

4. Ціни на нерухоме майно падають, в економіці очікуються негативні тенденції. У такій ситуації попит на нерухомість падатиме, переважатиме довгострокова позиція. Схематично залежність поведінки учасників ринку нерухомості від його тенденцій та прогнозу економічного розвитку території зображена на рис. 2.

Таким чином, великого значення набуває інформація, якою володіють для прийняття рішень учасники регіональних ринків

нерухомості. Слід зазначити, що здебільшого саме прогнозування стає провідним чинником впливу на економіку. Зокрема, у теорії інформації існує таке поняття, як «прогноз, який справджується через те, що був зроблений». Наприклад, якщо авторитетний експерт, який користується високою довірою, передбачить значне падіння чи зростання цін на ринку, його учасники пристосують свою поведінку відповідно до цього повідомлення і почнуть продавати або купувати активи. Внаслідок цього ціни поведуть себе так, як було сказано в прогнозі, навіть якщо він сам по собі був недостовірним.

Іншим випадком є прогноз, який не справджується через те, що був зроблений. Наприклад, коли прогноуються значні збитки внаслідок стихійного лиха, господарюючі суб'єкти мінімізують їх унаслідок попереджувальних заходів. Якби цього зроблено не було, втрати були би більшими.

Відомо, що регіональний ринок нерухомості – це система передачі прав власності, користування нерухомим майном у межах певних визначених рамок. Отже, він є активною системою, елементи якої вибирають оптимальну для себе поведінку, яка максимізує прибутки або мінімізує збитки. Якщо розглядати ринок нерухомості регіону ізольовано від ринків інших територій, то, відповідно до сказаного вище, можна розглядати два основних центри впливу. Перший із них – влада. Навіть у найліберальніших суспільствах вона значно впливає на поведінку економічних суб'єктів. Другим центром є ринкова кон'юнктура, вона дуже сильно впливає на рішення окремих осіб.

Висновки. Модель ринку нерухомості регіону з урахуванням екзогенних центрів впливу (тобто тих, що знаходяться поза межами ринку нерухомості) можна описати так. Як уже було сказано вище, економічні суб'єкти, що купують чи продають нерухомість, знаходяться під впливом регіональної влади та кон'юнктури ринку. Крім того, вони можуть використовувати у своїй діяльності сигнали, отримані з інших ринків, як усередині регіону, так і поза його межами. Звичайно, їх цікавитиме різна інформація залежно від того, тримають вони довгу чи коротку позицію на ринку нерухомості.

Так, якщо нерухомість придбана для того, щоб захистити кошти від інфляції чи для отримання прибутку через її наступний перепродаж, вартою уваги буде інформація про ситуацію на валютному і фондовому ринках, процентні ставки по депозитах, динаміку курсів благородних металів, динаміку цін на нерухомість поза межами регіону тощо.

За тактики другого типу, тобто тоді, коли нерухомість купується для економічних потреб чи проживання, інвесторів

цікавитимуть зовсім інші дані. Так, потрібною буде інформація про те, який прибуток чи дохід можна буде отримати внаслідок придбання нерухомості. У випадку з житловою нерухомістю, придбаною для власного користування, буде розглядатися не наявний дохід, тобто збільшення надходження коштів, а економічний дохід, виражений у зменшенні витрат на житло. Отже, рішення про придбання об'єктів нерухомого майна залежатиме передусім від передбачення економічного становища регіону в майбутньому.

Література:

1. Акерлоф Дж.А., Крэнтон Р.Е. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны / Дж.А. Акерлоф, Р.Е. Крэнтон. – М.: Карьера Пресс. – 2010. – С. 224.
2. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – М.: АСТ, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://baguzin.ru/wp/wp-content/uploads/2014/01/Дэниэль-Канеман.-Думай-медленно...-решай-быстро.pdf>.
3. Марковиц Г.М. Основы «портфельной теории» / Г.М. Марковиц // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. V, кн. 1. // Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. – М.: Мысль, 2004. – С. 623–634.
4. Нерухомість в Україні: [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / В.І. Павлов, І.І. Пилипенко, І.В. Кривов'язюк. – К.: Державна академія статистики обліку та аудиту, 2008. – 765 с.
5. Павлов К.В. Формування конкурентних відносин на регіональних ринках житлової нерухомості / К.В. Павлов // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Механізм регулювання регіонального розвитку в Україні. – Львів, 2014. – Вип. 3(107). – С. 493–500.
6. Павлов К.В. Вплив конкурентних відносин на регіональні ринки нерухомості / К.В. Павлов // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2016. – № 4(8). – С. 89–93.
7. Павлов К.В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні: [монографія] / К.В. Павлов. – Рівне: НУВГП, 2013. – 230 с.
8. Павлов К.В. Змістова характеристика функціонування регіональних ринків нерухомості / К.В. Павлов // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2017. – № 1(9). – С. 102–109.
9. Стиглер Д. Совершенная конкуренция: исторический ракурс / Дж.Дж. Стиглер. – СПб.: Экономическая школа. – 2000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/VEH12_Stigler_1.pdf.
10. Стігліц Д. Глобалізація та її тягар / Д. Стігліц. – Київ: Академія, 2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://javalibre.com.ua/java-book/book/222>.
11. Стрішенець О.М. Економічна теорія: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.М. Стрішенець, Л.В. Єлісеєва, В.І. Ліщук. – Луцьк: СНУ ім. Лесі Українки, 2014. – 240 с.
12. Стрішенець О.М. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості / О.М. Стрішенець, К.В. Павлов // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2016. – С. 35–38.
13. Шкурупій О.В. Циклічність розвитку ринку нерухомості: сучасний контекст: [монографія] / О.В. Шкурупій, Т.О. Білоброва. – Полтава: ПУЕТ, 2012. – 190 с.

14. Arrow K.J. Toward a theory of price adjustment / Kenneth J. Arrow. – Cambridge. – 1997 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/VEH12_Arrow.pdf.
15. Herring R. Financial regulation in the global economy / Richard J. Herring // Brookings Institution Press. – 1995 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://books.google.com.ua/books?hl=uk&lr=&id=x-r3n8mcFAQC&oi=fnd&pg=PR13&dq=richard+herring&ots=X_FlcIRBS-R&sig=9m1iQaQyr4vMS_VE8LVyxIimo60&redir_esc=y#v=onepage&q=richard%20herring&f=false.
16. Scholes M. The Economics of Hedging and Spreading in Futures Markets / Myron S. Scholes // Journal of Futures Research. – 1981 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/fut.3990010216/epdf?r3_referer=wol&tracking_action=p_review_click&how_checkout=1&purchase_referrer=nobel.knteu.kiev.ua&purchase_site_license=LICENSE_DENIED.

Павлов К.В. Инвестиционные сдвиги в политике повышения конкурентоспособности на региональных рынках недвижимости

Аннотация. В статье исследована сущность понятия регионального рынка недвижимости. Определена связь между рынками недвижимости и инвестициями. Исследована точка зрения ведущих мировых ученых по формированию рынков недвижимости в региональном аспекте, а также различных факторов влияния на динамику их инвестиционного обеспечения. Осуществлено детальное исследование различных факторов влияния на состояние региональных рынков недвижимости. Определена зависимость рынка недвижимости от других рынков. Предложена оптимальная стратегия поведения участников региональных рынков недвижимости в зависимости от тенденций, конъюнктуры и их экономического развития.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, конкурентоспособность, регион, недвижимость, рынок недвижимости, региональные рынки.

Pavlov K.V. Investment shifts in the policy of increasing competitiveness in the regional real estate markets

Summary. In the article, the essence of the concept of the regional real estate market is explored. The relationship between real estate and investment markets is determined. The points of view of leading world scientists concerning the formation of real estate markets in the regional aspect, as well as various factors influencing the dynamics of their investment support are researched. A thorough study of various factors influencing the state of the regional real estate markets is carried out. The dependence of the real estate market on other markets that are tangent to it is determined. The optimal strategy of the behaviour of participants in regional real estate markets is offered, depending on trends, conditions and their economic development.

Keywords: investment, investment policy, competitiveness, region, real estate, real estate market, regional markets.

**ЕКОНОМІКА
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ
НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

*Рогач С.М.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
імені професора І.Н. Романенка,
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

СУЧАСНИЙ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ АГРАРНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті обґрунтовано актуальність та важливість дослідження еколого-економічних проблем аграрного землекористування у процесі подальших трансформацій земельних відносин. Здійснено аналіз сучасного стану аграрного землекористування України, виявлено його еколого-економічні тенденції, розкрито сутність екологічних й ґрунтозахисних проблем. Запропоновано систему пріоритетних напрямів та механізмів проведення цілеспрямованої державної політики у сфері регулювання земельних відносин та землекористування, в основу якої покладено вимоги екологічної збалансованості та потреб соціально-економічного розвитку країни.

Ключові слова: аграрне землекористування, сільськогосподарське виробництво, реформування земельних відносин, екологічний стан земель, деградаційні процеси, ґрунтозахисні заходи, охорона земель, державна політика.

Постановка проблеми. Сьогодні аграрний сектор України посідає одне з провідних місць у системі національної економіки. Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору на міжнародних ринках тісно пов'язується з необхідністю його подальшого екологічно орієнтованого розвитку, збереження та відтворення природних ресурсів й раціонального користування ними. Раціональне, екологічно безпечне землекористування є обов'язковою складовою комплексної системи експлуатації та охорони природних ресурсів, перебуває в центрі уваги вчених-аграріїв та обумовлює актуальність цього вектору наукової проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обґрунтуванню ролі і місця земельних ресурсів у системі соціально-економічного розвитку країни присвячена значна кількість наукових праць провідних вітчизняних учених, таких як, наприклад, Д. Бабміндра, І. Бистряков, В. Голян, Д. Добряк, С. Дорогунцов, Ш. Ібатулін, І. Ковальчук, Д. Крисанов, А. Мартин, В. Медведєв, Л. Новаковський, П. Саблук, А. Сохнич, М. Ступень, А. Третяк, М. Федоров, М. Хвесик, О. Ходаківська А. Чупіс. Одні з них розглядають землю як фактор соціально-економічного розвитку та як ресурс, що служить динамізації розширеного відтворення національного багатства, інші – як основу ресурсного потенціалу аграрної сфери, яка відіграє вирішальну роль у розвитку сільськогосподарського виробництва та забезпеченні населення життєво необхідними благами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження більшості науковців, присвячені проблемам використання та охорони земель, спираються на централізовану модель управління земельними відносинами. У сучасних умовах, коли землекористування здебільшого

оперує приватними землями і ґрунтується на приватній підприємницькій ініціативі, законодавство країни в сфері охорони земель характеризується відсутністю чітких норм щодо забезпечення їхньої охорони та відтворення. За таких обставин проблеми сучасного стану та екологічно безпечного використання земельних ресурсів потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у тому, щоб на основі аналізу сучасного стану землекористування України виявити еколого-економічні тенденції використання земельних ресурсів, розкрити сутність екологічних й ґрунтозахисних проблем, а також обґрунтувати шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою стратегії аграрної політики на найближчу перспективу є створення організаційно-економічних умов для ефективного розвитку аграрного сектору на основі єдності економічних, соціальних та екологічних інтересів суспільства для стабільного забезпечення населення країни якісним, безпечним, доступним продовольством та промисловістю сільськогосподарською сировиною [1]. При цьому фундаментальною основою забезпечення таких організаційно-економічних умов має бути еколого-економічна ефективність аграрного виробництва як показник, що одночасно враховує як економічні, так і екологічні параметри сільськогосподарської діяльності. Одночасне врахування економічних і екологічних чинників дасть можливість сільському господарству ефективніше використовувати природні ресурси, що сприятиме зниженню антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище.

Україна володіє значним земельно-ресурсним потенціалом з великими масивами родючих земель та сприятливими природно-кліматичними умовами. Аналіз стану і змін структури земельного фонду України свідчить (табл. 1) про те, що за період з 2005 по 2016 рр. площа сільськогосподарських земель зменшилася на 259,4 тис. га, зменшилися також площі перелогів на 176 тис. га, сіножатей – на 31,6 тис. га, пасовищ – на 96 тис. га, багаторічних насаджень – на 11,5 тис. га.

Проте простежується чітка тенденція до підвищення розораності сільськогосподарських земель (на 59,1 тис. га збільшилась площа ріллі). Також збільшилися площі земель під забудову на 94,6 тис. га, відкритих заболочених земель – на 25,2 тис. га. Водночас спостерігається позитивна тенденція до збільшення площі земель лісгосподарського призначення.

Однак сучасне використання земель не можна вважати екологічно безпечним. Так, територія України характеризується надзвичайно високим показником сільськогосподарської освоєності (71,7%), що значно перевищує екологічно обґрунтовані межі. Навіть з урахуванням тенденції щодо зниження за останні роки цей показник значно перевищує аналогічний показник більшості країн світу (рис. 1).

Склад і структура земельного фонду України

Види основних земельних угідь	1 січня 2005 р.		1 січня 2016 р.		2016 р. до 2005 р.	
	тис. га	%	тис. га	%	+, -	%
Сільськогосподарські землі	42 985,8	71,2	42 726,4	70,8	-259,4	99,4
зокрема, сільськогосподарські угіддя	41 763,8	69,2	41 507,9	68,8	-255,9	99,4
з них: рілля	32 482,2	53,8	32 541,3	53,9	59,1	100,2
перелоги	409,7	0,7	233,7	0,4	-176	57,0
багаторічні насадження	903,8	1,5	892,4	1,5	-11,4	98,7
сіножаті	2 438	4,0	2 406,4	4,0	-31,6	98,7
пасовища	5 530,1	9,2	5 434,1	9,0	-96,0	98,3
інші сільськогосподарські землі	1 222	2,0	1 218,5	2,0	-3,5	99,7
Ліси та інші лісовкриті площі	10 475,9	17,4	10 633,1	17,6	157,2	101,5
Забудовані землі	2 458,3	4,1	2 552,9	4,2	94,6	103,8
Відкриті заболочені землі	957,1	1,6	982,3	1,6	25,2	102,6
Сухі відкриті землі з особливим рослинним покривом	17,6	0,0	13,2	0,0	-4,4	75,0
Відкриті землі без рослинного покриву або з незначним рослинним покривом	1 039	1,7	1 020,6	1,7	-18,4	98,2
Всього земель (суша)	57 933,7	96,0	57 928,5	96,0	-5,2	100,0
Води (території, що покриті поверхневими водами)	2 421,1	4,0	2 426,4	4,0	5,3	100,2
Разом (територія)	60 354,9	100,0	60 354,9	100,0	0	100,0

Джерело: розраховано за [2]

У Польщі під аграрне виробництво задіяні площі вдвічі менші, а саме 14 млн. га (45% від площі с.-г. земель), аналогічно у Німеччині – 12 млн. га (32,7%). При цьому за якісним складом ґрунтів та продуктивністю угідь Україна вважається однією з найбагатших держав світу (площі чорноземних ґрунтів становлять 28 млн. га). На долю України приходить біля 0,45% світового земельного фонду, при цьому рілля займає 2,4% світової її площі. За загальноресурсними показниками землекористування Україна також характеризується надзвичайно високим рівнем освоєння життєвого простору, а тільки близько 7% території можна віднести до антропогенно незміненої.

У результаті ринкових трансформацій відбулися і значні зміни у структурі власності земельного фонду. Реалізація аграрної реформи в Україні була спрямована переважно на трансформацію відносин власності і формування на її базі приватної форми як ефективнішої соціально-економічної системи

ристування Україна також характеризується надзвичайно високим рівнем освоєння життєвого простору, а тільки близько 7% території можна віднести до антропогенно незміненої.

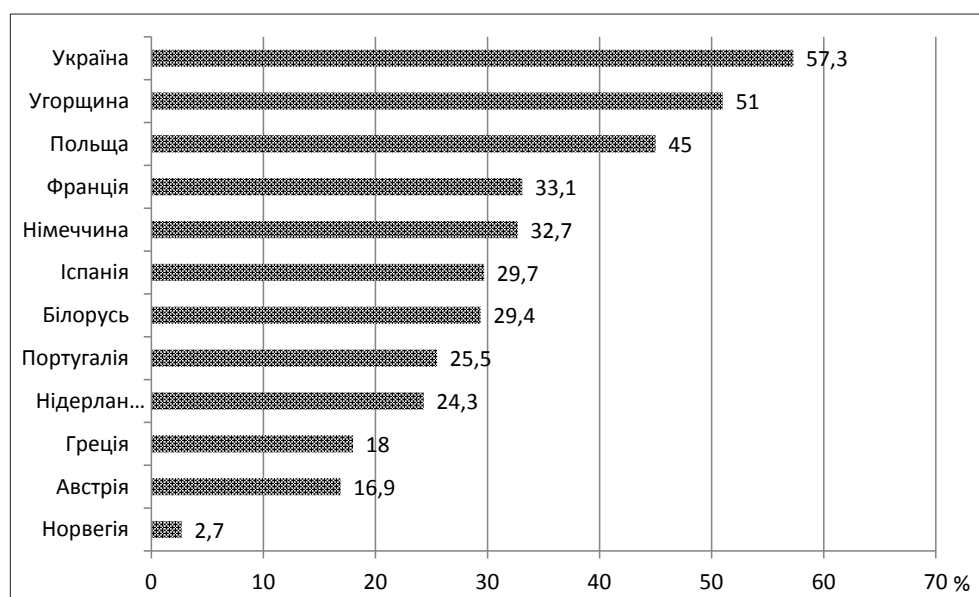


Рис. 1. Характеристика рівня розораності земель країн Західної Європи, Білорусі та України, %

Джерело: аналітичні дані Держгеокадастру України [3]

з високим мотиваційним механізмом ринкового господарювання [4]. Так, станом на 2016 р. у приватній власності перебували 31 034,9 тис. га (74,7%) сільськогосподарських угідь, державній – 10 462,4 тис. га (25,2%), у колективній – 17,3 тис. га (0,05%), а в комунальній – 16,8 тис. га (0,05%) [2]. Останніми роками динаміка структури власності значно сповільнилася, що свідчить про фактичне завершення трансформації відносин власності на землю.

Водночас через відсутність повноцінного ринку сільськогосподарських земель земельні відносини набули орендного характеру. До 2015 р. переважала короткострокова оренда, зокрема частка укладених договорів терміном до 5 років становила 35,5% їхньої загальної кількості, тоді як частка договорів тривалістю понад 10 років складала лише 15%. Нетривалість орендних відносин була головною причиною відсутності у більшості орендарів дбайливого ставлення до землі. Фактично землекористувачі не зацікавлені в довготривалому збереженні продуктивних властивостей земель, які не є їхньою власністю і з якими вони не пов'язують довгострокових господарських інтересів. Із 7 квітня 2015 р. набув чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» від 12 лютого 2015 р. № 191, яким встановлено мінімальний термін оренди земельних ділянок сільськогосподарського призначення для ведення товарного виробництва, фермерського господарства, особистого селянського господарства на рівні 7 років. Як наслідок, нині переважає оренда строком 8–10 років (45%). Зростає частка договорів оренди, укладених на строк понад 10 років (17%), близько 12% договорів оренди укладено на 7 років, а 26% – до 7 років [5].

Також до негативних тенденцій аграрного землекористування в Україні слід віднести зростання дефіциту гумусу та основних елементів живлення в ґрунтах. Цей екологічний аспект сільськогосподарського землекористування обумовлюється насамперед недосконалістю структури посівних площ, яка зазнала значних змін у напрямі збільшення частки культур, що користуються підвищеним попитом на ринку. Сучасний агробізнес динамічно адаптується до потреб національного й світових аграрних ринків та відмовляється від неприбуткових культур і тваринницьких галузей. Так, за період з 1990 по

2016 рр. частки таких культур, як кукурудза, сояшник, ріпак, мали чітку тенденцію до зростання (рис. 2).

У 2016 р. 115 сільськогосподарських підприємств України мали стовідсоткову частку кукурудзи у структурі ріллі, з них 24 господарства з площею понад 1 000 га. У 566 господарствах (11,2% усіх господарств, що вирощують кукурудзу) частка кукурудзи перевищувала 50%. Слід зазначити, що це господарства з орендованою площею землекористування більше 3 тис. га. У невеликих за площею господарствах (100–350 га) питома вага цієї культури знаходиться на оптимальному рівні у 4–14%. Подібна тенденція має місце і під час вирощування сояшнику, частка якого у структурі посівних площ в Україні у 2016 р. становила 22,5%, у сільськогосподарських підприємствах – 26,4%. При цьому 69 господарств мали стовідсоткову частку сояшнику у ріллі, у 10,5% господарств частка сояшнику у структурі ріллі перевищує 50%. Всього в Україні у підприємствах, які вирощують сояшник, знаходиться 23,1% ріллі (7,5 млн. га при оптимальній площі 1,8–2 млн. га). Формування врожаю названих культур відбувається за рахунок виносу з ґрунту значної кількості поживних речовин. Так, за середньої урожайності 15–20 ц/га сояшник і ріпак виносять від 200 до 260 кг поживних речовин з гектара.

Основними заходами щодо поповнення даних поживних речовин є застосування добрив. Однак останніми роками спостерігається тенденція щодо зниження обсягів внесення мінеральних добрив майже в 5 разів. Якщо в 1990 р. їх було внесено 4,2 млн. тонн діючої речовини, зокрема азотних – 1,8, фосфорних – 1,3, калійних – 1,2 млн. тонн, що у перерахунку на 1 га посівної площі становило 141 кг діючої речовини, то в 2016 р. – 1,728 млн. тонн діючої речовини, або 96 кг діючої речовини на 1 гектар. Обсяги внесення органічних добрив знизились з 8,6 тонн на 1 га в 1990 р. до 0,5 тони на 1 га в 2016 р. [2].

Результати аналізу стану їх використання свідчать про те, що забезпеченість землеробства мінеральними добривами становить 48% до потреби, відповідно, органічними добривами – 5% від потреби. Така кількість внесених добрив не може забезпечити бездефіцитного балансу гумусу та поживних речовин у ґрунтах України. В результаті не дотримується основний закон землеробства, а винесення поживних речовин не компенсується поверненням їх у ґрунт. Як наслідок, останніми роками

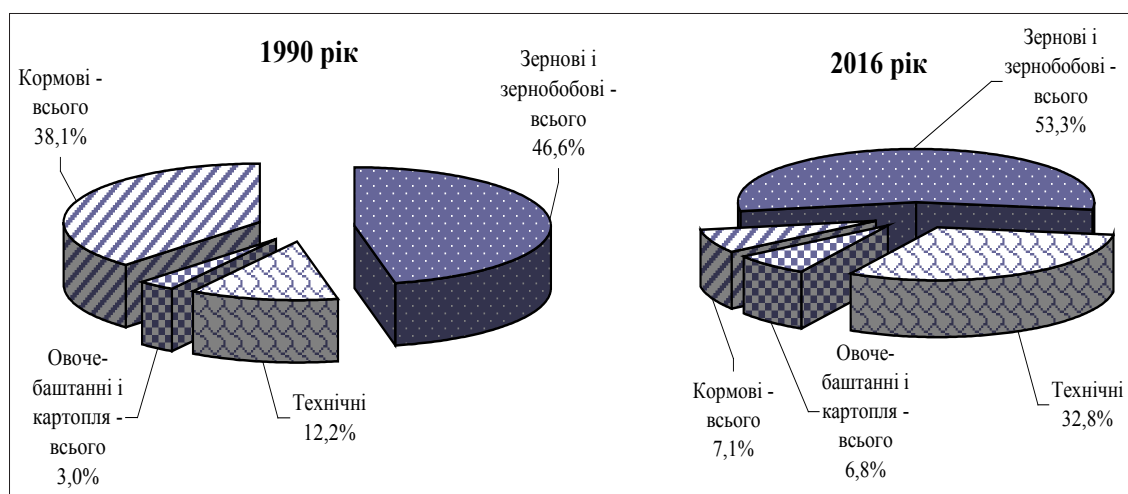


Рис. 2. Структура посівних площ у сільськогосподарських підприємствах України

Джерело: опрацьовано за [3]

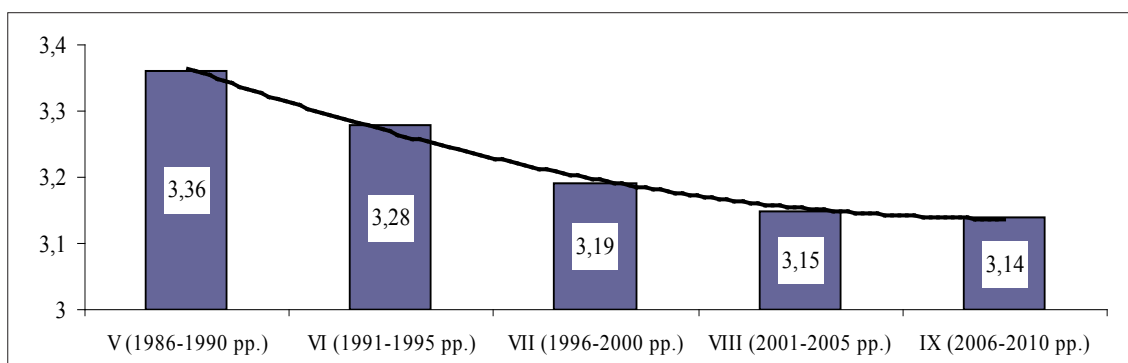


Рис. 3. Вміст гумусу у ґрунтах України за даними агрохімічних обстежень

Джерело: аналітичні дані Держгеокадастру України

спостерігається від’ємний баланс гумусу та поживних речовин у ґрунті. Негативним є той факт, що зі зниженням обсягів внесення органічних та мінеральних добрив відбуваються порушення їх співвідношення і перевищення норм азотистих сполук. Наслідком цих технологічних відхилень є зниження родючості ґрунтів у результаті зниження врожайності, зменшення обсягів валового виробництва й погіршення якісних характеристик виробленої продукції.

Згідно з розрахунками фахівців для реалізації завдань з нарощування виробництва продукції рослинництва в середньому по Україні необхідно збільшити річну норму внесення мінеральних добрив до 150 кг/га, органічних – 10,4 т/га, площі використання засобів захисту рослин розширити до 20 млн. га [6].

На тлі низьких обсягів внесення мінеральних і практично повної відсутності внесення органічних добрив спостерігається зниження вмісту у ґрунтах гумусу (0,5–0,6 тонн/га щорічно), що посилює мінералізацію ґрунтів, призводить до зниження родючості земель. За останні 20 років вміст гумусу зменшився на 0,22% (ці втрати в розрізі держави оцінюються в 453,4 млрд. грн.) (рис. 3). Згідно з даними останнього агрохімічного обстеження в Україні практично зникли ґрунти з високим вмістом гумусу. Так, якщо у 1990 р. вони становили 36,9%, то зараз – лише 3% [7]. Для вирішення цієї проблеми важливим завданням є внесення оптимальних доз органічних добрив, які зможуть забезпечити його бездефіцитний баланс.

Складною залишається ситуація з поширеністю деградаційних процесів у землекористуванні України. Згідно з даними Держгеокадастру України станом на 1 січня 2016 р. нараховується 13,3 млн. га сільськогосподарських угідь, що піддаються дії вітрової ерозії (22,0% від загальної площі цих угідь), зокрема 12,6 млн. га орних земель. Водна ерозія поширена на площі 19,4 млн. га (32,1% с.-г. земель). У складі еродованих земель налічуються 4,5 млн. га із середньо- та сильнозмитими ґрунтами, зокрема 68 тис. га повністю втратили гумусовий горизонт. Площа еродованих земель щорічно зростає на 80–100 тис. га. Найбільш еродованими є земельні угіддя Донецької (1 365,6 тис. га), Одеської (1 262,1 тис. га), Луганської (1 215,3 тис. га), Харківської (1 121,4 тис. га), Кіровоградської (1 029,1 тис. га) та Дніпропетровської (1 000,8 тис. га) областей. Еколого-економічні збитки від ерозії ґрунтів складають приблизно 9,1 млрд. гривень [3].

Досить інтенсивно розвиваються процеси лінійного розмиву та яроутворення. Площа ярів становить 140,3 тис. га,

а їх кількість перевищує 500 тисяч. Вітрової ерозії систематично зазнають понад 6 млн. га земель, а в роки з пиловими бурями – до 20 млн. га.

На якісному стані земельних ресурсів відбиваються також і інші негативні чинники (засоленість, солонцюватість, перезволоженість, надмірна аридність, практично опустелення тощо). Зокрема, 10,7 млн. га (17,7% с.-г. угідь) складають кислі ґрунти, 2,2 млн. га (3,5%) – солонцюваті. Окрім того, 1,9 млн. га сільськогосподарських угідь займають перезволожені, 1,8 – заболочені, 0,6 млн. га – кам’яністі ґрунти. ґрунти з підвищеною кислотністю становлять 9,6 млн. га сільськогосподарських угідь, з яких на середньо- і сильнокислі припадають 4,4 млн. га [7].

Також слід зазначити, що досить небезпечним явищем є забруднення ґрунтів і ґрунтових вод пестицидами, радіонуклідами та важкими металами. Нині 4,6 млн. га сільськогосподарських угідь (12% загальної площі) мають високий рівень радіоактивного забруднення, близько 20% території України забруднено важкими металами, близько 8 млн. га земель – стійкими хлороорганічними препаратами (пестицидами).

Екстенсивне господарювання завдає значних збитків продуктивному потенціалу земельного фонду й значно знижує стійкість земель до деградаційних процесів. Деградація ґрунтів останнім часом є однією з найважливіших виробничо-екологічних проблем, без розв’язання якої неможливо буде забезпечувати високу еколого-економічну ефективність використання земель у майбутньому (табл. 2).

Таблиця 2
Поширеність деградаційних процесів у ґрунтах України

Тип деградації земель	Площа земель підданих впливу, млн. га	% від загальної площі країни
Вітрова ерозія	13,3	22,0
Водна ерозія	19,4	32,1
Комплексна ерозія	2,1	3,4
Підкислення ґрунтів	10,7	17,7
Засолення ґрунтів	1,7	2,8
Осолонцювання ґрунтів	2,2	3,5
Зсуви	0,2	0,3
Забруднення ґрунтів	12,1	20,0
Підтоплення земель	7,2	12,0
Порушення земель	0,2	0,3

Джерело: аналітичні дані Держгеокадастру України

Нині превалює така позиція: охорона земель державною стоується земель державної власності, а щодо земель приватної власності, то це справа приватних власників. Також не береться до уваги вимога ст. 1 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища», якою передбачається «забезпечення екологічної безпеки, запобігання і ліквідація негативного впливу господарської та іншої діяльності на навколишнє природне середовище, збереження природних ресурсів» [5].

З позиції «великого бізнесу» сільське господарство часто розглядається як проект з короткотерміновими цілями, що має на меті одержання максимуму доходу в поточних роках без стратегічних планів на майбутнє. Тому раніше поширені підходи до охорони земель, які базувалися на централізованому плануванні та бюджетному фінансуванні ґрунтоохоронних заходів і суцільному землеустрої, в сучасних умовах уже не працюють. Необхідно створювати умови, коли на фінансування ґрунтоохоронних заходів спрямовуватиметься частина ренти, одержуваної агробізнесом під час забезпечення контролю держави за раціональністю використання земель і дотримання ґрунтоохоронних обмежень у землекористуванні.

Незважаючи на незадовільний екологічний стан земель країни, фінансування протиерозійних та ґрунтоохоронних заходів є недостатнім. Зокрема, у 2016 р. на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод було виділено 1 197,2 тис. грн., що становить 6,3% від загальної суми поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища [2].

Як відзначають фахівці, нині гостро стоїть питання будівництва (реконструкції) протиерозійних гідротехнічних споруд, наприклад, валів-каналів протяжністю 5,4 тис. км, площею 1 005,4 га; валів-доріг – 0,3 тис. км; водоскидних споруд – 122 шт.; терасування схилів – 198 шт.; протиерозійних ставків – 176 шт.; берегоукріплень протяжністю 377,3 км, площею 0,12 га [8, с. 17].

Як позитивні результати здійснення земельної реформи в Україні слід відзначити ліквідацію безумовної державної монополії власності на земельні ресурси, формування системи платного землекористування, становлення різних форм володіння і користування землею [9, с. 42]. Водночас період трансформаційних перетворень сільського господарства характеризується неоднозначними наслідками та еколого-економічними втратами для держави.

З метою ліквідації негативних екологічних та соціально-економічних наслідків, пов'язаних із перетвореннями в системі аграрних земельних відносин необхідні широкомасштабні системні заходи. Першочерговим заходом має бути формування адаптивної моделі управління земельними ресурсами, що припускає реалізацію ефективної системи екологічних та організаційно-управлінських функцій та включає виявлення проблемних питань, формування концепції та пропозицій щодо їх вирішення нормативно-правовими та організаційно-управлінськими методами.

Висновки. Проведений аналіз дає підстави зробити висновок щодо незадовільного екологічного стану сільськогосподарських земель, який набуває загрозливого для національної, передусім продовольчої, безпеки характеру. Раніше поширені підходи до охорони земель, які базувалися на централізованому плануванні та бюджетному фінансуванні ґрунтоохоронних заходів і суцільному землеустрої, в сучасних умовах уже не працюють. Втрата економічного інтересу землекористувачів до екологобезпечного землекористування вимагає нагального обґрунтування чіткого механізму організаційно-економічного

регулювання екологізації аграрного виробництва. Необхідно створювати умови, коли на фінансування ґрунтоохоронних заходів спрямовуватиметься частина ренти, одержуваної агробізнесом під час забезпечення контролю держави за раціональністю використання земель і дотримання ґрунтоохоронних обмежень у землекористуванні. Усе це зумовлює необхідність проведення розумного коригування структури використання сільськогосподарських угідь з точки зору раціонального природокористування та потреб суспільства у сільськогосподарській продукції. У перспективі необхідна розробка гнучкої, науково обґрунтованої системи землекористування, адаптованої для кожної природно-кліматичної зони, сільськогосподарського підприємства і фермерського господарства, що відповідає інтересам усіх категорій землевласників і забезпечує високу продуктивність ріллі, збереження і відтворення родючості ґрунту. Держава в питаннях землекористування повинна виступати консолідатором земель та дієвим інструментом забезпечення стабільності й ефективності їх використання, а також гарантом стійкої соціально та екологічно спрямованої політики в сфері земельних відносин.

Література:

1. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р / Офіційний вісник України. – 2013. – № 83. – С. 23.
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Офіційний веб-сайт Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру [Електронний ресурс]. – Режим доступу : land.gov.ua.
4. Організаційно-економічні інструменти державної аграрної політики в Україні : аналітична доп. / [В. Русан, О. Собкевич, А. Юрченко]. – К. : НІСД, 2012. – 31 с.
5. Офіційний портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>.
6. Стратегічні напрями розвитку земельних відносин у сільському господарстві на період до 2020 року / [М. Федоров, О. Ходаківська, С. Корчинська, Н. Солов'яненко] ; за ред. Ю. Лупенка, М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 58 с.
7. Національна доповідь про стан родючості ґрунтів України / [М. Присяжнюк, С. Мельник, В. Жилкін та ін.] // Посібник українського хлібороба : наук. практ. щорічник. – 2011. – С. 41–70.
8. Лупенко Ю. Трансформація земельних відносин у сільському господарстві (аналітичний огляд) / Ю. Лупенко, О. Ходаківська. – К. : ННЦ ІАЕ, 2015. – 52 с.
9. Механізм економічного регулювання земельних відносин / [М. Ступень, С. Рогач, І. Рій] // Економіст. – 2015. – № 2 (340). – С. 42–43.

Рогач С.М. Современное эколого-экономическое состояние и тенденции аграрного землепользования в Украине

Анотація. В статті обґрунтовано актуальність і важливість дослідження еколого-економічних проблем аграрного землепольовання в процесі дальнєйших трансформацій земельних відносин. Осуществлен аналіз сучасного стану аграрного землепольовання України, виявлені його еколого-економічні тенденції, раскрыта сутність екологічних і ґрунтозахисних проблем. Предложена система пріоритетних напрямлений і механізмів проведення целенаправленной державної політики в сфері регулювання земельних відносин і землепольовання, в основу котрої положені вимоги екологі-

ческой сбалансированности и потребностей социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: аграрное землепользование, сельскохозяйственное производство, реформирование земельных отношений, экологическое состояние земель, деграционные процессы, почвозащитные мероприятия, охрана земель, государственная политика.

Rohach S.M. Modern ecological and economic status and trends of agrarian land use in Ukraine

The article substantiates the relevance and importance of researching the ecological and economic problems of agrarian land use in the process of further transformations

of land relations. The analysis of the current state of agrarian land use of Ukraine is carried out, its ecological and economic trends are revealed, and the essence of ecological and soil-protective problems is revealed. A system of priority directions and mechanisms for pursuing a purposeful state policy in the sphere of regulation of land relations and land use is proposed, based on the requirements of ecological balance and the needs of the country's socio-economic development.

Keywords: agrarian land use, reform of land relations, agricultural production, ecological condition of lands, degradation processes in soils, soil protection measures, land protection, public policy.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

*Жук О.Б.,
аспірант кафедри економічної теорії,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті проаналізовано динаміку та структуру видаткової частини бюджету Пенсійного фонду України за декілька останніх років. Розроблено практичні рекомендації щодо реформування вітчизняної пенсійної системи з метою забезпечення її платоспроможності та фінансової стійкості у довгостроковій перспективі. Обґрунтовано необхідність впровадження другого (обов'язкового накопичувального) рівня системи пенсійного забезпечення в Україні.

Ключові слова: фінансове забезпечення, пенсійна система, видатки Пенсійного фонду України, дефіцит бюджету Пенсійного фонду.

Постановка проблеми. Успадкована від Радянського Союзу солідарна система пенсійного забезпечення України вже 26-й рік державної незалежності є одним із головних об'єктів критики в суспільстві. Українські пенсіонери вважають призначені їм пенсії занадто низькими, працююче населення – сплачені ними страхові внески високими, а заокеанські та європейські радники висловлюють своє незадоволення хронічним дефіцитом бюджету Пенсійного фонду України (ПФУ) та наполягають на поступовому підвищенні пенсійного віку для громадян з метою його збалансування. В умовах невтішної демографічної (кожен четвертий українець – пенсіонер, а один зайнятий забезпечує пенсією одного пенсіонера) та нестабільної економічної (галопаючих темпів інфляції (у 2016 р. – 12,4%) ситуації, тінзації економіки (близько 50% ВВП), хронічного дефіциту Державного бюджету (3% ВВП), високого рівня корупції (131 із 176 позицій у світі), а також постійної перманентної політичної кризи в країні солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування України вже не перший рік стикається з проблемою нестачі фінансових ресурсів і не здатна забезпечувати наявний рівень заміщення пенсіями втраченого заробітку та оптимальну диференціацію пенсій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В період численних змін в соціально-економічному та політико-правовому

житті нашої держави проблематика реформування пенсійної системи та впровадження накопичувальної її складової в контексті врахування зарубіжного досвіду опинилась у центрі уваги політиків, науковців та громадськості. Серед вітчизняних вчених-економістів, чії праці присвячені цій проблематиці, слід відзначити О.В. Горбаненко, В.А. Зеленка, А.О. Касич, О.П. Кириленко, Л.Г. Креховецьку, В.Г. Мельничука, О.В. Насібову, І.В. Панченко, І.В. Ткаченко, В.С. Толуб'яка, О.І. Тулай, Л.Є. Фурдичко. Аналіз публікацій цих авторів дає змогу здійснювати подальші дослідження у цьому напрямі.

Мета статті полягає в проведенні аналізу динаміки та структури видаткової частини бюджету ПФУ за період 2010–2016 рр. та розробленні на його основі практичних рекомендацій щодо реформування вітчизняної пенсійної системи з метою забезпечення її платоспроможності та фінансової стійкості у довгостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до статті 71 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 9 липня 2003 р. № 1058-IV [1] бюджет ПФУ – це план утворення і використання цільового страхового фонду, що формується за рахунок страхових внесків до солідарної системи та надходжень з інших джерел, визначених цим Законом.

Порівняльний аналіз співвідношення доходів і видатків бюджету ПФУ за період 2010–2016 рр. наочно свідчить про закріплення позитивної тенденції щодо зниження диспропорцій між видатками фонду та його доходами (рис. 1): у 2010 р. цей показник становив 4,3%, у 2011 р. – рекордні 6,6%, у 2012 р. – 5%. Наявний дефіцит впродовж цих трьох років негативно вплинув на фінансовий стан солідарного рівня системи пенсійного забезпечення та засвідчив неспроможність ПФУ виконувати пенсійні зобов'язання самостійно. Проте в 2013 р. у пенсійній системі відбулися позитивні зміни: перевищення перших над другими становило 0,08%, або 200 млн. грн., які, хоч і незначні, але важливі для подолання негативних тенденцій, адже послідовно трансформують їх у позитивні. Однак уже в 2014–2015 рр. зростання диспропорцій між видатками фонду та його доходами не перевищувало 1% (0,66% і 0,34% відповідно). Така тенденція пов'язана не тільки з демографічною ситуацією в країні, але й з недостатнім рівнем розвитку економіки, наявністю в її структурі значного за обсягами тіньового сектору (близько 50% ВВП), а також анексією Російською Федерацією Криму і військовими діями в окремих районах Донецької та Луганської областей.

У 2016 р. вдруге за останнє десятиріччя спостерігалось перевищення доходів над видатками, а саме на 2,4 млрд. грн., або на 0,95%. Це передусім зумовлено перевико-

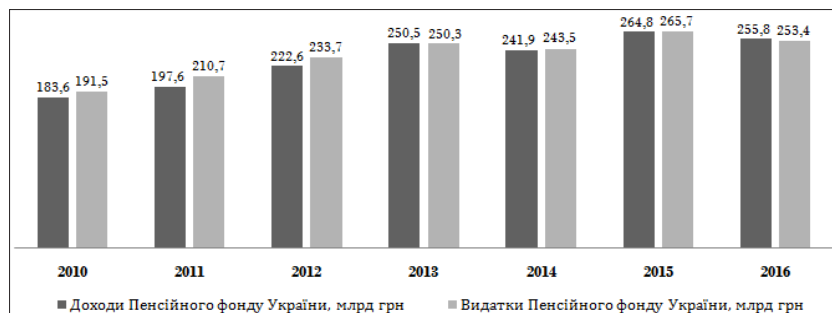


Рис. 1. Динаміка доходів та видатків бюджету Пенсійного фонду України за 2010–2016 рр., млрд. грн.

Джерело: розроблено автором на основі даних [2]

нанням плану власних надходжень (на 1,7 млрд. грн.) та економією видатків внаслідок припинення безпідставних пенсійних виплат внутрішньо переміщеним особам (13,5 млрд. грн.). За рахунок перевиконання та економії склався додатковий фінансовий ресурс у сумі 15,2 млрд. грн. Ці кошти були спрямовані на авансове фінансування пенсій січня 2017 р. – 10,4 млрд. грн. (68,4%); погашення позик попередніх бюджетних періодів – 2,4 млрд. грн. (15,8%); вилучення коштів з бюджету ПФУ для перерозподілу видатків Державного бюджету України – 2,4 млрд. грн. (15,8%). І, як результат, вперше за останні дев'ять років не залучалась позика з Єдиного казначейського рахунку, а також було зменшено плановий дефіцит коштів ПФУ та відповідні видатки Державного бюджету на його покриття на 2,4 млрд. грн.

Чинна пенсійна система України є платоспроможною лише за умови фінансової підтримки з боку держави. Субсидування дефіциту бюджету ПФУ є найбільшим і постійно зростаючим напрямом витрачання коштів Державного бюджету України. При цьому близько третини всіх пенсійних виплат проводиться за рахунок державних коштів. Це приводить до відволікання бюджетних коштів від інших потреб держави (фінансування економічної діяльності, охорони здоров'я, культури, освіти та науки, національної безпеки і оборони країни у воєнний час) та спрямування їх на споживання (виплату пенсій та соціальних допомог). Отже, окремі бюджетні програми недоотримують необхідні кошти, оскільки тягар пенсійних зобов'язань перекладається на бюджет держави. Так, впродовж 2010–2016 рр. видатки Державного бюджету на фінансування пенсійних програм зросли більше, ніж у 2,2 рази, або на 78,5 млрд. грн., – до рівня 142,6 млрд. грн. (рис. 2). Питома вага цих видатків у структурі усіх видатків Державного бюджету за досліджуваний період коливалась в межах від 16,3% (у 2012 р.) до 21,1% (у 2010 р.), середнє значення становило 18,6%. Порівняно з 2015 р. питома вага таких видатків у 2016 р. збільшилась на 4,4%, що в кінцевому результаті зумовило виникнення дефіциту бюджету країни в розмірі 3% ВВП.

Динаміка видатків на покриття дефіциту коштів ПФУ, питома вага яких у структурі усіх видатків Державного бюджету коливалась в межах від 3,4% (у 2014 р.) до 11,9% (у 2016 р.), наочно свідчить про суттєве зростання обсягів бюджетної підтримки ПФУ. За досліджуваний період такі видатки зросли більше, ніж у 3 рази, або на 55,1 млрд. грн., – до рекордного рівня 81,7 млрд. грн. Значне зростання дефіциту коштів ПФУ у 2016 р. урядовці пояснюють зниженням ставки ЄСВ майже удвічі, а саме з середнього значення 40% до фіксованої ставки 22%, внаслідок чого бюджет поніс втрати у сумі 96,4 млрд. грн. За інших обставин профіцит бюджету становив би 14,7 млрд. грн. На жаль, зниження ставки ЄСВ не привело ні до значної легалізації «тіньової» зайнятості, ні до скорочення заборгованості із платежів до Фонду. Так, у 2016 р. загальна сума заборгованості перед ПФУ становила 18 904,8 млн. грн.

(на 1 625,3 млн. грн., або на 9,4%, більше порівняно з попереднім роком), з яких заборгованість зі сплати ЄСВ становила 7 562,5 млн. грн. (40%), заборгованість по фінансових санкціях та пені – 500,5 млн. грн. (2,6%) [2]. Отже, однією із головних причин незбалансованості бюджету ПФУ є незадовільний фінансовий стан підприємств реального сектору економіки, які з низки причин (надмірне податкове навантаження, нестабільна економічна ситуація в країні тощо) не в змозі позбутися накопиченої заборгованості та зростаючих сум фінансових санкцій. Тому необхідно послабити податкове навантаження на малий і середній бізнес, а також посилити контроль і відповідальність за дотриманням законодавства про оплату праці та сплату страхових внесків.

Ще однією причиною незбалансованості бюджету ПФУ є невідповідність підвищення державних соціальних гарантій сучасним реаліям соціально-економічного розвитку. Так, темп зростання середнього розміру пенсії в окремі періоди перевищував темп приросту заробітної плати. Пік такого перевищення припав на 2013 р. – на 9,1%, або більше, ніж у 2,1 рази (рис. 3). Загальноприйнятним показником рівня пенсій є коефіцієнт заміщення, який розраховується як співвідношення середнього розміру пенсії до середньої заробітної плати. Відповідно до норм Міжнародної організації праці він має становити не менше 55%. В Україні цей показник є значно нижчим, при цьому зберігається тенденція до щорічного його зниження. Як бачимо, чинна система пенсійного забезпечення не здатна захистити громадян



Рис. 2. Структура та обсяг видатків Державного бюджету України на потреби Пенсійного фонду України за 2010–2016 рр., млрд. грн.

Джерело: розроблено автором на основі даних [2]



Рис. 3. Динаміка середньомісячної заробітної плати та середньомісячного розміру пенсій за 2010–2016 рр., грн.

Джерело: розроблено автором на основі даних [2]

пенсійного віку від бідності та забезпечити їм адекватне заміщення пенсією заробітку, втраченого ними у зв'язку зі старістю. Внаслідок цього пенсійною системою за принципом солідарності поколінь незадоволені як платники пенсійних внесків, так і більшість одержувачів пенсійних виплат.

Варто зауважити, що розмір встановленої на 1 січня 2017 р. української середньої пенсії за офіційним курсом Національного банку України на цю дату становив \$67, що вдвічі менше, ніж в Білорусі, утричі менше, ніж в Російській Федерації. Середньостатистичний польський пенсіонер отримує в 6,2 разів вищу пенсію, ніж український. При цьому розмір середньої пенсії в Україні становив лише 37,9% від середньої заробітної плати (4 482,35 грн.). В інших країнах цей показник значно вищий. Так, у Греції коефіцієнт заміщення встановлений на рівні 96%, у Великій Британії – 90%, в Люксембурзі – 87%, в Австрії – 77%, в Данії – 66%, в Японії – 60%, у Фінляндії – 59%, у Польщі – 58%, у Франції – 52%, в США – 50%, в Німеччині – 47%, в Білорусі – 42% [3] (рис. 4).

Коригування процесів подальшого проведення пенсійної реформи доцільно здійснювати, виходячи з ґрунтовного аналізу динаміки та структури видаткової частини бюджету ПФУ з одночасним урахуванням набутого досвіду, досвіду провідних країн світу та сучасного соціально-економічного становища України.

Результати проведеного порівняльного аналізу динаміки видатків бюджету ПФУ засвідчують стійку негативну тенден-

цію до зростання їх обсягів (незначне зменшення порівняно з попереднім періодом спостерігалось у 2014 і 2016 рр.), що пояснюється намаганням держави покращити матеріальний стан пенсіонерів, перманентними інфляційними процесами, підвищенням рівня прожиткового мінімуму, появою новопризначених виплат і збільшенням середньої заробітної плати. Так, впродовж 2010–2013 рр. видатки бюджету ПФУ зросли на 58,8 млрд. грн., або на 30,7%, – до рівня 250,3 млрд. грн. Проте у 2014 р. відбулось зменшення їх обсягу на 2,7%, або на 6,8 млрд. грн., що можна пояснити наслідками прийняття Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» від 8 липня 2011 р. № 3668-VI [4], який приніс у пенсійну систему такі ключові зміни, як обмеження максимального розміру пенсій та зниження відсотку обчислення «спеціальних» пенсій. До того ж внаслідок цих змін відбулися суттєві зміни в чисельності одержувачів пенсійних виплат: їх чисельність скоротилась на 10,4%, або на 1,4 млн. осіб, і становила 12,1 млн. осіб. Однак це сприяло лише частковій нормалізації кризової ситуації у вітчизняній пенсійній системі. Вже в наступному році у зв'язку із збільшенням чисельності пенсіонерів на 1,7%, або на 200 тис. осіб, видатки на пенсійне забезпечення зросли на 9,1%, або на 22,2 млрд. грн., встановивши найбільше значення за досліджуваний період. Скорочення чисельності одержувачів пенсійних виплат у 2016 р. на 3,3%, або на 400 тис. осіб, позначилось на зниженні обсягу таких видатків на 4,6%, або на 12,3 млрд. грн., – до

рівня 253,4 млрд. грн. Зазначене зумовлено набуттям чинності з 1 січня 2016 р. Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 24 грудня 2015 р. № 911-VIII [5], яким передбачено внесення змін до загальних норм щодо пенсійного забезпечення громадян України, наприклад, встановлення обмеження розміру виплачуваної пенсії (працюючим пенсіонерам зменшується на 15% розмір пенсії, якщо вона перевищує 150% прожиткового мінімуму для осіб, котрі втратили працездатність); надання вибору для працюючих пенсіонерів (працювати на посаді та не одержувати пенсію чи не працювати та отримувати призначену пенсію). Отже, стійке зростання обсягів видатків бюджету ПФУ за досліджуваний період на 61,9 млрд. грн., або на 32,3%, носить інфляційний характер, що невідчутно відбивалось на добробуті пенсіонерів. У 2017 р. видатки на пенсійне забезпечення заплановані в розмірі 283,2 млрд. грн., що становитимуть третину усіх видатків Державного бюджету України на цей рік (800 млрд. грн.), з якого буде профінансований дефіцит коштів ПФУ в розмірі 141,5 млрд. грн. [6].

Така тенденція пояснюється збільшенням обсягів усіх видів пенсійних витрат, передусім зростанням видатків за рахунок власних надходжень, які у загальній структурі видатків бюджету ПФУ за досліджуваний період займали найбільшу питому вагу, а саме від 43,7% у 2016 р. до 81,9% у 2012 р. (рис. 5). Значна питома вага таких видатків зумовлена щорічним зростанням їх обсягу за винятком

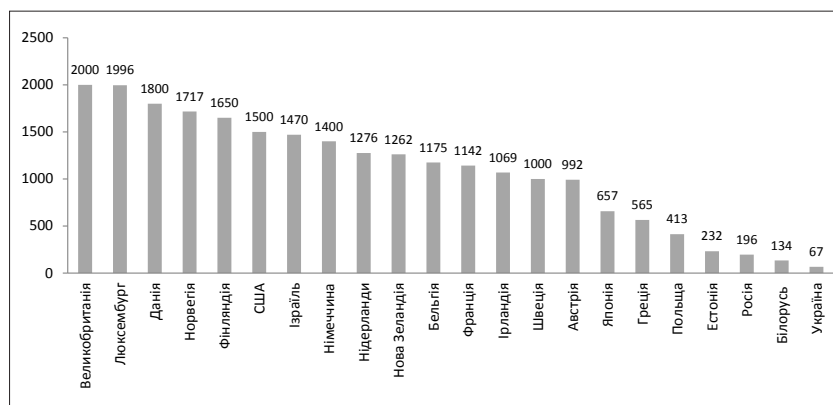


Рис. 4. Середній розмір пенсії в країнах-членах ОЕСР та країнах СНД станом на 1 січня 2017 р., дол. США

Джерело: розроблено автором на основі даних [2; 3]



Рис. 5. Динаміка складу видатків бюджету Пенсійного фонду України за 2010–2016 рр., млрд. грн.

Джерело: розроблено автором на основі даних [2]

2014 і 2016 рр. Так, протягом 2010–2015 рр. обсяг видатків за рахунок власних надходжень збільшився на 56 млрд. грн., або на 36,2%, – до рівня 210,8 млрд. грн. Порівняно з 2015 р. питома вага таких видатків у 2016 р. зменшилась на 37,1%, або на 100 млрд. грн., що було зумовлено майже потрійним збільшенням питомої ваги видатків за рахунок Державного бюджету у загальній структурі видатків бюджету ПФУ. Варто зауважити, що здійснення видатків за рахунок власних надходжень на виплати, які не мають страхового характеру, погіршують фінансовий стан ПФУ. Зокрема, виплата пенсій за вислугу років, цільова грошова допомога на прожиття інвалідам війни та учасникам бойових дій, а особливо значні суми – це видатки на доплату до розміру мінімальної пенсії.

Видатки за рахунок коштів Державного бюджету України, тобто на виплату пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами, за досліджуваній період суттєво коливаються по роках. Аналогічно коливалась і питома вага таких видатків у загальній структурі видатків бюджету ПФУ, а саме від 19% у 2010 р. до 56,3% у 2016 р., що свідчить про перманентне збільшення навантаження на бюджетну систему держави. Останнє є неприйнятним явищем, оскільки в основі функціонування ПФУ як фінансового інституту повинен лежати виключно страховий принцип. Саме тому всі зусилля українського уряду повинні бути спрямовані на пошук альтернативного механізму подолання фінансових труднощів, побудованого на раціональному та ефективному поєднанні розподільчої і накопичувальної складових пенсійної системи. Вважаємо, що стійке щорічне збільшення обсягів видатків за рахунок коштів Державного бюджету за останні сім років у 4 рази, або на 106,3 млрд. грн., вказує на фінансову нестійкість вітчизняної солідарної пенсійної системи та необхідність якнайшвидшого запуску пенсійної реформи з метою збалансування бюджету ПФУ.

Питома вага видатків за рахунок коштів державних цільових фондів у загальній структурі видатків бюджету ПФУ за період 2010–2016 рр. коливались в межах від 0,003% у 2016 р. до 0,23% у 2012 р. У 2010–2012 рр. обсяг таких видатків збільшувався, а у 2013–2016 рр., навпаки, зменшувався. За досліджуваній період обсяг видатків за рахунок коштів державних цільових фондів зменшився в 57 разів, або на 393 млн. грн.

Важливим показником оцінки фінансової спроможності пенсійної системи країни є співвідношення пенсійних витрат та ВВП. За період 2010–2016 рр. питома вага видатків бюджету ПФУ у ВВП коливалася в межах від 10,6% (у 2016 р.) до 17,7% (у 2010 р.) (рис. 6). Динаміка цього показника за досліджуваній період указує на його зменшення на 7,1%. Порівняно з 2015 р. питома вага таких видатків у 2016 р. зменшилась на 2,8%, що, сподіваємося, стане продовженням позитивної тенденції у ході стабілізації вітчизняної системи пенсійного забезпечення.

Аналіз динаміки зростання видатків бюджету ПФУ порівняно з динамікою зростання ВВП за період 2010–2016 рр. виявляє цікаву закономірність (рис. 7). Так, з 2011 р. динаміка темпів приросту ВВП набуває форми дуги, де фаза депресії настає у 2013 р. (3,3%), поступово переходячи у 2014 р. у фазу пожвавлення (7,7%), а у 2015 р. завершується фазою піднесення із при-

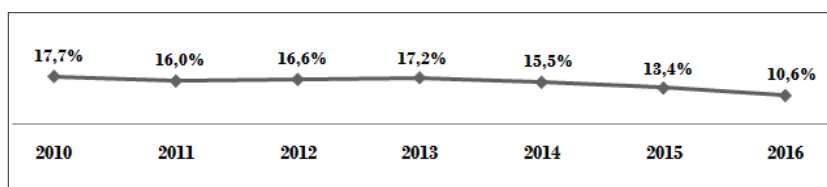


Рис. 6. Динаміка питомої ваги видатків на пенсійне забезпечення у ВВП за 2010–2016 рр., %

Джерело: розроблено автором на основі даних [2]

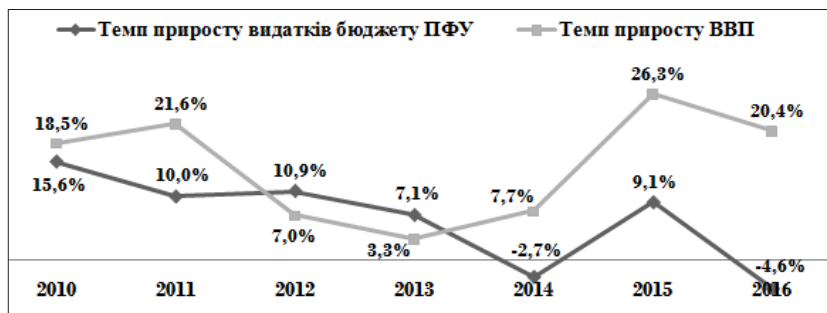


Рис. 7. Динаміка темпів приросту видатків бюджету Пенсійного фонду України порівняно з ВВП за 2010–2016 рр., %

Джерело: розроблено автором на основі даних [2]

ростом ВВП у 26,3%. У 2016 р. темп приросту ВВП знизився на 5,9%, давши початок фазі спаду. На відміну від приросту ВВП, динаміка темпів приросту видатків бюджету ПФУ за досліджуваній період характеризується дещо по-іншому: фаза депресії спостерігалася у 2014 р. (-2,7%) з одночасним піднесенням у 2015 р. (9,1%) і спадом у 2016 р. (-4,6%). Лише у 2010 р. видатки бюджету ПФУ зростали більш-менш синхронно з показниками ВВП, і цього ж року вони досягнули найбільшого значення за цей період (15,6%). Порівняно з 2015 р. видатки бюджету ПФУ у 2016 р. зменшились на 6%.

Висновки. Проаналізувавши динаміку основних фінансових показників ПФУ, можна зробити висновок, що процеси, які характеризують фінансовий стан ПФУ за декілька останніх років, свідчать про залежність його бюджету від фінансової підтримки з боку держави. Отже, з кожним роком ступінь фінансової самостійності ПФУ скорочується до мінімуму. Головною причиною цього є дисбаланс доходної та видаткової частин бюджету як наслідок системного порушення принципу економічної залежності видатків споживання від отриманих доходів і ВВП.

На основі проведеного дослідження вважаємо, що перспективи розвитку пенсійної системи в Україні пов'язані передусім із забезпеченням її платоспроможності та фінансової стійкості у довгостроковій перспективі, які можна досягти шляхом посилення дії страхових принципів у діючій солідарній системі, впровадження накопичувального страхового складника та ефективнішого функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення. Другий та третій рівні пенсійної системи можуть частково перейняти на себе тягар ПФУ, а отже, зменшити навантаження на бюджет держави та збільшити пенсійні виплати. Це дасть змогу диверсифікувати джерела отримання доходів після досягнення пенсійного віку, послабити в подальшому значний вплив демографічного фактору на стан солідарної пенсійної системи, оскільки спостерігається тенденція зменшення працюючого населення на фоні збільшення чисельності одержувачів пенсійних виплат.

Для створення універсальної законодавчої бази подальшого реформування пенсійної системи слід скасувати практику регулювання умов пенсійного забезпечення деяких категорій громадян окремими законодавчими актами, що дасть змогу у майбутньому ухвалити єдиний акт у цій сфері – Пенсійний кодекс України. Між тим реформування пенсійного законодавства має також включати справедливий механізм зростання пенсійних виплат до загальноєвропейського рівня (не менше 55–60% від середньої заробітної плати), створення прозорої пенсійної системи, а також підвищення індивідуальної зацікавленості громадян у формуванні пенсійних накопичень і самостійному виборі напрямів інвестування на третьому рівні пенсійної системи. При цьому необхідно дотримуватись принципу соціальної справедливості, незаперечною основою якого у пенсійному забезпеченні виступає залежність трудових пенсій від трудового вкладу громадян. Проте чинне законодавство у багатьох випадках відступає від цієї залежності. Особи, котрі не мають достатнього трудового стажу для отримання мінімальної пенсії, повинні отримувати адресну соціальну допомогу на рівні, необхідному для досягнення показника прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб за рахунок коштів бюджету, а не за рахунок страхових внесків (за умови перевірки доходів домогосподарства).

Література:

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 9 липня 2003 р. № 1058-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 49–51. – 376 с.
2. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>.
3. Розмір української пенсії порівняли зі світовими показниками : інфографіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukr.media/ukrain/291310>.
4. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи : Закон України від 8 липня 2011 р. № 3668-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 12–13. – 82 с.
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України : Закон

України від 24 грудня 2015 р. № 911-VIII // Відомості Верховної Ради. – 2016. – № 5. – 50 с.

6. Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2017 рік : Постанова Кабінету Міністрів України від 18 січня 2017 р. № 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/17-2017-p>.

Жук О.Б. Финансовое обеспечение функционирования пенсионной системы Украины в условиях реформирования экономики

Аннотация. В статье проанализированы динамика и структура расходной части бюджета Пенсионного фонда Украины за несколько последних лет. Разработаны практические рекомендации по реформированию отечественной пенсионной системы с целью обеспечения ее платежеспособности и финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе. Обоснована необходимость внедрения второго (обязательного накопительного) уровня системы пенсионного обеспечения в Украине.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, пенсионная система, расходы Пенсионного фонда Украины, дефицит бюджета Пенсионного фонда.

Zhuk O.B. Financial support for the functioning of Ukraine's pension system in terms of reforming the economy

Summary. The dynamics and structure of expenditures of the Pension Fund of Ukraine for the last several years are researched in the article. Practical recommendations for reforming the national pension system aimed at ensuring its solvency and financial stability are worked out by the author. The necessity of the implementation of the second (mandatory funded) level of Ukraine's pension support system is grounded.

Keywords: financial support, pension system, expenditures of the Pension Fund of Ukraine, deficit of the Pension Fund's budget.

*Жукова Л.М.,**к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

АДАПТАЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ ДО УМОВ І НАСЛІДКІВ ГЛОБАЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ

Анотація. У статті досліджено процес адаптації соціальної політики держави до умов і наслідків глобальних зрушень. Виявлено вплив глобальних тенденцій на соціально-економічний розвиток України, що спричиняють посилення соціальної нерівності та сегментації суспільства. Запропоновано необхідність системного реформування соціальної політики шляхом досягнення діючих у європейських країнах економічних і соціальних стандартів.

Ключові слова: держава, соціально-економічний розвиток, соціальна політика держави, глобалізація, інтеграційні процеси.

Постановка проблеми. На зламі тисячоліть глобалізаційні зрушення втягнули людство у вир кардинальних трансформацій. Сучасний світ, наповнений глобальними загрозами, стає дедалі більш непередбачуваним. Деякі проблеми, що загрожують безпеці суспільства, набули глобального характеру і вже загрожують не окремо взятій державі, етносу, соціальній групі, а людській цивілізації загалом. Наростання глобалізаційних процесів супроводжується у світі посиленням економічної і соціальної нерівності та сегментації суспільства. Зі зростанням якості життя чутливість населення до небезпек лише зростає, що потребує вдосконалення соціальної організації суспільства.

Глобалізаційні процеси здійснюють суттєвий вплив на соціальну політику країн, особливо країн із високим рівнем внутрішньої нестабільності та зовнішньої вразливості, до яких належить Україна. Упродовж останніх років соціально-економічна ситуація в нашій державі характеризується як досить нестабільна. Це, звісно, не могло не позначитися на розвитку соціальної сфери країни. В Україні поки що не вдалося забезпечити для більшості громадян гідного рівня життя, соціальної захищеності та впевненості в поступальному розвитку як національної економіки, так і самої держави. Багато часу змарновано у пошуках компромісів у питаннях зовнішньої політики та інтеграційного вектору, оскільки стратегічною метою України є вступ до Євросоюзу. Саме цей процес означає послідовну орієнтацію на діючу в провідних європейських країнах модель соціально-економічного розвитку – модель соціальної ринкової економіки, перевагами якої є високий рівень соціальних стандартів і розвитку гуманітарної сфери, ефективний захист прав працівників, розвинена система соціального захисту [1, с. 3]. Тому актуальним для України є пошук векторів модернізації соціальної політики шляхом досягнення діючих у європейських країнах економічних і соціальних стандартів. Важливим кроком у цьому напрямі є реалізація Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти дослідження пріоритетних напрямів у сфері соціальної політики й майбутнього соціального добробуту знайшли відображення у працях таких зарубіжних учених, як, зокрема,

Дж. Бонолі [2], Б. Дікон, М. Халс, П. Стабс [3], А. Сен, Дж. Стігліц [4]. Заслужують на увагу здобутки К. Еспіна-Андерсона та Дж. Ейвена Кольберга [5], які визначають соціальну політику як вид регулювання держави загального добробуту. Серед вітчизняних науковців, що займаються проблемами соціальної політики та досліджують наслідки впливу світової економічної динаміки на соціальні процеси в Україні, слід виділити Т. Бурлай [6], Г. Лопушняк [7], О. Макарову [8], С. Сіденко [1], В. Скуратівського, П. Ситник, В. Трощинського [9]. Також істотний внесок у розгляд соціально-економічної реальності та процесів розвитку з інституціональних позицій зробили В. Гесць [10], О. Яременко [11] та інші вітчизняні вчені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявні теоретичні та практичні досягнення в окремих наукових працях, недостатньо висвітленим є визначення імперативів адаптації соціальної політики до умов і наслідків поглиблення інтеграції та глобалізації економіки України.

Мета статті полягає у дослідженні процесів адаптації соціальної політики держави до умов і наслідків глобальних зрушень.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні соціальна політика як ключова складова політики держави офіційно завжди включалася до переліку найперших пріоритетів. Реальні події свідчать про існування значного дисонансу між цілями, що декларуються, і практичними результатами у сфері соціальної політики. Розбіжності пов'язані з тим, що наявна інституційна система суспільства надає дуже вузький спектр реальних можливостей для здійснення ефективної соціальної політики. Проте в країні склалася ситуація, за якої соціальна політика із засобу зменшення суспільної напруги перетворилася на один із суттєвих факторів її посилення, а її основоположні цілі залишаються нереалізованими [12, с. 58]. Тому зусилля держави, напрям її соціально-економічної політики слід формувати таким чином, аби щорічно цілеспрямовано досягати необхідного соціального ефекту відповідно до європейських та світових соціальних стандартів. При цьому необхідно враховувати, що стихійні механізми ринкових відносин, якщо вони не регулюються державою та її відповідними інститутами, руйнують соціальні досягнення суспільства.

За таких умов соціальна політика держави потребує системного реформування, оскільки під впливом глобалізації змінюється соціальна сфера з її інститутами й інфраструктурою, тобто трансформується соціальна структура суспільства. Окремі компоненти впливу глобалізації на соціальну політику держави наведено на рис. 1.

Необхідність системного реформування соціальної політики задля забезпечення збалансованого розвитку держави в умовах глобальних викликів зумовлена такими чинниками.

1. Тінізація та системні вади політики регулювання ринку праці.

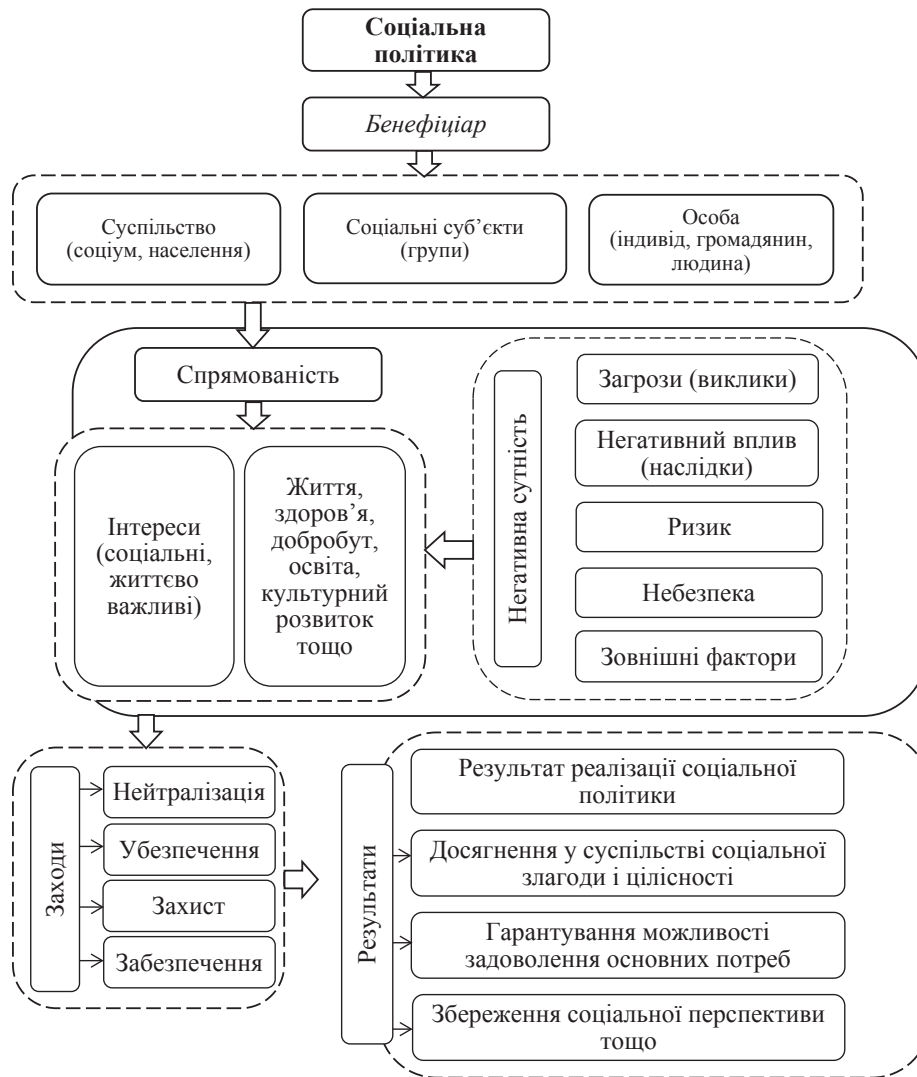


Рис. 1. Окремі компоненти впливу глобалізації на соціальну політику держави

Джерело: побудовано автором на основі даних [13]

Сучасний стан ринку праці України характеризується несприятливими тенденціями щодо рівня зайнятості населення та неефективного використання робочої сили. В країні надзвичайного поширення набула тіньова зайнятість, що супроводжується негативними наслідками як для держави, так і для суспільства загалом. Так, згідно з інформацією Державної служби статистики України [14], чисельність зайнятого населення у 2015 році становила лише 16,2 млн. осіб, кількість безробітних – 1,7 млн. осіб. Кількість зайнятих у неформальному секторі економіки становила 4,3 млн. осіб, або 26,2% від загальної кількості зайнятого населення віком 15–70 років. Більше половини неформально зайнятих спостерігається серед сільського населення, де неформальний сектор є переважаючим місцем праці для кожної другої особи з числа зайнятих.

Поширення неформальної зайнятості має негативні наслідки, зокрема недоотримання надходжень до бюджету та соціальних фондів. У грудні 2015 року внаслідок скорочення зайнятих у формальному секторі та зростання тіньової зайнятості чисельність застрахованих осіб, які сплачують єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, зменшилася на 550 тис. осіб, а на початок 2016 року становила лише 10,3 млн. осіб.

Водночас, згідно з даними Міністерства соціальної політики України [15], кількість осіб, які станом на 9 червня 2016 року заявили про потребу в працевлаштуванні, становила 129,1 тис. осіб. З них звернулись за працевлаштуванням безпосередньо до центрів зайнятості 57,7 тис. осіб, з яких працевлаштовано 16,9 тис. осіб, пройшли профнавчання 4,3 тис. осіб, взяли участь у громадських роботах 6,2 тис. осіб. Отже, економічна криза в 2013–2016 роках, політична нестабільність, відсутність ефективного соціального діалогу та цілеспрямованої державної політики зайнятості призвели до загострення негативних явищ в соціально-економічній сфері. За цей період український ринок праці втратив значну кількість працюючих – понад 2 млн. осіб. На жаль, ця тенденція прогнозується і на 2017 рік. Зокрема, станом на 1 лютого 2017 року в Державній службі зайнятості було зареєстровано 429 тис. безробітних, тоді як місяцем раніше їх кількість складала 390,8 тис. осіб [16].

Таким чином, з урахуванням наявності негативних тенденцій на ринку праці гостро постає потреба у його трансформації. Перспективи розвитку національного ринку праці залежать від вибору його сценаріїв, один з яких передбачає формування моделі, що базується на використанні ресурсних

конкурентних переваг, інший – на мобілізації чинників інноваційного розвитку.

Реалізація євроінтеграційних перспектив потребує удосконалення політики державного регулювання на ринку праці, отже, надзвичайної актуальності набуває завдання визначення стратегічних пріоритетів розвитку національного ринку праці, що дасть змогу інституційно окреслити ключові вектори реалізації державної політики зайнятості. Реструктуризація зайнятості, стимулювання роботодавців до створення нових та збереження наявних робочих місць (на основі реалізації інноваційного сценарію розвитку), активізація поведінки населення на ринку праці та розширення можливостей вибору робочих місць із гідними умовами праці мають стати незаперечними пріоритетами політики ринку праці [17, с. 326].

2. Низькі соціальні стандарти рівня та якості життя населення.

З усього кола соціальних проблем, що потребують свого вирішення в контексті створення передумов для інтеграції в ЄС, чи не найважливішими є проблеми доходів населення та розвитку соціальних програм. Досягнення європейських стандартів в соціальній сфері, а саме рівня доходу, структури споживання, добробуту, зайнятості, фінансування соціальних програм, що забезпечують розвиток людських ресурсів, має не лише етичне, але й економічне значення, оскільки від цього залежить можливість включення до європейського ринку праці, розвиток гуманітарного капіталу, доступ до ринку товарів і послуг, формування широкого середнього класу та, зрештою, забезпечення міжнародної конкурентоспроможності [1, с. 6].

У зв'язку з цим потребує невідкладного реформування політика оплати праці, яка є важливим чинником забезпечення добробуту громадян. Одним із важливих важелів соціального захисту працюючих є мінімальна заробітна плата, яка в Україні відіграє роль соціального стандарту, обов'язковість якого забезпечується законом. З 1 січня 2017 року мінімальна заробітна плата з 1 600 (станом на грудень 2016 року) збільшилася до 3 200 грн.

Український рівень середньої заробітної плати нижче навіть мінімальної заробітної плати (МЗП) в багатьох зарубіжних країнах. Якщо МЗП в Україні сьогодні складає 110 євро, то в Румунії – 275 євро, Литві, Латвії – 380 євро, Чехії – 407 євро, Угорщині – 412 євро, Хорватії, Словаччині – 433–435 євро, Польщі – 453 євро, Естонії – 470 євро, а в деяких країнах ЄС знаходиться на рівні 1 000–1 500 євро, а саме у Великобританії (1 397 євро), Франції (1 480 євро), Німеччині (1 498 євро), Бельгії (1 532 євро), Нідерландах (1 552 євро), Ірландії (1 563 євро). Найнижча МЗП зафіксована в Болгарії (235 євро), найвища – в Люксембурзі (1 999 євро) [18]. Тобто українська МЗП в 2,1 рази менше найнижчої й у 18,2 рази нижче найвищої. Варто акцентувати увагу на тому, що в Україні зміни в рівні заробітної плати не наблизили її до аналогічних показників країн Європи.

Слід зазначити негативну тенденцію посилення соціальної нерівності через збільшення розриву в заробітних платах найманих робітників і керівного складу підприємств. Також розрив простежується в заробітних платах окремих керівників державних структур порівняно з оплатою праці педагогів, науковців, лікарів, металургів, шахтарів та інших зайнятих у виробничому і бюджетному секторах економіки. Такі фінансові реалії приводять до надмірного розшарування працюючих на багатих і бідних. Головною причиною нерівності в доходах є глобалізація, перш за все поширення офшорних зон, завдяки яким заможні українці уникають оподаткування. Для

вирішення проблеми гіпертрофованої матеріальної нерівності необхідно протидіяти корупційним схемам монополістів і олігархів, відокремити бізнес від влади, розвивати середнє та мале підприємництво.

Особливо принизлива бідність серед працюючого населення, яка складає більше 20%. Таке явище не спостерігається в жодній цивілізованій країні світу, тим більше в країнах ЄС. Щоб наздогнати Болгарію, найбіднішу за рівнем мінімальної заробітної плати країну ЄС, Україні необхідно збільшити ВВП майже в тричі.

Через те, що на збалансоване зростання реальної заробітної плати найбільшою мірою впливають нові знання, інновації та інвестиції, дуже проблематичним виглядає знецінення наукової праці. За останній період (2006–2015 роки) кількість науковців скоротилася в 1,5 рази, питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП знизилася з 1,1% до 0,7%, частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової – з 6,5% до 2,5% [19]. Отже, загострення фінансово-економічної кризи поряд з недостатньою координацією і прорахунками в проектуванні реформ обумовило зростання соціальних ризиків для зайнятого населення та критичне падіння купівельної спроможності доходів пенсіонерів, понад 80% яких сьогодні фактично знаходяться за межею бідності. У таких умовах Україна втрачає шанси досягти гідного рівня оплати праці без переходу до економіки, яка ґрунтується на інноваційних технологіях. Як показує світовий досвід, саме інновації й інвестування в них є основними важелями у підвищенні реальних заробітних плат.

Злам тенденції до падіння рівня життя населення не може стати автоматичним результатом економічного зростання. Останнє за умови надмірної і необґрунтованої нерівності (територіальної, секторальної, індивідуальної) обов'язково спровокує подальшу поляризацію суспільства, зростання бідності, формування й поширення її спадкових форм. Тому на всіх рівнях має бути змінено політику доходів (державних, місцевих та індивідуальних), створено достатню кількість сучасних робочих місць з гідною оплатою праці, забезпечено більш ефективно витрачання публічних фінансів у соціальній сфері, розроблено нові механізми взаємодії держави, бізнесу та населення [17, с. 324].

3. Загрози трудовресурсній безпеці, зумовлені старінням робочої сили.

Країна стоїть перед серйозними демографічними викликами через швидке старіння, міграцію та внутрішнє переміщення населення. В усіх без винятку країнах старіння населення відбувається в результаті паралельного розвитку двох тенденцій: падіння народжуваності і збільшення тривалості життя. При цьому зниження народжуваності відіграє на глобальному рівні в цьому процесі більш значну роль. В Україні старіння населення відбувається зі значним прискоренням завдяки кільком факторам [20]. По-перше, темпи і глибина падіння народжуваності на першому десятиріччі незалежності були безпрецедентно високими, що наклало негативний відбиток на статевовікову структуру населення країни на довгі роки. Згідно з інформацією Державної служби статистики протягом останніх 25-ти років кількість населення України постійно знижується. Так, з 1991 по 2016 роки українців стало менше на 9 млн. осіб. Якщо в 1991 році в державі проживали майже 52 млн. осіб, то на початок 2016 року – 42,76 млн. За всі роки незалежності України кількість населення найбільше зменшилася в період з 2005 по 2016 роки, а саме на 4,5 млн. осіб.

Негативний природний приріст населення є характерним для всіх розвинутих країн Європи, Північної Америки і Японії. Але розрив між народженими і померлими в цих країнах, як правило, нижчий. Наприклад, в країнах ЄС у 2015 році розрив між померлими і народженими становив 9,6%.

Хоча в Україні за останні 10 років різниця між народженими і померлими зменшується повільними темпами, проте відсоток цієї різниці залишається досить високим порівняно з Європою: в 2005 році – 45,5%, в 2015 році – 30,8%. Тобто різниця між динамікою народжуваності і смертності в Україні за останні 10 років негативно перевищувала загальноєвропейські показники у 3–5 разів [21].

По-друге, мають місце значні втрати контингенту населення трудоактивного віку як внаслідок високих показників його смертності (більше 700 тис. осіб щорічно), так і через вплив його значної частини закордон з метою пошуку роботи.

Особливу стурбованість викликає саме активізація трудової міграції з України, передусім молоді, спеціалістів, а також збільшення числа українців – порушників правил в'їзду та перебування в країнах ЄС, що викликано суттєвим погіршенням соціально-економічної ситуації в країні. Тобто в Україні виникає загроза появи нового соціального ризику через відтік закордон якісної робочої сили, що приведе до катастрофічного падіння рівня конкурентоспроможності нашої країни. З іншого боку, активізація міграції українців турбує європейців, які побоюються подальшого ускладнення міграційної ситуації, зокрема, у зв'язку з отриманням Україною безвізового режиму [22, с. 110].

Також європейців найбільше непокоїть той факт, що все частіше працевлаштування закордоном відбувається нелегально. Якщо за даними обстеження населення щодо трудової міграції, здійсненого Державною службою статистики у 2012 році, питома вага мігрантів без належного статусу становила 20,4% [23], то за даними дослідження компанії "GfK-Україна" на замовлення Міжнародної організації з міграції у 2015 році без оформлення трудових відносин працював 41% мігрантів [24]. Занепокоєння Європи виявляється й у візовій практиці. Якщо у 2013 році українцям було оформлено понад 1,5 млн. шенгенських віз, то у 2014 році – 1,35 млн., а у 2015 році – 1,19 млн. Частково це наслідок збільшення частки багаторазових віз. Проте має значення й збільшення кількості відмов: 1,85% у 2013 році та 3,4% у 2015 році [25].

Під час дослідження загроз трудових ресурсній безпеці, зумовлених старінням робочої сили, можна сказати, що негативним явищем для України є нова категорія громадян зі статусом внутрішньо переміщених осіб (ВПО). Згідно з офіційними даними Міністерства соціальної політики станом на 19 вересня 2016 року кількість ВПО становила 1 703 932 особи [26]. Україна входить у десятку країн світу з найбільшою кількістю ВПО [27]. Українська держава поступається лише країнам Середнього Сходу, таким як Сирія (6,6 млн. ВПО), Ірак (3,3 млн.), Ємен (2,5 млн.), а також країнам Африки, таким як Судан (3,2 млн.), Нігерія (2,1 млн.), Південний Судан (1,7 млн.); випереджає Пакистан (1,5 млн.) та Афганістан (1,2 млн.). Серед європейських країн наша держава за кількістю ВПО знаходиться на першому місці. Україна випереджає Туреччину (близько 1 млн.), Азербайджан (564 тис. осіб), Кіпр (272 тис.), Грузію (239 тис.) тощо.

Для належного врегулювання питання щодо забезпечення прав і свобод ВПО в Україні протягом 2014–2016 років було прийнято низку ключових нормативно-правових доку-

ментів, але досі відсутня довгострокова державна стратегія, спрямована на інтеграцію та адаптацію ВПО в українському суспільстві.

Висновки. Частковий аналіз проблеми адаптації України до умов Євросоюзу в соціальній сфері показав, що існують значні відмінності за всіма параметрами соціального розвитку. Отже, Україні доведеться вирішити низку невідкладних і непростих завдань, оскільки наша держава зобов'язалась забезпечити протягом 3–4 років поступове наближення до стандартів та практики ЄС у сфері зайнятості, соціальної політики та рівних можливостей, зокрема, шляхом належної та ефективної імплементації понад 30 актів законодавства ЄС.

Одним з найважливіших елементів успішності європейської інтеграції є наявність сталої та міцної підтримки громадянами реформ, необхідних для досягнення прогресу й цілей соціального розвитку держави. Стає очевидним, що необхідно змінити пріоритети в політиці реформ, а саме поєднати реалізацію раціональної економічної політики з активними інвестиціями держави в людський капітал, що потребує значних змін у мисленні та цінностях суспільства, громадян, але найбільше у глибокому практичному втіленні відповідних цінностей у повсякденне життя суспільства та держави. Саме наявність артикульованого суспільного запиту на реформи відповідно до європейських цінностей та принципів є запорукою не тільки результативності цього процесу, але й його незворотності.

Література:

1. Сіденко С. Євроінтеграційна стратегія України: соціальний вимір / С. Сіденко // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2015. – № 2. – С. 3–9.
2. Bonoli G. The politics of the new social policies. Providing coverage against new social risks in mature welfare states / G. Bonoli // Policy and Politics. – 2005. – Vol. 33. – P. 431–450.
3. Глобальна соціальна політика. Міжнародні організації й майбутнє соціального добробуту / [Б. Дікон, М. Халс, П. Стабс]; пер. з англ. А. Олійника та ін. – К.: Основи, 1999. – 346 с.
4. Невірно оцінюючи наше життя: Чому ВВП не має сенсу? Доклад Комісії по вимірюванню ефективності економіки та соціального прогресу / [Д. Стиглиць, А. Сен, Ж.-П. Фітуссі]; пер. з англ. І. Кушнар'євої. – М.: Вид-во Інституту Гайдара, 2016. – 216 с.
5. Ганслі Т.М. Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки / Т.М. Ганслі; пер. з англ. О. Перепада. – К.: Основи, 1996. – 237 с.
6. Бурлай Т. Політика соціальної якості в контексті Угоди про асоціацію між Україною та ЄС / Т. Бурлай // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 4. – С. 81–95.
7. Лопушняк Г. Інституційне забезпечення державної соціальної політики: теоретико-проблемні аспекти / Г. Лопушняк // Актуальні проблеми державного управління. – 2011. – № 2. – С. 31–38.
8. Макарова О. Соціальна політика в Україні: [монографія] / О. Макарова. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2015. – 244 с.
9. Реформування соціальної політики в Україні: проблеми та перспективи / [В. Скуратівський, В. Трошинський, П. Ситник та ін.]; за заг. ред. В. Скуратівського, В. Трошинського. – К.; Львів: НАДУ, 2012. – 368 с.
10. Геєць В. Про єдність і суперечності у розвитку суспільства, держави та економіки / В. Геєць // Економіка України. – 2012. – № 10. – С. 4–22.
11. Яременко О. Формування інститутів розвитку в економіці України: альтернативи та ризики / О. Яременко // Вчені зап. Харк. гуманіт. ун-ту «Нар. укр. акад.». – 2013. – Т. 19. – С. 249–267.
12. Формування моделі економічного розвитку України у післякризовому світі: аналітична доповідь / [Я. Жаліло, Д. Покришка, Я. Белінська та ін.]; за заг. ред. Я. Жаліло. – К.: НІСД, 2013. – 65 с.

13. Коваль О. Соціальна безпека: сутність та вимір : наукова доповідь / О. Коваль. – К. : НІСД, 2016. – 34 с.
14. Чисельність зайнятого населення у 2015 році / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
15. Кількість осіб, що мають потребу в працевлаштуванні станом на 9 червня 2016 року / Міністерство соціальної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mlsp.gov.ua>.
16. Кількість безробітних станом на 1 лютого 2017 року / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
17. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2016. – 688 с.
18. A minimum wage is in ES: from a 235 euro in Bulgaria a to 1999 euro in Luxemburg // European true. – 2017. – February [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/rus/news/2017/02/12/7061539>.
19. Куликов Г. Як розірвати порочний круг низьких заробітних плат / Г. Куликов // Дзеркало тижня. Україна. – 2016. – 8 квітня. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.zn.ua/macrolevel/kak-razorvat-porochnyy-krug-nizkih-zarabotnyh-plat_html.
20. Коломієць О. Мінімізація загроз трудовим ресурсам : аналітична записка / О. Коломієць [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1899>.
21. Півторак О. Населення України скорочується втричі швидшими темпами, ніж в Європі / О. Півторак // FactCheck. Міжнародний аналітичний портал. – 2016. – Серпень. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-ukraine-news.org/ru/2016/08/09/naselennya-ukrayiny-skorochuyetsya-vtrychishvydshymy-tempamy-nizh-v-yevropi>.
22. Малиновська О. Міграційна криза в Європі: пошуки шляхів розв'язання та наслідки для України / О. Малиновська // Стратегічні пріоритети. – 2016. – № 3 (40). – С. 104–114.
23. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні. – К. : МОП, Державна служба статистики України, Ін-т демографії та соціальних досліджень НАНУ, 2013.
24. Дослідження з питань міграції та торгівлі людьми: Україна, 2015 / Міжнародна організація з міграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iom.org.ua/sites/default/files/pres_kit_gfk_iom2015_ua_fin_3_2.pdf.
25. Schengen Visa statistics by third country – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.schengenvisa.info.com/schengen-visa-statistics-third-country-2015>.
26. Кількість внутрішньо переміщених осіб / Міністерство соціальної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article?art_id=193423&cat_id=107177.
27. Global report on internal displacement 2016 / Internal displacement Monitoring center under Norwegian refugee Council (Ministry of Foreign Affairs) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.internal-displacement.org/assets/publications/2016/2016-global-report-internal-displacement-IDMC.pdf>.

**Жукова Л.Н. Адаптація соціальної політики
государства к условиям и последствиям глобальных
изменений**

Аннотация. В статье исследован процесс адаптации социальной политики государства к условиям и последствиям глобальных изменений. Выявлено влияние глобальных тенденций на социально-экономическое развитие Украины, которые порождают усиление социального неравенства и сегментации общества. Предложена необходимость системного реформирования социальной политики путём достижения действующих в европейских странах экономических и социальных стандартов.

Ключевые слова: государство, социально-экономическое развитие, социальная политика государства, глобализация, интеграционные процессы.

**Zhukova L.M. Adaptation of the social policy of the
state to the conditions and effects of global shifts**

Summary. The article examines the process of adaptation of the social policy of the state to the conditions and effects of global shifts. There is determined the influence of global trends on the socio-economic development of Ukraine contributing to social inequality and segmentation of the society. It is suggested to implement a systematic reform of social policy by achieving economic and social standards operating in the European countries.

Keywords: state, socio-economic development, social policy of the state, globalization, integration processes.

*Калініченко Д.Р.,
аспірант кафедри економічної теорії,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК ПРАЦІ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Анотація. У статті визначено мобільність як одну з домінант людського капіталу в умовах глобалізації. Проведено аналіз міграції трудових ресурсів України. Визначено фактори, що впливають на трудову міграцію населення. Проаналізовано стан глобального ринку праці за сферами діяльності. Запропоновано перспективні напрями подолання кризової ситуації на ринку праці України.

Ключові слова: людський капітал, мобільність, міграція, трудові ресурси, ринок праці, оплата праці.

Постановка проблеми. В умовах соціально-економічної глобалізації категорія «людський капітал» є одним з індикаторів розвитку економіки країни. Останніми роками в Україні активізувалися міграційні наміри серед населення. Так, лише з 2011 по 2015 рр. кількість українців, що прагнули знайти роботу закордоном, зросла з 6% до 8%. А кількість українських студентів закордоном зросла з 2000 р. по 2012 р. у понад ніж чотири рази та складає близько 37 тис. осіб. Особливо стрімко зростає кількість українських студентів саме у тих країнах, куди спрямовані потоки трудової міграції [1]. Таким чином, активізація міграційних процесів, яка призводить до скорочення реальних трудових ресурсів і наростання проблеми «відтоку мізків», дає змогу говорити про погіршення кількісних та якісних характеристик людського капіталу України як у середньо-, так і в довгостроковому періодах. У контексті визначення умов адаптації українського суспільства до європейського вектору розвитку постає завдання пошуку актуальних шляхів подальшого функціонування ринку праці, надання рекомендацій щодо поведінки його суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем функціонування ринку праці та розвитку людського капіталу в Україні займалися такі українські вчені, як, зокрема, В. Антонюк, В. Важинська, Н. Голікова, О. Грішнова, Ю. Гурова, Ю. Зайцев, Н. Перепелиця, Н. Томчук.

Питання мобільності досліджувались в роботах О. Білик, І. Куревіної, Н. Коваліско, О. Малиновської, О. Позняк, М. Романюк та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас низка аспектів цієї проблеми залишається недостатньо розкритим та обґрунтованим. Так, потребують подальшого дослідження сучасний стан ринку праці України та оцінка трудових ресурсів як основи формування конкурентоспроможного людського капіталу країни. Також необхідно дослідити питання мобільності як складової людського капіталу та її вплив на стан ринку праці.

Мета статті полягає в оцінці проблематики зовнішньої мобільності трудових ресурсів України і розробці рекомендацій щодо її подолання задля розвитку людського капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою конкурентоспроможної економіки країни в умовах глобалізації є розвиток її інноваційної складової, що забезпечений високим рівнем людського капіталу. Людський капітал – це сукупність природжених та набутих за рахунок інвестицій в особистісний розвиток якостей (знань, здібностей, бажань, мотивів, навичок, психофізичного стану тощо), реалізація яких слугує конкурентною перевагою на глобальному ринку праці та є джерелом отримання додаткового прибутку. Основним елементом реалізації людського капіталу особою на глобальному ринку є така її складова, як мобільність. Мобільність – це складова людського капіталу, що передбачає можливість індивіда в процесі трудової діяльності змінювати її характер або місце з метою підвищення отримуваної винагороди (прибутку). Реалізація мобільності може відбуватись як на просторі національного ринку праці, так і за його межами.

В Україні останніми роками склалася вкрай негативна соціально-економічна ситуація, причинами якої слід вважати низький рівень розвитку високотехнологічних виробництв, застій у впровадженні досягнень НТП, низьку інвестиційну привабливість для іноземних компаній, що ускладнено стійкою політичною й економічною кризою та бюрократизмом влади. В таких умовах говорити про розвиток інноваційної складової в економіці неможливо, зокрема, за рахунок переважаючої кількості підприємств з низькою доданою вартістю.

Тому сучасний розвиток національної економіки та ринку праці набуває стагнаційного характеру. Високий рівень інфляції і, як наслідок, відсутність росту реальної заробітної плати призводять до зниження купівельного попиту, скорочення товарообігу, росту безробіття. Неприятливим фактором розвитку ринку праці є також значна частка працюючих пенсіонерів, що унеможливує працевлаштування молоді та принесення нових знань у підприємництво. Характерною для нашої країни є також проблема «відтоку мізків», коли високоосвічена частка населення залишає країну в пошуках кращої можливості самореалізації або вимушено, тобто через брак робочих місць. Усі ці причини впливають на підвищення рівня мобільності населення.

Розвиток процесів соціально-економічної глобалізації створює умови, в яких інформація про можливості працевлаштування, рівень оплати праці, умови життя в інших країнах є відкритою. Актуальною проблемою в глобалізаційному світі є міграція робочої сили з країн, що розвиваються, до економічно розвинених країн. Не оминула ця проблема й Україну.

Згідно з офіційною інформацією Державної служби зайнятості щодо кількості громадян України, працевлаштованих за межами країни суб'єктами господарювання, що мають ліцензію з посередництва у працевлаштуванні закордоном, усього у 2016 р. працевлаштовано 79,2 тис. осіб (у 2015 р. – 76,9 тис. осіб) [2]. Проте ця інформація не враховує ту кількість насе-

лення, що була працевлаштована в попередні періоди або є постійними трудовими мігрантами, а отже, не відображає загальну кількість трудових мігрантів з України.

Дещо повнішу інформацію надає Міжнародна організація з міграції (МОМ). Згідно з даними звіту МОМ за 2016 р. кількість зовнішніх трудових мігрантів з України у 2014–2015 рр. становила близько 688 тис. осіб, а ще 310 тис. осіб є потенційними зовнішніми трудовими мігрантами [1].

Під впливом воєнного конфлікту та глибокої економічної кризи міграційні настрої українців активізуються. Спробам вирішити життєві проблеми шляхом працевлаштування закордоном сприяють й набутий українцями досвід роботи за межами держави, потужні міграційні мережі, що сформувалися впродовж останніх десятиліть. Опитування, проведене на замовлення Міжнародної організації з міграції навесні 2015 р., показало, що 8% українців планують найближчим часом знайти роботу закордоном або вже її знайшли. Згідно з даними аналогічного дослідження 2011 р. таких було 6% [1].

Збільшення обсягів трудової міграції супроводжується водночас переорієнтацією її потоків з традиційного східного напрямку (Росія) на західний. В умовах військового конфлікту цей процес об'єктивно прискорився. Так, згідно з даними опитування "GFK-Україна" на замовлення МОМ, серед потенційних трудових мігрантів з України частка тих, хто шукає роботу в Росії, знизилася з 18% у 2011 р. до 12% в 2015 р. Водночас привабливість Польщі зросла з 7% у 2006 р., коли було здійснено перше подібне дослідження, до 30% сьогодні [1].

Дещо більший рівень зовнішньої трудової міграції в Україні надає Державна служба статистики України, і ці дані співпадають з інформацією Євростат (Eurostat) та Федеральної служби державної статистики Російської Федерації. Так, середня кількість вітчизняних трудових мігрантів, що в один момент перебувають закордоном, становить близько 1,5 мільйонів осіб. Загалом же кількість трудових мігрантів становить близько 2,5 млн. осіб; до цього показника включені як постійні, так і тимчасові трудові мігранти, що час від часу повертаються до України [3; 4].

Загалом, відштовхуючись від інформації міністра соціальної політики України Андрія Реви та Державної служби статистики, можна сказати, що рівень зайнятості в Україні становить лише 56,2% від кількості працездатного населення. Тобто зайнятими є близько 14 млн. осіб з понад 25 млн. осіб працездатного віку [5; 6]. Таким чином, можна говорити, що близько 10% працездатного населення є зовнішніми трудовими мігрантами. І судячи зі статистики, слід сказати, що наміри населення щодо роботи закордоном дедалі зростають.

На зростання міграційних настроїв населення в умовах глобалізації впливає, окрім зростаючого рівня безробіття, низького рівня реальних доходів населення, високої інфляції, воєнного конфлікту, низького рівня життя загалом, ще й бажання розвинутих країн задовольняти свої потреби на ринку праці за рахунок зовнішніх мігрантів, які погоджуються працювати за менші ставки оплати праці.

Сучасні рівні мінімальної заробітної плати в країнах світу узагальнено в табл. 1. Мінімальна заробітна плати в Україні прийнята в розмірі 3 200 грн. і переведена за курсом 29,197031 грн./євро станом на 12 червня 2017 р. за даними НБУ [7].

Отже, з табл. 1 видно, що рівень мінімальної заробітної плати в Україні дещо нижче від рівня Росії та Білорусі, вдвічі нижче, ніж в Болгарії, у 4 рази нижче, ніж в Польщі, в 6 разів

Таблиця 1

Рівень мінімальної заробітної плати в країнах світу

Країна	Рівень мінімальної заробітної плати, євро	Перевищує мінімальну заробітну плату в Україні, разів
Люксембург	1 999	18,17
Ірландія	1 563	14,21
Нідерланди	1 552	14,11
Бельгія	1 532	13,93
Німеччина	1 498	13,62
Франція	1 480	13,45
Великобританія	1 397	12,70
США	1 149	10,45
Іспанія	826	7,51
Словенія	805	7,32
Греція	684	6,22
Польща	453	4,12
Словаччина	435	3,95
Угорщина	412	3,75
Чехія	407	3,70
Литва	380	3,45
Румунія	275	2,50
Болгарія	235	2,14
Білорусь	125	1,14
Росія	118	1,07
Україна	110	1,00
Молдова	109	0,99

Джерело: розроблено за [8; 9]

нижче, ніж в Португалії та Греції, в 10 разів нижче, ніж в США, в 13 разів нижче, ніж у Франції та Німеччині. Підвищення рівня мінімальної заробітної плати у 2017 р. в Україні вдвічі (з 1 600 грн. до 3 200 грн.) було об'єктивно необхідним. Але навіть таке вагомє її зростання не виступає мотиваційним фактором як до високопродуктивної праці, так і до стабілізації трудових ресурсів у країні.

Вважаємо за доцільне також провести порівняльний аналіз рівня середньої заробітної плати, який наведено у табл. 2. Рівні середньомісячної заробітної плати європейських країн взято за статистичною інформацією 2016 р., України – за інформацією 2017 р., оскільки вагомий вплив на зростання середнього рівня заробітної плати становило підвищення її мінімального рівня вдвічі.

З табл. 2 видно, що в Україні один з найнижчих рівнів середньої заробітної плати за відносно високого перевищення ним рівня мінімальної оплати праці. Так, середньомісячна номінальна заробітна плата в Росії становить близько 527 євро, що в 4,5 рази вище мінімальної оплати праці. В США середня заробітна плат становить 4 200 доларів (3 760 євро), що перевищує мінімальну оплату (1 218 доларів (1 090 євро)) у 3,5 разів. Для Європи середня заробітна плата складає близько 2 100 євро на місяць, або 2 300 доларів на місяць, що у 1,5 рази вище за мінімальний її рівень (1 428 євро, або 1 570 доларів). В Україні ж середня заробітна плата в 2016 р. склала близько 5 183 грн. на місяць, або приблизно 198 доларів США (177 євро) [8]. Станом на середину 2017 р. урядом встановлено прогнозований рівень середньої заробітної плати по країні на рівні 7 000 грн., що є еквівалентом 268 доларів США, або 240 євро (з розрахунку по

Таблиця 2
Рівень середньої заробітної плати країн Європи та США

Країна	Рівень середньої заробітної плати, євро	Перевищує середню заробітну плату в Україні, разів	Перевищує мінімальну заробітну плату відповідної країни, разів
Україна	231	1,00	2,10
Молдова	230	1,00	2,11
Болгарія	333	1,44	1,42
Білорусь	353	1,53	2,82
Румунія	395	1,71	1,44
Угорщина	497	2,15	1,21
Латвія	504	2,18	1,33
Литва	524	2,27	1,38
Росія	527	2,28	4,47
Чехія	702	3,04	1,72
Греція	704	3,05	1,03
Естонія	735	3,18	1,56
Словаччина	745	3,23	1,71
Польща	750	3,25	1,66
Португалія	805	3,48	1,24
Словенія	1 000	4,33	1,24
Іспанія	1 615	6,99	1,96
Італія	1 898	8,22	–
Бельгія	1 930	8,35	1,26
Австрія	2 012	8,71	–
Німеччина	2 054	8,89	1,37
Великобританія	2 101	9,10	1,50
Нідерланди	2 136	9,25	1,38
Ірландія	2 160	9,35	1,38
Швеція	2 268	9,82	–
Фінляндія	2 321	10,05	–
Франція	2 449	10,60	1,65
Данія	3 113	13,48	–
Люксембург	3 189	13,81	1,60
Норвегія	3 527	15,27	–
США	3 760	16,28	3,27
Швейцарія	4 017	17,39	–

Джерело: розроблено за [8–11]

курсу на 12 червня 2017 р.). Такі відмінності у рівнях оплати праці як гарантованого, так і середнього явно не на користь вітчизняного працівника, який при цьому є одним із найосвіченіших у світі.

Додавання до аналізу рівнів номінальних заробітних плат таких макроекономічних факторів, як інфляція, кредитні ставки, валютні курси, обумовлюють висновок, що синергетична їх дія вивимає з країни робочу силу усіх рівнів кваліфікації переважно у віці найвищої трудової активності. Відсутність при цьому позитивних змін у державній політиці прискорює такі процеси і робить їх практично незворотними принаймні у середньостроковому періоді.

Розглянемо сфери зайнятості українських трудових мігрантів (рис. 1).

З рис. 1 видно, що найбільша частка мігрантів працює за кордоном на найпростіших, фізично тяжких

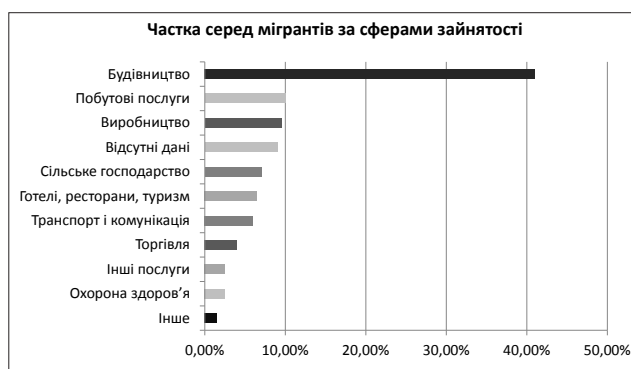


Рис. 1. Сфери зайнятості українських трудових мігрантів за кордоном

Джерело: розроблено за [1]

роботах (будівництво, побутові послуги, виробництво, сільське господарство), проте з рівними оплати праці, які перевищують як середній її розмір в Україні, так і зарплату на відповідних видах робіт в декілька разів. Проте у 2016 р. більше половини трудових мігрантів мали повну вищу освіту, а лише третина – професійно-технічну освіту. За видами економічної діяльності до виїзду закордон майже половина трудових мігрантів з України працювала у сфері транспорту, складського господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності, а також у переробній промисловості (14%) та на будівництві (10%). На момент виїзду закордон третина трудових мігрантів працювала за найпростішими професіями; посади фахівців займали 21%; професіоналів – 9%, кваліфікованих робітників з інструментом – 7%, технічних службовців – 7% [2].

Отже, структура трудових мігрантів за сферами працевлаштування за кордоном не відповідає такій в Україні й не відповідає рівню освіти. А оскільки переважна кількість трудових мігрантів з України – це працівники з вищою освітою, найкращим способом реалізації їх знань, вмінь, навичок, бажань, мотивів, тобто людського капіталу, є працевлаштування за отриманою професією або відповідно до власних характеристик як фахівця чи отримання нових знань, освоєння нових професій. Тобто констатуємо, що ситуація, яка склалася на ринку праці України, слугує лише відтоку населення з високим рівнем людського капіталу до країн, де їх сфера діяльності частіше не відповідає отриманій освіті.

Розглянемо найбільш високооплачувані та найпопулярніші професії на глобальному ринку праці. Зокрема, у канадській провінції Онтаріо існує імміграційна програма “Human Capital Priorities” (Пріоритети людського капіталу), за якою кандидати можуть бути запрошені на роботу через “Express Entry” (тобто якщо кандидат повністю відповідає вимогам ринку праці Канади, він може бути запрошений на роботу за швидкою процедурою). І чим більше якості кандидата відповідають запитам програми “Human Capital Priorities”, тим вище його загальна оцінка та місце у рейтингу. Подібні програми швидкого пошуку роботи для іноземних громадян є і в провінції Квебек та на сайті уряду Канади [12–14]. Список найбільш затребуваних та найбільш високооплачуваних спеціальностей в Канаді подано в табл. 3.

З табл. 3 видно, що найбільш затребувані професії та найбільш високооплачувані в Канаді відрізняються. До найбільш затребуваних професій здебільшого відносяться робітничі спеціальності, тоді як до найбільш високооплачуваних – фахівці з вищою освітою (тобто професіонали та фахівці).

Найбільш затребувані та найбільш оплачувані спеціальності в Канаді

Найбільш затребувані професії в Канаді за програмою “Express Entry”	Найбільш високооплачувані професії
Теслярі (Carpenters)	Юристи
Електрики (за винятком промислових і енергосистем) (Electricians (except industrial and power system))	Менеджери соціального обслуговування
Будівельники-монтажники та промислові механіки (Construction millwrights and industrial mechanics)	Професіонали в галузі видобутку, переробки та реалізації нафти і газу
Зварювальники (Welders)	Медичні сестри
Малярі та декоратори (за винятком декораторів інтер'єра) (Painters and decorators (except interior decorators))	Human Resources Manager (менеджер по персоналу)
Сантехніки (Plumbers), каменярі (Bricklayers)	Інженери, спеціалісти з будівництва
Промислові електрики (Industrial electricians)	Спеціалісти галузі охорони здоров'я
Покрівельники (Roofers and shinglers)	Фармацевти
Робітники по металу (Sheet metal workers)	Стоматологи
Плиточники (Tilers)	
Виробники котлів (Boilermakers)	
Штукатури, робочі по гіпсокартону (Plasterers, drywall installers and finishers and lathers)	

Джерело: розроблено за [12–14]

Актуальні потреби ринку праці України та рівень заробітної плати за сферами діяльності

Сфера діяльності	Середня заробітна плата по вакансіям, грн.	Кількість вакансій	Кількість резюме	Навантаження на 1 робоче місце
Топ-менеджмент, керівництво вищої ланки	15 316	1 014	51 961	51
Нерухомість	14 369	712	5 371	8
Культура, музика, шоу-бізнес	11 811	819	43 017	53
ІТ, комп'ютери, Інтернет	10 167	7 095	103 251	15
Продаж, закупівля	9 937	15 262	226 606	15
Освіта, наука	9 892	2 838	109 436	39
Будівництво, архітектура	9 817	6 501	116 694	18
Адміністрація, керівництво середньої ланки	9 695	7 124	260 088	37
Сільське господарство, агробізнес	9 445	1 079	15 661	15
ЗМІ, видавництво, поліграфія	9 305	2 847	97 186	34
Транспорт, автобізнес	8 819	7 465	154 267	21
Маркетинг, реклама, PR	8 615	5 101	92 964	18
Управління персоналом, HR	8 429	1 406	43 916	31
Дизайн, творчість	8 302	2 689	56 461	21
Робочі спеціальності, виробництво	8 175	15 470	180 634	12
Страховання	8 104	272	3 601	13
Медицина, фармацевтика	8 092	3 206	63 199	20
Телекомунікації та зв'язок	7 600	4 023	56 914	14
Логістика, склад, ЗЕД	7 592	8 226	135 523	16
Краса, фітнес, спорт	7 426	2 907	47 489	16
Секретаріат, діловодство, АГВ	7 249	6 303	249 968	40
Готельно-ресторанний бізнес, туризм	7 130	9 201	122 405	13
Фінанси, банк	7 053	3 465	111 278	32
Юриспруденція	7 025	774	57 788	75
Сфера обслуговування	6 962	15 437	185 600	12
Бухгалтерія, аудит	6 380	5 870	163 657	28
Роздрібна торгівля	6 161	11 327	206 977	18
Охорона, безпека	5 594	1 797	47 429	26

Джерело: складено за даними порталу “Work.ua” [16]

Подібна ситуація з найбільш оплачуваними професіями складається і на ринку праці Європи та США. Найбільш привабливі перспективи відкриті для IT-фахівців. Динамічно розвивається сфера біотехнологій і біомедицини; актуальності набуває професія нанотехнолога. Остання спеціальність об'єднує інженерію і біологію. Завдання нанотехнолога полягає в тому, щоб створювати з найдрібніших частинок нові матеріали, а також досліджувати мікроскопічні процеси в живих організмах. Не менш популярним залишається фах еколога. У топ затребуваних професій увійшли і лікарі, а саме анестезіологи, психіатри, хірурги. В ногу з прогресом йде сфера хімії і енергетики, де знання нових технологій є гарантією працевлаштування. Як і в пострадянських країнах, без роботи не сидять висококваліфіковані інженери і логісти. Що стосується гуманітаріїв, то найбільшим попитом користується праця журналістів та рекламистів. Таланти журналістів незамінні під час просування будь-якої компанії або товару. Для популярної сфери туризму теж важливі знання своєї справи. Туризм та сфера обслуговування – ще одна галузь діяльності, яка переживає стрімкий злет, адже сьогодні майже кожен американець і європеець може дозволити собі відпустку закордоном. При цьому не обійтися без досвідченого менеджера з туризму, екскурсоводів, працівників готелів і ресторанів, а також обслуговуючого персоналу. Заможні люди щодня потребують послуг гувернанток, репетиторів, косметологів. Звичайно, на таку роботу погодиться не кожен, але вона щедро оплачується [15].

Поточний стан ринку праці України у розрізі найбільш активних сфер діяльності проаналізовано за даними сайту "Work.ua" й узагальнено в табл. 4.

Оскільки "Work.ua" є одним з найбільших ресурсів щодо робочих місць в Україні, була зібрана інформація як щодо попиту і пропозиції, так і стосовно середнього рівня заробітних плат загалом по Україні, вказаних у вакансіях.

Аналіз інформації табл. 4 показав, що попит та пропозиція на вітчизняному ринку праці є незбалансованими, присутні диспропорції в багатьох сферах діяльності. Найбільша пропозиція робочих місць зафіксована у сферах продажу та закупівель, робочих спеціальностях та сфері обслуговування, найменша – у сферах страхування, юриспруденції, нерухомості, менеджменту персоналу, топ-менеджменту, сільському господарстві. Найбільша ж пропозиція робочої сили зафіксована у сферах керівництва середньої ланки, секретаріату, діловодства, продажу та закупівель.

Висновки. Незбалансованість вітчизняного ринку праці з явним перевищенням поточної пропозиції обумовлює високий рівень безробіття та поширення ситуації працевлаштування без урахування отриманого рівня освіти.

Через ускладнення низьким рівнем оплати праці та мотивації зростає рівень зовнішньої трудової міграції населення України в пошуках кращих умов роботи. Неможливість реалізації особистості в межах рідної країни, неефективна політика оплати праці в Україні є основними дестабілізуючими факторами розвитку вітчизняного ринку праці. Причому витоки цієї проблеми стосуються як економічної політики держави, так і відношення бізнес-структур до власної робочої сили, які вважають її матеріальним додатком у системі суспільного капіталу. Таке позиціонування йде врозріз зі світовою концепцією людського капіталу, яка є ключовою в розвитку глобальної економіки.

Перспективи подолання вищезазначених проблем пов'язано з такими змінами у суспільстві:

- ефективно державне замовлення в вишах задля зменшення диспропорцій на ринку праці;
- робота уряду над створенням нових робочих місць, підвищення інвестиційної привабливості України для входу іноземного бізнесу;
- більш тісна співпраця роботодавців зі студентством задля зацікавлення молоді в перспективних та потрібних професіях для ринку праці;
- виховання у населення розуміння категорії «людський капітал» як засобу оцінки власних можливостей та відповідностей потребам ринку;
- зацікавленість у розвитку людського капіталу з боку уряду, адже країни з високим індексом людського капіталу зараз мають потужні національні економіки інноваційної спрямованості.

Література:

1. Міграція в Україні. Факти і цифри [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf.
2. Інформація щодо кількості громадян України, працевлаштованих закордоном у 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=396808>.
3. Цифра вражає: Відомо, скільки мільйонів українців живе та працює закордоном [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://expres.ua/news/2016/06/20/190628-cyfra-vrazhaye-vidomskilky-milyoniv-ukrayinciv-zhyve-pracyuye-kordonom>.
4. Міграційна статистика в Україні та шляхи її удосконалення : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1694>.
5. Рева назвав кількість працюючих українців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/news/2017/01/11/617256>.
6. Щодо ситуації на ринку праці (за даними Державної служби статистики та Пенсійного фонду України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=401365>.
7. Офіційний курс валют станом на 12 червня 2017 р. / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/currency/search?formType=searchFormDate&time_step=daily&date=12.06.2017&outer=table.
8. Минимально на минимальной. В Украине самая маленькая зарплата в Европе [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ru/news/-/395314/minimalno-na-minimalnoj-v-ukraine-samaya-malenkaya-zarplata-v-evrope>.
9. Earnings. Eurostat. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/web/labour-market/earnings/database>.
10. Украина возглавила рейтинг самых низких зарплат в Европе (инфографика) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finance.bigmir.net/budget/64970-Ukraina-vozglavila-rejting-samyh-nizkih-zarplat-v-Evrope--infografika>.
11. Короткі підсумки соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350795>.
12. Ontario's Express Entry Human Capital Priorities Stream [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ontarioimmigration.ca/en/pnp/OI_PNP_EE_CAPITAL.html.
13. Working in Quebec [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.immigration-quebec.gouv.qc.ca/en/working-quebec/index.html>.
14. Work in Canada [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cic.gc.ca/english/work/index.asp>.
15. Самі затребувані професії 2017 в Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://2017pik.pp.ua/novini-2017/507-sam-zatrebuvan-profesyi-2017-v-yevrop.-yaku-specalnst-obrati-v-2017-roc.html>.
16. Статистика заробітних плат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.work.ua/stat>.

Калиниченко Д.Р. Глобальный рынок труда: современные вызовы для развития человеческого капитала

Аннотация. В статье определена мобильность как одна из доминант человеческого капитала в условиях глобализации. Проведен анализ миграции трудовых ресурсов Украины. Определены факторы, влияющие на трудовую миграцию населения. Проанализировано состояние глобального рынка труда по сферам деятельности. Предложены перспективные направления преодоления кризисной ситуации на рынке труда Украины.

Ключевые слова: человеческий капитал, мобильность, миграция, трудовые ресурсы, рынок труда, оплата труда.

Kalinichenko D.R. Global labour market: modern challenges for the human capital development

Summary. Mobility is defined as one of the dominant of human capital in the context of globalization in the article. Ukraine labour resources migration analysis is carried out. The factors influencing the labour migration of the population are determined. The state of the global labour market according to the sphere of activity is analysed. Perspective directions for overcoming the crisis situation on the labour market of Ukraine are offered.

Keywords: human capital, mobility, migration, labour resources, labour market, wage.

*Кальницька М.А.,**к.е.н., доцент,**здобувач кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Львівський торговельно-економічний університет*

СТРУКТУРА СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ТА ДИНАМІКА ЇЇ ПОКАЗНИКІВ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті запропоновано структурний підхід до соціальної безпеки. В цьому контексті запропоновано систему показників, а також проведено їх аналіз за період з 2000 р. по 2015 р. Виокремлено соціальні виклики, які необхідно врахувати в процесі модернізації соціальної політики в Україні.

Ключові слова: соціальна безпека, показники соціальної безпеки, рівень життя населення, безпека відтворення населення та трудового потенціалу нації, безпека соціальної сфери, безпека ринку праці та зайнятості населення, міграційна безпека.

Постановка проблеми. Захищеність людини у суспільстві та національних інтересів держави залежить від того, наскільки система забезпечення соціальної безпеки здатна реагувати на реальні і потенційні виклики і загрози. Соціальна безпека у суспільстві як важлива складова національної безпеки досягається тоді, коли забезпечується нормальний рівень життя населення, що відображає ступінь задоволення матеріальних і духовних потреб людини, який характеризується розміром реальних доходів та обсягом економічних благ, що споживається людиною, стабільними цінами економічних благ, забезпеченістю житлом, доступністю освіти, медичного, культурного обслуговування, екологічної безпеки тощо [1, с. 95]. Логічно, що соціальна безпека в соціально-економічній системі, причому як загалом, так і на окремому рівні, повністю залежить від соціальної політики держави. Звичайно, «чим реалістичніша соціальна політика держави, тим вище рівень соціальної безпеки кожної суспільної одиниці. Більш того, соціальна політика виступає в якості інструмента забезпечення соціальної безпеки суспільства як стратегічної мети держави» [23, с. 36].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загострення соціальних проблем в українському суспільстві, наявні проблеми в гарантуванні соціальної безпеки в сучасних соціально-економічних системах активізували дослідження соціальної безпеки останніми роками. Наукові дослідження проблем соціальної безпеки та її забезпечення здійснюють багато науковців, такі як, зокрема, В.К. Антошкін [1], І.А. Гнатенко [2], В.В. Горин [3], А.М. Гриненко [4], Д.В. Зеркалов [5], О.І. Ляш [6], А.Б. Качинський [7], О.П. Коваль [8], В.І. Куценко [9], Е.М. Лібанова, Т.В. Поснова [15], В.О. Рубежанська [2], Т.Є. Русанова [24], О.О. Сиченко [19], О.У. Хомра [24], Б.О. Язлюк [25], І.І. Яремко [26]. Показники і параметри соціальної безпеки розглянуто в працях І.А. Гнатенка [2], В.О. Рубежанської [2], О.П. Ковалю [8], Т.В. Поснової [19], І.І. Яремко [26].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні підвищення ефективності державної соціальної політики передбачає необхідність ґрунтовного аналізу наявних тенденцій в розвитку соціальної безпеки на основі низки показників її розвитку.

Мета статті полягає в аналізі стану і тенденцій зміни показників соціальної безпеки України та визначенні найбільш проблемних тенденцій, які характерні для соціального розвитку нашої держави.

Вклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні одним з найважливіших видів національної безпеки стає соціальна безпека, вона фокусує всі основні проблеми національної економіки. Сучасні соціально-економічні процеси у суспільстві все більше залежать від соціальної безпеки і рівня розвитку соціальної сфери. Соціальна безпека є чинником розвитку соціально-економічної системи і потребує постійної уваги з боку держави.

Суттєві недоліки у розвитку соціального середовища, які негативно позначаються на національній безпеці в Україні, обумовлюють необхідність удосконалення системи державного регулювання соціального розвитку. Сьогодні до несприятливих передумов розвитку соціальної сфери відносяться зменшення ВВП на душу населення; наявність істотних реальних диференціацій у рівні життя багатого і бідного населення; великі обсяги тінізації ринку праці, зайнятості, доходів і витрат населення; високий рівень корупції в освітній, культурній сферах, житлово-комунальному господарстві та системі надання державних соціальних послуг; нераціональність структури доходів і витрат населення, низький рівень державного фінансування підтримки і розвитку соціальної сфери; зменшення очікуваної тривалості життя, зменшення чисельності населення та звуження освітнього потенціалу; погіршення стану розвитку та якості функціонування об'єктів соціальної та житлово-комунальної інфраструктури. Ці недоліки безпосередньо підривають основи соціального й демографічного потенціалу та опосередковано погіршують макроекономічні (знижуючи продуктивність праці та забезпеченість реального сектору національного господарства якісними трудовими ресурсами), фінансові (надмірно розширюючи обсяги та частку витрат держави на фінансування соціальних проектів і програм), інвестиційно-інноваційні (ускладнюючи можливості суб'єктів господарювання та територіальних громад з недостатнім інтелектуально-кадровим забезпеченням для покращення власної інвестиційної привабливості, а також ініціювання, створення і впровадження результатів інтелектуальної творчої діяльності) та інші параметри соціальної безпеки держави.

Під соціальною безпекою ми розуміємо складну багатофакторну категорію, яка характеризує стан захищеності соціальних інтересів людини, суб'єктів господарювання, суспільства і держави, що, з одного боку, відображає здатність протистояти дестабілізуючій дії різноманітних зовнішніх і внутрішніх чинників, що створюють реальну загрозу стабільності у суспільстві, тобто загрозу виникнення соціальної напруженості, а з іншого боку, забезпечується (гарантується) системою соціального захисту і зрілістю соціальних інститутів у суспільстві. На

нашу думку, такий підхід до розуміння поняття «соціальна безпека» поєднує, по-перше, мету, по-друге, засоби її досягнення, тобто обидва концептуальні підходи до розуміння соціальної безпеки, які в літературі називають ситуаційним і управлінським [3, с. 70].

Соціальну безпеку можна виразити через систему параметрів та показників. Під параметрами соціальної безпеки розуміється конкретний набір характеристик соціальної безпеки як соціального явища, а під показниками – конкретні кількісні значення відповідних параметрів [2, с. 244]. І.А. Гнатенко, В.О. Рубежанська пропонують п'ять параметрів соціальної безпеки, таких як рівень життя населення, соціально-трудова відносина, система освіти, система охорони здоров'я, демографічна ситуація [2, с. 244–248]. На наш погляд, доцільно згрупувати запропоновані параметри і виділити міграційний сектор. Ми вважаємо за доцільне виділити чотири параметри і, відповідно, декомпонувати соціальну безпеку на окремі складові, такі як безпека відтворення населення та трудового потенціалу нації; безпека соціальної сфери; безпека ринку праці та зайнятості населення; міграційна безпека.

Чисельність населення держави значною мірою пов'язана з ефективністю соціальної політики, що її реалізує уряд. Йдеться

не лише про доходи громадян, але й про соціальну підтримку, допомогу та соціальний захист, розвинений ринок праці, систему освіти, медицини тощо. Практично всі характеристики соціальної сфери тією чи іншою мірою мають відношення до демографічної ситуації.

В Україні упродовж 2000–2015 рр. зменшилася чисельність постійного населення (рис. 1). І хоча частка осіб працездатного віку зросла з 60,3% у 2000 р. до 68,9% у 2015 р., чисельність осіб працездатного віку скоротилася з 29 353,4 тис. осіб до 26 317,4 тис. осіб. Водночас зменшилися і чисельність осіб старше працездатного віку з 10 189,7 тис. осіб у 2000 р. до 9 417,2 тис. осіб у 2015 р., і, відповідно, їх частка: з 20,0% до 15,9%.

В Україні упродовж 2000–2015 рр. умовний коефіцієнт депопуляції населення перевищував 1, тобто в усі ці роки чисельність померлих перевищувала чисельність народжених осіб. Власне, 1 і є граничним відносно соціальної безпеки значенням цього індикатора [7, с. 56].

Хоча упродовж аналізованого періоду спостерігалася позитивна тенденція до зниження цього показника, у 2000 р. цей показник був надзвичайно високим – 1,97, тобто майже удвічі чисельність померлих перевищила чисельність народжених.

Таблиця 1

Значення індикаторів безпеки відтворення населення та трудового потенціалу України у 2000–2015 рр.

Індикатори безпеки	Роки									Абсолютні відхилення 2015 р. до:	
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2000 р.	2014 р.	
Чисельність постійного населення (на кінець року), млн. ос.	48,664	47,749	45,598	45,453	45,373	45,246	42,760	42,591	-6,073	-0,169	
Структура постійного населення у %:											
– молодше працездатного віку;	19,7	16,1	15,3	14,4	14,6	14,8	15,1	15,2	-4,4	0,1	
– працездатного віку;	60,3	62,1	60,0	70,4	70,2	69,9	69,3	68,9	8,6	-0,4	
– старше працездатного віку	20,0	21,8	24,7	15,2	15,2	15,3	15,6	15,9	-4,1	0,3	
Умовний коефіцієнт депопуляції	1,97	1,84	1,40	1,32	1,27	1,31	1,36	1,44	-0,53	0,08	
Сумарний коефіцієнт народжуваності (на 1 жінку)	1,11	1,21	1,44	1,45	1,53	1,51	1,50	1,51	0,40	0,01	
Коефіцієнт смертності немовлят (у віці до 1 року на 1 000 народжених), %	11,9	10,0	9,1	9,0	8,4	8,0	7,8	7,9	-4,0	0,1	
Кількість пенсіонерів у розрахунку на 1 000 населення	295	301	301	304	301	299	284	289	-6	5	
Рівень захворюваності населення (на 100 тис. осіб), тис. ос.	67,9	70,1	72,4	71,1	68,6	66,4	62,8	62,8	-5,1	-	
Рівень захворюваності на ВІЛ-інфекцію (на 100 тис. осіб), ос.	63,1	134,6	242,3	264,6	284,9	308,8	323,0	297,6	-297,9	- 25,4	
Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижче прожиткового мінімуму, %	87,4	28,4	8,8	7,8	9,1	8,4	8,6	6,4	-81,0	-2,2	
Квінтильний коефіцієнт загальних доходів, разів	4,1	3,6	3,5	3,4	3,3	3,3	3,1	3,2	-0,9	0,1	
Співвідношення середнього розміру пенсії до прожиткового мінімуму	0,31	0,96	1,37	1,37	1,41	1,37	1,34	1,38	1,07	0,04	
Рівень загального демографічного навантаження непрацездатного населення на 100 працездатних осіб (у віці 16–59 років), ос.	66,3	56,8	56,8	57,6	58,5	59,5	60,7	61,8	-4,5	1,1	

Джерело: [20, с. 459; 21, с. 432; 22, с. 34, 35, 36, 40, 42, 83, 84, 142, 143; 10, с. 40; 14, с. 14, 35]

У 2012 р. значення цього показника було найменшим – 1,27, а надалі він почав поступово зростати. У 2015 р. цей показник становив 1,44. Така ситуація в Україні вимагає суттєвих змін у державній демографічній політиці.

Беззаперечно, в нашій державі упродовж практично всіх років незалежності велася діяльність, спрямована на виправлення демографічної кризи. В результаті сумарний коефіцієнт народжуваності підвищився з 1,1 у 2000 р. до 1,53 у 2012 р. У 2015 р. цей показник становив 1,51. Зауважимо, що цей показник знаходиться зараз на рівні деяких розвинутих країн Європи. Так, у 2014 р. сумарний коефіцієнт народжуваності становив у Австрії і Німеччині 1,47, в Італії – 1,37, Чеській Республіці – 1,53. Проте він повинен найближчим часом зростати. У 2014 р. сумарний коефіцієнт народжуваності становив у Данії 1,69, Нідерландах і Фінляндії – 1,71, Бельгії – 1,74, Великобританії – 1,81, Швеції – 1,88, Франції – 2,01 [14, с. 119].

Позитивно, що в Україні вдалося забезпечити зменшення рівня смертності немовлят при народженні та до одного року життя. Так, у 2000 р. показник становив 11,9 в розрахунку на 1 тис. народжених осіб, тоді як у 2015 р. – 7,9.

Втім, в Україні високим є показник кількості пенсіонерів у розрахунку на 1 000 осіб населення, а також рівень загального демографічного навантаження. Так, у 2000 р. на 100 працездатних осіб припадало 66,3 осіб непрацездатного населення. Найнижчим цей показник був у 2010 р. – 56,8 осіб, починаючи з якого показник зростав, а у 2015 р. становив 61,8 особи. Очевидно, що таке надмірно високе значення показника призводить до непомірного навантаження на державний бюджет, а також погіршує більшість макроекономічних характеристик функціонування національного господарства.

Потрібно звернути увагу й на те, що в нашій державі упродовж 2000–2015 рр. різко підвищився рівень захворюваності населення, зокрема на ВІЛ-інфекцію – з 63,1 особи у розрахунку на 100 тис. осіб у 2000 р. до 297,6 особи у 2015 р., тобто у 4,7 рази. Найвищим цей показник був у 2014 р. – 323,0 особи, що у 5,1 рази більше порівняно з 2000 р.

Слід акцентувати увагу на тому, що протягом 2000–2015 рр. суттєво знизилася частка населення із середньодушовими загальними доходами в місяць, нижчими за прожитковий мінімум, а саме з 87,4% у 2000 р. до 6,4% у 2015 р. За гранично допустимого значення цього індикатора на рівні 40% з 2005 р. цей показник постійно зменшувався, що є позитивною тенденцією у сфері доходів. Доповненням цього є також зниження рівня матеріального розширення: квінтільний коефіцієнт диференціації загальних доходів зменшився з 4,1 у 2000 р. до 3,2 у 2015 р. Але, на наш погляд, проблема залишається, оскільки темпи зростання заробітної плати у сучасний період часу значно вищі за темпи зростання встановленого державою прожиткового мінімуму. Та й навіть його значення недостатньо обґрунтовано.

Крім того, необхідно враховувати чинник тінізації національної економіки України. Так, за різними оцінками частка тіньового сектору займає від 35% до 70%. Частка тіньового сектору в сегменті майнових доходів громадян, зокрема від участі в капіталі, є, на нашу думку, ще більшою. Абсолютна більшість тіньових прибутків громадян припадає на сектор заможних людей. Тому в Україні співвідношення загальних доходів 20% найбільш та 20% найменш забезпеченого населення становить далеко не 3,8 рази, а значно більше, зокрема більше 8, що є критичним порогом для соціальної і економічної безпеки держави.

Над вирішенням цієї проблеми потрібно працювати органам влади, оскільки це прямий шлях до підвищення рівня яко-

сті життя бідних та формування середнього класу, зниження можливостей обмеженої чисельності громадян до монополізації економіки, підпорядкування собі фінансово-інвестиційних та інтелектуально-кадрових ресурсів. За умови збереження цієї ситуації вирішити соціальні та економічні проблеми неможливо.

Протягом аналізованого періоду позитивні зрушення відбулися у співвідношенні середнього розміру пенсії до прожиткового мінімуму. Так, у 2015 р. цей коефіцієнт становив 1,38, тобто лише на 38% розмір пенсії перевищував прожитковий мінімум. Звернемо увагу на те, що взято до розрахунків середній розмір пенсії, проте в Україні значна частка пенсіонерів отримує допомогу від держави в розмірі, нижчому за прожитковий мінімум. У 2000 р. цей показник загалом становив 0,3, що було катастрофічно низьким рівнем. На думку автора, в нашій державі є всі можливості, по-перше, для підвищення рівня пенсій, а по-друге, для переходу до накопичувальних і страхових пенсій, зокрема через змішану систему впродовж перехідного періоду часу, наприклад, 10–20 років.

Стосовно безпеки соціальної сфери, то однією з декларованих вітчизняною владою причин недостатньої державної підтримки функціонування і розвитку соціальної сфери є обмеженість бюджетного фінансування. Згідно з вітчизняною методикою забезпечення економічної безпеки держави вважається мінімально достатнім фінансувати сектор охорони здоров'я хоча б на 4%, а освіту – на 8,3% до ВВП. Дані табл. 2 свідчать про те, що під час проведення соціальної політики держава не дотримується рекомендованих нормативів. Так, частка видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я (у % до ВВП), хоча й збільшувалася упродовж 2000–2013 рр., у 2014 р. і у 2015 р. зменшилась до 3,6%.

Зменшення обсягів фінансування медицини призвело до погіршення її матеріально-технічної бази. Так, показник забезпеченості населення лікарняними ліжками у розрахунку на 10 тис. осіб населення упродовж 2000–2015 рр. зменшувався з 95,0 у 2000 р. до 78,1 у 2015 р.

Аналогічна ситуація спостерігається і у секторі освіти, де частка видатків зведеного бюджету на освіту до ВВП у 2015 р. становила 5,8, що на 2,5 менше за поріг безпеки.

У 2015 р. порівняно з 2000 р. зменшилися показники кількості осіб (у розрахунку на 10 тисяч населення), які навчалися у загальноосвітніх, професійно-технічних та вищих навчальних закладах. Це суттєва негативна тенденція. Позитивною, на перший погляд, є тенденція до збільшення рівня охоплення дітей дошкільними закладами, який збільшився з 40% у 2000 р. до 55% у 2015 р. Проте це обумовлено не збільшенням чисельності відповідних закладів освіти і розвитком їх матеріальної бази, а демографічною кризою попередніх років.

Суттєво меншими є обсяги фінансування державою культури, мистецтва, спорту, сфери обслуговування, де частка видатків зведеного бюджету становила 0,5% до ВВП у 2000 р. та збільшилася у 2015 р. до 0,8%, причому у 2012–2014 рр. вона становила 0,9%.

На нашу думку, в Україні необхідна чітка переорієнтація державної політики фінансування найбільш соціально вразливих секторів соціальної сфери з урахуванням рекомендованих мінімальних норм фінансування.

В Україні низька якість соціального обслуговування доповнюється ще одним негативним явищем, а саме тим, що забезпеченість населення житлом у розрахунку на одну особу збільшилась з 20,7 м² у 2000 р. до 22,9 м² у 2015 р., проте цей

Значення індикаторів безпеки соціальної сфери України у 2000–2015 рр.

Індикатори безпеки	Роки								Абсолютні відхилення 2015 р. до:	
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2000 р.	2014 р.
Частка видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я, % до ВВП	2,9	3,5	4,1	3,8	4,1	4,2	3,6	3,6	0,7	–
Частка видатків зведеного бюджету на освіту, % до ВВП	5,1	6,1	8,4	6,4	6,9	6,9	6,3	5,8	0,7	-0,5
Частка видатків зведеного бюджету на культуру, мистецтво, спорт, сферу обслуговування, % до ВВП	0,5	0,8	1,0	0,8	0,9	0,9	0,9	0,8	0,3	-0,1
Забезпеченість населення житлом в середньому на одного жителя, м2	20,7	22,0	23,3	23,5	23,7	23,8	23,8	22,9	2,2	-0,9
Рівень охоплення дітей дошкільними закладами, %	40	51	53	55	57	60	55	55	15	–
Кількість осіб на 10 тис. населення, які навчалися у навчальних закладах:										
– загальноосвітніх;	1383	1151	939	941	927	925	874	885	-498	11
– професійно-технічних;	107	106	95	90	93	86	73	71	-36	-2
– вищих I–II рівнів акредитації;	107	108	79	78	76	72	58	53	-54	-5
– вищих III–IV рівнів акредитації	285	470	465	428	401	380	335	322	37	-13
Кількість лікарів у розрахунку на 10 тис. населення	46,2	47,5	49,3	49,3	47,9	48,0	43,5	43,7	-2,5	0,2
Забезпеченість населення лікарняними ліжками у розрахунку на 10 тис. населення	95,0	95,2	94,0	90,6	89,1	88,0	78,5	78,1	-16,9	-0,4

Джерело: [22, с. 25, 112, 116, 121, 137, 228]

Значення індикаторів безпеки ринку праці та зайнятості населення України у 2000–2013 рр.

Індикатори безпеки	Роки								Абсолютні відхилення 2015 р. до:	
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2000 р.	2014 р.
Співвідношення середньої та мінімальної зарплати, рази	2,6	3,1	2,4	2,6	2,7	2,7	2,7	3,0	0,4	0,3
Співвідношення середнього розміру допомоги з безробіття та прожиткового мінімуму, %	50,3	58,1	84,6	92,3	79,6	102,1	107,3	112,9	62,6	5,6
Рівень безробіття (за методологією МОП), %	11,6	7,2	8,1	7,9	7,5	7,1	9,2	9,1	-2,5	-0,1
Рівень тривалого (понад шість місяців) безробіття у працездатному віці, %	80,2	60,8	52,9	46,3	46,2	44,7	40,5	50,9	-29,3	10,4
Частка соціально усунутого населення (безробітні понад 12 місяців), %	63,3	42,5	33,9	28,4	28,0	27,3	20,1	30,5	-32,8	10,4
Навантаження на одне вільне робоче місце, осіб	17	5	9	8	11	11	14	19	2	5
Рівень вимушеної неповної зайнятості (частка працівників, що перебували у вимушеній відпустці чи на умовах неповного робочого дня), %	29,4	9,2	17,0	10,4	7,1	7,9	9,9	9,2	-20,2	-0,7
Рівень працевлаштування незайнятих громадян (до незайнятого населення), %	21,8	36,4	40,3	44,0	41,9	35,2	33,7	31,0	9,2	-2,7
Рівень охоплення працівників колективно-договірним регулюванням, %	80,1	81,7	81,7	81,6	81,4	79,8	76,1	77,3	-2,8	1,2

Джерело: [16, с. 48, 90, 288; 17, с. 49, 50, 76, 240; 18, с. 45, 46, 56; 22, с. 57, 72, 419; 23, с. 171]

Значення індикаторів міграційної безпеки України у 2000–2015 рр.

Індикатори безпеки	Роки								Абсолютні відхилення 2015 р. до:	
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2000 р.	2014 р.
Міграційний приріст (скорочення), загальний, тис. осіб, зокрема, міждержавна міграція	-133,6	4,6	16,1	17,1	61,8	31,9	22,6	14,2	–	-8,4
	-133,6	4,6	16,1	17,1	61,8	31,9	21,1	9,2	–	-11,9
Коефіцієнт міграційного приросту (скорочення) населення, на 10 тис. наявного населення	-27,3	1,0	3,5	3,7	13,6	7,0	5,3	3,3	–	-2,0
Коефіцієнт міждержавного міграційного приросту (скорочення) населення, на 10 тис. наявного населення	-27,3	1,0	3,5	3,7	13,6	7,0	4,9	2,2	–	-2,7

Джерело: [14, с. 13, 101]

показник не відповідає мінімально необхідним (25 м²) обсягам житлової площі.

Результатом виявлених негативних тенденцій стало погіршення соціального середовища населення у нашій державі.

Безпека розвитку ринку праці в Україні упродовж 2010–2015 рр. характеризувалася дотриманням у прийнятних рамках багатьох важливих індикаторів та зайнятості населення, проте тут простежуються неоднозначні тенденції його кон'юнктури (табл. 3). Так, по-перше, невисоким залишається середній рівень оплати праці. Розрив між середньою та мінімальною заробітною платою у 2,6 рази у 2000 р. і у 3,0 рази у 2015 р., на нашу думку, аж ніяк не можна вважати прийнятним. Тим більше, що такі характеристики, як «прожитковий мінімум» та «мінімальний розмір оплати праці», в нашій державі вже давно не відповідають своєму реальному статусу, а використовуються скоріше як номінальні поняття і характеристики для проведення певних підрахунків. Водночас у випадку втрати роботи громадяни України мають можливість отримати від держави компенсацію, яка у 2015 р. лише на 12,9% переважала прожитковий мінімум. Така ситуація є надзвичайно негативною в Україні.

Об'єктивно наявні недоліки функціонування вітчизняного ринку праці, які чинять деструктурний вплив на соціальну сферу, а через неї і на економічний розвиток держави, підтверджуються високим рівнем безробіття. Попри офіційні дані щодо рівня безробіття у розмірі 9,2% у 2015 р. (це є прийнятним згідно з параметрами соціальної безпеки, де її поріг становить 10%) та рівня тривалого безробіття у розмірі 30,5% (прийняті параметри становлять 25–30%), ці характеристики наближаються до критичного рівня, що означає поступове зростання соціальної напруженості на ринку праці в останні три роки. Свідченням цього є також постійне зростання упродовж 2011–2015 рр. навантаження на одне робоче місце з 8 до 19 осіб.

Важливою проблемою українського ринку праці є проблема тіньової зайнятості, яка стосується не лише інтересів окремих громадян на вітчизняному ринку праці, а цілих сімей через нелегальне чи неофіційне працевлаштування закордоном. Така зайнятість нерідко стає причиною руйнування сім'ї – важливого елементу формування системи соціальної безпеки держави та її територій.

В Україні діяльність Служби зайнятості України недостатньо результативна, оскільки з 2012 р. поступово збільшується

рівень вимушеної неповної зайнятості, відповідно, знижується з 2011 р. рівень працевлаштування незайнятих громадян, а з 2012 р. – рівень охоплення працівників колективно-договірним регулюванням. Логічно, що діяльність Служби зайнятості України має сьогодні бути спрямована на зниження соціальної напруженості і підвищення безпеки на ринку праці.

У секторі міграційної безпеки України спостерігаються позитивні тенденції з 2005 р., коли вперше міграційний приріст був позитивним (табл. 4). Зауважимо, що міграційне скорочення спостерігалось в Україні упродовж 1994–2004 рр., причому у 2000 р. цей показник був найвищим: міграційне скорочення становило 133,6 тис. осіб. Негативним в Україні останніми роками є постійне скорочення додатного міграційного сальдо з 2012 р.

В Україні, відповідно, відношення міграційного приросту (скорочення) населення до чисельності наявного населення було найвищим у 2012 р. і становило 13,6 осіб у розрахунку на 10 000 осіб наявного населення. Загальний коефіцієнт міграційного приросту населення скоротився у 2015 р. до 3,3, тобто у 4,1 рази. Коефіцієнт міждержавного міграційного приросту (скорочення) населення відповідав коефіцієнту загального міграційного приросту населення до 2014 р., у 2014 р. він становив 4,9, у 2015 р. – 2,2.

Серед міжнародних мігрантів у 2015 р. порівняно з 2010 р. як серед тих, хто вибули, так і серед тих, хто прибули, знизилася частка осіб із громадянством України. Так, у 2010 р. серед тих, хто вибули, частка осіб із громадянством України становила 91,6%, а серед тих, хто прибули, – 43,9% [10, с. 434], у 2015 р. ці показники становили 49,1% і 9,7% відповідно [14, с. 112].

Водночас, згідно з даними Державної міграційної служби України, визнано біженцями на 1 січня 2016 р. в Україні 2 487 осіб [14, с. 114], на 1 січня 2015 р. – 2 534 особи [13, с. 112].

В Україні упродовж 2010–2015 рр. зростає міжрегіональна міграція, особливо вона посилилась в останні два роки у зв'язку з військовими подіями на сході держави. У 2010–2013 рр. чисельність міжрегіональних мігрантів була стабільною і, відповідно, становила: у 2010 р. – 257 685 осіб [10, с. 424], у 2011 р. – 258 171 осіб [11, с. 426], у 2012 р. – 272 275 осіб [12, с. 429], у 2013 р. – 261 723 особи [13, с. 273].

Загалом стан міграційної безпеки і динаміка показників останніми роками негативно впливають на стан соціальної безпеки України.

Висновки. Проведене дослідження соціальної безпеки з позиції її структурних елементів дає змогу зробити висновки, що в Україні наявні соціальні виклики і небезпеки життєздатності соціально-економічної системи України останніми роками посилюються, особливо за напрямками відтворення населення та трудового потенціалу, функціонування соціальної сфери та ринку праці, доходів і зайнятості. Вони призводять до погіршення умов праці та зниження матеріального достатку, депопуляції і старіння нації, поширення бідності та розшарування матеріального становища громадян, погіршення матеріально-технічного, фінансово-інвестиційного та інтелектуально-кадрового забезпечення охорони здоров'я, освіти, культури, мистецтва, спорту, а також, як наслідок, зниження соціальної захищеності українців, посилення настроїв незадоволеності життям і соціальною політикою влади включно з бажанням еміграції та зовнішньої трудової міграції. Ми погоджуємося з наявними точками зору в науковій літературі, що соціальні небезпеки можна розглядати як нерозвинуті загрози, проте не кожний виклик переростає в реальну загрозу [24, с. 76], водночас важливо не допустити переростання виклику в загрозу, оскільки завчасне її попередження ефективніше, ніж ліквідація наслідків [4, с. 124]. Тому державна соціальна політика перш за все повинна бути спрямована на істотну мінімізацію негативного впливу зазначених викликів і небезпек. Вітчизняним органам державного управління за результатами узагальнення головних викликів соціального розвитку потрібно якнайшвидше визначитися з пріоритетними напрямками та конкретними заходами радикальної модернізації соціальної політики України.

Література:

1. Антошкін В.К. Рівень і якість життя населення регіонів та їх вплив на соціально-економічну безпеку / В.К. Антошкін // Вісник Бердянського ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 1. – С. 95–99.
2. Гнатенко І.А. Параметри та показники соціальної безпеки населення України / І.А. Гнатенко, В.О. Рубежанська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 242–249.
3. Горин В.В. Соціальні гарантії в системі соціальної безпеки держави / В.В. Горин // Світ фінансів. – 2013. – № 2. – С. 69–80.
4. Гриненко А.М. Соціальна політика : [навчально-методичний посібник] / А.М. Гриненко. – К. : КНЕУ, 2003. – 309 с.
5. Зеркалов Д.В. Соціальні проблеми сталого розвитку : [монографія] / Д.В. Зеркалов, О.Ю. Арлямов. – К. : Основа, 2013. – 562 с.
6. Іляш О.І. Системна парадигма соціальної безпеки на різних рівнях суспільної ієрархії / О.І. Іляш // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 2. – С. 23–32.
7. Качинський А.Б. Індикатори національної безпеки: визначення та застосування їх граничних значень : [монографія] / А.Б. Качинський. – К. : Національний інститут стратегічних досліджень, 2013. – 104 с.
8. Коваль О.П. Огляд існуючих підходів до оцінки рівня соціальної безпеки / О.П. Коваль // Стратегічні пріоритети. – 2016. – № 3. – С. 115–120.
9. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) : [монографія] / В.І. Куценко ; за наук. ред. Б.М. Данилишина. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2008. – 818 с.
10. Населення України за 2010 рік : демографічний щорічник. – К. : Державна служба статистики, 2011. – 442 с.
11. Населення України за 2011 рік : демографічний щорічник. – К. : Державна служба статистики, 2012. – 444 с.
12. Населення України за 2012 рік : демографічний щорічник. – К. : Державна служба статистики, 2013. – 449 с.

13. Населення України за 2013 рік : демографічний щорічник. – К. : Державна служба статистики, 2014. – 296 с.
14. Населення України за 2015 рік : демографічний щорічник. – К. : Державна служба статистики, 2016. – 120 с.
15. Поснова Т.В. Соціальні індикатори як інструменти визначення рівня економічної безпеки у соціальній сфері / Т.В. Поснова // Наукові праці НДФІ. – 2011. – Вип. 2. – С. 138–144.
16. Праця України у 2013 р. : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 336 с.
17. Праця України у 2014 р. : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 281 с.
18. Праця України у 2015 р. : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 312 с.
19. Сиченко О.О. Соціальна безпека в системі національної безпеки держави / О.О. Сиченко // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Сер.: Державне управління. – 2012. – Т. 186. – Вип. 174. – С. 34–38.
20. Статистичний щорічник України за 2011 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 559 с.
21. Статистичний щорічник України за 2013 рік : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 534 с.
22. Статистичний щорічник України за 2015 рік : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 575 с.
23. Україна в цифрах за 2014 рік : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 239 с.
24. Хомра О.У. Соціальна безпека: виклики, загрози, критерії / О.У. Хомра, Т.Є. Русанова // Стратегічна панорама. – 2004. – № 1. – С. 73–79.
25. Язлюк Б.О. Теоретичні основи сутності та змісту соціально-економічної безпеки / Б.О. Язлюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – Т. 16. – № 1. – Тернопіль : Економічна думка, 2014. – С. 149–154.
26. Яремко І.І. Формалізація оцінки економічної безпеки соціально-економічних систем: концептуальні засади і підходи / І.І. Яремко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 748. – С. 276–280.

Кальницькая М.А. Структура социальной безопасности и динамика ее показателей в Украине

Аннотация. В статье предложен структурный подход к социальной безопасности. В этом контексте предложена система показателей, а также проведен их анализ за период с 2000 г. 2015 г. Выделены социальные вызовы, которые необходимо учесть в процессе модернизации социальной политики в Украине.

Ключевые слова: социальная безопасность, показатели социальной безопасности, уровень жизни населения, безопасность воспроизводства населения и трудового потенциала нации, безопасность социальной сферы, безопасность рынка труда и занятости населения, миграционная безопасность.

Kalnytska M.A. The structure of social security and the dynamics of its indicators in Ukraine

Summary. The article proposes a structural approach to social security. In this context, a system of indicators is proposed and analysed for the period from 2000 to 2015. Social challenges that need to be considered in the process of modernizing social policy in Ukraine are identified.

Keywords: social security, indicators of social safety, social standard of living, safety of reproduction of the population and labour potential, social sphere security, labour market security, migration security.

*Кірнос І.О.,**кандидат наук з державного управління, доцент, докторант,
Кременчуцький національний університет
імені М. Остроградського*

ЕКОНОМІЧНА АКТИВНІСТЬ ЛЮДЕЙ ПОХИЛОГО ВІКУ: РІЗНОМАНІТТЯ РАКУРСІВ

Анотація. У статті систематизовано дослідження старіння людини в контексті робочого місця. Виявлено, що основними напрямками вивчення є адаптація особистості до вікових змін, продуктивність та мотивація, працездатність, стереотипи щодо працівників похилого віку. Доведено, що сучасний етап пізнання старіння характеризується переходом досліджень у практичну площину, де основним інструментом досліджень є емпіричне тестування гіпотез.

Ключові слова: старіння населення, робітники похилого віку, мотивація, продуктивність, стереотипи, ейджизм, працездатність, продуктивне старіння, активне старіння.

Постановка проблеми. Протягом століть людство намагалося пояснити і запобігти процесам старіння. За часів античності Гіппократ, Плутарх та Гален розробляли правила здорового способу життя. У середні віки алхіміки шукали еліксир молодості. Поступово спостереження та наукові відкриття накопичувалися, що привело до виникнення на початку ХХ ст. науки геронтології, яка вивчає процеси старості та старіння з позицій біомедицини. На ранніх етапах розвитку геронтології основними проблемами вивчення були механізми старіння, методи боротьби з його негативними наслідками, запобігання й профілактика передчасного старіння. У 1940–1950-ті роки виникає соціальна геронтологія – суспільна наука, що вирішує демографічні та соціально-економічні проблеми старіння. Соціальна геронтологія вивчає біологічні процеси старіння для пошуку способів взаємодії особистості та суспільства у міру старіння, шляхів пристосування до нових соціальних ролей, наділення життя новими смислами у похилому віці. Поява нових суспільних пріоритетів, викликаних зміною демографічної ситуації та зростанням кількості людей похилого віку (ЛПВ), впливає на напрями досліджень у сфері старіння населення й особистості. На сучасному етапі набувають актуальності питання продовження економічної активності ЛПВ та відсунення періоду пенсії на більш віддалений час. Відбуваються корінні зміни в осмисленні старіння, а дослідження переходять із теоретичної у практичну площину – сферу прикладних досліджень. Емпіричним шляхом тестуються гіпотези щодо зміни продуктивності й мотивації до праці у літньому віці, вивчаються особливості навчання літніх людей, виявляються стереотипи щодо робітників похилого віку (РПВ) серед роботодавців, розробляються шляхи збереження працездатності та адаптації робочих місць до функціональних змін, зумовлених віком. На жаль, у вітчизняній науці прикладні дослідження впливу вікових змін на продовження трудової кар'єри не проводяться, а західні дослідження у даній сфері незнайомі. На ліквідацію даного пробілу спрямована стаття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошук шляхів адаптації до наслідків старіння населення зумовив зростання

наукового інтересу до проблем продовження економічної активності, мотивації та продуктивності РПВ, збереження їх працездатності. Спектр досліджень досить широкий і представлений багатьма науковими школами на Заході. Взаємозв'язок віку й продуктивності досліджують К. Гобель, Т. Цвік [11], П. Обер, Б. Крепон [12], А. Берш-Супан, М. Вайс [13], Б. Малмберг, М. Халварсон [10]. Стимули та мотивацію до праці РПВ аналізують Р. Канфер, Ф. Акерман та М. Бейер [5; 6], Ф. Ланг [7], Д. Куїж, А. Ланге, П. Джансен, Дж. Діккерс [6]. Стереотипи щодо РПВ виявляють та оцінюють Р. Постума та М. Камп'юна [17]. К. Паласіос, М. Торрес, М. Мена, [20], М. Гайярд, Д. Десмет [19], А. Бал, А. Рейс, К. Рудольф, Б. Балтес [24], Т. Нг та Д. Фельдман [18; 22; 23], Д. Труксілло, Е. Маккун, М. Бертоліно, Ф. Фраккарولی [25; 26]. Принципи та умови продуктивного старіння сформульовані у працях Дж. Хінтерлонга, Н. Морроу-Хоуел, М. Шеррадена [29], К. Танакванг та С. Исарамалай [35], Й. Юнга, Т. Грюневальда, Т. Зеємана, К. Саркіс'яна [31]. Напрями збереження працездатності у старшому віці розробляють Ю. Ілмарінен та Дж. Рантанен [14; 15]. В Україні досліджуються окремі аспекти економічної активності людей старшого віку, однак комплексні дослідження не проводилися.

Мета статті полягає в аналізі та систематизації ракурсів дослідження впливу вікових змін на особистість у контексті робочого місця, що дасть змогу розширити теоретико-методологічну базу вітчизняних досліджень у сфері економічної активності людей похилого віку.

Вклад основного матеріалу дослідження. Продовження трудової кар'єри осіб пенсійного віку вважається одним із найбільш ефективних рішень адаптації до старіння населення у Європейському Союзі. Покоління 50–60-річних усе більше розглядають як важливий ресурс підтримки економічної конкурентоспроможності Європи, що зумовило зростання наукового інтересу до питань адаптації РПВ до вікових змін на робочому місці.

Вивчаючи механізми пристосування особистості до змін, зумовлених віком, М. Балтес та П. Балтес запропонували теорію вибору, оптимізації та компенсації (ВОК) для розуміння стратегій компенсації втрат і використання переваг віку. Відповідно до теорії, людина реагує на біологічні, психологічні й соціальні зміни шляхом відбору та вольових рішень. Оптимізація проявляється у концентрації зусиль та ресурсів для досягнення цілей. Утрату цілей, здібностей або видів діяльності особистість компенсує пошуком інших альтернатив, здатних замінити втрачене [1, с. 21–27]. Д. Труксілло та Д. Кадзі відзначають зростання кількості досліджень, які застосовують теорію ВОК. Докази підтверджують, що використання стратегій ВОК сприяє позитивному ставленню до роботи, підвищенню працездатності, сприйняттю успіхів у кар'єрі, досягненню цілей та підтримці продуктивності. Процеси ВОК також сприяють зниженню стресів на роботі й у сім'ї [2, с. 357].

На основі теорії ВОК Л. Карстенсен, Д. Ісаковіц та С. Чарлз розробили теорію соціально-емоційного вибору (ТСЕВ). Основним постулатом ТСЕВ є вплив індивідуального сприйняття часу на вибір соціальних цілей і занять. Згідно з ТСЕВ, соціальні мотиви особистості поділяються на дві категорії: придбання знань і регулювання емоцій. Домінуючими цілями для молоді є придбання знань як наслідок усвідомлення необмеженості часу. Літні люди, навпаки, сприймають час обмеженим, що сприяє пріоритизації емоційних цілей. Автори стверджують, що сприйняття часу є невід'ємною частиною мотивації людини [3, с. 174–178]. ТСЕВ використовують для пояснення цілей і мотивації у соціально-трудових відносинах протягом життя, взаємозв'язків між віком і ставленням до роботи. Згідно з теорією, фокус РПВ на емоційно зумовлених цілях призводить до позитивного сприйняття досвіду, ігнорування негативних аспектів та умов роботи.

Актуальним напрямом досліджень є вивчення особливостей та чинників мотивації до праці у зрілому віці. Теоретична модель Р. Канфер й Ф. Акермана описує вплив старіння на мотивацію з чотирьох ракурсів: втрати, зростання, реорганізації та обміну. До втрат автори відносять вікове зниження функціональності організму, зокрема інтелекту. Зростанням вважають накопичення матеріальних благ та досвіду протягом життя. Під реорганізацією розуміють зміну поведінки та емоційних реакцій, пов'язаних зі здібностями, а обмін проявляється у змінах патернів поведінки, викликаних трансформацією інтересів, цінностей і самооцінки [4, с. 442–456]. Вищеназвані автори та М. Бейер виділили три типи мотивації залежно від віку: мотивації до праці, мотивації на роботі та мотивації до виходу на пенсію. До факторів мотивації автори віднесли індивідуальні відмінності (самореалізацію, відносини), контекст (фінанси, здоров'я), умови роботи (гнучкість, ставлення до віку, попит на працю) [5, с. 254–262]. Отже, автори стверджують, що з віком знижується мотивація до праці.

Водночас зростає число досліджень, що підтверджують зворотне. Так, у мета-аналітичному дослідженні віку й мотивів Д. Куїж із колегами виявив посилення з віком як внутрішніх мотивів особистості (досягнень, зв'язку з іншими, автономії), так і соціальних (допомоги іншим, внеску у суспільство) [6, с. 212–16]. Ф. Ланге й Л. Карстенсен, а також Р. Канфер і Ф. Акерман довели, що наявність зв'язку між віком і бажанням допомагати іншим ототожнюється з мотиваційним зрушенням протягом життя, що зумовлено генеративністю [7, с. 135; 4, с. 451–456]. Таким чином, прикладні дослідження мотивації спростовують початкову гіпотезу про її зниження з віком. Мотивація РПВ має індивідуальні відмінності залежно від стану фінансів і здоров'я, попиту на працю та умов роботи, її гнучкості. Мотиви і цілі змінюються з віком у бік емоційних цілей, допомоги іншим та альтруїзму.

Одним із критеріїв ефективності персоналу є продуктивність праці. Поширеною є думка про її зниження у РПВ, що часто сприймається як факт. Гіпотезу зростання продуктивності, що супроводжується підвищенням оплати праці, протестували Л. Котлікофф, Д. Вайз і Дж. Гокхале та виявили, що заробітна плата зростає з віком незалежно від продуктивності [8, с. 1240]. Це дослідження підтвердило «теорію контракту відстроченої оплати» Е. Лазіра. Теорія пояснює зростання зарплати, не пов'язане з підвищенням продуктивності, неявним контрактом із роботодавцем. Відповідно до контракту, у першій фазі кар'єри рівень зарплати відстає від рівня продуктивності, а у другій, навпаки, перевищує її. Такі відносини

стимулюють робітників до інтенсивної роботи для отримання підвищеної оплати в кінці дії контракту. Працюючі неефективно, робітники ризикують бути звільненими та не отримати додаткової оплати [9, с. 1261–1284]. В Україні дія неявного контракту проявляється у практиці нарахування вислуги років працівникам. Хоча дана практика є більш характерною для державних підприємств.

Варто відзначити, що в дослідженнях продуктивності попередніх років методом вимірювання слугували суб'єктивні оцінки менеджерів. Даний метод є проблематичним, адже може відображати упередження менеджерів. Найбільш переконливими виявляються економетричні дослідження, що співвідносять рівень продуктивності з віком робітників. Т. Малмберг і Л. Халварсон, К. Гобель і Т. Цвік, П. Обер і Б. Крепон виявили, що продуктивність робочих зростає до 50–55 років та залишається незмінною, що суперечить загальноприйнятій думці про її зниження з віком [10, с. 14–17; 11, с. 20; 12, с. 116]. А. Берш-Супан, досліджуючи середню продуктивність невеликих робочих груп на заводі, дійшов висновку, що навіть у робочій обстановці, яка вимагає значної фізичної сили, вікове її зниження компенсується характеристиками, які поліпшуються з віком: досвідом, здатністю до командної роботи у конфліктних ситуаціях та умовах стресу. Однак, на його думку, ці характеристики важко виміряти прямим чином [13, с. 36]. Отже, підходи до вимірювання продуктивності працівників у міру старіння еволюціонують. Змінюються також переконання про обов'язкове її зниження, що підтверджено емпіричним шляхом.

Поширеною та впливовою серед науковців, політиків та бізнесу є концепція працездатності (work ability), розроблена Ю. Ілмаріненом та К. Туомі. Термін «працездатність» з'явився у 1980-х роках у Фінляндії та пояснює зв'язок між здатністю працювати далі та змістом й умовами роботи. На підставі дослідження даних 6 500 співробітників різних професій віком 45+ був розроблений індекс працездатності (Work Ability Index – WAI) [14, с. 1]. Дослідження працездатності мало значимі наслідки – з 1989 р. концепція застосовується у приватних компаніях, муніципалітетах та урядових установах Фінляндії. Анкета для її оцінки доступна на 26 мовах, а індекс широко використовують у дослідженнях.

Практична реалізація концепції складається з чотирьох напрямів: адаптації фізичного середовища на робочому місці; адаптації до психосоціального оточення на роботі; пропаганди здорового способу життя; оновлення професійних навичок [15, с. 22–23]. В Україні ця концепція не використовується, а її застосування залежить від позитивного сприйняття індивідуумами, бізнесом та суспільством. Інтереси бізнесу домінують, оскільки він отримує найбільші вигоди від продуктивної роботи персоналу.

Отже, вивчення аспектів економічної активності РПВ відбувається, як правило, шляхом емпіричного тестування гіпотез, що слід уважати першим кроком у формуванні теорій, оскільки останні покликані пояснити дане явище. Нині має місце процес спостереження і збору даних. Формується новий розділ управління персоналом – віковий менеджмент (age management), який заснований на даних спостережень, емпіричних досліджень і застосування знань зі сфери геронтології, вікової психології, менеджменту.

Крім економічного, старіння має й соціальний контекст. У старості людина піддається не тільки фізіологічним змінам, але й відчуває вплив соціального середовища. Останнє пов'язано зі стереотипами та упередженням у суспільстві, що при-

водить до ейджизму. Ейджизм (ageism) – це зневажливе ставлення, упередження або дискримінація людей похилого віку. Щодо расизму чи сексизму ейджизм – це інше ставлення до людей, засноване на стереотипах відносно групи [16, с. 36].

Ейджизм перешкоджає продовженню трудової діяльності та участі у суспільному житті у міру старіння. На робочому місці його проявом є дискримінація за віком – небажання просувати або навчати співробітників. Причиною ейджизму є стереотипи – несвідоме наділення людини певними характеристиками на основі його віку

Збільшення частки РПВ у структурі робочої сили визначило зростання наукового інтересу до вікових стереотипів. На думку Р. Постуми й М. Кампіона, негативна й викривлена думка про людей на підставі їх належності до певної групи може ґрунтуватися на чутках, упереджених ідеях, необґрунтованих припущеннях і призводить до неправильного висновку про однорідність членів групи. Стереотипи можуть бути неявними, неусвідомленими та призводити до дискримінації РПВ. Автори виділили такі стереотипи щодо РПВ: менш здатні до навчання, забезпечують знижену віддачу на інвестиції внаслідок близькості виходу на пенсію, дорожче коштують для фірми [17, с. 160].

Т. Нг і Д. Фельдман виявили, що найпоширенішими стереотипами щодо РПВ є переконання, що вони: менш продуктивні; менш мотивовані; менш зацікавлені у навчанні і розвитку кар'єри; більше схильні чинити опір змінам і не бажають змінюватися; менш довірливі; менше здорові; більш уразливі до дисбалансу «сім'я – робота». Автори довели, що стереотипи призводять до дискримінації за віком, що, своєю чергою, збільшує судові витрати для фірм. Стереотипи спотворюють результати управлінських рішень щодо розподілу винагород, розвитку підлеглих, утримання та просування РПВ [18, с. 822–823]. Багато досліджень також указують на негативний вплив стереотипів на поведінку і здоров'я РПВ. Так, М. Гайард і Д. Десметт виявили більшу схильність до виходу на пенсію серед РПВ, що піддаються впливу негативних стереотипів [19, с. 93–95]. К. Паласіос, М. Торрес і М. Мена, а також С. Уілер і Р. Петті дійшли висновку, що негативне ставлення до старіння сприяє більш низькій якості життя та стану здоров'я [20, с. 388–389; 21, с. 804–806].

Емпіричні дослідження стереотипів, проведені Т. Нг і Д. Фельдманом, не підтвердили багатьох негативних стереотипів [18, с. 846–852; 22, с. 407–408; 23, с. 715–717]. Разом із тим є й позитивні стереотипи. Так, проведений А. Балом і колегами мета-аналіз продемонстрував, що, хоча щодо РПВ приймається більше негативних організаційних рішень порівняно з молодими співробітниками, існують і позитивні стереотипи, такі як підвищена надійність РПВ [24, с. 695–696]. Позитивні стереотипи виявили також Д. Труксілло, Е. МакКун, М. Бертоліно і Ф. Фраккарولی у США та Італії, де літні співробітники вважаються більш свідомими і менш невротичними порівняно з молодими колегами [25, с. 880; 26, с. 2629]. Д. Труксілло і Д. Кадіс акцентують увагу на тому, що достовірна інформація про персону може знизити ефект негативних стереотипів [2, с. 359].

Таким чином, негативні стереотипи щодо РПВ негативно впливають як на них самих, так і на фірми, сприяючи дискримінації і підвищенню судових витрат. Емпіричні дослідження не підтверджують більшість стереотипів, що ще раз свідчить про те, що судження, засновані на нестачі інформації, часто є упередженими.

Окремі дослідження присвячено вивченню аспектів лідерства та віку. Так, Х.Захер із колегами виявив, що вік лідера впливає на його ефективність. Окрім того, генеративність лідера (бажання вести за собою майбутні покоління) безпосередньо пов'язана з ефективністю. Згідно з дослідженням, лідери похилого віку з високою генеративністю мали рівний із молодими рівень ефективності, тоді як низька генеративність супроводжувалася і невисокою оцінкою ефективності. Автори підкреслюють, що негативні ефекти різниці у віці між лідером і підлеглими можуть бути усунені за рахунок підвищення генеративності лідера [27, с. 248]. Х. Захер, М. Кларк, Е. Андерсон і О. Айоко розробили модель лідерства протягом життя (lifespan leadership model). Модель пояснює як вік лідера, вік підлеглих та їх співвідношення (різниця у віці) здатні впливати на ефективність лідерства через поведінку і риси характеру лідера, зумовлених віком [28, с. 87]. Модель має теоретичний характер і вимагає подальших досліджень. Тема лідерства та віку є досить перспективною з огляду на зростаючу кількість РПВ. Дослідження у цій сфері, найвірогідніше, будуть розвиватися.

Основні напрями досліджень аспектів старіння персоналу на робочому місці представлено в табл. 1.

Відзначимо, що дана таблиця не претендує на всеосяжність, у ній представлено далеко не всі автори і напрями досліджень. Вона являє собою досить скромну спробу синтезувати різноманітність аспектів вивчення старіння в контексті робочого місця. У таблиці не представлено дослідження фізіологічних вікових змін, навчання РПВ, балансу особистого життя і роботи протягом життя, розвитку кар'єри та віку, ергономічної адаптації робочого місця до вікових змін РПВ. Відзначимо також, що вивчення вікових стереотипів на робочому місці ведеться із середини 1990-х років. Дана ж таблиця представляє більш сучасні роботи. Тим не менше, вона дає змогу сформулювати уявлення про найбільш актуальні напрями вивчення аспектів роботи в похилому віці.

Вищенаведені дослідження розглядають проблему старіння на мезорівні та більшою мірою зачіпають інтереси особистості та бізнесу. Спроби вирішення проблем на макрорівні представлені в політичних концепціях, найбільш популярними серед яких є «активне старіння» і «продуктивне старіння». Дані концепції набули впливу в обговоренні соціальної політики країн ОЕСР у кінці 1990-х років. Вони відображають зміну парадигми у сприйнятті старіння як позитивного явища, характеристиками якого є активність, незалежність, мобільність, вибір і благополуччя.

Концепція продуктивного старіння передбачає, що ЛПВ роблять внесок у суспільство шляхом різних видів діяльності. Спочатку продуктивну діяльність визначали досить вузько – лише у термінах економічної активності та оплачуваної роботи. Пізніше Дж. Хінтерлонг, Н. Морроу-Хоувелл і М. Шерраден запропонували розширити визначення продуктивної діяльності та включити до нього соціальний внесок у вигляді волонтерської роботи, неформального догляду за іншими, соціальну діяльність та допомогу в сім'ї [29, с. 8]. Дослідження Дж. Роуе і Р. Кана підтверджують, що залучення до значимої продуктивної діяльності може позитивно впливати на здоров'я і благополуччя на пізніх стадіях життя і сприяти успішному старінню [30, с. 437–439]. Вплив продуктивної діяльності на зниження смертності та хвороб також підтверджують дослідження чотирьох груп дослідників: Й. Янга, Т. Грюневальда, Т. Зеємана і С. Саркісьяна [31, с. 259]; Дж. Бурра, Д. Тавареса, Дж. Мутчлера [32, с. 43–47]; Т. Гласса, К. Леона, Р. Мароттолі,

Напрями сучасних досліджень аспектів економічної активності людей похилого віку

Напрямок досліджень	Зміст досліджень/ теорії	Автори
Адаптація до старіння	Теорія вибору, оптимізації та компенсації (selection, optimization and compensation – SOC)	М. Балтес, П. Балтес (1990)
	Теорія соціально-економічного відбору (socioemotional selectivity theory – SST)	Л. Карстенсен, Д. Ісаковіц, С. Чарлз (1999)
Мотивація	Сприйняття часу та мотиви	Ф. Ланг, Л. Карстенсен (2002)
	Модель утрат, зростання, реорганізації та обміну	Р. Канфер, Ф. Акерман (2004)
	Мета-аналіз віку та мотивів	Д. Куїж, А. Ланге, П. Джансен, Р. Канфер, Дж. Діккерс (2011)
	Типи та фактори мотивації	Р. Канфер, Ф. Акерман, М. Бейер (2013)
Продуктивність	Теорія відстроченого контракту	Е. Лезір (1979)
	Зв'язок продуктивності та заробітної плати	Л. Котлікоф, Дж. Гокхале (1992)
	Вимірювання продуктивності у робітників старшого віку	П. Обер, Б. Крепон (2003) А. Берш-Супан (2007) Т. Малмберг, Л. Халварсон (2008) К. Гобель, Т. Цвік (2009)
Працездатність	Концепція працездатності – залежність працездатності від умов та вимог до роботи (Workability concept, Work Ability Index)	Ю. Ілмарінен, Дж. Рантанен (1981–2009)
Стереотипи та упередження	Емпіричне тестування Мета-аналіз	Р. Постума, М. Кампін (2009) Т. Нг, Д. Фельдман (2008, 2010, 2012) М. Гайлард, Д. Десметт (2010) С. Паласіос, М. Торрес, М. Мена (2009) А. Бал, А. Рейс, С. Рудольф, Б. Балтес (2011) М. Бертоліно, Д. Труксілло, Ф. Фраккарولی (2012, 2013)
Вік та лідерство	Ефективність лідера залежно від віку	Х. Захер, К. Росінг, Т. Хеннінг, М. Фрезе (2011)
	Модель розвитку лідерства у часі (Lifespan model of leadership)	Х. Захер, М. Кларк, Е. Андерсон, О. Айоко (2015)

Л. Беркми [33, с. 479–482]; Т. Грюневальда, А. Карламангла, Г. Гріндейла, Б. Зінгера, Т. Зеємана [34, с. 406–422].

Отже, підтримка активного і продуктивного залучення до життя є вигідною не тільки для суспільства, а, перш за все, позитивно пов'язана з психологічним і духовним самопочуттям ЛПВ, що збільшує потенціал досягнення успішного старіння.

Продуктивне залучення може мати як економічний, так і соціологічний вимір. Так, із позицій економіки продуктивне залучення К. Танакванг і С. Ісарамалаї відносять до продуктивної діяльності у формі оплачуваної роботи на ринку праці, показниками якої є національний валовий продукт і зайнятість. Із позицій соціології продуктивне залучення являє собою здатність особистості до активності на ринку праці, волонтерської діяльності, допомоги в сім'ї та підтримки власної незалежності якомога довше [35, с. 125].

Передумовою продуктивного залучення ЛПВ Х. Ханк і М. Ерлінхаген вважають взаємопов'язані соціокультурні, індивідуальні та інституціональні фактори. Соціокультурні характеристики ЛПВ є макроумовами (норми, цінності, громадянська культура і соціальний контекст), що впливають на продуктивне залучення і служать детермінантами розподілу повноважень для продуктивної діяльності. До індивідуальних факторів належать особисті характеристики і здібності людей похилого віку. Особисті характеристики (стать, вік, освіта, стан здоров'я, інтереси і бажання бути продуктивним) є детермінантами продуктивного потенціалу [36, с. 176]. До інституціональних факторів К. Танакванг і С. Ісарамалаї відносять дер-

жавні і приватні організації, церкви, соціальні клуби. Інститути відіграють вирішальну роль у визначенні типу та рівня продуктивного залучення, формуванні позитивного іміджу ЛПВ і боротьбі з ейджизмом [35, с. 127].

Таким чином, концепція продуктивного старіння розглядає ЛПВ як цінний ресурс економічного та соціального внеску в суспільство. Вона враховує інтереси як ЛПВ (позитивний вплив продуктивної діяльності на здоров'я і самопочуття), так і інтереси суспільства (оплачувану працю, допомогу по дому, неформальний догляд і волонтерська діяльність). Факторами продуктивного залучення є особисті риси ЛПВ, соціокультурні норми та інституційна архітектура суспільства.

Концепція «активного старіння» реалізується у багатьох національних стратегіях адаптації до старіння населення. При цьому варто підкреслити різноманітність трактування і відсутність точного та універсального визначення поняття «активне старіння». Домінуючою політичною парадигмою активного старіння в подальшому є економічна, що означає більш тривалий трудовий шлях і зайнятість після досягнення пенсійного віку. Цим вона відрізняється від геронтологічної парадигми, яка пов'язує активність і здоров'я в концепції успішного старіння.

Результатом європейської дискусії двох останніх десятиліть із проблем активного старіння стали дві протилежні моделі. Перша підкреслює більш вузький, економічний підхід і спрямована на політику зайнятості та розширення участі ЛПВ на ринку праці. У документах Європейської Комісії відзначається важливість підтримки робочих здібностей і навичок РПВ,

застосування гнучких умов роботи і підвищення обізнаності роботодавців про їх потенціал [37, с. 50]. Європейська Рада трактує активне старіння як

«...створення можливостей для тривалої участі на ринку праці, для вкладу в суспільство у вигляді безоплатної волонтерської роботи або передачі навичок молоді, незалежне життя якомога довше ...» [38, с. 5].

Таким чином, основними елементами активного старіння в ЄС є зайнятість, оновлення навичок та навчання, волонтерська робота, інші види вкладу в суспільство. При цьому підхід до активного старіння більшою мірою орієнтований на громадян третього віку, здатних до праці, тоді як інтереси людей четвертого віку не входять до пріоритетів європейської політики активного старіння. Хоча навчання є корисним навіть для найбільш старих верст населення, виконуючи роль профілактики когнітивного спаду.

Другий підхід, запропонований Всесвітньою організацією охорони здоров'я (ВООЗ), є всеохоплюючим. ВООЗ трактує активне старіння як «оптимізацію можливостей для здоров'я, участі та захисту з метою підвищення якості життя в міру старіння». Воно передбачає надання адекватного соціального захисту, забезпечення безпеки і догляд у міру необхідності. Такий підхід зміщує акценти з потреб на права й обов'язки. Базовими детермінантами активного старіння у трактуванні ВООЗ є: культура і гендер, здоров'я і соціальні послуги, поведінкові фактори, фізичне оточення, соціальне середовище, економічні умови й особисті якості (біологія, генетика і психологія) [39, с. 12]. Дана концепція враховує інтереси літніх людей різного віку, проте її практична реалізація обмежується фінансовими можливостями держав. Багатьом країнам, що розвиваються, бракує ресурсів для забезпечення адекватного соціального захисту та догляду. Крім того, універсальність підходу не враховує інституційні, економічні та культурні відмінності між державами. Відзначимо домінування інтересів особистості та суспільства над інтересами бізнесу.

Активність ЄС та ВООЗ у дослідженнях і розробленні програмних документів у сфері старіння підтверджує глобальність проблеми, яка вийшла за рамки національної держави на регіональний і наднаціональний рівні, досягнувши планетарного масштабу. Політичні концепції акцентують на важливості економічного складника, що зумовлено тиском на системи пенсійного забезпечення та соціального захисту. Волонтерська робота, навчання молоді, догляд за членами родини і виконання сімейних обов'язків ЛПВ визнано видами продуктивної діяльності, що свідчить про зміну ставлення до людей похилого віку як до цінного ресурсу суспільства.

Висновки. По-перше, основу уможлиблюють висновків щодо старіння і продовження економічної активності становлять спостереження та емпіричні дані, які періодично ініціюють ревізію теоретичних поглядів. Яскравим підтвердженням є переосмислення мотивації та продуктивності осіб старшого віку. Якщо раніше вважалося, що з віком мотивація до праці зменшується, а продуктивність скорочується, то нині це сприймається неоднозначно щодо різних груп РПВ. Як і в разі фізіологічного старіння, усереднені показники не є вірними для всіх людей, є індивідуальні варіації. При цьому слід виходити з того, що нові емпіричні дослідження здатні спричинити нову хвилю ревізії теоретичних поглядів.

По-друге, дослідження рівня, причин і важелів мотивації, продуктивності, працездатності, стереотипів на робочому місці є ні що інше, як рішення приватних завдань, основу яких

становлять теоретичні постулати геронтології. Отже, за збереження принципів і підходів змінюються методи, способи, прийоми та форми. Останні вийшли за рамки національних кордонів і досягли планетарного рівня, про що свідчать програмні документи і дослідження ООН, ВООЗ, МОП.

По-третє, в абсолютній більшості приватні проблеми не виходять за рамки сфери соціально-трудова відносин незалежно від рівня рішень. Основу відносин становлять інтереси особистості і бізнесу в контексті віку і вікових змін. Пошук рішень у даній сфері заданий, зокрема, вектором державної політики ЄС, спрямованої на стимулювання зайнятості в пенсійному віці для скорочення тиску на пенсійні системи і поповнення трудових ресурсів.

По-четверте, поява суспільно-політичних концепцій «активне старіння» і «продуктивне старіння» свідчить про розуміння необхідності вирішення проблеми старіння населення та адаптації суспільства до цього явища на рівні держави. Робляться спроби пошуку компромісу, що дає змогу знайти адекватні рішення, здатні задовольнити інтереси особистості, бізнесу та суспільства.

По-п'яте, відсутність універсальної теоретичної концепції соціалізації та продуктивного залучення літніх до трудової та соціальної діяльності пояснюється різними вихідними умовами, рівнем економічного та інституційного розвитку, культури та менталітету в різних суспільствах. Подальший вектор розвитку теоретичного осмислення адаптації суспільства до старіння населення представляється у сфері узгодження інтересів особистості, бізнесу і держави в контексті вікових змін і потреб.

Література:

1. Baltes P. Psychological perspectives on successful aging: The model of selective optimization with compensation / P. Baltes, M. Baltes // *Successful aging. Perspectives from the behavioral sciences.* – [Eds. P. Baltes, M. Baltes]. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – P. 1-27
2. Truxillo D. Supporting the Aging Workforce: A Research Review and Recommendations for Workplace Intervention Research/ D. Truxillo, D. Cadiz // *The Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior.* – 2015. – Vol. 2. – P. 351-381.
3. Carstensen L. Taking Time Seriously: A Theory of Socioemotional Selectivity / L. Carstensen, D. Isaacowitz, S. Charles // *American Psychologist.* – 1999. – Vol. 54. – No. 3. – P. 165-181.
4. Kanfer R. Aging, Adult Development, and Work Motivation / R. Kanfer, Ph. Ackerman // *The Academy of Management Review.* – 2004. – Vol. 29. – No. 3 – P. 440-458.
5. Kanfer R. Goals and motivation related to work in later adulthood: An organizing framework / R. Kanfer, M. Beier, Ph. Ackerman // *European Journal of Work and Organizational Psychology,* 2013. – Vol. 22. – No 3. – P. 253-264.
6. D. Kooij. Age and work-related motives: Results of a meta-analysis / D. Kooij, A. Lange, P. Jansen, R. Kanfer, J. Dikkers // *Journal of Organizational Behavior.* – 2011. – Vol.32. – P.197–225.
7. Lang F. Time counts: future time perspective, goals, and social relationships/ F. Lang, L. Carstensen // *Psychology of Aging.* – 2002. – Vol. 17. – Issue 1. – P.125-139.
8. Kotlikoff L. Estimating a Firm's Age-Productivity Profile Using the Present Value of Workers' Earnings/ L. Kotlikoff, J. Gokhale// *The Quarterly Journal of Economics.* – 1992. – Vol. 107. – No. 4. – P. 1215-1242.
9. Lazear E. Why Is There Mandatory Retirement? / E. Lazear // *Journal of Political Economy.* – 1979. – Vol. 87. – No. 6. – P. 1261-1284.
10. Malmberg B. Productivity consequences at the plant level of workforce ageing: stagnation or a horndal effect?/ B. Malmberg, T. Lindh, M. Halvarsson // *Arbetsrapport Institutet för Framtidsstudier.* – 2005. – № 17. – 43 p.

11. Göbel T. Age and Productivity. Evidence from Linked Employer Employee Data/ C. Göbel, T. Zwick / Centre for European Economic Research (ZEW). Discussion Paper No.09-020, 2009. – Режим доступу: <ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp09020.pdf>.
12. Aubert P. La Productivité des Salaries Agés : Une Tentative d'Estimation/ P. Aubert, B. Crépon // *Economie et Statistique*. – 2003. – Vol. 363. – P. 95-119.
13. Börsch-Supan A. Age and productivity: evidence from the work teams at the assembly line / A. Börsch-Supan, M. Weiss // Max Plank Institute for social law and social policy. Munich Center for the Economics of aging. – MEA discussion paper ,2007. – 38 p.
14. Ilmarinen J. Work ability a comprehensive concept for occupational health research and prevention / J. Ilmarinen // *Scandinavian Journal of Work, Environment & Health*. – 2009. – Vol. 35. – № 1. – P. 1-5.
15. Ilmarinen J. Promotion of work ability during ageing / J. Ilmarinen, J. Rantanen // *American Journal of Industrial Medicine*. – 1999. – Suppl 1. – P.21-23.
16. Monsees C. Ageism / C. Monsees // *Encyclopedia of aging*. – [Ed. D. Ekerdt]. – New York: Macmillan Reference USA, The gale group, 2002. – P.36-39.
17. Posthuma R. Age Stereotypes in the Workplace: Common Stereotypes, Moderators, and Future Research Directions / R. Posthuma, M. Campion // *Journal of Management*. – 2009. – Vol. 35. – № 1. – P. 158-188.
18. Ng T. Evaluating six common stereotypes about older workers with meta-analytical data/ T. Ng, D. Feldman // *Personnel psychology*. – 2012. – Vol. 65. – P. 821–858.
19. Gaillard M. (In)validating stereotypes about older workers influences their intentions to retire early and to learn and develop/ M. Gaillard, D. Desmette // *Basic and Applied Social Psychology*. – 2010. – Vol. 32. – P. 86–98.
20. Palacios C. Negative aging stereotypes and their relation with psychosocial variables in the elderly population / C. Palacios, M. Torres, M. Mena // *Archives of Gerontology and Geriatrics*. – 2009. – № 48. – P. 385–390.
21. Wheeler S. The effects of stereotype activation on behaviour: A review of possible mechanisms/ S. Wheeler, R. Petty // *Psychological Bulletin*. – 2001. – Vol. 127. – P. 797–826.
22. Ng T. The relationship of age to ten dimensions of job performance/ T. Ng, D. Feldman // *Journal of Applied Psychology*. – 2008. – Vol. 93. – P. 392–423.
23. Ng T. The relationships of age with job attitudes : a meta-analysis / T. Ng, D. Feldman // *Perspectives Psychology*. – 2010. – Vol. 63. – P. 677–718.
24. Bal A. Examining positive and negative perceptions of older workers: a meta-analysis / A. Bal, A. Reiss, C. Rudolph, B. Baltes // *The Journals of Gerontology, Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*. – 2011. – Vol. 66(6). – P. 687–698.
25. Bertolino M. Age effects on perceived personality and job performance / M. Bertolino, D. Truxillo, F. Fraccaroli // *Journal of Managerial Psychology*. – 2013. – Vol. 28. – Issue 7/8. – P. 867–885.
26. Truxillo D. Perceptions of Older Versus Younger Workers in Terms of Big Five Facets, Proactive Personality, Cognitive Ability, and Job Performance / D. Truxillo, E. McCune, M. Bertolino, F. Fraccaroli // *Journal of Applied Social Psychology*. – 2012. – Volume 42. – Issue 11. – P. 2607–2639.
27. Zacher H. Establishing the new generation at work: leader generativity as a moderator of the relationships between leader age, leader-member exchange, and leadership success/ H. Zacher, K. Rosing, T. Henning, M. Frese. – *Psychology of Aging*. – 2011. – Vol. 26. – P.241–252.
28. Zacher H. A lifespan perspective on leadership / H. Zacher, M. Clark, E. Anderson , O. Ayoko // *Aging Workers and the Employee-Employer Relationship*. – [eds. P Bal, D. Kooij, D. Rousseau]. – New York: Springer, 2015. – P.87-104.
29. Hinterlong J. Productive aging. Principles and Perspectives / J. Hinterlong, N. Morrow-Howell, M. Sherraden // *Productive aging. Concepts and Challenges*. – [Eds. N. Morrow-Howell, J. Hinterlong, M. Sherraden]. – Baltimore, London: The Johns Hopkins University Press, 2001. – 345 p.
30. Rowe J. Successful aging / J. Rowe, R. Kahn // *Gerontologist*. – 1997. – Vol. 37 – P. 433-440.
31. Jung Y. Productive activities and development of frailty in older adults / Y. Jung, T. Gruenewald, T. Seeman, C. Sarkisian // *Journal of Gerontology : Social Sciences*. – 2010. – Vol. 65B(2). – P. 256–261.
32. Burr J. Volunteering and hypertension risk in later life / J. Burr, J. Tavares, J. Mutchler // *Journal of Aging Health*. – 2011. – Vol. 23. – Issue 1. – P. 24-51.
33. Glass T. Population based study of social and productive activities as predictors of survival among elderly Americans / T. Glass, C. de Leon, R. Marottoli, L. Berkman // *BMJ*. – 1999. – Vol. 319. – Issue 7208. – P. 478-483.
34. Gruenewald T. Increased mortality risk in older adults with persistently low or declining feelings of usefulness to others / T. Gruenewald, A. Karlamangla, G. Greendale, B. Singer, T. Seeman // *Journal of Aging Health*. – 2009. – Vol. 21. – Issue 2. – P. 398-425.
35. Thanakwang K. Productive engagement in older adults : a concept analysis / K. Thanakwang, S. Isaramalai // *Nursing and Health Sciences*. – 2013. – № 15. – P. 124-130.
36. Hank H. Dynamics of volunteering in older Europeans / H. Hank, M. Erlinghagen // *Gerontologist*. – 2010. – Vol. 50 – P. 170-178.
37. Council decision of 18 February 2002 on guidelines for Member States' employment policies for the year 2002. – *Official Journal of the European Communities*. – 2002. – Issue 1.3. – 10 p.
38. European Council. Council conclusions on active ageing. 3019th Employment, Social Policy, Health and Consumer Affairs Council meeting, Luxembourg, 7 June 2010.
39. World Health Organization. Active Ageing. A Policy Framework. – WHO: Geneva, 2002. – 60 p.

Кирнос И.А. Экономическая активность людей пожилого возраста: разнообразие ракурсов

Аннотация. В статье систематизированы исследования старения человека в контексте рабочего места. Выявлено, что основными направлениями изучения являются адаптация личности к возрастным изменениям, производительность и мотивация, работоспособность, стереотипы в отношении сотрудников преклонного возраста. Доказано, что современный этап познания старения характеризуется переходом исследований в практическую плоскость, где основным инструментом исследований является эмпирическое тестирование гипотез.

Ключевые слова: старение населения, работники пожилого возраста, мотивация, производительность, стереотипы, эйджизм, работоспособность, продуктивное старение, активное старение.

Kirnos I.O. Economic activity of older workers: a variety of approaches

Summary. An up-to-date research and findings about older workers are systematized. It is revealed that the main directions are personal adaptation age-related changes, productivity and motivation, work ability, stereotypes and ageism. It is proved that the modern stage of studying aging is characterized by the transition of research into a practical plane, where the main research tool is an empirical testing of hypotheses.

Keywords: ageing population, older workers, motivation, productivity, stereotypes, ageism, productive ageing, active ageing.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Величко Г.О.,*к.е.н., доцент,**професор кафедри фінансового менеджменту і фондового ринку,
Одеський державний економічний університет***Сташкевич Н.М.,***старший викладач кафедри**фінансового менеджменту і фондового ринку,
Одеський державний економічний університет***Сташкевич О.С.,***викладач кафедри**фінансового менеджменту і фондового ринку,
Одеський державний економічний університет*

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Анотація. У статті розкрито основні критерії забезпечення стабільної діяльності страховика. Визначено поняття фінансової стійкості страхової компанії як показника ефективності її діяльності, а також засади забезпечення фінансової стійкості страхової компанії.

Ключові слова: страхування, страхова справа, страховики, фінансова стійкість страховика, власний капітал, тарифна політика, платоспроможність, страховий портфель.

Постановка проблеми. Страховий ринок України останнім часом стрімко розвивається. Проте зміни економічних умов породжують нові проблеми, від вирішення яких залежать стабільність та дієвість страхового ринку. Найвищим пріоритетом для будь-якої страхової компанії є забезпечення високого рівня фінансової стабільності, оскільки будь-який натяк на реальну або потенційну фінансову нестабільність загрожує головній ідеї її бізнесу. В умовах процесу фінансової глобалізації та інтеграції стійкість страхових компаній стає одним з основних пріоритетів економічної політики держави, оскільки від цього залежать макроекономічна стабільність та економічне зростання в країні. У сучасних умовах ринкових відносин підвищуються вимоги до фінансової стійкості страхової компанії. У зв'язку з цим важливими є питання забезпечення фінансової стійкості страховика як однієї з ключових умов його діяльності, а також питання методів управління його фінансовою стійкістю та її підвищення. Сутність страхового процесу полягає в забезпеченні передання ризику від страхувальника до страховика, отже, у підвищенні стійкості підприємств-страхувальників або у збереженні добробуту фізичної особи-страхувальника. Саме фінансова стійкість виступає індикатором того, чи зможе страхова компанія в майбутньому виконати свої зобов'язання. Тому основний критерій оцінки якості діяльності страхової компанії – показник фінансової стійкості.

На сучасному етапі розвитку страхового ринку України це завдання є одним із першочергових, тому що від рівня фінансової стійкості страховиків залежить їх успішне функціонування у світі економічної глобалізації та відкритості ринків. Саме посилення інтеграційних процесів та концентрації капіталу у фінансовому секторі економіки визначає необхідність більш детального дослідження проблем оцінки фінансової стійкості страхових компаній та вдосконалення методів ризик-менедж-

менту з урахуванням як світового досвіду, так і особливостей подальшого розвитку страхової галузі в Україні. Поняття фінансової стійкості страхової компанії дуже комплексне і багатовимірне. Його особливістю є те, що для його інтерпретації не можна використовувати стандартні підходи, придатні для інших підприємств. Це пов'язано зі специфікою діяльності страхових компаній, організація фінансів яких відрізняється від організації фінансів інших суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності фінансової стійкості вивчається багатьма українськими та зарубіжними вченими, проте серед них відсутній єдиний підхід до інтерпретації цього терміна. Серед цих науковців варто назвати таких, як М.М. Александрова, В.Д. Базилевич, В.Д. Бігдаш, Е.Н. Бочкарьова, Н.М. Внукова, Н.Б. Грищенко, Н.М. Добош, М.Г. Жигас, О.М. Залетов, А.А. Кудрявцева, С.В. Луконіна, В.В. Масленіков, О.П. Овсак, С.С. Осадець, А.В. Палкіна, В.А. Сухова, Ю.Н. Троніна, В.М. Філонюк, О.Ф. Фурман.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на розмаїття наукових поглядів щодо сутності, теорії і практики забезпечення фінансової стійкості страхових компаній, ці питання залишаються недостатньо вивченими. Зокрема, потребують подальшого дослідження та удосконалення науково-методичні підходи до формування єдиного визначення категорії «фінансова стійкість страхової компанії» на законодавчому рівні, визначення факторів впливу на фінансову стійкість страховика у сучасних умовах економічної нестабільності, а також виявлення додаткових джерел та методів підтримання належного рівня фінансової стійкості страхової компанії для забезпечення їх належного функціонування на ринку фінансових послуг в Україні.

Мета статті полягає у визначенні фінансової стійкості страхових компаній саме як показника ефективності її діяльності, а також засад забезпечення фінансової стійкості страхової компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. У Законі України «Про страхування» сам термін «фінансова стійкість» є невизначеним. Але законодавчо встановлено, що виконання обов'язків страховика з виплат за зобов'язаннями має забезпечуватися трьома умовами платоспроможності:

1) наявністю сплаченого статутного фонду і гарантійного фонду страховика;

2) створенням страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат;

3) перевищенням фактичного запасу платоспроможності над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності.

Загалом можна виділити два основні підходи до визначення цієї категорії. Так, О.Д. Заруба, Л.І. Рейтман, М.М. Александрова вважають, що фінансова стійкість страховика визначається постійною збалансованістю або перевищенням доходів, отриманих страховою компанією, над її витратами в межах всього страхового фонду. Такі науковці, як, наприклад, В.Д. Базилевич, В.Д. Бігдаш, С.С. Осадець, О.В. Марушко, характеризують фінансову стійкість страховика як здатність виконувати взяті на себе зобов'язання згідно з договорами страхування і перестраховування за умови можливого настання несприятливих подій, в екстремальних ситуаціях та у разі зміни економічної кон'юнктури. Крім того, частина дослідників, зокрема Т.А. Федорова, Л.А. Орланюк-Малицька, Л.В. Шірінян, О.І. Барановський, А.М. Єрмошенко, уточнює це визначення в розрізі умов забезпечення виконання зобов'язань страховика (кількісний і якісний стан фінансових ресурсів або потоків) та необхідності страхової компанії протистояти змінам внутрішнього і зовнішнього середовища і, відповідно, забезпечувати ефективну діяльність та розвиток організації. Третя група науковців, таких як Б.Ю. Сербіновський, І.С. Іванюк, Н.В. Ткаченко, намагається поєднати два вищевказані підходи та сформувати цілісне визначення фінансової стійкості страховика [1].

Спосіб впливу на фінансово-економічну діяльність страхових компаній здійснюється фінансовими методами, а фінансові важелі є засобами реалізації фінансового методу, системою фінансових показників, за допомогою яких здійснюється вплив на господарську діяльність страховика. Специфічними фінансовими важелями у страхуванні є страховий платіж, комісійні винагороди від перестраховиків, страхове відшкодування, страховий тариф, ціна страхової послуги, відрахування у страхові резерви тощо. Найважливішими фінансовими важелями у діяльності страхових організацій є страхові премії та страхові виплати. Валові страхові премії, отримані страховиками під час страхування та перестраховування ризиків від страхувальників та перестраховальників за 2016 рік, становили 35 170,3 млн. грн., з яких 13 220,0 млн. грн. (37,6%), що надійшли від фізичних осіб; 21 950,3 млн. грн. (62,4%), що надійшли від юридичних осіб.

За 2015 рік загальна (валова) сума страхових премій, отриманих страховиками, становила 29 736,0 млн. грн., з яких 10 239,5 млн. грн. (34,4%), що надійшли від фізичних осіб; 19 496,5 млн. грн. (65,6%), що надійшли від юридичних осіб.

За 12 місяців 2016 року сума отриманих страховиками валових премій з видів страхування, інших, ніж страхування життя, становила 32 414,2 млн. грн. (або 92,2% від загальної суми страхових премій), а зі страхування життя – 2 756,1 млн. грн. (або 7,8% від загальної суми страхових премій).

Чисті страхові премії за 2016 рік становили 26 463,9 млн. грн., що складає 75,2% від валових страхових премій. Чисті страхові премії за 2015 рік становили 22 354,9 млн. грн., або 75,2% від валових страхових премій. Обсяги валових страхових премій за 2016 рік збільшились порівняно з 2015 роком на 18,3%, з 2014 роком зросли на 31,4%. Найбільший ріст валових страхових премій відбувся у IV кварталі 2016 року, а саме на 21,2% порівняно з III кварталом 2016 року.

Чисті страхові премії збільшилися на 18,4% порівняно з 2015 роком та на 42,3% порівняно з 2014 роком. Приріст чистих

страхових премій за 2016 рік (+18,4%) відбувся по більшості видів страхування, зокрема за рахунок суттєвого збільшення надходжень платежів з автострахування (+18,2%), страхування життя (+26,0%), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (+37,9%), страхування майна (+20,3%), медичного страхування (+22,5%), страхування кредитів (+152,6%), страхування від нещасних випадків (+64,3%), страхування медичних витрат (+43,1%). Водночас спад чистих страхових премій спостерігався зі страхування фінансових ризиків (-8,6%). Розмір валових страхових виплат за 2016 рік становив 8 839,5 млн. грн., зокрема з видів страхування, інших, ніж страхування життя, – 8 421,2 млн. грн. (або 95,3%), зі страхування життя – 418,3 млн. грн. (або 4,7%). Валові страхові виплати за 2016 рік збільшилися на 9,1% (до 8 839,5 млн. грн.) порівняно з аналогічним періодом 2015 року, чисті страхові виплати збільшилися на 12,6% і становили 8 561,0 млн. грн.

Фінансову стійкість страхових компаній можна розглядати як здатність швидко адаптуватися до змін в оточуючому середовищі, зберігаючи з деяким ступенем ймовірності стійкість свого фінансового стану у довгостроковому періоді навіть під дією негативних чинників, що виявляється у виконанні всіх взятих на себе страхових зобов'язань перед усіма суб'єктами ринку [2]. Таким чином, підводячи підсумок дослідження сутності дефініції «фінансова стійкість страхової організації», вважаємо найбільш повним та детальним визначення вітчизняного дослідника Н.В. Ткаченко, яка зазначає, що фінансова стійкість страхової компанії – це такий стан організації її грошових потоків (вхідних і вихідних), за якого страхова компанія здатна своєчасно та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання (не тільки поточні, але й ті, що виникають за негативного впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників) відносно всіх суб'єктів ринку протягом визначеного часу за рахунок залучених і власних ресурсів, забезпечувати відновлення своїх фінансових показників за будь-якого несприятливого впливу до бажаного і/або оптимального рівня, адаптуватися до постійно змінюваного економічного середовища, використовувати нові обставини, властивості та відносини для цілеспрямованого і динамічного розвитку страховика на основі зростання прибутку й капіталу в даний час і в прогнозованій перспективі [3]. Забезпечення фінансової стійкості страховика є складним процесом, який пов'язаний з постійним контролем всіх сфер його діяльності та своєчасною реакцією його менеджменту на зміну внутрішнього та зовнішнього середовища. До основних критеріїв забезпечення стабільної діяльності страховика належать:

- достатність власного капіталу;
- врівноважена тарифна політика;
- збалансованість страхового портфеля;
- наявність безпечної програми перестраховування;
- адекватні методи формування страхових резервів;
- оптимальна інвестиційна політика;
- високий рівень платоспроможності.

Крім даних умов, додатково можна розглядати й інші положення відносно стабільності страхової компанії. Так, М.М. Александрова одним з основних критеріїв фінансової стійкості страховика вважає необхідність диверсифікації діяльності, В.Д. Бігдаш – здійснення фінансового моніторингу, Л.В. Шірінян – мобільність страхової компанії, а В.Д. Базилевич – необхідність впровадження процесу бюджетування. Проведення постійного фінансового моніторингу діяльності страховика також є важливою умовою забезпечення його фінансової стійкості, оскільки страхові операції можуть вико-

ристовуватись для легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, або інших кримінальних схем. Тому менеджмент страхової компанії повинен постійно проводити контроль за фінансовими операціями страхувальників і встановлювати джерела надходження їх грошових коштів. Мобільність страхової компанії полягає в спроможності своєчасно змінювати напрями і структуру своєї діяльності відповідно до зміни внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на її функціонування. Це означає, що в умовах швидкої зміни кон'юнктури страхового ринку чи перетворень економіки фінансова стійкість страховика буде прямо пропорціональним чином залежати від рівня її мобільності. Ще одним важливим критерієм забезпечення фінансової стійкості страхової компанії є фінансове управління за допомогою створення бюджетів. В основі бюджетування мають лежати розробка планів фінансової діяльності страхової компанії та подальший їх аналіз і контроль. Система бюджетів страхової компанії повинна враховувати не лише баланс прибутків і видатків та визначення фінансового результату в розрізі всіх видів діяльності, але й усі специфічні аспекти грошових потоків, характерних тільки для даного виду фінансових відносин.

Збільшенню отриманого прибутку та підвищенню фінансової стійкості сприяє також впровадження інноваційних послуг та новітніх технологій. Розвиваючи інноваційну діяльність в усіх напрямках функціонування, страхова компанія має можливість впродовж тривалого періоду часу отримувати надприбутки та нарощувати фінансові ресурси для впровадження нових послуг і новітніх технологій.

Одним із найбільш актуальних в сучасних умовах функціонування ринкової економіки критерієм забезпечення стабільної діяльності страховика є здійснення кризис-менеджменту. Управлінські підрозділи страховика повинні досліджувати причини і наслідки попередніх негативних явищ в економіці, формуючи на основі обробленої інформації коротко- й довгострокові стратегії антикризових заходів. За рахунок такої політики можна запровадити комплекс дієвих превентивних заходів ще на ранніх стадіях дестабілізації як страхового, так і інших суміжних ринків фінансових послуг (фондового ринку, валютного ринку, ринку нерухомості, банківського ринку), що в результаті дасть змогу страховику вийти з кризи не тільки швидкими темпами, але й з мінімальними втратами. У реалізації зміцнення фінансової стійкості страхових операцій найбільш важливими та пріоритетними напрямами є використання можливостей регулювання ринку за допомогою правильно складеного страхового договору і умов його виконання, а також оптимізація страхового портфеля. Страховики формують портфелі ризиків, приймаючи велику кількість окремих ризиків. Ризикованість портфеля залежить від точного визначення ризику і від взаємозалежності окремих страхових ризиків. Але загалом можна сказати, що загальний ризик портфеля навряд чи коли-небудь дорівнює сумі окремих ризиків, що складають портфель. Саме тут доцільна диверсифікація.

Диверсифікація портфеля залежить від розміру прийнятого ризику. Страховики намагаються приймати диверсифіковані ризики, оскільки існують витрати, пов'язані з ризиками, які існують в їх портфелях. Страхові компанії намагаються диверсифікувати ризики шляхом формування досить великих і однорідних портфелів; ведення кількох напрямів бізнесу; контролю за кумулятивними ризиками з метою уникнення надмірних факторів ризику, які стосуються кількох страхових полісів, можливо, в різних лініях бізнесу; придбання перестраховування.

Заходи, які спрямовані на підтримку фінансової стійкості страхових компаній, є системою цілеспрямованих дій щодо максимального обмеження і попередження будь-якого ризику. Актуальність ведення ризик-менеджменту в страхових компаніях є важливою складовою частиною управління страховими компаніями. Процес управління ризиками містить аналіз, контроль та фінансування ризику. Управління ризиками здійснюється ще до укладання договору страхування, також існують можливості управління ризиком у процесі дії договору страхування. Зниження ймовірності настання страхового випадку повністю відповідає інтересам страховика. Якщо термін дії договору страхування закінчився, а страховий випадок ще не настав, то страхові платежі залишаються у страховика у вигляді доходу, а якщо страховик був змушений виплатити страхове відшкодування, то це є збитками.

Основа фінансової стабільності страхової компанії забезпечує правильно визначена вартість страхових послуг, яка залежить від ефективної тарифної політики. Основне завдання під час побудови тарифної ставки полягає у визначенні вірогідної суми збитку, що припадає на одиницю страхової суми. Тариф дає можливість досягти необхідного балансу між доходами і витратами страхової організації. Саме таке балансування і є фінансовою стійкістю. У структурі тарифної ставки відображено всі необхідні фонди і резерви, призначені для здійснення страхових операцій. Тобто саме страховий тариф є моделлю страхового фонду, що гарантує беззбиткове проведення страхування.

Стійке функціонування страхової компанії досягається, зокрема, за рахунок безпечної програми перестраховування. Традиційно воно захищає прямого страховика від фінансових втрат, яких він зазнав би за умови необхідності здійснення страхових виплат за договорами страхування, не маючи перестрахового покриття. Програма перестраховування компанії повинна належним чином відповідати політиці страхової компанії щодо лімітів та ризикам андеррайтингу, а також ризикам катастроф, бізнес-ризикам, фінансовим можливостям та кредитоспроможності відповідних перестраховиків. Крім того, програма перестраховування повинна передбачати передачу ризику вчасно та включати перестраховиків з гарною кредитоспроможністю, оскільки у разі нездатності перестраховика відповідати за свою частку збитків перезастраховані особи повинні будуть повністю покрити потенційно високий збиток. Крім розподілу ризиків, перестраховування може використовуватися для забезпечення позикових коштів для надлишку компанії, що дає можливість компанії збільшити обсяг діяльності порівняно з можливим обсягом.

Використовуючи цей механізм, страховик має можливість довільно визначати обсяг власної відповідальності за будь-яким великим одиничним ризиком або групою однорідних ризиків, передаючи при цьому надлишок зобов'язань перестраховій компанії, а за рахунок цього управляти ризиками, які виникають в межах його операційної діяльності. Значну роль при цьому відіграє вибір оптимального для цього виду ризику методу перестраховування.

Власний капітал страхової компанії є першоосновою його фінансової стійкості. Власний капітал страхової компанії – це гарантія збереження її фінансової стійкості, адже навіть за умови браку страхових премій та прибутку від інвестиційної діяльності, необхідних для виконання поточних та довгострокових зобов'язань, їх можна погасити за рахунок власного капіталу. Але така ситуація може виникнути тільки в резуль-

таті настання катастрофічних подій або кумуляції ризиків одного виду.

Заходи, спрямовані на підтримку фінансової стійкості страхової компанії є системою цілеспрямованих дій щодо максимального обмеження і попередження будь-якого ризику. Процес управління ризиками містить аналіз, контроль та фінансування ризику. Управління ризиками здійснюється ще до укладання договору страхування, також існують можливості управління ризиком у процесі дії договору страхування. Зниження ймовірності настання страхового випадку повністю відповідає інтересам страховика. Якщо термін дії договору страхування закінчився, а страховий випадок ще не настав, то страхові платежі залишаються у страховика у вигляді доходу, а якщо страховик був змушений виплатити страхове відшкодування, то вони є збитками.

До перелічених вимог стабільної діяльності страхових компаній можна також додати такі критерії, як управління діяльністю за центрами відповідальності, проведення бенчмаркінгу, впровадження інноваційних послуг і новітніх технологій, організація системи кризис-менеджменту. Можна стверджувати, що базові та додаткові критерії фінансової стійкості страховика створюють цілісну систему, яка у разі раціонального та гармонійного функціонування забезпечує досягнення високого рівня стабільності страхової компанії [1].

Страхові та перестрахові компанії є важливим і зростаючим класом учасників фінансового ринку. Вони стають все більш вагомими інвесторами і посередниками в широкому спектрі фінансових ринків по всьому світі, створюють інноваційні підходи до ринків капіталу, забезпечують страхове покриття для фінансових ризиків, виступають посередником в процесі перестраховання на ринку, а також у процесі розроблення нових інструментів, які допомагають подолати розрив між банківськими та страховими продуктами. На нинішньому етапі розвитку страхового ринку України забезпечення фінансової стійкості страхових компаній є одним із пріоритетних завдань.

Висновки. В ході посилення процесів економічної глобалізації успішне функціонування страхових компаній значною мірою залежить від рівня їх фінансової стійкості. Лише забезпечивши власну фінансову стійкість, страховик зможе генерувати чинники позитивних кількісних та якісних змін для нормального функціонування в теперішній час і зростання фінансового потенціалу в майбутньому. Саме тому в центрі уваги мають постійно перебувати дослідження теоретичних підходів до визначення сутності поняття «фінансова стійкість страхових компаній» [4].

Таким чином, специфіка здійснення страхової діяльності вказує на потребу побудови такої багатоступінчатої і всеохоплюючої системи фінансової стійкості, яка б не просто давала

зможу страховику сплачувати за своїми страховими зобов'язаннями, але й забезпечувала можливість виконувати ці зобов'язання за будь-яких умов, навіть за найнесприятливішого для страховика збігу обставин. Отже, одне з актуальних завдань сьогодення полягає у тому, щоб розробити сучасні методологічні підходи до визначення фінансової стійкості страхових компаній та запропонувати методіку оцінки й аналізу фінансової стійкості, вимірювання факторних складових показників фінансової діяльності. Від правильності визначення факторів фінансової стійкості залежить точність визначення кількісних і якісних показників діяльності та безпосередньо фінансової стійкості страхових організацій.

Література:

1. Бойко А.О. Теоретичні основи та практичний досвід забезпечення фінансової стійкості страхової компанії / А.О. Бойко // Економічні науки. – 2010. – № 7 (25). – С. 11–14.
2. Потій В.З. Економічна сутність фінансової стійкості страхових компаній та особливості її визначення / В.З. Потій, О.С. Журавльова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 4. – С. 20–23.
3. Ткаченко Н.В. Фінансова стійкість страхових компаній: теоретичні підходи / Н.В. Ткаченко // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 104–121.
4. Балицька М.В. Роль фінансової стійкості страхових компаній у забезпеченні фінансової стабільності економіки країни / М.В. Балицька // Економіка та держава. – 2016. – № 9. – С. 89–92.

Сташкевич Н.Н., Сташкевич А.С., Величко Г.А. Направления усовершенствования финансовой устойчивости страховых компаний

Аннотация. В статье раскрыты основные критерии обеспечения стабильной деятельности страховщика. Определены понятие финансовой устойчивости страховой компании как показателя эффективности её деятельности, а также основы обеспечения финансовой устойчивости страховой компании.

Ключевые слова: страхование, страховое дело, страховщики, финансовая устойчивость страховщика, собственный капитал, тарифная политика, платежеспособность, страховой портфель.

Stashkevych N.M., Stashkevych O.S., Velychko H.O. Directions for improving the financial stability of insurance companies

Summary. The article defines the concept of financial stability of insurance companies as an indicator of the effectiveness of its activities and framework for ensuring the financial stability of the insurance company.

Keywords: insurance, insurance industry, insurance companies, financial stability of the insurer, equity capital, tariff policy, solvency, insurance portfolio.

*Версаль Н.І.,**к.е.н., доцент, докторант кафедри страхування,
банківської справи та ризик-менеджменту,**Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

ТРАНСМІСІЙНІ КАНАЛИ ШОКІВ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ

Шоки монетарної політики вважаються одними з найсерйозніших з огляду на їх вплив на економіку країни. У більшості країн із ринком, що формується, банки є основними фінансовими посередниками, а тому їх роль у трансмісії шоків монетарної політики можна вважати ключовою. Огляд трансмісійних каналів монетарної політики засвідчив, що найбільш релевантними для країн із ринком, що формується, є кредитний канал, канал валютного курсу та за певних умов канал процентної ставки. Ефективність кредитного каналу в таких країнах зумовлюється тим, що для більшості економічних агентів банківське кредитування є основним джерелом ресурсів. Своєю чергою, структура активів банків у таких країнах є майже однополярною через нерозвиненість фінансових ринків, а отже, цей канал має суттєві переваги у застосуванні.

Ключові слова: шоки монетарної політики, процентний канал монетарної політики, канал валютного курсу монетарної політики, кредитний канал монетарної політики, ефективність каналів монетарної політики.

Постановка проблеми. Продукування фінансових шоків можливе як на рівні центрального банку, так і на рівні комерційних банків, а зважаючи на те, що їх призначення та функціонал в економіці є різним, стає зрозуміло, що продуковані фінансові шоки матимуть різну природу, різні об'єкти впливу і різні наслідки. Якщо продуцентом фінансових шоків є банки, то наслідки їх дії можуть бути як релевантними, так і нерелевантними для економічних агентів, оскільки центральний банк може нівелювати їх вплив, тому що здебільшого фінансові шоки, що продукуються банками, мають негативний ефект. Якщо продуцентом фінансових шоків є центральний банк, то очевидно, що наслідки його дій будуть релевантними для всіх економічних суб'єктів, і залежно від ситуації вони можуть мати як позитивний, так і негативний ефект в короткостроковій перспективі, який, однак, у кінцевому підсумку передбачає стабілізацію економічної ситуації. І основними фінансовими шоками, які продукує центральний банк, можна вважати шоки монетарної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах високого рівня турбулентності в економіці надзвичайно важливо розуміти, яким чином і якою мірою центральний банк може впливати на діяльність економічних суб'єктів у разі суттєвого коригування монетарної політики. Дослідження зазначених проблем здійснюють такі вчені: Є. Алімпієв, Б. Бернанке, О. Дзюблюк, С. Моїсєєв, А. Ігнатюк та С. Кульпінський, Дж. Карліно та Р. ДеФіна, А. Кешіп та Дж. Стейн, І. Міхов, С. Чекетті та ін. Здебільшого учасниками трансмісії є комерційні банки, тому вважаємо за необхідне з'ясувати, якою є їх роль у цьому процесі, що й є метою статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Центральний банк за своїм функціоналом має передусім піклуватися про

стабільність національної валюти. Це є основним завданням центрального банку. Відтак, стабільність банківської системи має значення, але другорядне. Цей факт уже свідчить про те, що реалізація монетарної політики, зокрема зміни у використанні її інструментів, можуть стати шоками для банків. Окрім того, не варто забувати, що в більшості країн світу центральний банк виконує функції регулятора, кредитора останньої інстанції, а отже, зміна правил гри, у т. ч. підходів до встановлення обмежень банківської діяльності може бути не менш вражаючими шоками, ніж шоки монетарної політики. Якщо ми розглядаємо шоки, продуцентом яких є центральний банк, то варто розрізняти шоки монетарної політики та шоки макропруденційної політики. Останні є квазіфінансовими шоками, оскільки основні регулятивні обмеження стосуються фінансових параметрів діяльності банків.

Шоки монетарної політики – це різкі зміни в застосуванні таких інструментів, як процентні ставки центрального банку (облікова ставка, ставки рефінансування за окремими інструментами), обсяги кредитування центральним банком, норми резервування, операції на відкритому ринку та ін. Щоправда, у цьому зв'язку виникає питання, яким чином відбувається поширення шоку, а це означає, що необхідно звернути увагу на трансмісійні канали монетарної політики (канали монетарної трансмісії) і зрозуміти, як за їх посередництвом шоки виникають на валютному, кредитному, депозитному та фондовому ринках. У спрощеному варіанті відбувається таке: «Імпульс змін, що передаються економіці грошово-кредитною політикою, проходить три фази розвитку. На першій фазі інструмент центрального банку надає ефект на ринкові процентні ставки і валютний курс. У другій фазі відбувається корекція цін на фінансові активи, яка позначається на витратах домогосподарств і фірм. Зміни, що відбулися в реальному секторі, повертаються до фінансової системи через зміни у структурі балансу позичальників. Починається другий раунд корекції ринкових процентних ставок. Нарешті, протягом третьої фази спостерігається макроекономічна адаптація: зміна темпів економічного зростання і безробіття, що індукує перерахунок цін і заробітної плати. Національне господарство переходить до нової економічної рівноваги» [6, с. 40].

Аналіз робіт із цієї проблематики дає змогу виокремити достатньо значну кількість каналів монетарної трансмісії [1; 6; 11–15], однак, передусім, вважаємо за доцільне зупинитися на двох основних підходах, які дискутуються в економічній літературі: грошовому підході (money view) та кредитному підході (lending view). Такий поділ запропонований та підтриманий такими вченими, як Б. Бернанке [11], С. Чекетті [13], А. Кешіп, Дж. Стейн [15] та багатьма іншими. Основна відмінність між цими підходами полягає у тому, що грошовий підхід не передбачає значної ролі фінансових корпорацій (банків), тоді як інший акцентує увагу саме на банках як передавальному ланцюжку монетарних шоків. Важливо розуміти, що обидва під-

ходи мають на меті визначення впливу монетарної політики на кінцевий випуск та інфляцію за певних обмежень, таких як нееластичність цін, нееластичність зарплат тощо. Своєю чергою, наше завдання – це справді побачити вміст «чорного ящика» (black box [11]) або принаймні тієї його частини, що стосується реагування банків на шоки монетарної політики.

Грошовий підхід базується на простій моделі, що містить лише два види активів – кредити та боргові цінні папери, і, відповідно зазначається, що зміна процентної ставки безпосередньо впливає на обсяг інвестицій та реальний валютний курс. У цьому аспекті виокремлюються два ефекти. Перший – зростання процентної ставки зумовлює скорочення обсягів інвестицій, і цей канал діє тим ефективніше, чим менше є можливостей доступу до інших активів. Другий – зростання процентної ставки зумовлює зміцнення національної валюти, що призводить до скорочення обсягів експорту. Очевидно, що за такого підходу банки не вважаються такими, що можуть якимось чином вплинути на трансмісійні канали. Відсутність банків у цьому підході, на нашу думку, є суттєвим недоліком, оскільки їх роль є недооціненою [13; 15].

Кредитний підхід Ураховує наявність банків, але не просто наявність, а також і суттєву залежність економічних агентів від кредитів банків. Дослідження кредитного підходу здійснюється за двома основними напрямками: зміни балансів позичальників та зміни банківського кредитування, а в кінцевому підсумку – їх зв'язок. Водночас виникає інше питання, пов'язане з розумінням каналів монетарної трансмісії. В економічній літературі достатньо часто виокремлюються три канали монетарної трансмісії: канал процентної ставки, канал валютного курсу, канал кредитування. У класичному вигляді перші два канали мали б представляти грошовий підхід (банки не беруться до уваги), а третій канал – це фактично й є кредитний підхід. Якщо розмірковувати логічно, то зрозуміло, що як канал процентної ставки, так і канал валютного курсу можна розглядати в контексті кредитного підходу, оскільки, по-перше, зміни процентної ставки можуть мати вплив на зміни обсягів кредитування банками, зміни процентних ставок банків. По-друге, зміна валютного курсу (і як результат зміни процентних ставок, і як результат операцій центрального банку з міжнародними резервами) може мати і має суттєвий вплив на банківське кредитування за умови високого рівня фінансової доларизації. По-третє, зміна як процентної ставки, так і валютного курсу суттєво впливає на рішення економічних агентів щодо інвестування коштів, у т.ч. до банків, що дає змогу розглядати канали процентної ставки та валютного курсу як у контексті кредитного підходу,

так і поза ним, що особливо актуально для країн із ринком, що формується. Зважаючи на вищевикладене, надалі ми аналізуватимемо три канали монетарної трансмісії з огляду на наявність банків як основних фінансових посередників.

Канал процентної ставки здебільшого вважається найбільш дієвим і показовим. Особливо це відчутно в США, країнах ЄС, Великобританії. Зрозуміло, що чим вищою буде в майбутньому рівень фінансової інтеграції, тим дієвішим буде цей канал і більш шоківим буде його вплив. Наприклад, підвищення ставки ФРС свідчить про здорожчання ресурсів у доларах США не тільки в Сполучених Штатах, але й у країнах, які мають значні запозичення в означеній валюті. Навіть якщо банки й не реагують на зміни процентної ставки збільшенням чи зменшенням обсягів кредитування (зокрема, у країнах, що розвиваються, та країнах із ринком, що формується), вони орієнтуються на позицію центрального банку і можуть змінити в подальшому підходи до ціноутворення за кредитами і депозитами. Ця орієнтація зумовлена тим, що зміна процентної ставки в той чи інший бік свідчить про зміну виду монетарної політики центрального банку: експансивну чи рестрикційну. Зважаючи на той факт, що зміни в індикативних процентних ставках центрального банку не відбуваються часто, економічні агенти можуть прогнозувати, що відбудеться найближчими місяцями з вартістю фінансових ресурсів (рис. 1). У кінцевому підсумку наслідком буде зміна в структурі попиту, інфляції, зайнятості і т. д.

Ефективність дії цього каналу залежить від значної кількості чинників. Хочемо звернути увагу на результати дослідження дії процентного каналу монетарної трансмісії Дж. Карліно та Р. ДеФіна [12]. Передусім констатується той факт, на який ми звертали увагу вище, що ефективність дії процентного каналу може різнитися не тільки між країнами (розвинені та ті, що розвиваються), але й в одній країні, що й доведено авторами на прикладі США.

Вчені звернули увагу на три основні моменти. По-перше, структура виробництва, зокрема розуміння того, що є чутливі до змін процентної ставки галузі і менш чутливі, відзначається, що виробництво товарів тривалого користування є більш чутливим (будинки, автомобілі тощо), а товарів повсякденного попиту менш чутливим до змін процентної ставки. Такої ж думки щодо релевантності структури виробництва дотримується й І. Міхов, який досліджував цю проблему на прикладі країн ЄС та окремих регіонів США й який зазначає, що «...стримує політика викликає зниження витрат на товари, які є чутливими до змін процентної ставки, що, своєю чергою, призводить до падіння загальної економічної



Рис. 1. Динаміка ставок ФРС, ЄЦБ, НБУ за 1999–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [7– 9]

активності» [14, с. 3], або ще більш конкретно: «Для звуження ліквідності системи центральний банк підвищує процентні ставки і тим самим підвищує вартість капіталу для фірм. Фірми та домашні господарства скорочують свої витрати на товари, які є чутливими до змін процентних ставок, що генерує майже негайне зниження обсягів виробництва. Після цього початкового періоду врегулювання обсягів ціни починають падати, що узгоджується з твердженням про те, що ціни є чутливими в короткостроковій перспективі. Відповідно до цієї теорії, асиметрії в трансмісії монетарної політики можуть бути пояснені ступенем чутливості до змін процентних ставок» [14, с. 12]. Проте якщо з першим твердженням можна погодитися, і дійсно, структура виробництва є релевантною в ефективності дії цього каналу, і фактично, це пояснює, чому процентний канал є таким ефективним у розвинених країнах і недостатньо ефективним у країнах із ринком, що формується, то щодо реакції цін можна дискутувати. Це особливо очевидно в країнах із ринком, що формується. Процентний шок може мати наслідком як зниження, так і зростання цін як в короткостроковому, так і в довгостроковому періодах.

По-друге, доводиться той факт, що малі фірми є більш чутливими до змін процентної ставки, ніж великі корпорації, які мають доступ до фінансових ринків і можуть позичати кошти через випуск боргових цінних паперів, що суттєво послаблює їх залежність від банківського кредитування (у даному разі також можна говорити про одночасну дію процентного та кредитного каналів монетарної трансмісії).

По-третє, малі банки є також більш чутливими до змін процентної ставки, ніж великі банки (варто зазначити, що в даному разі також відбувається поєднання двох каналів монетарної трансмісії – процентного та кредитного, і ця ідея має вже декілька підтверджень. Так, А. Кешіп та Дж. Стейн наголошували на тому, що ефективність каналів монетарної трансмісії залежить від того, наскільки значущими є в економіці банки, а також підкреслювали, що малі банки є більш чутливими до змін у монетарній політиці, ніж великі банки, оскільки останні мають набагато ширші можливості з формування ресурсів, зокрема недепозитних ресурсів [15, с. 232–233]).

Канал валютного курсу є достатньо специфічним і характерним, насамперед, для країн, що розвиваються, та країн із ринком, що формується, оскільки фінансові системи розвинених країн мають безліч інструментів для хеджування валютних ризиків, але головне – їх валюти є міцними і тією чи іншою мірою прогнозованими. Навіть знецінення фунту стерлінгів через Brexit у середньому на 15% не мало значних руйнівних наслідків для британських банків і британської економіки, а навпаки, стало драйвером його експортної діяльності, оскільки початково економіка країни є самодостатньою та сильною. Крім того, канал процентної ставки, як уже було показано вище, може використовуватися такими країнами для впливу на курсоутворення.

Дія каналу валютного курсу може бути дуже різною, що залежить від режиму валютного курсу в країні та рівня її доларизації (фактично це означає, що цей канал тісно пов'язаний із процентним та кредитним каналами монетарної трансмісії). У будь-якому разі, навіть утримання фіксованого валютного курсу забезпечується, передусім, оперуванням міжнародними резервами, що впливає на номінальний валютний курс. Особливо шоківим цей канал може бути тоді, якщо як банківська система, так і економіка країни є високодоларизованими. Нині більшість країн, національні валюти яких є слабкими, стика-

ється з проблемою доларизації і jednoznacznego оцінки та розв'язання цієї проблеми наразі не існує [3].

Ефективність кредитного каналу зумовлюється такими передумовами [15, с. 226–232]: складністю щодо пошуку субститутів банківським кредитам; залежністю банків від депозитів економічних агентів та, відповідно, кредитів центрального банку; наявністю асиметричного підлаштування цін, оскільки в протилежному разі баланси банків і баланси фірм будуть змінюватися однаково, а отже, монетарна політика не буде працювати. На думку вчених, саме дві перші передумови є визначальними, на них ми й зосередимо нашу увагу.

Якщо розглядати першу передумову, то мова йде про те, яким чином недепозитні корпорації та домогосподарства формують свої ресурси, якими є альтернативи банківським кредитам. Для недепозитних корпорацій таких альтернатив декілька. По-перше, прямі кредитні відносини між недепозитними корпораціями, які є доступними як великим, так і малим фірмам. Ця альтернатива є показовою для розвинених країн і значно менш показовою для країн із ринком, що формується. По-друге, можливість позичання коштів безпосередньо на фінансових ринках через випуск боргових цінних паперів. Тут у нагоді стають дослідження також і процентного каналу, оскільки зрозуміло, що таку можливість матимуть як усереднені країни, так і особливо на міжнародному рівні великі недепозитні корпорації. Тобто, справді, чим менш великі недепозитні корпорації пов'язані з банками кредитними відносинами, тим складніше буде працювати кредитний канал. По-третє, можливість кредитування в інших, аніж банки, фінансових корпораціях. По-четверте, P2P-кредитування, яке набуває популярності як у розвинених країнах, так і в країнах із ринком, що формується. Такі ж альтернативи, крім фінансових ринків, із певними відмінностями є нині й для домогосподарств. Швидше за все, домогосподарства найбільше потерпають у разі шоківого звуження кредитування, оскільки через неможливість доступу до банківського кредитування пошук альтернатив є достатньо високим за ціною і має значно менший рівень прозорості кредитних умов.

Друга передумова – це також фактично наявність альтернатив у формуванні ресурсів депозитних корпорацій, які підпорядковуються центральному банку. Чим більше таких альтернатив, тим шок передаватимуться повільніше, тим менш болючими по ідеї мають бути їх наслідки. І знову зауважимо, що відмінності між країнами грають ключову роль. У розвинених країнах таких можливостей безліч нині, особливо з

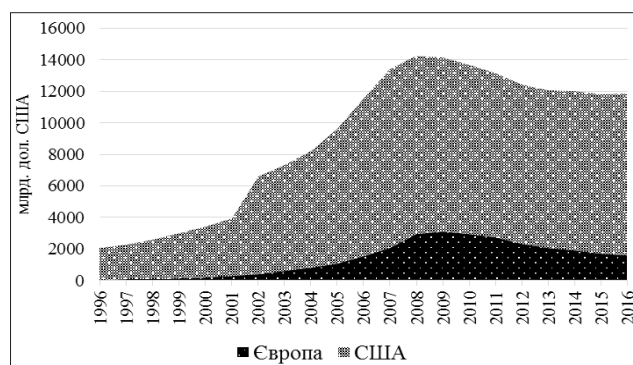


Рис. 2. Обсяги структурованих цінних паперів у США та Європі за період 1996–2016 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [10; 16]

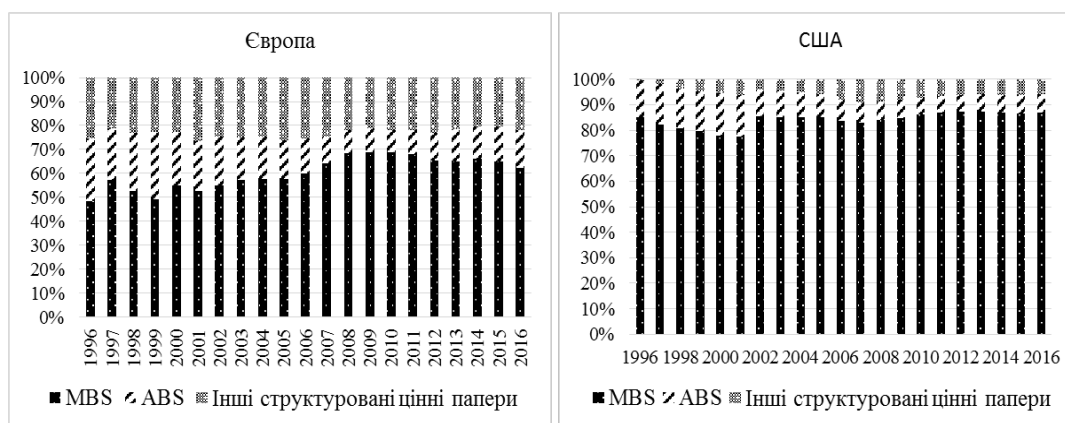


Рис. 3. Динаміка структури структурованих цінних паперів у США та Європі за період 1996–2016 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [10; 16]

розвитком сек'юритизації. До розвитку глобальної фінансової кризи загальна картина випуску структурованих цінних паперів була надзвичайно оптимістичною (рис. 2): за вісім років (із 2000 до 2007) обсяги сек'юритизації зросли в Європі та США у чотири рази і сягнули рекордного максимуму в 2008 р. – 14 243 млрд. дол. США [2, с. 31–32].

Зважаючи на те, що структуровані цінні папери можуть випускати не тільки банки, вважаємо за доцільне розглянути структуру структурованих цінних паперів, яка дає змогу, хоча й достатньо приблизно, визначити, що левова частка структурованих цінних паперів була випущена на базі іпотечних кредитів, автокредитів та кредитів за кредитними картками, які надавалися переважно банками (рис. 3), і цілком очевидно, що роль такого джерела фінансування залишається значною, навіть незважаючи на кризу 2007–2009 рр.

Якщо розглядати країни з ринком, що формується, то зрозуміло, що можливостей щодо маневрування у формуванні коштів є досить обмеженими [5], що пояснюється нерозвиненістю фондових ринків таких країн, а сек'юритизація здебільшого або відсутня, або знаходиться на початковому етапі свого розвитку. Та навіть за таких умов є, на нашу думку, фактор, який також може гальмувати трансмісію шоків кредитним каналом – присутність банків з іноземним капіталом. Це пояснюється тим, що банки з іноземним капіталом на відміну від вітчизняних банків мають значно ширші можливості формування ресурсів, зокрема й через звернення до материнських компаній.

Висновки. Зважаючи на особливості формування фінансового сектора та, зокрема, домінування в ньому банків в країнах із ринками, що формуються, до яких належить й Україна, необхідно особливу увагу звертати на дослідження каналів монетарної трансмісії саме з огляду на кредитний підхід. Водночас використання кредитного підходу в умовах українських реалій неможливий без розгляду процентних ставок та валютного курсу, особливо з огляду на високий рівень доларизації активів і зобов'язань банків. Ефективність каналу процентної ставки залежить від чутливості галузей до її змін, від кількісного співвідношення між малими підприємствами та великими корпораціями, як фінансовими, так і нефінансовими, тощо. Канал валютного курсу залежить від режиму валютного курсу в країні, рівня доларизації економіки тощо. Ефективність кредитного каналу залежить від можливостей диверсифікації джерел фінансування корпорацій. Кредитний канал є самодостатнім і

може використовуватися як окремо, так і разом із процентним та валютним каналами. Його поширеність у країнах із ринком, що формується, пояснюється тим, що їх фінансові системи не є достатньо розвиненими і в них превалюють банки, а отже, для більшості як корпорацій, так і домогосподарств банківське кредитування є важливим джерелом ресурсів. Своєю чергою, структура активів банків у таких країнах є майже однополярною через нерозвиненість фінансових ринків, а отже, цей канал має діяти практично безвідмовно.

Література:

1. Алімпієв Є.В. Курсовий канал фінансово-монетарної трансмісії в Україні / Є.В. Алімпієв // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1(139). – С. 123–132.
2. Версаль Н.І. Сек'юритизація та її роль у відновленні фінансової стабільності / Н.І. Версаль // Вісник НБУ. – 2010. – № 4. – С. 28–35.
3. Версаль Н.І. Тенденції доларизації банківського сектора України / Н.І. Версаль, А.В. Ставицький // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 4. – С. 106–117.
4. Дзюблюк О.В. Перспективи оптимізації трансмісійних механізмів грошово-кредитної політики в період кризових явищ на фінансових ринках / О.В. Дзюблюк // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – Вип. 19. – С. 55–64.
5. Ігнатюк А. Експансійна монетарна політика і можливості відновлення інвестиційного зростання в Україні / А. Ігнатюк, С. Кульпінський // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – Вип. 11. – С. 33–38.
6. Моисеев С.Р. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики / С.Р. Моисеев // Финансы и кредит. – 2002. – № 18. – С. 38–51.
7. Статистика ЄЦБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sdw.ecb.europa.eu/reports.do?node=1000005>.
8. Статистика Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
9. Статистика Базис економічних даних ФРС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://fred.stlouisfed.org>.
10. Статистика Асоціації індустрії цінних паперів та фінансових ринків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sifma.org.
11. Bernanke B. Inside the black box: the credit channel of monetary policy transmission / B. Bernanke, M. Gertler // Journal of Economic Perspectives. – 1995. – № 9. – P. 27–48.
12. Carlino G. The differential regional effects of monetary policy: evidence from the U.S. States / G. Carlino, R. DeFina // Federal Reserve Bank of Philadelphia Working Paper. – 1998. – № 97-12/R. – 30 p.
13. Cecchetti S. Legal Structure, Financial Structure, and the Monetary Policy Transmission Mechanism / S. Cecchetti // NBER Working Paper. – 1999. – № 7151. – 33 p.

14. Mihov I. Monetary Policy Implementation and Transmission in the European Monetary Union / I. Mihov // Economic Policy. – October 2001. – Vol. 16. – № 33.
15. Monetary Policy / Edited by Mankiw N.G. – NBER Studies in Business Cycles, University Of Chicago Press. – 1997. – 356 p.
16. Securitisation // IFSL Research. – 2008–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifsl.org.uk>.

Версаль Н.И. Трансмиссионные каналы шоков монетарной политики

Аннотация. Шоки монетарной политики считаются одними из самых серьезных, учитывая их влияние на экономику страны. В большинстве стран с формирующимся рынком банки являются основными финансовыми посредниками, поэтому их роль в трансмиссии шоков монетарной политики можно считать ключевой. Обзор трансмиссионных каналов монетарной политики показал, что наиболее релевантными для стран с формирующимся рынком являются кредитный канал, канал валютного курса и при определенных условиях канал процентной ставки. Эффективность кредитного канала в таких странах объясняется тем, что для большинства экономических агентов банковское кредитование является основным источником ресурсов. В свою очередь, структура активов банков в таких странах почти однополярна из-за неразвитости финансовых рынков, а значит, этот канал имеет существенные преимущества в применении.

Ключевые слова: шоки монетарной политики, процентный канал монетарной политики, канал валютного курса монетарной политики, кредитный канал монетарной политики, эффективность каналов монетарной политики.

Versal N.I. Transmission channels of monetary policy shocks

Summary. Monetary policy shocks are one of the most serious in their impact on the economy. Banks are the main financial intermediaries in most emerging markets; therefore, their role in the transmission of monetary policy shocks can be considered a key one. An overview of the transmission channels of monetary policy has shown that the credit channel, the exchange rate channel and, under certain conditions, the interest rate channel are the most relevant for emerging markets. The effectiveness of the credit channel in such countries is explained by the fact that for most economic agents, bank lending is the main funding source. In turn, the structure of banks' assets in such countries is almost unipolar due to the underdevelopment of financial markets, which means that this channel has significant advantages in the application.

Keywords: monetary policy shocks, interest rate channel of monetary policy, exchange rate channel of monetary policy, credit channel of monetary policy, efficiency of monetary policy channels.

*Клапків Ю.М.,**к.е.н.,**доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія,**Тернопільський національний економічний університет*

ТАКТИКА ПОВЕДІНКИ СТРАХОВОГО БРОКЕРА В УМОВАХ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО РИНКУ

Анотація. У статті розкрито діяльність страхового брокера в процесі його роботи з клієнтом, акцентовано увагу на перевагах розроблення індивідуальних страхових продуктів. Визначено заходи, що становлять основу тактичної діяльності страхових брокерів. Проведено аналіз зовнішніх та галузевих чинників, що впливають на тактику поведінки фінансових посередників на ринку страхових послуг.

Ключові слова: страхові брокери, посередники, фахова підготовка, чинник, тактика, страхові послуги.

Постановка проблеми. Страхове посередництво притаманне Україні впродовж декількох століть, більшою мірою через страхових агентів як основної точки дотику ринку страхових послуг та суспільства. Професія страхового брокера повернулася в українську економіку більше чверті століття тому. За цей час спостерігався розвиток приватного страхування, а разом із тим і збільшення кількості, зростання ролі брокерів, які мають стати найважливішим партнером у галузі страхування для підприємств і установ. Зростання та поширення страхових послуг викликає посилення конкуренції на ринку посередницьких послуг.

Ефект поведінки конкуруючих посередників впливає не тільки на відносини між зацікавленими у цьому разі суб'єктами. Практика роботи окремих страхових посередників впливає на все навколишнє середовище, а отже, і всю страхову галузь, адже сучасна страхова послуга характеризується не лише вартістю, але й страховим покриттям, а також в умовах клієнтоорієнтованого ринку особливого значення набуває до- і післяпродажне обслуговування.

Разом із тим слід відзначити, що дана проблематика стосується як страхових посередників, так і страховиків. Усе більше зростають конкуренція в обох групах суб'єктів, примусове розширення і постійне вдосконалення пропозиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів функціонування страхових посередників на ринку страхових послуг України присвячено чимало праць сучасних українських науковців, серед яких: Д. Гаманков, О. Гаманкова, О. Залетов, С. Реверчук, С. Осадець, О.Н. Налукова, Л. Нечипорук, Р. Пікус, В. Тринчук, Т. Яворська та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча дослідження вітчизняних науковців і носять системний характер, проте не зосереджують увагу на стратегії та тактиці діяльності страхових посередників, оскільки досліджували діяльність страхових брокерів у межах більш широких тем.

Мета статті полягає у визначенні специфіки діяльності страхових брокерів для виокремлення тактики поведінки страхових брокерів. Водночас тактика діяльності формується під впливом внутрішніх (галузевих) та зовнішніх чинників, специфічних для ринку страхових послуг в Україні.

Вклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на роль, яку відіграє страховий брокер у процесі придбання страхового захисту, слід спочатку вказати на два дуже важливі елементи, які постійно пов'язані з процесом продаж за посередництвом страхового брокера до укладання страхового договору:

- по-перше, брокер створює попит на страхову послугу через формування страхових програм для клієнтів;
- по-друге, брокер створює саму страхову послугу шляхом зміни пропозиції і вирішення в межах конкретних страхових продуктів [1].

Зважаючи, що орієнтованість на використання страхових брокерів переважає в європейських компаній, безсумнівною є сумнівність виконання своїх обов'язків брокером не лише з урахуванням зобов'язань, що випливають із вітчизняних правил, а також із вимог, зумовлених директивами ЄС. Консеквенцією цього є тривалість та серйозність етапу підготовки до укладання договору страхування. Брокери після проведення відповідного аналізу ризиків повинні враховувати і пропонувати клієнтам у сформованих ними програмах не стандартну і передбачувану пропозицію окремих страховиків, а й рішення, що охоплюють увесь потенціал ринку страхових послуг. Такий склад програми призводить до того, що клієнт одержує не лише інформацію по основних продуктах, що наявні на ринку, але також дізнається про весь спектр можливостей покриття страховим захистом власних ризиків.

Наступним етапом є рішення клієнта для остаточного формування програми. Тим не менш, відповідно розроблена програма страхового захисту, а отже, і відповідність продуктів, доступних на ринку до виявлених потреб клієнта, підкріплена відповідним обґрунтуванням представленої пропозиції, приводить здебільшого якщо не до безпосереднього укладання договору, то принаймні до прийняття клієнтом рішення про включення конкретного продукту до його вибірки чи запрошення до участі в торгах, що, своєю чергою, відкриває шлях до прийняття рішення про придбання.

Власне безперервне прагнення до все більш досконалих страхових рішень для своїх клієнтів є основною тактикою діяльності страхових брокерів. Водночас постійний розвиток технологій або соціальних явищ означає, що брокери повинні йти в ногу з необхідним рівнем страхового захисту відповідно до потреб клієнтів. Це вимагає постійної роботи в напрямі переконання страховиків щодо створення відповідної пропозиції, а в подальшому – переконати клієнтів, які придбали ці рішення. Створений таким чином попит на страхові послуги сприяє розміщенню на ринку нових продуктів.

Розроблення індивідуальних страхових продуктів шляхом їх адаптації до індивідуальних потреб замовника є другим важливим елементом тактики діяльності страхового брокера. Запровадженні страховими брокерами модифікації умов стра-

хування відображаються не лише на їх клієнті. Поширення цього рішення часто призводить до того, що страхові компанії вносять його в стандартну пропозицію [2].

Саме ці заходи становлять основу тактичної діяльності страхових брокерів, вони також є основою для оцінки, проведеної роботи брокером щодо клієнта. Таким чином, прагнення брокером до досягнення найбільшої конкурентної переваги реалізується через оптимальність пропонувананих ним рішень. Своєю чергою, конкуренція на сучасному ринку брокерських послуг стимулює розвиток ринку страхових послуг. В епоху необмеженого доступу до кращих рішень і прогресивної професіоналізації галузі брокерських послуг основною конкурентною перевагою є побудова правильної страхової програми, проведення тендеру та укладання договору страхування, а в процесі дії договору й адміністрування та допомога в ліквідації збитку. Сучасні страхова послуга включає в себе набагато більше ніж лише пропозицію страхового захисту, у цей перелік входять:

- 1) аудит наявного у клієнта страхового захисту;
- 2) ідентифікація ризиків;
- 3) розроблення програми страхування;
- 4) діагностика ринку та підготовка пропозицій;
- 5) оцінка зроблених пропозицій страховиків і письмова консультація;
- 6) укладення договорів страхування й оцінка правильності виставлених документів;
- 7) контроль над ходом страхового захисту – реакція на нові потреби клієнтів у сфері зміни ризику;
- 8) споживання страхової послуги – допомога в ліквідації збитків [3].

Умовно можемо поділити діапазон дій брокера на чотири рівні.

1) У рамках підготовчих дій для укладення договору страхування з'являється сфера співробітництва з клієнтом у галузі підготовки та опрацювання ризиків. На даному рівні можна виокремити: допомогу клієнтам у підборі необхідних для страхової компанії відомостей та правильна їх презентація, підготовка клієнта до оцінки і навіть виконання оцінки відповідно. Працюючи над поліпшенням якості страхового покриття ризиків [4; 5], брокери пропонують також цикли тренінгів для клієнтів та їх співробітників.

2) У рамках дій, пов'язаних з укладенням договору страхування, стає все більш поширеною практикою підготовка власне силами страхових брокерів усієї необхідної документації, включаючи конкретні умови страхування.

3) У процесі обслуговування послуга, що надається брокером, виходить за межі угод, що були укладені за його посередництвом, поширюючи функцію консультанта і стосовно інших страхових договорів, які можуть вплинути на фінансово-правову ситуацію клієнта.

4) У межах діяльності, пов'язаної з виконанням договорів, брокер повинен передбачати рішення, щоб полегшили і прискорили ліквідацію збитків уже на стадії укладення договорів страхування. Крім того, нерідко саме брокер бере на себе посередництво між сторонами, намагаючись раціоналізувати взаємні очікування сторін і не допустити відкритого конфлікту між страхувальником і страховиком.

Таким чином, формується роль страхового брокера як посередника, що працює в інтересах клієнта, процес посередництва вимагає індивідуального підходу до кожної страхової послуги. Реалізація брокером широкого спектру заходів, представлених вище, сприяє не лише досягненню прямої економічної вигоди для клієнта. Використання професійного страхового посередника все частіше допомагає поширити свідомість клієнта щодо якості покриття ризику, а якісне опрацювання інформації для страховика дає змогу не лише знизити вартість необхідних послуг, але й зменшує витрати страхової компанії. Впроваджені рішення, що стосуються ліквідації збитку, також акумулюють скорочення витрат. Та основним аргументом ми вважаємо поширення доброї репутації у страховій сфері, яка може зміцнити довіру клієнтів щодо запропонованих рішень.

Існує пряма залежність між розвитком страхових посередників та розвитком ринку страхових послуг, фінансових посередників та економіки відповідно. На жаль, як зазначає О.В. Васильєв на підставі дослідження проблеми інфраструктури страхового ринку України, страхове посередництво є мало розвинуте [5, с. 207]. До аналогічних висновків дійшла і Н. Налукова в результаті аналізу даних, поданих на офіційному сайті Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг у частині страхових брокерів [6, с. 848].

Погоджуючись із результатами проведених оцінок сучасного стану ринку брокерських послуг, заслуговують на увагу фактори, що впливають на стан ринку посередницьких послуг та представлення впливу основних змін у страховій справі (рис. 1), репрезентація впливу макроекономічних чинників на тактику поведінки фінансових посередників.

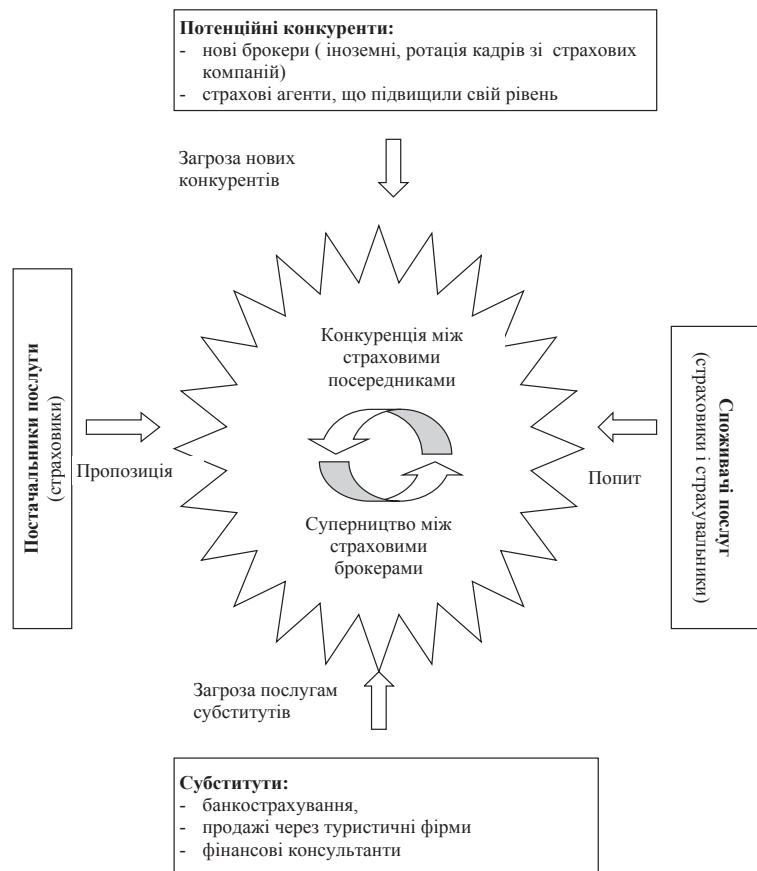


Рис. 1. Чинники впливу на тактику поведінки страхових посередників в Україні

Оцінка впливу зовнішніх економічних факторів значною мірою носить якісний характер, багато елементів цієї оцінки, однак можна їх ідентифікувати. Оцінка зовнішнього середовища діяльності страхового посередника має на меті дати оцінку рівню ризику, на який наражається страховий брокер, що працює на даному ринку. Зокрема, у міжнародному обороті звертається увага на країну походження брокера і страхової компанії. Ця оцінка має завдання насамперед виявити елементи, які в майбутньому потенційно можуть поставити під

загрозу позиції фінансового брокера [7, с. 97–99]. Саме тому серед зовнішніх факторів, що впливають на брокерів, насамперед заслуговують на увагу власне фактори зі значним негативним впливом.

Оцінка впливу динаміки змін у галузі страхового посередництва стосується передусім аспектів, що впливають на структуру і поведінку конкурентів, інших посередників та суб'єктів ринку, що загострюють інтенсивність конкуренції, а через це погіршать фінансові результати діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Галузеві чинники, що безпосередньо впливають на тактику поведінки фінансових посередників на ринку страхових послуг

Чинники	Характеристики	Можливі результати впливу
Потенційні загрози нових конкурентів	Вплив на ринкову ситуацію в галузі	Нові посередники на початку діяльності для отримання нових клієнтів можуть запроваджувати інновації та покращене обслуговування клієнтів. Можливим є й негативний аспект, а саме демпінгування ціни власних послуг. Закриття страхових компаній та банків вивільняє значну кількість професійно підготовлених учасників, здатних створити власні посередницькі структури.
Субститути	Формування субституційних продуктів та послуг	Зростання ролі банкострахування, а саме продаж страхових продуктів через банківські установи. Прямі продажі простих страхових послуг.
Мінливість, притаманна галузі	Нестабільність доходу, зумовлена ризиком ведення бізнесу та необхідністю забезпечення рентабельності	Український споживач обирає послугу передусім виходячи з її вартості, а не якості. Це зумовлює бажання до уникнення додаткового елемента (посередника) в процесі придбання страхового захисту з надією отримати ту ж послугу значно дешевше.
Залежність від покупців	Вплив на розмір винагороди	Особливо актуально для брокерів, що обслуговують значних клієнтів, бажання змінити посередника чи відмовитися від його послуг ставить під загрозу всю діяльність
Залежність від продавців	Вплив на розмір винагороди	Реструктуризація страхової галузі та загострення конкуренції можуть знайти відображення у розмірах комісійної винагороди.
Відповідальність страхового посередника	Зумовлена значними ризиками для фінансових інституцій, що працюють на ринку	Клієнт у разі банкрутства чи уникнення відповідальності страховою компанією може звернутися із вимогою покриття шкоди до страхового посередника, пов'язуючи власне з ним можливу невдачу.

Таблиця 2

Зовнішні економічні чинники, що впливають на тактику поведінки фінансових посередників на ринку страхових послуг

Чинники	Характеристики	Можливі результати впливу
Розвиток економіки	Вплив ВВП на кількість застрахованих ризиків розміри, страхових платежів та виплат	ВВП значною мірою впливає на динаміку використання послуг, страхові внески, зниження ВВП, може становити небезпеку. Деякі види страхування є більш чутливими до коливань економічної кон'юнктури, наприклад страхування кредитів та фінансових ризиків. Економічне зростання сприяє збільшенню бюджетів на управління ризиками та інновації, що потребують страхового покриття.
Ринок праці	Значна плинність кадрів	– Плинність кадрів виступає загрозою для репутації і ефективності брокера. – Значні витрати на підготовку чи підбір персоналу, необхідність атестації. – Ротація збільшує ризик втрати конфіденційних даних, що підвищує ризик утрати клієнта. – Проблеми із залученням та підтримкою талантів. – У разі звільнення брокера зростає ризик відсутності відповідної якості обслуговування.
Споживачі	Забезпечення лояльності клієнтів	Проблема отримання довіри до брокерів та формування його репутації.
Зарубіжні інвестиції	Безпосередні інвестиції та опосередковані	Прихід більш вимогливих клієнтів, значна конкуренція в сегменті великих підприємств. Зростаючі політичні ризики.

Нові технології	Проявляються в обслуговуванні брокера і клієнта	Зміна правил андеррайтингу Впровадження інновацій (електронний поліс)
Ефективність страхового ринку	Невелика кількість страхових інструментів, занепад інтересу інвесторів	У разі великих збитків існує ризик банкрутства або втечі капіталу з ринку. Труднощі з розміщенням окремих ризиків. Негативний ефект менеджменту фінансових проблем інших учасників страхового ринку.
Інфляція	Вплив на результати інвестиційної діяльності та розмір виплачуваних відшкодувань	Невідповідність виплат очікуванням. Недострахування, зумовлене знеціненням грошової одиниці Неефективність накопичувального страхування життя та інших інвестиційних програм у національній валюті для клієнтів, у іноземній валюті – для страховиків.
Валютний курс	Вплив на інвестиції та виплати клієнтів і брокерів	Незначна рентабельність діяльності, інвестицій в іноземних валютах, що мотивує діяльність міжнародних брокерів та іноземних страховиків на страховому ринку України. Зміни у вартості активів [8].
Податки	Специфічність вітчизняного оподаткування	Значне податкове навантаження та значна кількість податків утруднюють діяльність та обмежують вихід професійних учасників міжнародного рівня.
Державне регулювання	Значна кількість регуляторних норм та інституцій	Значна зарегульованість усіх сфер фінансової діяльності та необхідність орієнтації і відстеження змін значно утруднюють діяльність на даному ринку та обмежують можливості комплексного обслуговування. Наявність пулів чи державних субвенцій лише для окремих страховиків чине вплив на вибір каналу придбання страхового захисту.

Тактика діяльності не обмежується впливом внутрішніх чинників, притаманних ринку посередницьких послуг, а поширюється також на аналіз макроекономічного середовища. Він включає в себе такі основні показники, як стан економіки держави через економічне зростання, зміни на ринку праці, інфляцію, рівень іноземних інвестицій, політику валютних курсів, справедливість судочинства або стан та ефективність ринку страхових послуг.

Компіляція галузевих (внутрішніх) та зовнішніх чинників, що мають безпосередній вплив на тактику розвитку посередників на ринку страхових послуг в Україні, дає змогу сформулювати низку завдань. До основних завдань, що стоять перед посередницькими компаніями в найближчі роки, ми можемо віднести, зокрема:

- впровадження інноваційних послуг;
- утримання ключових співробітників від ротації чи зміни інституцій;
- формування підходу нового покоління брокерів до роботи (нова культура праці);
- підвищення лояльності клієнтів і зниження їх ротації;
- зростання обсягів комісійної винагороди за рахунок кількісного зростання ринку;
- диверсифікацію діяльності, розширення сфери послуг;
- проблему виокремлення комісійних платежів із вартості страхової послуги [9].

Серед чинників, зумовлених соціально-економічними показниками, особливе значення мають незначний рівень страхової свідомості та низька довіра до страхового сектору і, відповідно, до страхового посередника – брокера чи агента.

Нові технології вимагають від страхових посередників суттєвих капітальних витрат і стимулюють використання нових, доступних можливостей контакту з клієнтами та конкурентні страхові тарифи. Істотний вплив на діяльність страхових посередників буде мати також ситуація у страховій галузі України та Європейського Союзу.

Для більшості страхових брокерів основним завданням є підтримання задовільної для акціонерів прибутковості за інвестованого капіталу. Фінансових посередників чекає низка важливих змін, які вплинуть на його розвиток та будуть реалізовані під впливом споживачів. Це, своєю чергою, призводить до конфлікту інтересів, який передусім поширюється на такі цінності, як порядність, чесність та в кінцевому підсумку на сумлінність у виконанні професійної посередницької діяльності, адже дані етичні цінності в процесі розвитку фінансової сфери більшою мірою перетворилися в юридично-правові норми, які, власне, і регламентують професійну діяльність, що вимагає суспільної довіри.

Висновки. Клієнтоорієнтованість ринку значно ускладнила послугу, що надає страховий брокер, вивівши її за межі оптимального для клієнта підбору страхового покриття. Це дало нам змогу умовно поділити діапазон дій брокера на чотири групи: підготовчі дії; укладення договору страхування (підписання необхідної документації, включаючи конкретні умови страхування); процес обслуговування, що поширює функцію консультанта на інші страхові договори, які можуть вплинути на фінансово-правову ситуацію клієнта; ліквідація збитків.

Таким чином, формується роль страхового брокера як посередника, що працює в інтересах клієнта, проте на тактику його діяльності впливають як внутрішньогалузеві чинники, так і чинники зовнішнього походження. Часто саме брокер бере на себе посередництво між сторонами, намагаючись раціоналізувати взаємні очікування сторін і не допустити відкритого конфлікту між страхувальником і страховиком. Виходячи із цього, подальших досліджень, на нашу думку заслуговує конфлікт інтересів страхової компанії та клієнта, що акумулюється в тактиці діяльності страхового посередника в умовах клієнтоорієнтованого ринку.

Література:

1. Осадець С.С. Удосконалення страхової справи / С.С. Осадець // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – Вип. 20(2012). – С. 121–132.

2. Klapkiv Y.M. A Strategy of institutional development in the market of insurance / Y.M. Klapkiv // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 4(8). – Ч. 1. – С. 132–136.
3. Zon L. Konkurencja na rynku usług brokerskich i jej wpływ na konkurencyjność branży ubezpieczeniowej // L. Zon /Konkurencja i konkurencyjność na rynku ubezpieczeniowym, Fundacja Instytut Zarządzania Ryzykiem Społecznym, 2015. – P. 191–202.
4. Залетов О. Страхові послуги населенню України в умовах економічної кризи: стан та перспективи / О. Залетов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2010. – № 120. – С. 4–7.
5. Васильєв О.В. Проблеми удосконалення інфраструктури страхового ринку / О.В. Васильєв // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 2(66). – С. 204–208.
6. Налукова Н.І. Страхове посередництво у контексті забезпечення збалансованості інтересів страховиків і страхувальників / Н.І. Налукова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 845–849.
7. Нечипорук Л.В. Убезпечення страхового ринку як вимога фінансової глобалізації / Л.В. Нечипорук // Вектори розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання. – Харків, 2014. – С. 90–100.
8. Мелих О.Ю. Валютна безпека України: проблеми та шляхи підвищення у посткризовий період / О.Ю. Мелих // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – № 111(2). – С. 60–75.
9. Клапків Ю.М. Визначники формування сприятливого середовища для сталого розвитку ринку страхових послуг / Ю. Клапків // Економічний простір. – 2017. – № 119. – С. 122–134.

Клапків Ю.М. Тактика поведіння страхового брокера в умовах клієнтоорієнтованого ринку

Анотація. В статті розкривається поведінка страхового брокера в процесі його роботи з клієнтом, акцентується увага на перевагах розробки індивідуальних страхових продуктів. Визначені заходи, які становлять основу тактичної діяльності страхових брокерів. Проведено аналіз зовнішніх та галузевих факторів, що впливають на тактику поведінки фінансових посередників на ринку страхових послуг.

Ключові слова: страхові брокери, посередники, професійна підготовка, фактор, тактика, страхові послуги.

Klapkiv Yu.M. Tactics of the insurance broker in terms of the customer-oriented market

Summary. The article reveals the behaviour of the insurance broker in the process of working with the client, focuses on the advantages of developing individual insurance products. Measures have been identified that form the basis of tactical activities of insurance brokers. Analysed the impact of external and industry factors that influence the tactical behaviour of financial intermediaries in the insurance market.

Keywords: insurance brokers, mediators, training, factor, tactics, insurance services.

*Lobodina Z.M.,
PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Finance named after S.I. Yuriy,
Ternopil National Economic University*

MECHANISM OF BUDGET FUNDS SPENDING IN THE CONTEXT OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE

Summary. The paper deals with the theoretical and practical principles of functioning of the mechanism of public budget spending. A scientific approach to interpreting the meanings of the terms: «budget funds spending» and «mechanism of budget funds spending» is proposed. Methods, forms, tools and instruments of the mechanism of budget funds spending are determined. The main problems of the budget funds management are highlighted. This allowed to determine the ways of improving the public budget policy in the context of increasing the budgetary provision for the execution of the state functions.

Keywords: budget funds, mechanism of budget funds spending, budget expenditures, budget outlays, state functions.

Introduction. An important prerequisite for the socio-economic development of Ukraine is the formation of the amount of budget funds, required for execution of the state functions, and their effective use. However, under the conditions of the financial crisis, intensified by military aggression in eastern Ukraine, a high level of the economy shadowing, public authorities corruption, inefficient public management and the antagonism between the unlimited growth of social needs and the limited resources, it is increasingly difficult to achieve specified goals. Thus, the search for efficient financial methods, forms, tools and instruments of the mechanism for implementing fiscal policy, related to the use of centralized monetary funds, is still relevant today.

Analysis and statement of the research problem. Among the important scientific works, dealing with the problem of budget funds spending and its impact on social and economic development, the researches of R. Barro, A. Wagner, O. Vasylyk, A. Wildavsky, V. Demyanyshyn, I. Zapatrina, I. Lunina, V. Oparin, K. Pavliuk, N. Savchuk, V. Fedosov, S. Yuriy should be singled out.

In the scientific works of Ukrainian researchers, the main attention is paid to the principles of functioning of the mechanism of public and local budget spending. However, for the execution of public and local authorities functions, not only budget expenditures but other costs are made. This leads to the use of other components of the public budget mechanism which are different from the expenditure components.

The purpose of the paper is scientific substantiation of the theoretical principles and analytical evaluation of the functioning of the mechanism of budget funds spending, determination of the key aspects of its development and its role in the regulation of social and economic processes.

Research results. One of the components of the budget mechanism of socio-economic development of the state is the mechanism of budget funds spending, used for execution of the state functions.

Budget funds spending should refer to public and local budget expenditures, planned and made according to legal regulations for the purpose of meeting the needs of public and local authorities to

allocate budgetary resources in order to fulfill their basic constitutional duty - to ensure the human rights and freedoms. The amount, structure and areas of budget funds spending depend on the activities and functions of the state.

It should be noted that in the Budget Code of Ukraine budget expenditures are defined as budget outlays (funds allocated to the implementation of the programs and activities according to certain budget), budgeting loans, debt repayment and allocation of budget funds to deposits, purchase of securities [1].

The mechanism of budget funds spending is offered to define it as a component of the budget mechanism of socio-economic development of the state; a set of financial forms, methods, tools, instruments, providing the allocation and use of the centralized monetary fund, budget functioning in general and the implementation of fiscal policy principles, aiming at ensuring socio-economic development of the state.

Budget funds are used by stages. All the stages are controlled over compliance with the budget legislation: the 1-st stage - planning expenditures of the public and local budgets (it involves the 1-st and the 2-nd steps of the public and local budgeting); the 2-nd stage - spending of the accumulated budget funds during implementation of the public and local budgets (this is the 3-d step of the budget process); the 3-d stage – making report on the public and local budget expenditures.

Budget funds are spent by means of the state budget mechanism components:

- methods: budget forecasting and planning, budget provision, operational management of budget funds, budget regulation, budget control, transfer method, etc.;
- forms: budget funding, budget lending, budget funds reservation, transfers;
- tools: outlays budget loans, budget reserve funds, transfers (interbudgetary - grants, subsidies; public transfers to individuals and legal entities) budget investments, expenditures, etc.;
- instruments: salary and other additional payments and compensations within the labor remuneration fund, financial standard of budget sufficiency, other rules and regulations, interest on public loans, limits, reserves, sanctions, etc.

The results of practical application of methods, forms, tools and instruments of mechanism of budget funds spending are shown in Fig 1 as the amount and structure of public and local budget expenditures.

During 2004-2016 the amount of budget funds spending increased by 9,7 times, to 1121,67 bln. UAH in 2016, the amount of GDP – by 6,7 times, to 2383,18 bln. UAH. The average growth rate of the public budget expenditures was 20,8% and exceeded the average GDP growth rate by 3,7%. A. Wildavsky, N. Caiden determined the reasons for the growth in public spending – constant increase in public authority powers, which is typical for public management. This leads to higher consumption of public goods in public sector than in the private sector [4].

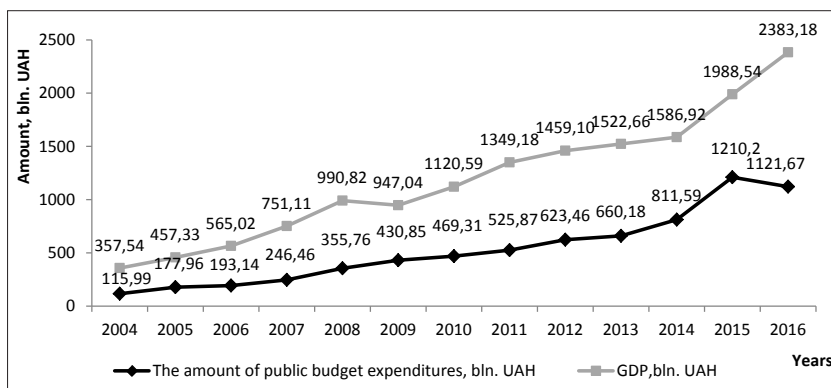


Fig. 1. Dynamics of spending the amount of budget funds and GDP during 2004-2016, (bln. UAH)

Created on the basis of source publications [2; 3]

There are some differences between the dynamics of the public budget spending and the dynamics of nominal GDP, as foreign borrowings are the sources of spending along with the accumulated budget revenues as a result of the GDP allocation in Ukraine.

Market transformations in Ukraine are accompanied by aggravation of such problems as: a high level of the National economy shadowing, constant fiscal imbalances, unequal distribution of income in society, the growth of public debt, inefficient use of labor, natural resources and geopolitical potential, etc. Therefore, the influence of the state on economic processes increases and its functions expand in order to meet the needs of society and minimize the negative impact of the factors that cause decrease in the socio-economic development.

Thus, this causes the change of state policy vectors, the absolute amount of the budget expenditures and their share in GDP increase (from 32,44% in 2004 to 47,07% in 2016). This occurred not only due to the increase in volume and share of the centralized GDP during allocation to the public and local budgets (from 25,6% in 2004 to 32,85% in 2016), which was accompanied by increased tax burden (from 17,66% to 27,31% correspondingly), but also due to the rapid growth in borrowing (particularly in 2009, 2014 and 2015). As a result public debt was steadily growing (by 24,4 times during 2004-2016, from 67,7 bln.UAH to 1650,8 bln. UAH).

In the economic literature there is no uniform approach to the optimal value of the share of the public budget expenditures in GDP. However, according to the experts of the World Bank I. Gill and M.

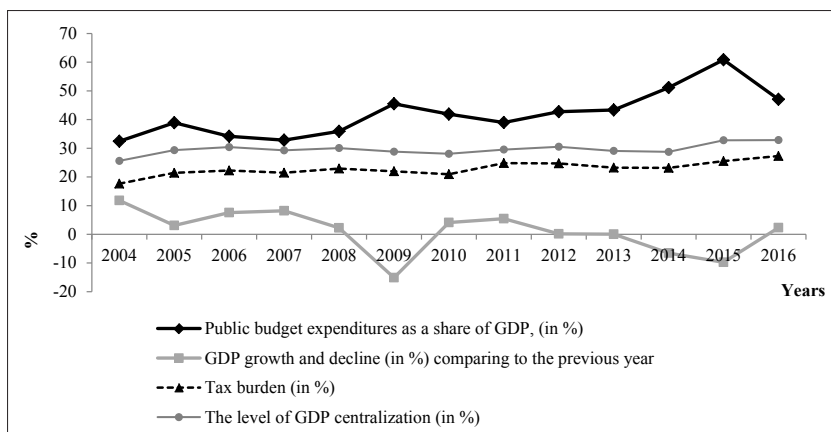


Fig. 2. Dynamics of public budget expenditures as a share of GDP, tax burden, the level of centralization and volume change of GDP during 2004-2016, %

Created on the basis of source publications [2; 3]

Raiser, the share of the public spending should not exceed 40% of GDP [5, p. 354]. In Ukraine these rules were observed during 2004-2008 and in 2011. As it is shown in Fig. 2, in this period there was real GDP growth. The maximum value of GDP growth was 11,8% in 2004 when the share of public budget spending in GDP was 32,44%, the level of GDP centralization to different budgets was the lowest (25,6%) and the tax burden was 17,66%.

As the share rate of public budget expenditures of GDP was about and over 40%, there was decline in economic growth and GDP decreased. Thus, due to this regularity, conclusion can be drawn that the increase in public expenditures has only to a certain extent positive impact on economic growth [6]. Therefore, public and

local authorities should not only increase the amount of public budget expenditures (this does not lead to quality improvement and accessibility of public goods and services), but introduce measures to make more efficient the use of budget funds, eliminate the corruption component while spending them, including public procurement, reduction of the tax burden; stimulate demand for domestic goods and services, improve the investment climate, change public budget expenditure structure in order to increase the share of investments into the budget, etc. This allows to prevent further growth in public debt, as the increase in public budget revenues, accumulated by borrowings, causes the growth of budget outlays on debt service and budget expenditures on its repayment.

Areas and structure of the public budget expenditures has always been a subject of debate among scientists and economists. Nowadays, redistribution of the budget funds between the spheres of the state activities, which ensure the execution of its functions, depends on the compromise agreement on the level of social benefits funding between the society and the state [7, p. 138].

Analysis of the data, presented in Table 1, shows that the greatest amount of budget funds was spent on operating activity (the average percentage was 70,82% during 2004-2016), less (20,64%) – on financial and the least (8,55%) – on investment activities. During 2004-2016 the share of public budget expenditures on operating activity reduced in the total amount of budget funds from 71,28% in 2004 to 68,66% in 2016 and on investment activity – from 17,91% to 6,52% with a simultaneous increase in expenditures on financial activity (from 10,81% to 24,82% correspondingly). It is difficult to assess unambiguously the effects of these changes in the context of their impact on the growth of National economy and people's welfare. During the periods when there was a decrease in expenditures on operating and investment activities and an increase in expenditures on financial activity of the state, there was a decline in real GDP and vice versa. This phenomenon can be explained by the fact that while conducting operating and investment activities, the state invests public funds into the development of National economy, while financial activity expenditures include a repayment of public debt and this does not provide for such investments, when dealing with foreign creditors.

Therefore, the state should revise its priorities in spending of budget funds in favor of

Structure of the public and local budget expenditures in Ukraine (in %)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>by the state activities</i>													
Operating activity	71,3	70,3	78,6	77,2	76,4	68,3	75,0	72,6	73,4	73,1	62,8	52,9	68,7
Investment activity	17,9	10,2	12,7	15,7	11,6	4,7	6,5	8,0	6,5	4,5	2,5	3,9	6,5
Financial activity	10,8	19,4	8,7	7,2	12,1	27,1	18,5	19,4	20,0	22,5	34,7	43,2	24,8
<i>by the state functions</i>													
Economic function	16,9	10,9	14,2	17,0	15,1	9,8	9,6	11,7	10,6	7,7	5,9	4,9	6,0
Social function	48,8	51,2	56,5	54,2	53,0	46,6	53,1	50,2	52,1	51,4	40,8	33,0	45,0
Defense function	5,3	3,4	3,3	3,8	3,3	2,2	2,4	2,5	2,3	2,3	3,4	4,3	5,3
Administrative function	29,0	34,6	26,0	25,0	28,6	41,4	34,9	35,5	35,0	38,6	49,9	57,8	43,7

Created on the basis of source publications [2; 3]

increasing the share of expenditures on operating and investment activities with its simultaneous reduction on financial activity. Budget investments execute stimulating function as their «main purpose ... is to develop infrastructure and this has a positive impact in general on the social and economic development of the state [8]».

To carry out detailed monitoring of the public budget expenditures, their structure should be deeply analyzed according to the functions of the public and local authorities. It is the optimization of the composition and structure of these expenditures that is one of the determining factors of the fiscal policy efficiency.

To execute the state social function, budget funds at different levels are spent on education, health care, social protection, intellectual and physical development, housing and utility services, environmental protection. Budget funds are spent on defense in order to execute the defense function, on economic activities to execute the economic function. Administrative function is executed when expenditures are provided on public administration, public order, security and judicial authorities, repayment of loans, public deposits, securities purchase, etc.

Studying the structure of the public budget spending in terms of the state functions, we should mention that from 2004 to 2013 the significance of social function increased as most budget funds were spent on its execution (the share of expenditures increased from 48,76% to 51,44%). The share of budget expenditures on execution of administrative function in the total amount of the public budget expenditures also increased from 28,99% to 38,61%. Simultaneously, the share of the public budget spending on the execution of economic and defense functions decreased from 16,92% to 7,7% and from 5,34% to 2,25% respectively.

However, since 2014 the structure of budget funds spending changes: the share of public and local budget expenditures in Ukraine decreases on execution of social function (to 44,96%) and economic function (to 6,03%) in 2016. But, the share of public and local budget expenditures increases in 2016 on execution of:

- defense function (to 5,29%) due to the necessity of improving National defense capability in accordance with launching anti-terrorist operation in eastern Ukraine;

- administrative function (to 43,71%) due to increased spending on nationwide governance, public order, security, judiciary authorities, and significant expenditure increase on repayment of growing public debt, caused by the need to search sources of financing the State budget deficit, active transactions, conducted by the Ministry of Finance of Ukraine related to the change in the volume of deposits and securities, used for liquidity management, etc.

Comparing the change in real GDP and the structure of the public budget spending, we should note that the expenditure

share on execution of the economic function, unlike other functions, correlates with growth / decrease in GDP. As the budget expenditure share on execution of social and / or administrative functions increases when the share of expenditures on execution of economic function decreases, there is a deformation in the expenditure structure, because «... the gap between the need for financial resources, required to finance public goods and real opportunity for their mobilization inside the country increases [9, p. 292]».

Having analyzed the amount of budget expenditures on execution of public functions in GDP, we can emphasize on the following trends: during 2004-2016 most of the centralized GDP as public revenues were aimed at execution of social function (average of 67,99% of GDP); economic function (average of 14,52% of GDP), defense function (average of 4,76% of GDP). Regarding the expenditures on the administrative function of the state, during certain periods their share in GDP has grown rapidly, and in 2015 it even exceeded the level of centralization of GDP due to the significant increase in expenditures on public debt repayment with the simultaneous increase in the amount of foreign loans.

Therefore, in order to reduce the size of existing public debt, prevent its growth in the future and reduce the tax burden, it is useful to take into account the share of budget expenditures, which is covered by its revenues when determining the amount of budget expenditures on execution of social function. If this share reduces at the certain stage of economic cycle, there is a necessity to use such a component of the state regulation of economy as deficit financing, and allocate the raised financial resources only to the execution of the economic function, that is, to invest in the National economy. However, to prevent the excessive state intervention in investment processes and reduce the activity of private investors, R. De la Fuente offers to invest in GDP the optimal amount of budget share, which is of 2% [10]. In Ukraine, in some periods, the share of budget investments in GDP exceeded the percentage of 2%. However, it shouldn't be unambiguously defined as a negative phenomenon, because, as T. Paentko rightly said «... such excess indicates the presence of institutional deformations. ... It can be caused by ineffective funding programs (uneven funding, underfunding) redistribution of the budget funds in favor of the informal sector of economy, etc. [9, p. 289]».

Conclusions. In conclusion, we should note that optimal combination of all components of the mechanism of budget funds spending enables the state to execute efficiently its functions, ensuring the development of the National economy, accessibility and quality of public services to the population, and to solve the main social problems, etc.

Among the main ways of improving fiscal policy in the context of improving the budgetary provisions for execution of the state functions are: eliminating conflicts between fiscal policy priorities – simultaneous stimulation of investments and innovations into the budget and increase in the public budget expenditures on the execution of social function with the simultaneous decrease in expenditures on economic activity; while determining the amount of budget expenditures on the execution of social function it is necessary to take into account the budget expenditure share, which is covered by its revenues, and when there is a need for deficit financing – to allocate the raised funds for the execution of the economic function; restructuring of public budget in order to increase the expenditures on investment and operational activities with the simultaneous decrease in expenditures on financial activity; increasing efficiency of the accumulated budget funds spending, elimination of corruption component in their spending, reducing the tax burden, stimulating demand for goods and services of domestic production, improving the investment climate, etc.

References:

1. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
2. Звітність про виконання бюджетів. Державна казначейська служба України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>.
3. Звітність Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Wildavsky A. The New Politics of the Budgetary Process / 3rd ed. / A. Wildavsky, N. Caiden. – Washington, DC : Longman, 1997. – 367 p.
5. Gill I. Golden Growth : Restoring the Lustre of the European Economic Model / Gill I. and Raiser M. – The World Bank, 2012. – 514 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://documents.worldbank.org/curated/en/539371468036253854/pdf/681680PUB0EPI004019020120Box367902B.pdf>.
6. Barro R. J. Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth / R. J. Barro // The Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98, No. 5, Part 2: The Problem of Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/3451296/Barro_Government_Spending.pdf?sequence=4.
7. Савчук Н. В. Бюджетні пріоритети України у контексті суспільного вибору : монографія / Н. В. Савчук. – К. : КНЕУ, 2014. – 325 [3] с.
8. Easterly W. Fiscal Policy and Economic Growth: an Empricial Investigation / Easterly W., Rebelo S. // Journal of monetary economics. – 1993. – № 32 (3). – P. 47–58.
9. Фінансова інфраструктура України: стан, проблеми та перспективи розвитку : монографія / [В. Опарін, В. Федосов, С. Львовичкін та ін.] ; за заг. ред. В. Опаріна, В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2016. — 695 [1] с.
10. De la Fuente R. A fiscal policy and growths in the OECD / De la Fuente R. // CEPR Discussion paper London. – 2007. – №1775. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ecopapers.repec.org/RAS/pde52.htm.

Лободіна З.М. Механізм використання бюджетних коштів в контексті забезпечення соціально-економічного розвитку держави

Анотація. У статті розглянуто засади функціонування механізму використання бюджетних коштів. Акцентовано увагу на ключових аспектах його ролі у регулюванні соціально-економічних процесів. Запропоновано науковий підхід до трактування сутності дефініцій «використання бюджетних коштів» та «механізм використання бюджетних коштів». Виокремлено методи, форми, інструменти, важелі механізму використання бюджетних коштів. Обґрунтовано шляхи удосконалення бюджетної політики держави в контексті покращення бюджетного забезпечення її функцій.

Ключові слова: бюджетні кошти, механізм використання бюджетних коштів, витрати бюджету, видатки бюджету, функції держави.

Лободина З.Н. Механизм использования бюджетных средств в контексте обеспечения социально-экономического развития государства

Аннотация. В статье рассмотрены основы функционирования механизма использования бюджетных средств. Акцентировано внимание на ключевых аспектах его роли в регулировании социально-экономических процессов. Предложено научный подход к трактовке сущности дефиниций «использование бюджетных средств» и «механизм использования бюджетных средств». Выделены методы, формы, инструменты, рычаги механизма использования бюджетных средств. Обоснованы пути совершенствования бюджетной политики государства в контексте улучшения бюджетного обеспечения его функций.

Ключевые слова: бюджетные средства, механизм использования бюджетных средств, издержки бюджета, расходы бюджета, функции государства.

*Нечипоренко А.В.,
аспірант кафедри фінансів,
Університет державної фіскальної служби України*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ СТИМУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Анотація. У статті розглянуто зарубіжний досвід використання фінансових інструментів стимулювання регіонального розвитку. Виокремлено фінансові інструменти, що дали змогу країнам досягти високих темпів розвитку регіонів. Визначено необхідність застосування фінансових інструментів стимулювання регіонального розвитку в Україні з урахуванням досвіду розвинених країн світу.

Ключові слова: фінансові інструменти, регіональна політика, регіональний розвиток, децентралізація, міжбюджетні трансферти, агенції регіонального розвитку.

Постановка проблеми. Вибір України в напрямі євроінтеграції зумовлює необхідність застосування нових підходів до регіонального розвитку, визначення цілей, пріоритетів та інструментів реалізації регіональної політики. За таких умов питання щодо розгляду зарубіжного досвіду використання фінансових інструментів стимулювання регіонального розвитку набуває великого теоретичного та практичного значення. І саме досвід розвинених країн світу, зокрема країн Європейського Союзу, у сфері регіонального розвитку є корисним для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо використання фінансових інструментів стимулювання регіонального розвитку розглядали у своїх працях такі вітчизняні вчені, як: С. Біла, Я. Жаліло, В. Жук, Т. Забуковець-Ковачич, С. Карпець, В. Керецман, І. Луніна, С. Писаренко, В. Руденко, Т. Стройко, І. Сторонянська, Л. Тарангул, Л. Українець, А. Ткачук та ін. Проте нові виклики та загрози, що пов'язані з посиленням дисбалансів розвитку окремих регіонів, зумовлюють необхідність подальших досліджень та пошуку дієвих фінансових інструментів стимулювання регіонального розвитку з урахуванням досвіду розвинених країн світу.

Мета статті полягає у розгляді зарубіжного досвіду використання фінансових інструментів стимулювання регіонального розвитку та визначенні інструментів, які є доцільними для застосування у вітчизняній практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіоналізація та децентралізація стали провідними принципами європейської та світової політики, що вплинуло на зростання ролі багаторівневого управління і суттєві зміни в організації регіонального рівня управління. Процеси децентралізації, що відбуваються у більшості європейських країн, супроводжуються введенням і реалізацією принципів досконалого управління під впливом європейської регіональної політики.

Вирівнювання розвитку регіонів є важливим аспектом європейської ринкової економіки і визначає політику Європейського Союзу у сфері регіонального розвитку. В Європейському Союзі питанням регіональної політики увага приділяється з 50-х років ХХ ст. Протягом тривалого проміжку часу країни ЄС орієнтувалися на цілі рівності у розробленні регіональної полі-

тики, проте із середини 70-х років ХХ ст. поступово все більше уваги почали приділяти економічній ефективності. Регіональна політика почала орієнтуватися на економічне зростання через розвиток конкуренції і зменшення безробіття [1, с. 32].

Також серед важливих механізмів регіональної політики попри політичні і фінансові засоби та методи широко використовуються науково-координаційні заходи, які об'єднують розроблення численних проектів щодо вирішення певних економічних, соціальних, екологічних проблем окремих країн – членів ЄС (чи груп таких країн), з активним обговоренням результатів їх упровадження на щорічних наукових конференціях і нарадах [2, с. 24].

Регіональна політика країн – членів ЄС традиційно використовувала інструменти, які набувають різного значення для різних країн. Відносна важливість різних інструментів змінювалася з часом. Із погляду історичного розвитку можна виділити п'ять великих груп таких інструментів [3, с. 298]:

- засоби стримування розміщення нових підприємств у перенаселених регіонах (столичні регіони, їх пригорода або густо заселені та перенаселені райони (Франція));
- просторова організація економічної діяльності країни (механізм державного впливу на галузеві ринки шляхом розміщення підприємств державного сектору (Італія));
- державне фінансове стимулювання (дотації, кредитування, інвестування, субсидіювання тощо);
- створення інфраструктури (у тому числі механізми концесії у сфері транспорту, застосовані в скандинавських країнах);
- «м'які» засоби стимулювання соціально-економічного розвитку (створення прийняттого бізнес-середовища, підтримка інформаційних мереж, освіти, науково-дослідної та технічної діяльності).

За минулі два десятиліття роль засобів стримування і просторової організації економічної діяльності країни суттєво скоротилася. Засоби стримування використовували такі країни, як Франція (стосовно Парижа і його передмість) та Велика Британія (до Лондона і південно-східного регіону). Однак Велика Британія відмовилася від цієї політики в 1970 р. Правила, що стосуються району Парижа, чинні й дотепер, але вони були пом'якшені в середині 80-х років ХХ ст. у зв'язку зі зниженням конкурентоспроможності цього міста як європейської столиці.

Вплив держави на реалізацію регіональної політики в країнах – членах ЄС значно зменшився через скорочення суспільного сектора в економіці. Приватизація виробництва позбавила уряд можливості впливати шляхом прийняття рішень про інвестиції в зазначенні виробництва, тому більшість країн – членів ЄС як інструменти регіональної політики використовують три останні групи. Отже, такі інструменти регіональної політики, як фінансове стимулювання, розвиток інфраструктури та «м'які» засоби стимулювання регіонального розвитку, застосовуються у більшості країн – членів ЄС і донині.

Фінансові інструменти стимулювання розвитку регіонів існують майже в усіх країнах – членах ЄС. Такі інструменти, як інвестиційний грант, субсидіювання відсоткових ставок використовуються у Бельгії, Німеччині, Греції, Норвегії, Португалії, Великій Британії; податкові пільги – у Фінляндії, Франції, Греції, Італії; субсидії, пов'язані з використанням робочої сили, – в Австрії, Бельгії, Франції, Ірландії, Швеції, Великій Британії; податкові знижки на амортизацію – у Греції; трансграничні пільги – у Фінляндії, Швеції для зацікавлення фірм розміщувати виробництво або інвестиції в проблемних регіонах [3, с. 299].

Таким чином, використання фінансових інструментів стимулювання розвитку регіонів у країнах – членах ЄС суттєво відрізняється (табл. 1).

Розглянемо більш детально використання фінансових інструментів стимулювання розвитку регіонів у європейських країнах. Так, аналіз досвіду Німеччини щодо фінансування економічного розвитку регіонів слід розпочати з розгляду стратегії регіонального розвитку. Головним інструментом реалізації стратегії регіонального розвитку в країні є спільне завдання Федерації та земель «Вдосконалення регіональної економічної структури». Це Закон від 6 жовтня 1969 р., який докладно розкриває механізм державного регулятивного впливу на розвиток регіонів. Відповідно до цього Закону, допомога повинна надаватися депресивним регіонам або регіонам зі слабкою економічною структурою, а також може надаватися тим регіонам, які вагомо впливають на розвиток структурно відсталих територій. Головна мета цієї допомоги – створення умов у слабких регіонах для їхнього саморозвитку через пришвидшення інвестиційної діяльності та створення висококонкурентних підприємств. Головну відповідальність за економічний розвиток регіонів несуть землі, тому їм надається право визначати, яким підприємствам надавати допомогу і в якому обсязі, виділяти галузеві

та територіальні пріоритети, розподіляти кошти та контролювати їх використання. Для втілення стратегічних напрямів регіонального розвитку розроблено координаційні рамки зі сприяння розвитку регіональних економік, які передбачають: оцінювання та визначення регіонів, яким необхідна допомога; величину фінансової допомоги та форми її надання; конкретні проекти та заходи, яким буде надаватися сприяння; вирішення умов використання коштів та їх повернення [4, с. 253–254].

Для німецької бюджетної системи характерна триступенева система міжбюджетного вирівнювання. По-перше, здійснюється прибуткове вирівнювання через надходження ПДВ до бюджетів суб'єктів федерації. Другий вид міжбюджетного вирівнювання полягає в перерозподілі бюджетних ресурсів між бюджетами земель без утручання з боку федерального уряду. Як критерій для визначення одержувачів трансферту розраховується регіональний фіскальний потенціал, який є сумою податкових доходів регіонального бюджету з коригуваннями на надані податкові пільги та обсяг податкових доходів місцевих бюджетів, скоригованих, своєю чергою, на щільність населення, ступінь урбанізації. Третім видом фінансової підтримки регіонів у Німеччині є прями федеральні гранти деяким територіям. При цьому розрізняються трансферти територіям із низьким рівнем бюджетних доходів, а також територіям із високим рівнем бюджетних доходів як компенсація за високий обсяг вирівнюючих платежів на користь східних земель, трансферти на особливі потреби деяким землям, трансферти на погашення заборгованості регіональними бюджетами, трансферти бюджетам східних земель для стимулювання інвестицій та економічного зростання.

Загальна ефективність системи міжбюджетних відносин у Німеччині визначається чітко встановленою та збалансованою системою чинників, які точно відповідають особливостям держави: ступенем децентралізації бюджетної системи, наявністю

Таблиця 1

Фінансові інструменти стимулювання розвитку регіонів у країнах – членах ЄС

Країна – член ЄС	Фінансові інструменти								
	Основні дотації	Субсидії	Податкові пільги	Прискорена амортизація	Субсидії на працевлаштування	Транспортні пільги	Регіональні позики	Створення спеціальних фондів	Інвестиційні гранти
Австрія	+	-	-	-	+	-	-	-	-
Бельгія	+	+	-	-	+	-	-	-	-
Велика Британія	+	+	-	-	+	-	-	-	-
Греція	+	+	+	+	-	-	-	-	-
Данія	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Ірландія	+	-	-	-	+	-	-	-	-
Іспанія	+	-	-	-	-	-	-	+	+
Італія	+	-	+	-	-	-	-	+	+
Люксембург	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Нідерланди	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Німеччина	+	+	+	-	-	-	+	+	+
Португалія	+	+	-	-	-	-	-	-	-
Фінляндія	+	-	+	-	-	+	-	-	-
Франція	+	-	+	-	+	-	-	-	+
Швеція	+	-	-	-	+	+	-	-	-

Джерело: складено автором за даними [3, с. 293–315]

регулюючих податків, частками доходів і витрат центрального уряду, обсягом і способами надання фінансової допомоги.

Практичні рекомендації щодо впровадження німецького досвіду фінансування регіонального розвитку в Україні полягають у такому: необхідно запровадити чіткий розподіл функцій і джерел коштів між центральними та місцевими органами влади з урахуванням механізму «горизонтального вирівнювання» з визначенням економічних особливостей територій; для реформування механізму господарювання на регіональному рівні необхідно вивчити досвід фінансування стійкого розвитку окремих регіонів Німеччини; для розвитку господарської діяльності економічно розвинених областей держави необхідно спрямовувати бюджетні асигнування, що здатні за короткий час забезпечити економічний ефект, унаслідок цього збільшаться надходження до дохідної частини державного і місцевих бюджетів, а також більше бюджетних коштів виділятиметься на фінансову підтримку слаборозвинених регіонів; вивчення особливостей фінансування місцевого самоврядування у Німеччині дасть змогу виділити характерні риси цього процесу та запобігти поширенню негативних явищ, а також дослідити позитивний досвід, який може бути використаний під час проведення політики децентралізації державних фінансів в Україні [5].

Економічну ефективність децентралізованої бюджетної системи доводить досвід однієї з найбільш динамічних економік Європи – Словаччини, яка, як і Україна, менш ніж два десятиліття назад взагалі не мала інститутів місцевого самоврядування, а фінансові ресурси і більшість повноважень концентрувалися на рівні держави. Наслідком централізованої системи стали: асиметричність розподілу ресурсів між різними регіонами, інертність економічної політики місцевої влади, низька ефективність використання бюджетних коштів, лобізм та високий рівень корупції.

Після створення незалежної Словацької Республіки країна переглянула співвідношення розподілу повноважень, відповідальності та фінансів між різними рівнями влади. Завдяки проведенню комплексу реформ місцевого самоврядування отримало реальну владу і достатні фінансові ресурси для своєї діяльності, що сприяло підвищенню ефективності бюджетної системи. Це дало змогу мінімізувати вищенаведені проблеми і створити умови для динамічного економічного зростання країни. На мікрорівні децентралізація сприяла покращенню якості публічних послуг, соціально-економічного становища міст та селищ, розвитку депресивних регіонів, зростанню кількості робочих місць та уповільненню міграційних процесів, зумовлених економічними чинниками.

Варто зауважити, що фінансування власних функцій у Словаччині відбувається за рахунок власних доходів бюджетів. Через це місцеві органи влади зацікавлені в зростанні доходів, а тому:

- мають стимул для реалізації податкового потенціалу на відповідній території, що у цілому підвищує фіскальну ефективність податкової політики;
- посилену увагу приділяють стимулюванню ділової активності на власній адміністративно-територіальній одиниці, що сприяє зростанню доходів місцевих бюджетів та зростанню економіки на національному рівні;
- активно самі займаються комерційною діяльністю для отримання додаткових коштів до бюджету, що також стимулює ділову активність.

Одним із чинників успішної децентралізації у Словаччині стало те, що передача повноважень супроводжувалася симе-

тричною бюджетною децентралізацією. З 1 січня 2005 р. країна перейшла на нову бюджетну систему. Ключове її завдання полягає в укріпленні фінансової бази місцевого самоврядування, визначенні власних доходів органів місцевого самоврядування вищого рівня та запровадженні нового механізму фінансування делегованих функцій.

Завдяки бюджетній децентралізації органи місцевого самоврядування отримали надійну фінансову базу, достатню для реалізації власних функцій. Якщо до 2005 р. частка трансфертів у структурі дохідної частини бюджету сягала 60–70%, то нині близько 70% доходів та витрат муніципалітетів ґрунтуються на власних джерелах, решту становлять цільові дотації з державного бюджету. При цьому всі власні функції фінансуються місцевими бюджетами виключно за рахунок власних надходжень, а державні трансферти мають цільовий характер і спрямовані на фінансування делегованих державою функцій. Це дало змогу сформувати ефективну бюджетну систему, в якій фінансові потоки є прозорими, а ефективність використання коштів прослідковуються за системою чітких критеріїв.

Загалом фінансові джерела розподілені між різними рівнями влади таким чином, що регіони й уряд мають потужну фінансову базу для своєї діяльності, а держава здійснює трансферти до місцевих бюджетів не тому, що вони не можуть профінансувати свої мінімальні потреби, а на виконання делегованих функцій. Будучи повністю відповідальними за соціально-економічний стан відповідної адміністративно-територіальної одиниці, органи місцевого самоврядування проводять активну економічну політику, у тому числі в питаннях пошуку та залучення інвесторів. Це сприяє як розквіту регіонів, так і високій економічній динаміці Словацької Республіки загалом [6, с. 63–67].

На сучасному етапі розвитку України бюджетна децентралізація є тим інструментом, який надає органам місцевого самоврядування можливості для пошуку ресурсів, необхідних для виконання покладених на них завдань. Здобуття органами місцевого самоврядування більш широких повноважень, своєю чергою, має активізувати мотиваційний чинник розширення власної фінансової бази за рахунок внутрішніх джерел та вироблення відповідних механізмів акумуляції додаткових фінансових ресурсів до місцевих бюджетів, тому для забезпечення ефективного регіонального розвитку в Україні необхідне подальше впровадження бюджетної децентралізації з урахуванням зарубіжного досвіду, зокрема Словаччини. Реалізація заходів щодо бюджетного реформування в контексті бюджетної децентралізації в Україні сприятиме забезпеченню стійкої дохідної бази місцевих бюджетів, а також підвищенню ступеня їх фінансової спроможності та ефективності використання бюджетних коштів.

Також важливим для України є чеський досвід регіональних реформ. Фінансовими інструментами підтримки регіонів у Чехії визначено субсидії (включаючи субсидії на робочу силу); низькопроцентні позики чи позики, спрямовані на розвиток пріоритетних територій або територій, що мають певні привілеї; повернення фінансової допомоги. Цей інструментарій відзначається своєю конкретністю, що запобігає розпорошенню державного бюджету і формуванню споживацької схеми з боку депресивних регіонів, а також дає змогу максимізувати підтримку територій, які активно розвиваються.

Система залучення інвестицій в окремі галузі і райони Чехії має декілька специфічних інструментів. Їх можна розглядати як додаткові засоби стимулювання регіонів. Найбільш

значущими серед них є: податкові пільги, дотації на створення робочих місць, дотації на перенавчання та земельні трансферти за символічну плату.

Таким чином, поєднання регіональних, інвестиційно-інноваційних та інших підходів до стимулювання розвитку певних територій створює, з одного боку, регіональну модель, яка досить чітко ідентифікується в Європейському Союзі, а з іншого – зберігає національну специфіку.

Регіональний розвиток стає пріоритетним напрямом сучасної внутрішньої політики Чеської Республіки. За планом адміністративної реформи після 2000 р. тут функціонують 14 самоврядних регіонів, кожен з яких повинен мати своє агентство регіонального розвитку – головний координаційний центр проєктів та програм економічного та соціального розвитку території [7, с. 257].

Словенія – одна з найменших за площею країн, які приєдналися до ЄС у 2004 р. Невдовзі після створення суверенної держави та формування її інституцій Словенія почала розробляти політику розвитку, проводити економічні реформи, відновлювати промисловість та інші сектори економіки. У Словенії передбачені такі фінансові інструменти стимулювання, як: інвестиційні стимули та трансферти муніципалітетам; субсидії компаніям на початкові інвестиції та створення можливостей працевлаштування; кредити муніципалітетам на спільне фінансування проєктів з економічної інфраструктури та інфраструктури розвитку; кредити та гарантії компаніям, які займаються сільськогосподарським бізнесом; капіталовкладення у конкретні проєкти державного значення; трансферти державного капіталу муніципалітетам для спільного інвестування в проєкти регіонального розвитку для ефективного повторного використання державного капіталу (наприклад, нерухомість, природні ресурси тощо) [8, с. 27].

Щодо використання вирівнювальних трансфертів для стимулювання регіонального розвитку, то варто розглянути досвід Канади як країни, що успішно вирівнює дисбаланси в розвитку своїх регіонів за їх рахунок.

Загалом у Канаді чітко проявляються два види фіскальних дисбалансів: вертикальний і горизонтальний. Вертикальний виникає тоді, коли зобов'язання провінцій непропорційно великі щодо їх доходів. Такий дисбаланс усувають завдяки передачі зобов'язань на федеральний рівень (наприклад, допомога сім'ям і страхування на випадок безробіття) або шляхом передачі частини податкових повноважень федерального уряду регіональним. Горизонтальні дисбаланси долають за рахунок вирівнювальних трансфертів.

У Канаді діяльність, спрямовану на вирівнювання рівнів економічного розвитку регіонів, почав здійснювати уряд країни ще на початку 60-х років минулого століття і досі має високий державний пріоритет. Здійснення її відбувається шляхом прямих фінансових трансфертів у рамках надання допомоги депресивним регіонам (насамперед атлантичним штатам), а також реалізації цільових державних програм, які передбачали розвиток і вдосконалення усіх видів інфраструктури, підтримка приватних інвестицій, надання податкових та інших пільг, субсидування і підтримку місцевого бізнесу [9, с. 128].

У США пріоритетним напрямом вирівнювання регіональних диспропорцій є фінансова підтримка проблемних регіонів. Найбільш ефективним інструментом виявилось бюджетне фінансування окремих секторів економіки в депресивних регіонах, причому основна частина фінансування з федерального бюджету спрямовувалася на субсидіювання та кредитування

заходів щодо раціонального використання ресурсів і охорони навколишнього середовища, розвитку промисловості та сфери надання податкових та амортизаційних пільг. Керівництво регіональними програмами здійснюють не самі регіони, а система спеціальних незалежних установ при федеральному уряді і спеціально створені федерально-штатні органи [9, с. 127].

Варто зазначити, що у практиці зарубіжних країн накопичений значний досвід створення та функціонування агентств регіонального розвитку. Так, найбільш поширеною у США є така організаційна форма агентства регіонального розвитку, як державна інвестиційна корпорація. В основі її діяльності була покладена політика концентрації державних інвестицій, які спрямовувалися на розвиток міст, а останні, своєю чергою, здійснювали б позитивний економічний вплив на відсталу економічну периферію. Згодом від політики домінування державних інвестицій поступово перейшли до дольового фінансування регіональних проєктів із боку федерального центру, регіону і місцевих громад, що сприяло об'єднанню всіх груп інтересів відносно цілей регіонального розвитку (ефект співучасті) [10].

Щодо європейських країн, то у Швеції створюються державні регіональні компанії, які беруть дольову участь у реконверсії підприємств і організації виробництва нових товарів, підтримують малі і середні підприємства.

У Нідерландах створено п'ять державних компаній регіонального розвитку. Їх головна мета – вдосконалення економічної структури регіонів і розв'язання проблем безробіття. Вони стимулюють розвиток власного потенціалу провінцій та посилення зв'язків між регіональною та національною промисловістю, надають допомогу малим та середнім підприємствам, приймають дольову участь у діяльності окремих фірм [7, с. 254].

У Бельгії функціонують регіональні інвестиційні компанії, що стимулюють створення, реконструкцію та розширення приватних фірм, сприяють створенню нових державних компаній. Існують також регіональні корпорації розвитку, що управляють регіональними банками даних, підтримують секторальні інтереси та беруть участь в антикризовому менеджменті окремих фірм [11, с. 53].

В Україні створено Державний фонд регіонального розвитку, мета діяльності якого – фінансування регіонального розвитку. Проте, зважаючи на зміни, які відбуваються у системі місцевого самоврядування України упродовж останніх років, у контексті децентралізації актуалізується необхідність створення регіональних фондів розвитку та агенцій регіонального розвитку.

Зокрема, доцільність створення регіонального фонду розвитку полягає у підтримці та стимулюванні розвитку регіонів на основі ефективного управління власним фінансовим потенціалом. Система розподілу коштів цього фонду має суттєво відрізнятися від тієї, яка застосовується для Державного фонду регіонального розвитку. У регіонах відкриваються більші можливості щодо раціонального розподілу коштів фонду і формування конкретних умов їх використання. Кошти розподіляються між проєктами на конкурсній основі відповідно до встановлених умов. Стратегічна мета та цілі створення і функціонування регіонального фонду розвитку визначаються стратегіями регіонального розвитку, що розширює можливості для збільшення обсягів власного фінансового ресурсу регіону та ефективності його використання.

Отже, враховуючи досвід зарубіжних країн у сфері регіонального розвитку, варто звернути увагу на інституційне

забезпечення, зокрема регіональні фонди розвитку й агенції регіонального розвитку та їхні мережі, що функціонують на державно-партнерських принципах, тобто ефективно співпрацюють із центральною та місцевою владою і забезпечують ефективну взаємодію влади, бізнесу та громадськості, створюючи якісно нове економічне середовище.

Висновки. Підсумовуючи зазначене вище, можна зробити висновок, що зарубіжний досвід використання фінансових інструментів стимулювання регіонального розвитку вказує на те, що державна підтримка в країні має бути орієнтована на стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів та посилення їх конкурентоспроможності. Досягнення таких результатів в Україні можливе за умови використання фінансових інструментів, що спрямовані на зменшення фіскальної допомоги на вирівнювання, тобто використання фінансових стимулів (зокрема, надання грантів на розвиток), що є поширеними інструментами реалізації регіональної політики ЄС і доцільними для застосування у вітчизняній практиці в умовах сьогодення для посилення зацікавленості органів місцевого самоврядування в нарощенні власного фінансового потенціалу. Пильна увага має приділятися тим видам допомоги, що пов'язані з поліпшенням бізнес-середовища та стимулюванням інвестиційної діяльності, тобто застосування «м'яких» інструментів стимулювання, що сприяють розвитку регіонів через активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, які функціонують на їх території. Необхідним є подальше зміцнення тенденцій щодо надання різних видів фінансової допомоги для підтримки регіонального розвитку на конкурсній основі. Також невід'ємною умовою ефективного розвитку регіонів є інституційне забезпечення, зокрема регіональні фонди розвитку або агенції регіонального розвитку, що передбачають покращення бюджетного самозабезпечення регіонів.

Література:

1. Стройко Т.В. Стратегічні напрями функціонування фінансових інструментів регіональної політики ЄС / Т.В. Стройко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2015. – Вип. 2. – С. 32–37.
2. Тарангул Л.Л. Оподаткування та регіональний розвиток (теорія і практика) : [монографія] / Л.Л. Тарангул. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2003. – 286 с.
3. Менеджмент європейської економічної інтеграції : [підручник] / С.М. Писаренко, Н.В. Горін, Л.А. Українець [та ін.] ; за ред. С.М. Писаренко. – К. : Знання, 2012. – 373 с.
4. Черничко С.Ф. Регулювання регіонального розвитку в Україні та за кордоном (досвід Німеччини) / С.Ф. Черничко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 252–256.
5. Руденко В.В. Зарубіжний досвід фінансування місцевого самоврядування / В.В. Руденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buktoloka.cv.ua/index.php?option=com_content&vie

w=article&id=115%3A2011-01-12-10-15-12&catid=13%3Apublications&Itemid=16&lang=uk.

6. Нова архітектура бюджетної системи України: ризики та можливості для економічного зростання / За ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 72 с.
7. Карпець С.Л. Світовий досвід управління регіональним розвитком / С.Л. Карпець // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2008. – № 2(44). – С. 252–258.
8. Регіональна політика: правове регулювання. Світовий та український досвід / В. Куйбіда, А. Ткачук, Т. Забуковець-Ковачич ; за заг. ред. Р. Ткачука. – К. : Леста, 2010. – 224 с.
9. Лучик С.Д. Світовий досвід формування та реалізації політики регіонального розвитку та можливість його запровадження в Україні / С.Д. Лучик, В.Є. Лучик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.18. – С. 124–131.
10. Керецман В.Ю. Проблеми формування регіональної політики та регіонального управління в Україні / В.Ю. Керецман [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sustainable-cities-net.org.ua/publicationshow.php?id=244>.
11. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні : аналіз. доп. / С.О. Біла, Я.А. Жаліло, О.В. Шевченко, В.І. Жук [та ін.] ; за ред. С.О. Білої. – К. : НІСД, 2011. – 80 с.

Нечипоренко А.В. Зарубежный опыт использования финансовых инструментов стимулирования регионального развития

Аннотация. В статье рассмотрен зарубежный опыт использования финансовых инструментов стимулирования регионального развития. Выделены финансовые инструменты, которые позволили странам достичь высоких темпов развития регионов. Определена необходимость применения финансовых инструментов стимулирования регионального развития в Украине с учетом опыта развитых стран мира.

Ключевые слова: финансовые инструменты, региональная политика, региональное развитие, децентрализация, межбюджетные трансферты, агентства регионального развития.

Nechyporenko A.V. The foreign experience of financial instruments stimulation for the regional development

Summary. In the article, the foreign experience of financial instruments stimulation for regional development is considered. Financial instruments, which have allowed countries to reach high rates of development of regions, are allocated. The necessity of the use of financial instruments stimulation for the regional development in Ukraine taking into account experience of the developed countries of the world is defined.

Keywords: financial instruments, regional policy, regional development, decentralization, intergovernmental transfers, regional development agencies.

*Неізнана О.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського**Чечета Є.О.,**магістрант,**Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Анотація. Стаття присвячена розкриттю практики формування доходної частини місцевих бюджетів. Проведено аналіз динаміки і структури доходів місцевих бюджетів. Особливу увагу приділено напрямам формування доходів місцевих бюджетів, досліджено обсяг надходжень до місцевих бюджетів з урахуванням і без урахування міжбюджетних трансфертів. Доведено необхідність удосконалення методів контролю за доходами бюджетних коштів.

Ключові слова: доходи бюджету, місцеві доходи, власні доходи місцевих бюджетів, міжбюджетні трансферти, податкові надходження, неподаткові надходження.

Постановка проблеми. Ефективне виконання органами місцевого самоврядування покладених на них функцій і завдань можливо лише за умови достатнього обсягу фінансових ресурсів, що перебувають у їх розпорядженні. У сучасному світі реальні фінансові можливості місцевих органів влади значно обмежуються, що є гальмівним фактором демократичних перетворень у державі. Чинна система акумулювання доходів бюджетів України характеризується низьким рівнем частки власних доходів місцевих бюджетів, що відображається нарощуванням обсягів міжбюджетних трансфертів. У зв'язку з цим виникає необхідність у поглибленому дослідженні проблем механізму формування доходів місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних і практичних аспектів формування доходів місцевих бюджетів займалися такі вчені-економісти, як, зокрема, О.П. Кириленко, І.О. Кулик, І.О. Луніна, Ю.В. Пасечник, В.В. Пилипів, Л.О. Сіба, С.М. Слухай.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи внесок зазначених авторів у дослідження проблем акумулювання доходів місцевих бюджетів, зауважимо, що поруч із наявними напрацюваннями є цілі низка аспектів, які вимагають додаткового висвітлення, зокрема питання впровадження механізмів бюджетної децентралізації, оскільки фінансові можливості місцевих органів влади все ще значно обмежені.

Мета статті полягає у виявленні особливостей формування доходів місцевих бюджетів України та визначенні напрямів удосконалення процесів формування доходів місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах економічного зростання і зміцнення фінансового стану держави, незалежності органів місцевого самоврядування у здійсненні

покладених на них функцій і виконанні власних і делегованих повноважень особливе місце належить місцевим бюджетам як фінансовій базі їх функціонування. Крім того, зростає їх значення у проведенні регіональної економічної політики та вирішенні соціальних питань.

Кожен вчений трактує термін «доходи місцевих бюджетів» по-різному. Так, наприклад, на думку Ю.В. Пасічника, як окрема економічна категорія доходи місцевих бюджетів виражають сферу економічних відносин суспільства, яка пов'язана з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів регіонального рівня і використовується місцевими органами влади для забезпечення поточних і перспективних завдань розвитку регіону [2].

У Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» зазначається, що доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних, визначених законом, джерел та закріплених у встановленому порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів [3].

В.О. Кулик стверджує, що доходами бюджету є кошти, що надходять у постійне користування на безповоротній основі, які забезпечують стабільність бюджету і фінансування його витратків [1].

Місцеві бюджети виконують особливу роль у кожній унітарній країні, тому що вони є фінансовою основою місцевого самоврядування. За рахунок коштів місцевих бюджетів фінансуються найбільш значні заходи держави в галузі освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, тобто здійснюються всі ті витрати, які зачіпають інтереси широких верств населення.

Крім того, бюджети є одним з важелів, за допомогою якого проводиться перерозподіл валового внутрішнього продукту, перш за все серед окремих соціальних груп населення та територій. І тому те, наскільки раціонально побудована система місцевих бюджетів, залежать ефективність функціонування усієї бюджетної системи, успішне здійснення фінансової політики.

Нинішній стан економіки України характеризується поступовим збільшенням диференціації рівнів економічного і соціального розвитку регіонів та обсягів податкових і неподаткових доходів, які надходять до бюджетів. Найбільше значення у формуванні доходів місцевих бюджетів мають податкові надходження, а перш за все – податок на прибуток підприємств, які належать до комунальної форми власності, прибутковий податок з громадян, платежі за користування природними ресурсами (плата за воду, плата за землю тощо).

Незважаючи на досить значний перелік місцевих податків та зборів, вони не відіграють значної фінансової ролі у формуванні місцевих бюджетів. Як правило, їх питома вага складає до 10% сукупних доходів місцевих бюджетів України. Для бюджетів більшості областей країни характерною є висока питома вага в доходах бюджетних трансфертів.

З року в рік місцеві бюджети набувають дедалі більшої ваги як за обсягом фінансових ресурсів держави, так і щодо розв'язання соціально-економічних проблем регіонів, де проживає більшість населення України.

В Україні кількість місцевих бюджетів чи не найбільша в Європі. Так, станом на 1 січня 2016 р. кількість місцевих бюджетів нараховувала понад 11 800, з них:

- сільські і селищні склали понад 8 000;
- обласні – 24;
- бюджети міст загальнодержавного і обласного підпорядкування – 223;
- районні та міст районного підпорядкування – 2 753.

Обсяги фінансових ресурсів, які перебувають у розпорядженні місцевих органів влади, постійно зростають, про що свідчать дані табл. 1.

Таблиця 1

Обсяги доходів місцевих бюджетів у 2014–2016 рр.

Роки	Доходи місцевих бюджетів, млн. грн.		Частка у ВВП, % доходів без урахування трансфертів
	без урахування трансфертів	з урахуванням трансфертів	
2014	101 177	231 702	5,7
2015	120 480	294 460	6,1
2016	170 748	366 143	7,2

Джерело: складено авторами на основі [5]

Як свідчать наведені у табл. 1 дані, протягом 2014–2016 рр. в Україні спостерігається стійка тенденція зростання ролі доходів місцевих бюджетів у перерозподілі ВВП. Слід зазначити, що частка доходів місцевих бюджетів у ВВП європейських країн становить в середньому 13,6% [6, с. 94]. Привертає увагу той факт, що в країнах Західної Європи рівень перерозподілу ВВП через місцеві бюджети значно різніться. Так, в Данії він становить майже 1/3 ВВП (32,0%), а в Чехії – 8,4%. Отже, рівень перерозподілу ВВП через місцеві бюджети у вказаних європейських країнах свідчить про стан децентралізації управління фінансовими ресурсами. Чим більше частка доходів місцевих бюджетів у ВВП, тим вище рівень децентралізації в країні. Фінансова децентралізація забезпечує більш ефективне надання локальних послуг, оскільки на рівні місцевої влади витрати будуть меншими за рахунок скорочення адміністративних витрат та витрат на поточний контроль.

Простежити динаміку зростання обсягів доходів місцевих бюджетів за 2014–2016 рр. можна на рис. 1.

Дані рис. 1 свідчать про те, що з 2014 р. спостерігається тенденція зростання доходів місцевих бюджетів як з урахуванням трансфертів, так і без них. Так, доходи з урахуванням трансфертів у 2015 р. зросли на 62 658 млн. грн. порівняно з 2014 р., а в 2016 р. зросли на 71 683 млн. грн. порівняно з 2015 р. Що стосується доходів без урахування трансфертів,

то простежується схожа динаміка. У 2016 р. вони складають 170 748 млн. грн., що на 50 268 млн. грн. більше, ніж у 2015 р.

Виконання дохідної частини місцевих бюджетів характеризують дані, що наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Обсяг надходжень місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) за 2014–2016 рр. (млн. грн.)

Фонди	Роки			
	2014	2015	2016	
	Факт	Факт	Факт	Виконання порівняно із запланованою величиною на 2016 р., %
Загальний фонд	80 320,1	101 574,7	146 648,3	110,7
Спеціальний фонд	20 857,5	18 887,0	24 099,6	110,1
Загалом	101 177,2	120 461,7	170 747,9	110,6

Джерело: складено авторами на основі [5]

Як свідчать дані табл. 2, до загального та спеціального фондів місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів у 2016 р. надійшло 170,7 млрд. грн., що на 50,2 млрд. грн., або на 41,7% більше, ніж у 2015 р. Річний план доходів, затверджений місцевими радами, виконано на 110,6%.

Заслугує на увагу аналіз частки місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету України (табл. 3).

Як бачимо, протягом 2009–2016 рр. частка місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті України не перевищує 28%, що засвідчує низький ступінь участі місцевого самоврядування в розв'язанні проблем розвитку регіонів. Однак як позитивне слід зазначити зростання ролі доходів місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету у 2016 р. Важливим напрямом розв'язання проблем фінансового забезпечення місцевих бюджетів є посилення зв'язку між соціально-економічним і бюджетним плануванням адміністративно-територіальних одиниць. На формування доходів місцевих бюджетів має впливати соціально-економічна ситуація на території місцевого самоврядування та виконання програм розвитку адміністративно-територіальних одиниць. В Україні до 2014 р. відсоток дотаційності місцевих бюджетів становив 96,3%, а донорами були 3,7% місцевих бюджетів. З 2014 р., якщо порівнювати з 2016 р., кількість дота-

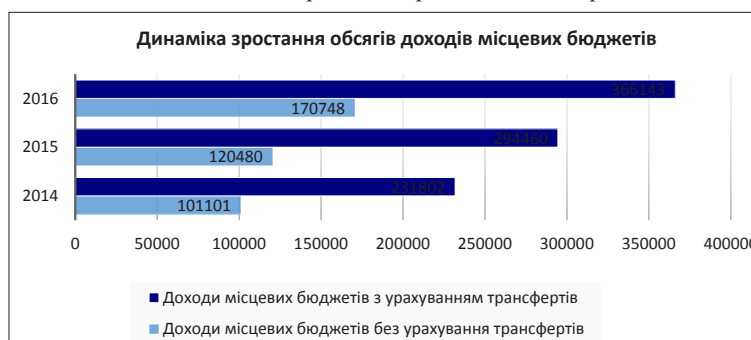


Рис. 1. Динаміка зростання обсягів доходів місцевих бюджетів за 2014–2016 рр., млн. грн.

Джерело: складено авторами на основі [5]

Таблиця 3

Частка місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету України, %

Рік	Доходи Зведеного бюджету України, млрд. грн.	Доходи місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн.	Частка місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті України, %
2009	273,1	71,2	26,0
2010	314,5	80,5	25,6
2011	398,6	86,7	21,8
2012	445,4	100,8	22,6
2013	442,8	105,2	23,8
2014	455,9	101,1	22,2
2015	652,0	120,5	18,5
2016	616,3	170,7	27,7

Джерело: складено авторами на основі [5]

ційних бюджетів знизилася на 23,8%. Обсяг бюджетів-донорів нині становить 16,2%, тобто відбулося їх зростання на 12,5%. Удосконалення процесів формування доходів місцевих бюджетів сприятиме підвищенню рівня їх фінансової забезпеченості та зменшенню частки міжбюджетних трансфертів, що сприятиме зведенню до мінімуму кількості дотаційних бюджетів.

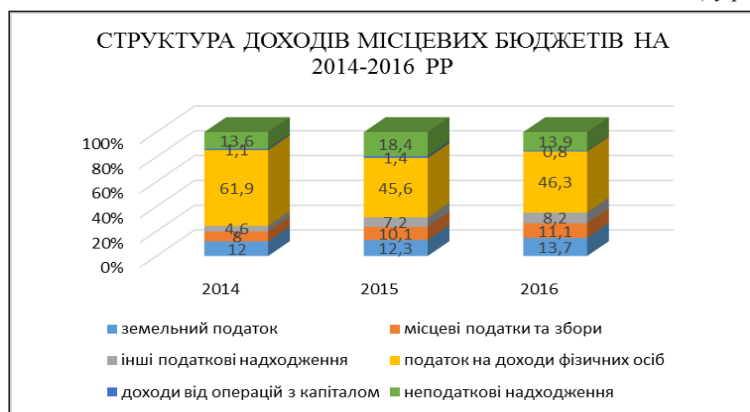


Рис. 2. Структура доходів місцевих бюджетів за 2014–2016 рр.

Джерело: складено авторами на основі [5]

Розглянемо, як формувалася дохідна частина місцевих бюджетів у 2014–2016 рр. (табл. 4).

Як свідчать дані табл. 4, фінансову основу здійснення органами місцевого самоврядування власних повноважень становлять податкові надходження, що за своєю природою пов'язані з територією відповідної адміністративно-територіальної одиниці. Протягом 2014–2016 рр. їх питома вага в структурі доходів місцевих бюджетів не падає нижче 81%. Як негативне слід відзначити послаблення ролі неподаткових надходжень до місцевих бюджетів у 2016 р. порівняно з 2015 р. Викликає певне занепокоєння збільшення в абсолютному виразі обсягів міжбюджетних трансфертів, проте їх значимість у доходах місцевих бюджетів падає. Абсолютне збільшення обсягів пов'язано з тим, що за порівняно постійних обсягів власних надходжень місцевих бюджетів весь час є потреба в підвищенні оплати праці працівників бюджетної сфери, що враховується Міністерством фінансів України під час визначення дотацій на вирівнювання місцевих бюджетів.

Певних змін зазнала структура доходів місцевих бюджетів насамперед через збільшення частки податкових надходжень, зумовлене зростанням таких видів доходів, як податок на доходи фізичних осіб (+0,7 в. п.), місцеві податки і збори (+1,0 в. п.) та інші податкові надходження (+1,0 в. п.). Отже, скоротилася частка неподаткових надходжень на 4,5 в. п. до 13,9% (рис. 2).

Існує також проблема значної диференціації податкових надходжень місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) у розрізі регіонів України у розрахунку на одну особу наявного населення (табл. 5).

Як свідчать дані табл. 5, розрив між мінімальними та максимальними рівнями надходжень по доходах на одну особу склав у 2015 р. 7,8 разів (м. Київ та Луганська область).

Рівень надходжень у розрахунку на одну особу менше середнього значення по країні спостерігається у 13 регіонах. Найнижчі показники мають Луганська, Закарпатська, Донецька, Тернопільська, Чернівецька, Івано-Франківська, Рівненська, Волинська, Херсонська, Житомирська, Хмельницька, Чернігівська та Вінницька області [5].

Реформою місцевого самоврядування передбачено передачу значної частини повноважень центрального уряду на територіальні рівні. Щоб забезпечити місцеві громади та органи влади достатніми

Таблиця 4

Аналіз динаміки та структури доходів місцевих бюджетів за 2014–2016 рр.

Показник	Станом на 31 грудня 2014 р.		Станом на 31 грудня 2015 р.		Відхилення		Станом на 31 грудня 2016 р.		Відхилення	
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	абс.	у пит. вазі	сума, млн. грн.	питома вага, %	абс.	у питомій вазі
Податкові надходження	87 334	86,38	98 218	81,52	10 884	-4,86	146 903	86,03	48 658	4,51
Неподаткові надходження	12 258	12,12	20 148	16,72	7 890	4,60	21 860	12,80	1 712	-3,92
Інші	1 510	1,50	2 114	1,76	604	0,26	1 985	1,17	-129	-0,59
Разом доходів без урахування трансфертів	101 177	100,00	120 480	100,00	10 379	–	170 748	100,00	50 268	–
Міжбюджетні трансферти	130 525	56,37	173 980	59,08	43 455	2,71	195 395	53,37	21 415	-5,71
Разом	231 702	100,00	294 460	100,00	73 136	–	366 143	100,00	71 683	–

Джерело: складено авторами на основі [5]

Податкові надходження до місцевих бюджетів у розрізі регіонів України за 2014–2015 рр.

Регіон	Надходження до місцевих бюджетів (без трансфертів) на одну особу, грн.		Темп зростання, %
	2014 р.	2015 р.	
Вінницька область	1 616,0	2 359,0	146,0
Волинська область	1 257,2	2 118,2	168,5
Дніпропетровська область	3 103,4	4 041,9	130,2
Донецька область	2 070,3	1 656,3	80,0
Житомирська область	1 624,4	2 208,5	136,0
Закарпатська область	1 085,2	1 644,4	151,5
Запорізька область	2 368,2	3 182,5	134,4
Івано-Франківська область	1 280,0	1 859,8	145,3
Київська область	2 453,6	3 549,1	144,6
Кіровоградська область	1 870,5	2 475,5	132,3
Луганська область	1 351,6	977,5	72,3
Львівська область	1 690,4	2 528,1	149,6
Миколаївська область	1 855,3	2 533,5	136,6
Одеська область	1 989,9	2 899,3	145,7
Полтавська область	2 432,7	3 335,5	137,1
Рівненська область	1 404,1	1 901,4	135,4
Сумська область	1 761,0	2 429,8	138,0
Тернопільська область	1 122,0	1 742,4	155,3
Харківська область	2 147,1	2 888,6	134,5
Херсонська область	1 392,4	2 133,4	153,2
Хмельницька область	1 522,0	2 259,7	148,5
Черкаська область	1 821,8	2 559,2	140,5
Чернівецька область	1 116,8	1 819,8	163,0
Чернігівська область	1 640,1	2 316,0	141,2
м. Київ	4 080,8	7 754,6	187,6

Джерело: складено авторами на основі [5]

фінансами для виконання розширених повноважень, до Бюджетного кодексу України було внесено низку змін та доповнень [7]. Однією з ключових трансформацій, запущених владою ще в 2014 р., стала реформа місцевого самоврядування. В її рамках передбачаються перегляд напрямів, механізмів, строків формування територіальної організації влади, підвищення якості та доступності публічних послуг, перебудова бюджетно-фінансових відносин держави та територіальних громад.

Разом із бюджетною децентралізацією реформою також передбачено створення Державного фонду регіонального розвитку. До його повноважень віднесено фінансування інвестиційних проєктів розвитку територіальних громад, що мають на меті розвиток регіонів, створення інфраструктури індустріальних та інноваційних парків і відповідають пріоритетам, визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку та відповідних стратегіях розвитку регіонів [8].

Порівнюючи суми коштів, що надійшли до бюджетів різних рівнів у 2016 р., з коштами 2015 р., слід відзначити такі тенденції (рис. 3.):

– доходи місцевих бюджетів без міжбюджетних трансфертів від уряду зросли на 50,3 млрд. грн.;

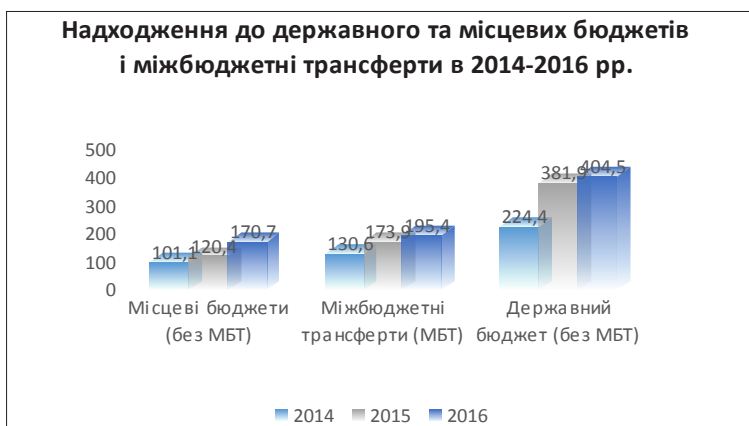


Рис. 3. Надходження до державного та місцевих бюджетів і міжбюджетні трансферти в 2014–2016 рр., млрд. грн.

Джерело: складено авторами на основі [5]

– доходи місцевих бюджетів у вигляді міжбюджетних трансфертів від уряду зросли на 21,5 млрд. грн.;

– доходи державного бюджету, яким розпоряджається уряд, зросли на 22,6 млрд. грн.

Динаміка щорічних надходжень бюджетів протягом трьох років продемонструвала досить стрімке зростання. Певні зміни структура доходів бюджетів зазнала насамперед через

збільшення податкових надходжень, зумовлених зростанням таких видів доходів, як податок на доходи фізичних осіб, місцеві податки і збори.

Існує розмежування надходжень місцевих бюджетів як з міжбюджетними трансфертами, так і без них у розрізі регіонів України (табл. 6, 7). Так, розрив між мінімальними та максимальними рівнями надходжень по доходах до загального фонду

склав у 2016 р. до 30 мільярдів (у Київській області рівень надходжень складає 34,1 млрд., а у Луганській – 5,8 млрд.) (табл. 6). Рівень надходжень до спеціального фонду найвищий у Київській області, який складає 4,5 млрд. грн., а найнижчий – у Тернопільській (327 млн. грн.). Загалом найнижчі показники мають Луганська, Чернівецька, Херсонська та Кіровоградська області.

Таблиця 6

Довідка про виконання місцевих бюджетів за доходами станом на 31 грудня 2016 р.
(з урахуванням трансфертів з державного бюджету), грн., коп. [5]

№ п/п	Назва території	Загальний фонд	Спеціальний фонд	Разом
1	Вінницька	13 400 059 358,08	904 191 265,77	14 304 250 623,85
2	Волинська	8 969 476 549,79	553 600 821,65	9 523 077 371,44
3	Дніпропетровська	30 040 592 257,08	2 430 533 817,58	32 471 126 074,66
4	Донецька	16 025 810 656,09	1 949 558 463,78	17 975 369 119,87
5	Житомирська	10 804 414 301,23	415 089 108,00	11 219 503 409,23
6	Закарпатська	9 761 264 152,07	360 882 021,39	10 122 146 173,46
7	Запорізька	15 714 793 575,76	1 000 499 255,40	16 715 292 831,16
8	Івано-Франківська	11 685 449 616,03	629 146 643,68	12 314 596 259,71
9	Київська	16 149 591 354,94	1 298 318 906,57	17 447 910 261,51
10	Кіровоградська	8 433 546 447,12	377 115 003,13	8 810 661 450,25
11	Луганська	5 863 491 558,04	490 258 926,38	6 353 750 484,42
12	Львівська	21 380 093 697,85	1 967 531 986,61	23 347 625 684,46
13	Миколаївська	9 469 459 916,56	462 754 221,92	9 932 214 138,48
14	Одеська	19 252 130 828,70	1 527 732 853,42	20 779 863 682,12
15	Полтавська	13 880 326 507,50	819 302 546,28	14 699 629 053,78
16	Рівненська	10 083 287 726,92	356 221 377,01	10 439 509 103,93
17	Сумська	9 975 444 050,10	396 994 730,85	10 372 438 780,95
18	Тернопільська	9 019 377 346,57	327 832 608,52	9 347 209 955,09
19	Харківська	21 629 021 653,71	1 283 839 050,67	22 912 860 704,38
20	Херсонська	8 105 739 093,83	458 437 733,35	8 564 176 827,18
21	Хмельницька	10 936 247 444,21	591 707 875,20	11 527 955 319,41
22	Черкаська	10 946 941 169,00	550 956 796,83	11 497 897 965,83
23	Чернівецька	6 981 786 415,81	643 864 108,32	7 625 650 524,13
24	Чернігівська	8 717 727 420,09	416 138 891,61	9 133 866 311,70
25	м. Київ	34 128 412 475,58	4 473 639 238,72	38 602 051 714,30
	Всього	341 354 485 572,66	24 686 148 252,64	366 040 633 825,30

Таблиця 7

Довідка про виконання місцевих бюджетів за доходами станом на 31 грудня 2016 р.
(без урахування міжбюджетних трансфертів) грн., коп. [5]

№ п/п	Назва території	Загальний фонд	Спеціальний фонд	Разом
1	Вінницька	4 755 144 074,55	896 088 279,70	5 651 232 354,25
2	Волинська	2 542 496 800,04	549 752 010,53	3 092 248 810,57
3	Дніпропетровська	16 032 654 524,66	1 911 993 582,91	17 944 648 107,57
4	Донецька	6 799 717 255,67	1 949 558 463,78	8 749 275 719,45
5	Житомирська	3 606 649 369,18	415 089 108,00	4 021 738 477,18
6	Закарпатська	2 754 281 199,46	352 607 656,94	3 106 888 856,40
7	Запорізька	7 689 502 209,26	988 431 476,76	8 677 933 686,02
8	Івано-Франківська	3 033 445 084,52	629 146 643,68	3 662 591 728,20
9	Київська	7 925 561 643,71	1 298 318 906,57	9 223 880 550,28
10	Кіровоградська	3 186 952 126,28	377 115 003,13	3 564 067 129,41
11	Луганська	1 988 888 024,48	490 258 926,38	2 479 146 950,86
12	Львівська	8 089 428 510,57	1 866 960 186,61	9 956 388 697,18

13	Миколаївська	3 875 998 795,63	462 754 221,92	4 338 753 017,55
14	Одеська	9 235 428 600,74	1 527 732 853,42	10 763 161 454,16
15	Полтавська	6 132 343 527,38	799 086 846,28	6 931 430 373,66
16	Рівненська	2 783 714 160,27	338 777 054,01	3 122 491 214,28
17	Сумська	3 601 950 186,04	396 994 730,85	3 998 944 916,89
18	Тернопільська	2 243 759 919,45	327 832 608,52	2 571 592 527,97
19	Харківська	10 020 793 757,96	1 283 839 050,67	11 304 632 808,63
20	Херсонська	2 841 576 036,38	458 437 733,35	3 300 013 769,73
21	Хмельницька	3 578 119 322,34	591 707 875,20	4 169 827 197,54
22	Черкаська	4 099 692 006,21	550 956 796,83	4 650 648 803,04
23	Чернівецька	1 886 065 980,16	643 864 108,32	2 529 930 088,48
24	Чернігівська	3 234 634 172,66	416 138 891,61	3 650 773 064,27
25	м. Київ	24 709 480 642,98	4 473 639 238,72	29 183 119 881,70
Всього		146 648 277 930,58	23 997 082 254,69	170 645 360 185,27

Сьогодні удосконалення механізму формування доходів місцевих бюджетів неможливе без зміни підходів до організації і проведення бюджетного процесу, який полягає у запровадженні середньострокового планування доходів і переході від наявної форми утримання бюджетних установ до фінансування цільових середньострокових програм, в яких бюджетні кошти виділяються під конкретну мету.

Сучасною формою організації бюджетного процесу є програмно-цільовий метод, сутність застосування якого полягає в здійсненні бюджетного процесу на центральному, галузевому і регіональному рівнях відповідно до програм, які зорієнтовані на досягнення мети і кінцевого результату.

Моніторинг програмних показників діяльності бюджетної сфери під час застосування програмно-цільового методу дасть можливість оцінювати ефективність використання бюджетних коштів, досягнення мети під час реалізації бюджетних програм. Велике значення має удосконалення механізму формування доходів бюджету через встановлення стабільних ставок розподілу податкових надходжень між державним та місцевими бюджетами. Доопрацювання потребує чинне законодавство, адже, оцінюючи вплив на формування доходів бюджету, можна говорити про його недосконалість та неадекватність теперішнім умовам господарювання, оскільки доходи бюджету в сучасних умовах не стали стабільними й передбачуваними як загалом, так і в розрізі окремих джерел їх надходжень.

Прогноз, планування, виконання, контроль і моніторинг доходів бюджету й чинного законодавства мають відбуватися в межах єдиного механізму формування та функціонування доходів бюджету. За таких умов функціонування податкових зобов'язань їх нарахування та мобілізація мають стати основою мобілізації доходів місцевого бюджету як єдиного неподільного процесу формування доходів бюджету [4].

Висновки. Таким чином, формування доходної частини місцевих бюджетів відбувається у досить складних умовах. Незабезпечення фінансової автономії місцевого самоврядування, а саме обмеженість фінансових ресурсів і нестабільність доходних джерел стали актуальною і гострою проблемою. Існують різні джерела формування фінансових ресурсів, використовуючи які, органи місцевого самоврядування мають можливість поповнювати ними місцевий бюджет та виконувати покладені на них функції розвитку місцевих громад. Дослідження прак-

тики формування доходів місцевих бюджетів показало, що основним джерелом, за рахунок якого відбувається наповнення місцевих бюджетів, є податкові надходження. Неподаткові надходження не відіграють провідної ролі у фінансовому забезпеченні регіонів. Пріоритетами формування потужної фінансової бази регіонів мають стати подальший розподіл повноважень між центральними органами влади й органами місцевого самоврядування, пошук додаткових джерел формування доходів місцевих бюджетів, розширення доходної бази місцевих бюджетів, а також удосконалення перерозподільних процесів у бюджетній системі.

Література:

- Кулик І.О. Шляхи удосконалення управління місцевими бюджетами / І.О. Кулик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/conf/2012-2/doc/2/11.pdf>.
- Пасічник Ю.В. Бюджетна система України та зарубіжних країн : [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / Ю.В. Пасічник. – К. : Знання-Прес, 2008. – 670 с.
- Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21 червня 1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
- Щербань О.Д. Напрями удосконалення формування доходів місцевих бюджетів / О.Д. Щербань // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2013. – С. 74–79.
- Офіційний сайт Державної Казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
- Петрушенко Ю.М. Новітні підходи до фінансування розвитку місцевих громад: від реконізму до р2р-кредитування / Ю.М. Петрушенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2014. – № 1 (36). – С. 90–94.
- Бюджетний кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
- Луніна І.О. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні : наукова доповідь / І.О. Луніна. – К. : НАН України, ДУ «Ін.-т екон. та прогнозув. НАН України», 2016. – 70 с.

Неизвестная Е.В., Чечета Е.А. Исследование современного состояния формирования доходов местных бюджетов Украины

Аннотация. Статья посвящена раскрытию практики формирования доходной части местных бюджетов. Проведен анализ динамики и структуры доходов мест-

ных бюджетов. Особое внимание уделено направлениям формирования доходов местных бюджетов, исследован объем поступлений в местные бюджеты с учетом и без учета межбюджетных трансфертов. Доказана необходимость усовершенствования методов контроля над доходами бюджетных средств.

Ключевые слова: доходы бюджета, местные доходы, собственные доходы местных бюджетов, межбюджетные трансферты, налоговые поступления, неналоговые поступления.

Nieizviestna O.V., Checheta Ye.O. The research of the current state of formation of local budget incomes in Ukraine

Summary. The article is devoted to the practice of formation of a profitable part of the local budgets. An analysis of dynamics and structure of incomes of the local budgets is carried out. A particular attention is paid to the directions of formation of local budget incomes; amounts of receipts to the local budgets with intergovernmental budget transfers and without them are investigated. The necessity of improving the methods of controlling the receipt of budget funds is presented.

Keywords: budget incomes, local incomes, own local budget incomes, intergovernmental budget transfers, tax revenues, non-tax revenues.

*Підчоса Л.В.,
аспірант,*

*Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки
Міністерства економічного розвитку та торгівлі України*

УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ВИДАТКАМИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ

Анотація. Проблема підвищення ефективності функціонування державного сектора економіки широко обговорюється економістами і політичними діячами багатьох країн світу. Найважливішим ресурсом підвищення результативності державних витрат є: скорочення видатків надання державних послуг, скорочення частки адміністративних видатків у загальній структурі витрат державного сектора, поліпшення якості послуг, що надаються. Інструментом поліпшення якості управління громадськими фінансами є впровадження принципів бюджетування, орієнтованого на результат, у систему управління державними фінансами.

Ключові слова: бюджетування, орієнтоване на результат, проект бюджету, бюджетний процес, формат бюджету, показники результативності, видатки, підвищення ефективності.

Постановка проблеми. Нині в Україні активно обговорюються шляхи реформування та підвищення ефективності органів державної влади. Постатейне бюджетування, що передбачає розподіл бюджетних коштів за видами витрат, не гарантує ефективного використання державних ресурсів для виконання цілей і завдань політики держави. Новий підхід до підвищення якості управління громадськими фінансами пропонує концепція бюджетування, орієнтованого на результати.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Актуальність обраної теми та визначення основних проблемних питань, що розглядаються в даній статті, було доведено та розглянуто такими відомими науковцями та провідними всесвітньо відомими економістами, як: І. Лютий, J. Stiglitz, F. Measham, L.T. Corrigan, T.R. Machan, J. Chesher, T. Harrison, J. Rodden, G.S. Eskeland, J.I. Litvack, M.I. Bléjer, J.M. Peterba, A. Schick, Marc Robinson, Duncan Last. Проте у наявних дослідженнях наведена занадто оптимістична або песимістична оцінка економічної ситуації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний бюджетний процес включає в себе розподіл та освоєння ресурсів на цілі тієї частини державного сектора, підтримка якої здійснюється переважно за рахунок обов'язкових платежів, таких як податки (включаючи інші обов'язкові джерела доходів, такі як обов'язкові внески або збори, а також штрафи). Бюджетне фінансування за рахунок позик може розглядатися як фінансування за рахунок відстрочених податків. Також бюджетний процес включає в себе рішення стосовно того, з яких джерел будуть надходити ресурси які підлягають освоєнню [1]. Також можна стверджувати, що державний бюджетний процес зводиться до розподілу ресурсів і їх подальшого освоєння для надання послуг і здійснення трансфертів. Резюмуючи вищезазначене, державний бюджет – це фінансовий план, який охо-

плює ті установи державного сектора, включаючи міністерства та систему соціального забезпечення, які переважно фінансуються за рахунок податків. Як правило, урядовий бюджет не включає в себе державні корпорації, які є більш самостійними в управлінні своїми фінансовими потоками. Державні корпорації переважно фінансуються за рахунок сплати їх послуг споживачами. Ці ціни є добровільними, оскільки споживачі не несуть юридичного зобов'язання купувати дані послуги. Держбюджет охоплює державні корпорації тільки тією мірою, в якій вони отримують державні субсидії, або їх доходи є додатковими джерелами забезпечення доходів бюджету [1].

Під час реструктуризації бюджетної системи України та трансформування її на бюджетування, орієнтоване на результат, необхідно поділити процес бюджетування на чотири етапи:

Етап 1. Необхідно розробити загальну податково-бюджетну політику. На цьому етапі повинні визначитися основні завдання і цілі уряду щодо бюджетного дефіциту, боргових зобов'язань та інші супутні податкові величини. На підставі цього в подальшому приймаються рішення щодо рівня сукупних доходів і витрат.

Етап 2. На наступному етапі необхідно провести підготовку та прийняти бюджет: уряд визначає обсяги та цілі фінансування по державних установах. Юридично закріплюється законом про бюджет і параметрами бюджетного регулювання, які приймаються парламентом і виконавчою гілкою влади (Президентом або Кабінетом Міністрів).

Етап 3. Виконання бюджету: означає, що на цьому етапі необхідно виконати план із видаткової частини бюджету, включаючи укладення контактів і цільове витрачання коштів.

Етап 4. Бухгалтерський облік, аудит і звітність: необхідно підготувати бухгалтерську документацію за державними видатками та доходами, аудит цієї документації внутрішніми і зовнішніми аудиторами і надати звітність із виконання бюджету урядовим установам, міністрам, парламенту і громадськості [1].

Слід розуміти, що бюджет повинен виконувати три основні завдання:

– використовувати вивірені макробюджетні показники. Цього можна досягти, як правило, за рахунок якісної сукупної податково-бюджетної політики. Ця політика, своєю чергою, покликана забезпечити стабільність податково-бюджетної сфери (або контроль над рівнем дефіциту і боргових зобов'язань), що необхідно для макрофінансової стабільності. Слід зазначити, що якщо під час складання бюджету рівень боргу виходить за межі допустимих лімітів, фінансові ринки можуть втратити впевненість у надійності урядових позик. Це може спричинити різке зростання відсоткових ставок, і уряд буде змушений виплачувати їх через свої позики, а в крайніх

випадках такої стрибок може привести до небажання надавати позики уряду. Крім стійкості податково-бюджетної сфери, сукупна податково-бюджетна політика має відігравати важливу роль «стабілізаційної політики», зокрема шляхом підтримки економіки за рахунок додаткових витрат або більш низького рівня податків під час економічного спаду;

– визначати правильні пріоритети щодо видаткової частині: це означає розподіл фондів за секторами та програмами, які є найбільш ефективними з погляду задоволення соціальних потреб. Це означає, наприклад, що якщо в країні виникла значна проблема в секторі охорони здоров'я, у бюджеті повинні бути передбачені додаткові кошти для фінансування програм, покликаних вирішити цю проблему. Як наслідок цього процесу, фонди будуть перерозподілені на ці цілі з тих секторів і програм, витрати по яких не є пріоритетними;

– забезпечити результативність та ефективність послуг: це означає, по-перше, забезпечення результатів наданих урядом послуг, а по-друге, створення такого процесу розроблення й управління цими послугами, який максимізує їх результативність [4].

Слід зазначити, що метою бюджетування, орієнтованого на результат, є обов'язкове виконання третього і четвертого з перерахованих вище завдань. Таким чином, головний акцент робиться на результативність та ефективність. За допомогою результативності можна зрозуміти, якою мірою надана урядом послуга дійсно приносить громадськості ту користь, яку вона повинна принести. Тобто результативність вимірює, якою мірою програма досягає запланованих результатів. Ефективність означає надання послуг за найменшою можливою ціною без шкоди їх якості. Тобто ефективність означає максимально можливе скорочення витрат під час виробництва і надання державних послуг.

Складання бюджету повинно починатися і проводитися з розроблення вивіреної сукупної бюджетно-податкової політики. Тобто рішення про те, який обсяг фінансування слід надавати урядовим установам і департаментам, повинні прийматися в рамках вивіреної політики про сукупний рівень фінансування, яка, своєю чергою, повинна відштовхуватися від загального рівня доходів, а також запланованих показників бюджетного дефіциту і державного боргу.

Необхідно підкреслити, що підвищення результативності та ефективності державних витрат шляхом прив'язки фінансування установ державного сектора до результатів їх роботи є завданням бюджетування, орієнтованого на результат. У межах бюджетування, орієнтованого на результат, повинна використовуватися систематизована низка інформації про результати діяльності для створення цієї прив'язки (показники, оцінки, розрахунок вартості програм тощо). Позитивний вплив бюджетування, орієнтованого на результат, може виражатися у більш ретельному визначенні пріоритетів із державних витрат і підвищеному рівні результативності та/або ефективності послуг. Бюджетування, орієнтоване на результат, також дає урядовим установам та їх керівництву гнучкість у використанні ресурсів порівняно з традиційними, ретельно контрольованими системами управління державними фінансами. Ключовий елемент – велика ступінь гнучкості у виборі того чи іншого поєднання вихідних ресурсів, які будуть використовуватися для надання послуги (наприклад, за рахунок вибору між обсягом трудовитрат міністерства і залученням зовнішніх ресурсів або вибору поєднання зовнішніх поставок і послуг, які будуть використовуватися). Підвищений міжнародний інтерес до даного виду

бюджетування частково пояснюється розумінням того факту, що уряд може легко випустити з поля зору основне завдання, а саме надання громадськості результативних урядових послуг. Організаціям урядового сектора, які фінансуються за рахунок податків та інших обов'язкових зборів, недостає ринкової дисципліни, яка змушує комерційні підприємства, а особливо ті, що живуть в умовах високої конкуренції, концентрувати свої зусилля на потребах клієнта. Політична відповідальність, яка здійснюється через виборчий процес, є надзвичайно важливою, але її може виявитися недостатньо для того, щоб забезпечити акцент на результатах роботи з боку організацій державного сектора. Із цього випливає необхідність визначення пріоритетних сфер державних витрат, та ще раз підкреслюється необхідність упровадження бюджетування, орієнтованого на результат.

Під час упровадженні бюджетування, орієнтованого на результат, українському уряду необхідно акцентувати увагу на визначенні пріоритетів, на які будуть спрямовані державні витрати. Особливе занепокоєння викликає зростаюча тенденція у світовому досвіді, за якої велика частина поточних витрат на програми не піддається ретельному аналізу, а бюджетні рішення приймаються переважно для визначення нових статей та ініціатив щодо видаткової частини. Уряду потрібно приділити достатньо уваги системі визначення пріоритетів, а якщо система визначення пріоритетів недостатньо розвинена, то якщо уряду необхідно вдатися до скорочення витрат, як правило, витрати скорочуються в усіх напрямках, тобто фінансування всіх без винятку міністерств скорочується на певний відсоток. Такі скорочення за визначенням робляться без розбору, а тому менш доцільні, ніж вибіркового підходу, за якого скорочення здійснюються за менш пріоритетними галузями або програмами. Більш ефективна система визначення пріоритетів щодо видаткової частини підвищує стійкість державного фінансування. Якщо, наприклад, скорочення витрат необхідні з міркувань «консолідації податково-бюджетної сфери» (або забезпечення контролю над бюджетним дефіцитом і борговими зобов'язаннями), то можливість вибіркового скорочення витрат на програми, які не є пріоритетними, забезпечить стійкість такої економії коштів (або, іншими словами, зникне необхідність згодом скасувати ці скорочення), що, своєю чергою, підвищить імовірність того, що досягнута таким чином стабільність державних фінансів буде стійкою.

В Україні бюджетування, орієнтоване на результат, слід розглядати в більш широкому контексті реформ, а саме системи «управління, орієнтованого на результат». Управління, орієнтоване на результат, можна визначити як використання формальних показників діяльності для підвищення результативності та ефективності державного сектора. Найголовніший позитивний аспект такого управління є максимально можлива точність у визначенні результатів, яких прагне досягти уряд, а також у забезпеченні взаємозв'язку між кінцевими продуктами, проведеними заходами і вихідними ресурсами, які були задіяні для забезпечення даних результатів. Ретельне стратегічне планування та бізнес-планування є основними елементами управління, орієнтованого на результат. Використовуючи планові цілі та стандарти діяльності, даний тип управління робить акцент на очікувані результати діяльності відомств, агентств, відділів і співробітників.

Стандартним елементом «стратегічного управління кадровими ресурсами» в межах управління, орієнтованого на результат, і одним із найголовніших аргументів для того, щоб впровадити його в Україні, є посилення для державних служ-

бовців зовнішніх стимулів (заохочень і санкцій), прив'язаних до результатів діяльності. Як правило, це призводить до значної гнучкості кадрової політики, що включає в себе можливість накладати санкції або звільняти співробітників, які не отримують заплановані результати, і легше переводити або звільняти співробітників тих програм, які уряд скорочує або зменшує в обсягах.

Нижче наведено приклади інших елементів реформ управління, орієнтованого на результат, у контексті бюджетування, орієнтованого на результат, які було впроваджено в багатьох країнах світу й які можуть бути впроваджені в Україні:

– заходи, що покликані забезпечити пріоритетність клієнта. Прикладом таких заходів можуть послужити «хартії прав клієнта», які визначають права клієнта, що користується тією чи іншою послугою (наприклад, своєчасність надання послуги, тип послуг та ін.);

– реформи за ринковим зразком: включають у себе низку заходів, які спонукають постачальників державних послуг упроваджувати більш ринковий, діловий стиль роботи під впливом деяких видів ринкових сил або механізмів, які стимулюють ринок. Одним із прикладів може слугувати конкурентне проведення тендерів, за якого послуга, що раніше надавалася виключно державною установою, виставляється на відкритий тендер і стає доступною приватної конкуренції. Системи покупця – постачальника також є моделлю бюджетування, орієнтованого на результат, яка підпадає під категорію реформ за ринковим зразком [3].

У світовому досвіді не існує єдиної моделі бюджетування, орієнтованого на результат. Існує низка різних моделей. Усі вони прив'язують фінансування до результатів, але по-різному. Деякі системи бюджетування, орієнтованого на результат, наприклад програмно-цільове бюджетування і бюджетування з нульовою базою, можуть використовуватися по всьому державному сектору. З іншого боку, деякі системи призначені для використання тільки за певними категоріями витрат або видам організацій (наприклад, система фінансування за формулою, що застосовується до шкіл). Системи бюджетування, орієнтованого на результат, також різняться з погляду цілей. Деякі роблять акцент на розстановці пріоритетів за видатками, тоді як інші переважно націлені на підвищення результативності та ефективності державних послуг [2]. Системи даної концепції бюджетування також відрізняються за типом показників ефективності діяльності, що лежать в їх основі, і відображають різноманітні варіанти ув'язки результатів діяльності та фінансування, яким ці системи віддають пріоритет. Це стосується як показників діяльності, які у цих системах використовуються, так і в цілому використання різних типів оцінок та індикаторів. Як було зазначено раніше, в основі всіх систем бюджетування, орієнтованого на результат, лежить базовий постулат, що свідчить про те, що керівникам необхідно надати більше свободи, особливо в плані вибору того чи іншого поєднання вихідних ресурсів для досягнення запланованих результатів.

Найпростішим видом бюджетування, орієнтованого на результат, є бюджетування, у межах якого під час підготовки загальноурядового бюджету систематично використовується інформація про результати діяльності. Загальний інструмент, який використовується у цих цілях, відомий як програмно-цільове бюджетування, у межах якого бюджетні витрати класифікуються за завданнями (кінцевими продуктами і підсумковими результатами), за економічними категоріями (таким як зарплати, витратні матеріали та витрати на зв'язок) та організа-

ційним категоріями (наприклад, по міністерствах і департаментах міністерств). Основним завданням програмно-цільового бюджетування є ретельна пріоритетність витрат. При цьому за рахунок привернення більшої уваги під час підготовки бюджету до показників діяльності бюджетного міністерства цей вид бюджетування, орієнтованого на результат, також підсилює ступінь тиску на міністерства для підвищення результативності та ефективності їх роботи. Програмно-цільове бюджетування має значний потенціал щодо підвищення загальної дисципліни витрат, а тим самим і бюджетної дисципліни. Розширюючи здатність уряду виявляти фонові або неефективні програми, які можна урізати, такий вид бюджетування допомагає у створенні податково-бюджетного простору, який необхідний для фінансування нових пріоритетів без невинного збільшення загального обсягу видатків. Більше того, за необхідності консолідації більш ретельна розстановка пріоритетів дає змогу здійснювати точкове скорочення витрат, щоб мінімізувати їх соціальні наслідки і підвищити ступінь їх стійкості. Необхідно зазначити, що в даному дослідженні бюджетування, орієнтоване на результат, – це загальна концепція, однією з різновидів якої є програмно-цільове бюджетування. Цей аспект необхідно відзначити, оскільки у світовій практиці (іноді) розмежовують програмно-цільове бюджетування і бюджетування, орієнтоване на результат [5].

Бюджетування з нульовою базою. У цілому являє собою один із різновидів бюджетування, орієнтованого на результат. У його первісному вигляді завданням цього виду бюджетування був постійний всеосяжний перегляд і пріоритизація всіх витрат. Для підготовки бюджету всі програми повинні бути розділені на «пакети рішень» (також відомі як «приріст послуг»), які давали б можливість вибору по кожній програмі в певних ключових точках у бік скорочення фінансування на необхідну величину, або, навпаки, у бік збільшення. В ідеалі ці пакети рішень повинні включати в себе всі основні варіанти дій і точки відліку, навіть 100% скорочення фінансування по тій чи іншій програмі (звідси і «нульова база»). Цим пакетам рішення на підставі показників діяльності присвоюється рейтинг пріоритетності, і цей рейтинг згодом використовується для того, щоб наявні обсяги доходів йшли на фінансування тих пакетів рішень, яким присвоєно найбільший пріоритет. Основний недолік бюджетування з нульовою базою полягав у практичній неможливості здійснення всеосяжного перегляду всіх витрат протягом року. Інакше кажучи, перегляд кожної програми до «нульової бази» виявлявся неможливим на практиці. На практиці можливо здійснити лише вибірку оцінку витрат. Визнавши цей факт, бюджетування з нульовою базою трансформувалося й отримало назву «альтернативне бюджетування». Дана концепція бюджетування не ставить завдання розглянути всі варіанти дій за кожною програмою, включаючи навіть стовідсоткове скорочення фінансування по ній, альтернативне бюджетування робить завдання спрощення, звуживши процес щорічного розгляду варіантів дій до незначної низки опцій у бік збільшення або скорочення фінансування за кожною програмою [5].

Слід зауважити, що як у межах програмно-цільового бюджетування, так і бюджетування з нульовою базою зв'язок між результатами діяльності і фінансуванням досить опосередкований, а не автоматичний. Результати за підсумками програм (або пакетів рішень) ретельно аналізуються протягом процесу підготовки бюджету, але під час використання цих систем негативні результати не здійснюють автоматичне скорочення

фінансування, тоді як позитивні результати не тягнуть автоматично його збільшення.

Що стосується саме України, то найдоцільніше впровадити модель, яка буде функціонувати для підвищення результативності та ефективності. Тоді стає можливим задіяти три механізми, які можна використовувати окремо або разом.

Перший із цих механізмів – це створення зв'язку між бюджетом і виконанням планових цілей. Як було зазначено, постановка планових цілей діяльності для міністерств, відділів або окремих співробітників – це загальний напрям управління, орієнтованого на результат. Тільки якщо бюджетне фінансування пов'язане тим чи іншим способом із виконанням планових цілей діяльності, можна стверджувати, що дійсно використовується модель бюджетування, орієнтованого на результат. Найкращих результатів можна досягти, якщо раз у три роки будуть установлюватися планові цілі в рамках багаторічної системи бюджетування. Іншими словами, основні планові цілі по кінцевим продуктам і підсумковими результатами повинні встановлюватися як невід'ємна частина процесу, у рамках якого кожні три роки повинні визначатися основні обсяги фінансування по кожному міністерству на майбутній трирічний період. Планові цілі повинні відштовхуватися від фінансування, а фінансування – залежати від виконання планових цілей.

Під час постановки планових цілей виникає низка питань, одне з яких – проблема вибору правильної кількісної величини для планових цілей. Зрозуміло, що в принципі планова мета не повинна бути ні занадто складною, ні занадто легкою. Проте Міністерству фінансів або іншим центральним відомствам, які приймають рішення, часто складно встановити планові цілі на належному рівні, оскільки вони не мають деталізованих знань у тій сфері, в якій надається конкретна урядова послуга. Інше питання, що виникає у зв'язку із цим, – це питання поведінкових перекося, прикладом чого може послужити небезпека того, що, прагнучи виконати планову мету, встановлену за одним напрямом діяльності, держустанова може різко знизити результативність і прикладати значно менше зусиль в іншому напрямі діяльності, який не відображено в плановій меті (наприклад, якщо цільовий показник встановлено в одиницях вартості постачання послуг, держустанова може пожертвувати якістю послуг, щоб скоротити свої витрати).

Другий механізм, який використовується для створення більш тісного зв'язку між фінансуванням і результатами, – фінансування за формулою. Фінансування за формулою означає, що рівень фінансування урядової установи визначається (цілком або частково) як математична функція тих чи інших змінних. Простий приклад – формула, яка використовується для оцінки середньострокових потреб школи у фінансуванні. Вона залежить від кількості студентів і від витрат на кожного студента (виходячи з демографічних прогнозів). Це розкриває суть формули, що виходить із витрат, обсяг фінансування якої залежить від обсягу кінцевих продуктів, помножених на вартість однієї одиниці (середню вартість) кінцевого продукту.

Третій механізм, який використовується в сучасних моделях бюджетування, – стимули фінансування які прив'язані до результатів діяльності міністерств. Прикладом цього може послужити фінансування як бонус за результатами діяльності. У цьому разі держустанова отримує додаткові кошти за позитивні результати діяльності (або накладаються обмеження у фінансуванні за незадовільні результати діяльності) [3].

Зазвичай витрати здійснюються за рахунок придбання вихідних ресурсів. Існують два різних аспекти цього питання:

прямі і непрямі витрати. Під час розрахунку вартості програм прямі витрати – це витрати на вихідні ресурси, які спрямовані на досягнення цілей тільки цієї програми. Те ж саме стосується і підпрограм. Прямі витрати – це витрати, які здійснюються тільки на цю підпрограму. Припустимо, що існує послуга з інформаційного забезпечення сільгоспвиробників (тобто послуга, у рамках якої фермерам надаються технічні поради і рекомендації) і що ця послуга являє собою підпрограму, наприклад, програми підтримки сектора зернових. Зарплати та інші витрати на роботу персоналу, який надає технічні консультаційні послуги і витратив на це 100% свого робочого часу, будуть уважатися прямими витратами на цю підпрограму. Прямими витратами будуть вважатися і витрати на будь-які транспортні засоби, які виділені виключно для надання цих послуг. З іншого боку, непрямі витрати в даному контексті будуть включати в себе будь-які статті витрат, які сприяють досягненню цілей цієї підпрограми, а також витрачаються на інші підпрограми. Наприклад, якщо транспортний засіб іноді використовується для надання консультаційних послуг фермерам, а іноді – у цілях проекту з надання інших послуг у рамках програми підтримки сектора зернових культур (або інших програм), то у цьому разі ці витрати будуть уважатися непрямими. Звісно, треба розглянути це питання з погляду розподілу витрат між програмами в рамках конкретного міністерства. Отже, у будь-якому міністерстві існує низка «накладних» витрат – витрат на послуги, які підтримують роботу міністерства у цілому. Такі накладні витрати включають у себе, наприклад, витрати на оплату праці вищого керівництва міністерства, завдання якого полягає в управлінні міністерством у цілому. Ці витрати також включають у себе інші важливі функції в установі, такі як фінансове забезпечення та кадрові ресурси. Якщо не існує окремої програми «адміністрування», яка включає в себе ці накладні витрати, то тоді вони за визначенням повинні розглядатися як непрямі витрати, які слід розподіляти за програмами міністерства. Наприклад, для міністерства освіти треба визначити, яка частина загальних витрат міністерства на фінансовий відділ, кадри та вище керівництво має бути віднесена на рахунок програми початкової освіти, яка частина на програму середньої шкільної освіти і так далі. Як можна побачити, прямі витрати – це нескладна частина розрахунку вартості програм, оскільки ці витрати стосуються тільки однієї програми (або підпрограми).

Розподіл непрямих витрат – менш прямолінійний процес. Це завдання управлінського обліку, який широко застосовується у приватному секторі, але не часто застосовується в урядовому секторі. Управлінський облік включає в себе визначення та застосування «затратоутворюючого фактору» для розподілу витрат. Витратоутворюючий фактор – це формула або принцип, який використовується для визначення пропорцій, у яких непрямі витрати розподіляються між двома або більше програмами (або підпрограмами), на рахунок яких вони повинні бути віднесені. Для спрощення обліку бухгалтері часто розподіляють непрямі витрати, використовуючи дуже прості затратоутворюючі фактори. Наприклад, під час використання формули розподілу витрат можна припустити, що всі послуги підтримки у міністерстві роблять внесок у програми виходячи з пропорції персоналу в основних організаційних відділах міністерства. Наприклад, якщо 30% персоналу міністерства освіти працюють безпосередньо з програмою початкової освіти, можна припустити, що 30% вартості послуг підтримки міністерства припадає на програму початкової освіти. Однак це може бути лише дуже приблизним методом розподілу непрямих витрат,

який може виявитися недостовірним. Серед передових методів розподілу непрямих витрат можна виділити метод обліку витрат за видами діяльності. Для цього методу характерні дві визначальні риси. Перша полягає у тому, що цей процес обліку витрат – двоступеневий стосовно підрахунку вартості програм, і під час його використання вихідні ресурси спочатку розподіляються по видах діяльності (включаючи діяльність із підтримки (або адміністрування), такі як послуги відділу кадрів або послуги інформаційних технологій), а потім уже витрати за видами діяльності розподіляються за програмами. Друга полягає у тому, що він вимагає використання затратоутворюючих факторів, що не беруться безпідставно, а дають дійсно реальну картину того, які вихідні ресурси та види діяльності дійсно вносяться у виробництво кінцевих продуктів.

Отже, впровадження бюджетування, орієнтованого на результат, в Україні слід розглядати в контексті більш широких реформ сектора державного фінансового управління. Перед тим як розглядати можливість переходу на дану концепцію бюджетування, вкрай важливо вибудувати систему державного фінансового управління так, щоб вона відповідала щонайменше двом базовим критеріям. Перший – система повинна виробляти прийнятні підсумкові результати на макrorівні у податково-бюджетній сфері. Друге стосується загальної цілісності та некорумпованості системи. Гроші повинні витрачатися тільки належним чином на затверджені громадські цілі, а не виводиться на приватні цілі корумпованими політиками та держслужбовцями. Що стосується прийнятних підсумкових результатів на макrorівні у податково-бюджетній сфері, у цьому відношенні особливо важлива стабільність податково-бюджетної сфери, оскільки за нестійкої бюджетної політики велика ймовірність серйозної системної кризи на тому чи іншому етапі з подальшим кардинальним скороченням державних витрат. У виникаючих із цієї причини обставинах нестабільності ефективне та результативне управління витратами буде зірвано. Тільки за рахунок здійснення стійкої політики у податково-бюджетній сфері можна створити досить стабільне середовище, у якому менеджери державних фінансів можуть сконцентрувати свої зусилля на досягненні результатів. Основні причини нестійких податково-бюджетних обставин лежать, як правило, у політичній площині, проте недоліки системи управління державними фінансами також можуть значно погіршити проблему.

Реформи сектора управління державними фінансами, які можуть значно зміцнити стабільність податково-бюджетної сфери в Україні, включають у себе таке:

– під час складання бюджету забезпечити встановлення та виконання сукупного ліміту витрат, порівнянного з вимогами до стійкості податково-бюджетної сфери. У даному контексті останнім часом з'явився серйозний інтерес до розроблення бюджетних процесів, що йдуть «згори вниз». Причина цього полягає у зазначеній тенденції, за якої бюджетні процеси, що йдуть знизу вгору, тобто процеси, за яких бюджетні міністерства можуть подавати необмежені заявки на додаткове фінансування під час бюджетного процесу протягом усього року, підривають установки на сукупні ліміти витрат. У своєму крайньому варіанті бюджетування, що йде зверху вниз, ставить перешкоди такої практики за рахунок одностороннього встановлення на центральному рівні обмежень бюджетного фінансування за кожним бюджетним міністерством. На практиці створення процесу, який повністю функціонував би зверху вниз, є неможливим (за винятком короткострокових процесів) і небажаним. Проте ста-

більність бюджетно-податкової сфери можна зміцнити за рахунок надання ключовим бюджетним процесам більшої динаміки руху зверху вниз. Якщо система середньострокового бюджетування розвинена досить добре, то можна спробувати повністю на верхньому рівні встановлювати ліміти за наявними програмами (на відміну від нових ініціатив за видатками);

– забезпечити під час виконання бюджету дотримання лімітів витрат міністрами та міністерствами, недопущення витрат понад ліміту або накопичення прострочених платежів, що призведуть до витрат понад установлений ліміт у майбутньому.

Забезпечення цілісності державної служби, звичайно, завжди є питанням ступеня невідкупності держслужбовців. Немає країн, у яких не існує корупції під час використання державних коштів. Питання полягає скоріше у тому, чи здатна система забезпечити прийнятний мінімальний рівень чесності державних службовців. Особливо важлива у цьому сенсі якість парламентського та інших видів контролю, котрі обмежують вибір цілей, на що можуть бути витрачені громадські кошти. Ці системи контролю покликані забезпечити витрачання суспільних коштів виключно на громадські цілі.

Юридична система затвердження бюджету відіграє вкрай важливу роль у цьому питанні. Інший важливий елемент – захисні механізми на період виконання бюджету, покликані забезпечити витрачання коштів згідно із заявленими цілями та процедурами. Такий підхід вимагає процесу контролю витрат, а також злагоджено функціонуючої системи внутрішнього та зовнішнього аудиту.

Для забезпечення стійкості й цілісності в Україні вкрай важлива наявність міцної системи контролю над обсягом зобов'язань, які беруть на себе державні установи. Йдеться про етап, на якому держустанова приймає на себе зобов'язання здійснити виплати у майбутньому, наприклад під час підписання контракту з постачальником на покупку товарів або послуг. Після того як угода укладена та набула юридичної сили, стає практично неможливим уникнути цих виплат у майбутньому. Слабкість системи управління державними фінансами в багатьох країнах полягає у відсутності міцної дисципліни у питанні прийняття на себе зобов'язань, у результаті чого держустанови приймають на себе зобов'язання, котрі або надмірні, або не сумісні із цілями, заявленими в бюджеті, або одночасно й те й інше. Міцна система контролю зобов'язань повинна стати одним із фундаментальних елементів злагодженої системи управління державними фінансами. Однак підходи до контролю зобов'язань значно різняться. В Україні, де дисципліна державної служби недостатньо розвинена, Мінфіну знадобиться безпосередньо контролювати зобов'язання, тобто встановити правило, відповідно до якого держустанови не будуть мати права приймати на себе зобов'язання по виплатах у майбутньому без узгодження з Мінфіном. У більш передових системах контроль зобов'язань децентралізований та працює на рівні міністерств і керівників цих міністерств. Існує також система санкцій, створена для тих випадків, якщо держустанови приймають на себе надмірні або незміцнені зобов'язання.

Також важливо проаналізувати всю систему управління державними фінансами та визначити, чи є недоліки у цих фундаментальних сферах, на які необхідно звернути першочергову увагу. Особливо корисна у цьому контексті система державних витрат та фінансової звітності, що являє собою стандартизовану міжнародну діагностичну систему управління державними фінансами [4].

В Україні існує низка сфер у системі державного фінансового управління та в суміжних сферах, на котрі слід звернути увагу під час переходу до системи бюджетування, орієнтованого на результат. Ці реформи не обов'язково повинні проводитися до початку впровадження системи бюджетування, орієнтованого на результат, але вони повинні супроводжувати систему бюджетування для того, щоб вона успішно функціонувала. Отже, існує два ключових аспекти: поліпшена система пріоритетності витрат під час підготовки бюджету та реформа системи управління діяльністю державної служби, завдання якої – створити мотивацію та надати достатній рівень свободи державних службовців, щоб вони зосередили свої зусилля на досягненні результатів. Інша сфера реформ державного фінансового управління, яка є ключовою для України, – зниження ступеня негнучкості витрат. Негнучкість витрат являє собою серйозну перешкоду для перерозподілу ресурсів. Оскільки бюджетування, орієнтоване на результат, значною мірою залежить від перерозподілу ресурсів від низькопріоритетних та неефективних програм до високопріоритетних програм у всьому урядовому секторі, такий метод бюджетування ніколи не стане функціональним, якщо такий перерозподіл неможливий. Серед негнучких витрат особливе занепокоєння викликають такі галузі:

- схеми позабюджетних фондів, які зобов'язують використовувати певні категорії доходів тільки в певних програмних сферах;

- негнучкість, пов'язана з прийняттям на роботу на державну службу, яка в багатьох країнах унеможливає переведення або анулювання контракту державних службовців, які працюють у програмах, які уряд вважає за потрібне припинити або скоротити.

Система пріоритетності витрат і посилення тиску на міністерства для підвищення результативності їх роботи – це ті два канали, за якими система бюджетування, орієнтованого на результат, що включає весь уряд, здатна підвищити результативність та ефективність урядової діяльності в Україні. Проте, як було сказано раніше, саме по собі складання інформації про вигоди і витрати за програмами не гарантує, що ця інформація буде використана для визначення пріоритетів за видатками та забезпечення підзвітності міністерств за результати своєї діяльності. У бюджетний процес повинні також бути включені формальні процедури перегляду пріоритетів витрат, і ці процедури повинні бути складені так, щоб максимально відштовхуватися від наявної інформації про результативність програм.

Очевидно, що перегляд витрат – це один із ключових аспектів пріоритизації витрат. Перегляд витрат означає систематичний аналіз витрат для виявлення, зокрема, можливостей їх скорочення. Перегляд витрат виходить із результатів оцінки. Більш конкретно, він виходить як з оцінок програм (аналізу тієї чи іншої послуги, що надаються урядом), так і аналізу результативності (завдання якого полягає у тому, щоб знизити вартість поставки послуг). При цьому перегляд витрат включає в себе систематичний аналіз пріоритетів, або, інакше, систематичний процес виявлення програм або елементів програм, які можна скоротити через їх низьку пріоритетність. Програма може бути високорезультативною та високоефективною, але при цьому низькопріоритетною через те, що підсумкові результати, яких потрібно досягти за допомогою цієї програми, не надто важливі для громадськості або не вважаються такими урядом. Без перегляду витрат існує ризик того, що буде продовжуватися витрачання суспільних ресурсів на програми, які є неефек-

тивними, фоновими або закінчився термін корисної служби. Саме в процесі перегляду витрат можна систематично задіяти можливості, котрі надає система програмно-цільового бюджетування, включаючи показники діяльності, оцінки програм та вимірювання їх вартості.

Перегляд витрат є основною ланкою в установленні надійних сукупних підсумкових результатів податково-бюджетної політики, а також збільшення потенціалу уряду знаходити ресурси для задоволення суспільних потреб у новому фінансуванні. Для того щоб вивільнити значний простір для нових важливих ініціатив фінансування майже завжди доведеться урізати наявні витрати. Це також важливо з погляду сукупної дисципліни в податково-бюджетній сфері, оскільки якщо такі сфери скорочень фінансування не будуть визначені, небезпека полягатиме в тому, що нові витрати будуть просто додаватися до наявних, збільшуючи сукупні витрати до більш високого рівня, ніж той рівень, який дасть змогу підтримувати бюджетний дефіцит на керованому рівні. Ретельний перегляд витрат також створює додатковий тиск на бюджетні міністерства в плані підвищення результативності їх діяльності, оскільки він значно збільшує ймовірність того, що уряд виявить нерезультативні програми або неефективні сфери і це призведе або до скорочення бюджетних асигнувань, або до застосування санкцій до керівництва міністерства. У цьому контексті перегляд витрат також повинен бути пов'язаний із процесом поліпшення якості управління і перегляду структури програм. Причина цього в тому, що якщо програма буде визнана неефективною, то не обов'язково фінансування на цю програму буде урізано, оскільки проблема може бути вирішена за рахунок зміни в структурі програми або методах управління нею. Перегляд витрат також повинен бути інтегрований у бюджетний процес. В Україні це буде означати, що перегляд витрат повинен проводитися щороку як частина щорічного бюджетного процесу.

Перегляд витрат в Україні повинен підрозділятися на три рівні дій. На найнижчому рівні необхідно робити перегляд окремих програм, ефективності й інших пов'язаних із цим питань. На наступному рівні необхідно здійснити розроблення на основі цих переглядів та іншого аналізу скоординованих рекомендацій для політичного керівництва щодо найбільш прийнятних варіантів скорочення витрат. Останній рівень – це рівень прийняття рішень про те, які саме скорочення будуть здійснюватися, і ці рішення – за політичним керівництвом.

Рекомендації для політичного керівництва стосовно варіантів скорочення витрат, що виникають за підсумками перегляду витрат, повинні входити в компетенцію Мініну, можливо, у співпраці з управлінням Президента або канцелярією прем'єр-міністра. Ці рекомендації повинні ґрунтуватися на аналізі політики, а також фінансових міркуваннях. Перегляд витрат також має частково проводитися самими бюджетними міністерствами, необхідно, щоб вони розробляли власні процедури внутрішньої оцінки програм.

Висновки. Отже, можна сказати, що для ефективного впровадження бюджетування, орієнтованого на результат в Україні необхідно створити базу, на основі якої буде збиратися інформація про результативність діяльності. Завдання на початковому етапі – розробити невелику низку показників результативності програм разом із досить простими системами оцінки програм, які можна було б використовувати в бюджетному процесі. Рід час розроблення показників діяльності надзвичайно важливо зробити акцент на важливості оцінки. Показники, що використовуються окремо, не становлять особливої цінності,

тоді як оцінка може виявитися ключовим компонентом аналізу показників. На ранніх етапах розроблення загальноурядових систем бюджетування, орієнтованого на результат, акцент повинен бути на розробленні простих систем аналізу і перегляду невеликої низки ключових програм протягом кожного бюджетного циклу.

Розроблення структури програм для цілей бюджету – це реформа, яка займає багато років. Перший етап – це визначення актуальних програм у бюджетних міністерствах, тобто програм, які визначаються через підсумкові результати і кінцеві продукти (з обмеженими винятками, наприклад програми адміністрування). Як правило, цей етап займає не менше двох років (а, як правило, набагато більше, ніж два роки). У цьому процесі бюджетним міністерствам знадобиться значна підтримка від Мінфіну у вигляді технічних інструкцій і керівництва, а також масштабних програм підготовки і навчання. Сам процес розроблення програм повинен бути більш інтерактивним процесом, у якому бюджетні міністерства готують проекти, які потім розглядаються і затверджуються Міністерством фінансів. З іншого боку, оскільки програми покликані служити інструментом пріоритетності витрат на центральному рівні, бюджетним міністерствам не можна дозволити розробляти їх цілковито самостійно.

Як уже було сказано, важливою частиною успішного загальноурядового впровадження системи бюджетування, орієнтованого на результат, є реформа бюджетного процесу і зниження ступеня негнучкості витрат, що полегшить перерозподіл обмежених суспільних ресурсів на ті сектори і програми, де вони можуть надати найбільшу суспільну користь.

Отже, бюджетування, орієнтоване на результат, не слід уважати простою реформою, яку можна здійснити в стислі терміни. Навіть у своїй найменш складній формі дана концепція бюджетування – це комплексна, багатоскладова реформа, на розвиток якою необхідно багато часу.

Література:

1. Improving public financial management. Supporting sustainable development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pefa.org.
2. Marc Robinson (2007b) 'Performance Budgeting Models and Mechanisms', in M. Robinson (2007a) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.focusintl.com/RBM137-0230553567.pdf>.
3. Marc Robinson and Duncan Last / A Basic Model of Performance-Based Budgeting / Fiscal Affairs Department [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/tnm/2009/tnm0901.pdf>.

4. Marc Robinson: Performance Budgeting [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bibliothèque.pssfp.net/index.php/reformes/budget-programme/842-not-for-quotation/file>.
5. Schick, A. (2007) 'Performance Budgeting and Accrual Budgeting: Decision Rules or Analytic Tools?', OECD Journal on Budgeting, 7(2), 109-138 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecd-ilibrary.org/governance/performance-budgeting-and-accrual-budgeting_budget-v7-art11-en?crawler=true.

Подчеса Л.В. Управление государственными расходами в Украине: проблемы и направления повышения эффективности

Аннотация. Проблема повышения эффективности функционирования государственного сектора экономики широко обсуждается экономистами и политическими деятелями многих стран мира. Важнейшим ресурсом повышения результативности государственных расходов являются: сокращение расходов предоставления государственных услуг, сокращение доли административных расходов в общей структуре расходов государственного сектора, улучшение качества предоставляемых услуг. Инструментом улучшения качества управления общественными финансами является внедрение принципов бюджетирования, ориентированного на результат, в систему управления государственными финансами.

Ключевые слова: бюджетирование, ориентированное на результат, проект бюджета, бюджетный процесс, формат бюджета, показатели результативности, расходы, повышение эффективности.

Pidchosa L.V. Management of state expenditures in Ukraine: problems and directions for improving efficiency

Summary. The problem of increasing the efficiency of the public sector has been widely discussed by economists and politicians around the world. The most important resources for increasing the effectiveness of public spending are: the reduction in the costs of providing public services, reduction in the share of administrative expenses in the overall structure of public sector expenditures, and improvement of the quality of services provided. The tool for improving the quality of public finance management is the implementation of the results-oriented budgeting principles to the public financial management system.

Keywords: budgeting for results, draft budget, budget process, budget format, performance indicators, costs, efficiency improvement.

*Побоча К.П.,**к.е.н.,**доцент кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України**Воробей Г.М.,**студентка,**Університет державної фіскальної служби України*

ПОТЕНЦІАЛ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. Стаття присвячена тенденціям, проблемам та перспективам здійснення інвестиційної діяльності страхових компаній на фінансовому ринку України. Сформульовано конкретні висновки і пропозиції щодо подолання основних проблем здійснення інвестиційної діяльності вітчизняними страховими компаніями.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційні ресурси, інвестиційний потенціал, страхова компанія, страхові резерви, активи, фінансовий ринок, фінансові посередники.

Постановка проблеми. У зв'язку з необхідністю фінансування економічного зростання в Україні все більшого значення набуває розвиток страхового ринку як одного з ключових напрямів залучення ресурсів для фінансування економіки. Здійснення інвестиційної діяльності страховими компаніями зарубіжних країн переконливо доводить взаємовигідність як для розвитку страхового ринку країни, так і для розвитку економіки країни загалом. Інвестування вважається основним видом діяльності у практиці страхових компаній економічно-розвинених зарубіжних країн та демонструє високий рівень надходження прибутків. Інвестиційний потенціал вітчизняного фінансового ринку використовується дуже слабо. Для розвитку вітчизняної економіки вкрай важливим є залучення інвестицій. Страхові компанії можуть стати надійним джерелом постачання інвестиційних ресурсів в економіку країни та сприятимуть її ефективному розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність дослідження теми фінансового потенціалу інвестиційної діяльності страхових компаній підкреслюється зацікавленістю як зарубіжних, так і вітчизняних науковців та практиків у пошуку перспективних напрямів розвитку. Наукова публікація І.І. Рекуненко висвітлює основні аспекти інвестиційної діяльності страхових компаній як важливого чинника розвитку вітчизняної економіки [1, с. 666–672]. Стаття М.С. Федоренко широко розкриває проблеми підвищення інвестиційної діяльності, пов'язаної з розширенням діяльності страхових компаній [2, с. 21–23]. Дослідженню зарубіжного досвіду та перспективам його імплементації в Україні присвячували роботи Т.С. Гавриляк [3, с. 251–257] (у контексті формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності страхових компаній) та В.М. Юхименко (у контексті аналізу ринку страхових послуг України). Н.Г. Нігайчук [4, с. 44–48] в науковій статті аналізує інвестиційний потенціал страхового ринку України, визначає функції страхових компаній як фінансових посередників та місце страхових компаній в системі фінансового ринку [5, с. 205–212].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій з вибраної тематики, проблема здійснення інвестування страховими компаніями в Україні потребує подальших досліджень. Необхідно дослідити інвестиційний потенціал, що є у вітчизняного страхового ринку, та факторів, які стримують вітчизняні страхові компанії у здійсненні інвестиційної діяльності для знаходження ефективних шляхів їх подолання.

Мета статті полягає у виявленні сучасних тенденцій, основних проблем, можливостей і напрямів пошуків інвестиційної діяльності вітчизняними страховими компаніями.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні ринок страхових послуг розвивається інертно, але, незважаючи на це, він є найбільш капіталізованим серед небанківських фінансових установ. Перетворення в соціальній та економічній сферах України спонукають до прискореного розвитку спектру фінансових послуг. Однак страховий ринок України має проблемні аспекти своєї діяльності, які необхідно поступово вирішувати. Особливу роль у формуванні конкурентоспроможності національної економіки відіграє здатність страхового ринку мобілізувати великі обсяги тимчасово вільного капіталу та наявність ефективного механізму оперування ним [6, с. 435]. Крім того, розвиток ринку страхових послуг сприятиме виведенню економіки країни з глибокої кризи. Світовий досвід переконливо свідчить про значний інвестиційний потенціал страхових компаній, які є потужним джерелом постачання фінансових ресурсів.

Інвестиційний потенціал страхової компанії є наявністю фінансових ресурсів в розпорядженні страхової компанії, які відносно тимчасово вільні від зобов'язань і можуть бути спрямовані на інвестування з метою одержання доходу. Інвестиційний потенціал страхових компаній цілком залежить від розвитку страхового ринку.

Інвестиційні можливості страхових компаній мають залежність від зовнішніх умов середовища в якому вони функціонують, а саме від:

- адекватної ринкової інфраструктури, зокрема діючого фондового ринку;
- розвитку інституційних інструментів;
- стабільної діяльності фінансової системи;
- ефективної системи правового забезпечення.

Різноманітність та значна кількість факторів, які тим чи іншим способом впливають на інвестиційний потенціал страховиків, можна згрупувати за певними критеріями (див. табл. 1). Формування внутрішніх джерел інвестиційних ресурсів страхових компаній є процесом акумуляції та використання

Фактори впливу на інвестиційний потенціал страховика

Групи факторів, які впливають на інвестиційні можливості страховика	Підгрупи	Складові
Прямого впливу	Головні	– розмір страхових резервів (резерви зі страхування життя та резерви з видів інших, ніж страхування життя); – власний капітал страховика (статутний капітал та вільні резерви)
	Коригуючі	– обсяг страхових премій, що акумулюється страховиком; – обсяг страхових виплат і страхових відшкодувань за договорами страхування; – структура страхового портфеля; – терміни, на які укладено договори страхування; – розмір дебіторської заборгованості страховика; – достатність капіталу страхової компанії
Опосередкованого впливу	–	– кількість укладених страховиком договорів страхування; – сукупна страхова сума (обсяг страхових зобов'язань); – мережа філій страховика; – рейтинг страхової компанії; – рівень податкового навантаження на страховий бізнес; – ставка доходності фінансового ринку; – ефективність секторів економіки; – чистий дохід від інвестицій тощо

Джерело: систематизовано автором на основі [5]

частини страхових премій, отриманих в результаті здійснення страхових операцій [7, с. 68].

Перш за все джерелом інвестиційних ресурсів страхової компанії вважається її власний капітал. Саме тому для того, щоб підвищити потенціал інвестування страховими компаніями, необхідні належне формування та підтримування на високому рівні обсягу власного капіталу. Іншим показником, який характеризує рівень інвестиційного потенціалу страхових компаній, є кількість укладених договорів страхування: чим більшим є показник заключених угод, тим більшою є кількість фінансових ресурсів, якими може розпоряджатися страхова компанія. Не менш важливим показником інвестиційного потенціалу страхової компанії є обсяг валових страхових виплат. Зниження обсягів страхових виплат свідчать про зниження платоспроможності чи збиткову діяльність страхової компанії. Аналізуючи діяльність страхового ринку в Україні, можна дійти висновку, що вітчизняний страховий ринок має достатній потенціал для проведення інвестицій-

ної діяльності. Основні показники діяльності страхового ринку за останні роки наведені в динаміці в табл. 2.

Незважаючи на кількісне скорочення страхових компаній, якісні показники їх діяльності загалом мають позитивну тенденцію. Так, за шість років валові страхові премії зросли на 12 088 млн. грн., а чисті страхові премії збільшились майже вдвічі (на 13 136 млн. грн.). Однак, маючи грошові надходження, вітчизняні страхові компанії під час здійснення інвестиційної діяльності віддають перевагу розміщенню вільних грошових коштів в банківські вклади (близько 25%). З огляду на сучасний рівень розвитку фінансового ринку України депозити залишаються найбільш інвестиційно привабливим фінансовим інструментом для страхових компаній [1, с. 669].

Вивчаючи фінансовий потенціал інвестиційної діяльності страхових компаній провідних країн світу, можна переконатись в тому, що вони свої активи спрямовують в міжнародні корпоративні цінні папери, акції, державні та муніципальні цінні

Таблиця 2

Динаміка основних показників діяльності страхового ринку України в 2010–2016 роках (млн. грн.)

Показник	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Темпи приросту, %	
								2015/2014	2016/2015
Кількість страхових компаній	456	442	414	407	382	361	310	-5,5	-14,1
зокрема, СК "non-Life"	389	378	352	345	325	312	271	-4,0	-13,1
СК "non-Life"	67	64	62	62	57	49	39	-14,0	-20,4
Страхова діяльність, млн. грн.									
Валові страхові премії	23 082	22 694	21 508	28 662	26 767	29 736	35 170	11,1	18,3
Валові страхові виплати	6 105	4 864	5 151	4 652	5 065	8 101	8 839	59,9	9,1
Рівень валових виплат, %	26,4	21,4	23,9	16,2	18,9	27,2	25,1	–	–
Чисті страхові премії	13 328	17 970	20 278	21 552	18 593	22 355	26 464	20,2	18,4
Чисті страхові виплати	5 886	4 699	4 970	4 567	4 893	7 602	8 561	55,4	12,6
Рівень чистих виплат, %	44,2	26,2	24,5	21,2	26,3	34,0	32,3	–	–
Страхові резерви та активи, млн. грн.									
Обсяг сформованих страхових резервів	11 372	11 179	12 578	14 436	15 828	18 376	20 937	16,1	13,9
Загальні активи страховиків	45 235	48 123	56 225	66 388	70 261	60 729	56 076	-13,6	-7,7

Джерело: систематизовано автором на основі [11]

папери. Активними учасниками на фінансовому ринку є компанії зі страхування життя, оскільки у них в розпорядженні є значні обсяги фінансових ресурсів. На страховому ринку США більш як три чверті всіх інвестиційних вкладень становлять державні (49%) та недержавні (27%) цінні папери, рейтинг яким присвоюють провідні рейтингові агентства, а частка грошових коштів становить менше 5% від загальної структури активів страхових компаній [3, с. 254].

Якщо розглянути частку інвестування в активах страхових компаній в Україні, то можна дійти висновку, що воно майже відсутнє (табл. 3).

Страховий ринок в Україні перевагу віддає зайняттю лише страховою діяльністю, а меншою мірою – здійсненню інвестиційної діяльності. До ключових фактів, які стримують розвиток інвестиційної діяльності вітчизняних страхових компаній, відносять недостатність інформації для прийняття рішень; низку дохідність інвестицій; недостатність висококваліфікованих фахівців в цьому напрямі діяльності; високий рівень корупційності; значну ризикованість здійснення інвестиційних операцій; зарегульованість ринку; обмежену кількість інвестиційних інструментів; політичну нестабільність в країні; законодавчі колізії; низьку ліквідність; девальвацію гривни; інфляцію; кризу банківської діяльності (банкрутство банків, вплив депозитів); загальне погіршення ділової активності підприємств [2, с. 670–671].

Отже, можна дійти висновку, що інвестиційна діяльність страхових компаній в Україні має мізерні показники. І хоча Постанова КМУ «Про затвердження напрямів інвестування

галузей економіки за рахунок коштів страхових резервів» від 17 серпня 2002 року № 1211 містить перелік напрямів для здійснення страховими компаніями інвестиційної діяльності, останні утримуються інвестувати в добування корисних копалин; перероблення відходів гірничо-металургійного виробництва; будівництво житла; розвиток транспортної інфраструктури, зокрема будівництво та реконструкцію автомобільних доріг; розвиток сектору зв'язку та телекомунікацій; розвиток ринку іпотечного кредитування шляхом придбання цінних паперів [8].

Також не сприяють розвитку інвестиційної діяльності страхових компаній:

- недосконалі законодавчі акти, які визначають державне регулювання інвестиційних процесів;
- надто жорсткі вимоги державного регулювання до процесів розміщення ресурсів страхових резервів;
- слабо розвинений фондовий ринок, який не забезпечений ефективними і надійними фондовими інструментами;
- обмежені можливості в здійсненні інвестування окремо взятого страховика, оскільки він має недостатні для здійснення інвестування обсяги фінансових ресурсів;
- встановлені обмеження щодо проведення інвестиційної діяльності, які пов'язані з вимогами та умовами засновників та партнерів;
- обмеженість у відкритому доступі інформації про потенційні об'єкти, які потребують інвестиційних ресурсів;
- низький рівень здійснення корпоративного управління;
- високі ризики проведення інвестиційної діяльності в країні тощо.

Таблиця 3

Структура активів страхових компаній України в 2015–2016 роках

Структура активів	Активи страховиків			
	млн. грн.		%	
	31 грудня 2015 року	31 грудня 2016 року	31 грудня 2015 року	31 грудня 2016 року
Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування», у тому числі:	36 418,8	35 071,9	100,0	100,0
1) Грошові кошти на поточних рахунках, зокрема:	2 531,3	2 925,4	7,0	8,3
- в іноземній валюті	759,9	714,7	2,1	2,0
2) банківські вклади (депозити), зокрема:	12 603,8	11 528,6	34,6	32,9
- в іноземній валюті	3 303,7	2 087,0	9,1	6,0
3) банківські метали	36,9	30,4	0,1	0,1
4) нерухоме майно	2 216,4	2 601,0	6,1	7,4
5) акції	11 901,4	7 968,6	32,7	22,7
6) облігації	735,1	853,9	2,0	2,4
7) іпотечні сертифікати	38,6	89,6	0,1	0,3
8) цінні папери, що емітуються державою	2 604,3	5 540,2	7,2	15,8
9) права вимоги до перестраховиків	3 740,6	3 471,9	10,3	9,9
10) інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними Кабінетом Міністрів України, зокрема:	0,9	31,9	0,002	0,1
- розроблення і впровадження високотехнологічного устаткування, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій	0,4	2,1	0,001	0,006
- розвиток інфраструктури туризму	0,5	29,8	0,001	0,1
11) кредити страхувальникам-громадянам, що видаються в порядку, визначеному Уповноваженим органом і погодженому з НБУ	0,3	11,7	0,001	0,03
12) довгострокові кредити для житлового будівництва, зокрема індивідуальних забудовників, що використовуються у порядку, визначеному КМУ	0,1	0,1	0,0003	0,003
13) готівка в касі	9,1	18,5	0,02	0,05

Джерело: [11]

Для здійснення інвестиційної діяльності вітчизняні страхові компанії повинні бути впевнені в успіху цих операцій, однак середовище, в якому вони здійснюють свою діяльність, відзначається нестабільністю. Страховий ринок України, хоча і найбільш капіталізований серед небанківських фінансових установ, розвивається слабо. Рівень проникнення страхування в Україні має низьке значення (в середньому за останні 10 років сягав близько 2%), проте, відповідно до Комплексної програми розвитку фінансового сектору України, планується поступове підвищення цього показника до 7% станом на кінець 2020 року [9]. А відповідно до розрахунків рівня економічної безпеки в Україні цей показник повинен становити 8–12% [10]. Саме тому важливими напрямками для підвищення рівня проникнення страхування в Україні є:

- здійснення реалізації єдиного розвитку страхового сектору України та його окремих складових;
- зміна вітчизняного законодавства згідно з нормами європейських стандартів;
- вдосконалення державного нагляду за допомогою запровадження пруденційного нагляду за страховою діяльністю, що передбачає комплексний контроль таких параметрів страховиків, як внутрішня система управління і контроль за ризиками, прозорість фінансової звітності, виявлення і усунення недоліків у діяльності страхових компаній на початкових стадіях їх розвитку;
- сприяння зростанню довіри населення до страхових компаній [5, с. 48].

Загальне вирішення ключових проблем розвитку страхової діяльності в Україні позитивно відобразуватиметься на показниках роботи страховиків і, зокрема, підвищуватиме інвестиційний потенціал страхових компаній України.

Висновки. На жаль, наша держава не стимулює розвиток інвестиційних процесів загалом та здійснення інвестиційної діяльності страхових компаній зокрема. Про це свідчить стрімке скорочення бюджетного фінансування капітальних інвестицій державного бюджету (за рахунок коштів державного бюджету у 5 разів), [3, с. 177]. Це означає, що надходження від міжнародних фінансових організацій, які залучаються для розвитку та підтримки життєдіяльності країни, використовуються не за цільовим призначенням. Сьогодні матеріальної підтримки потребує не лише реальний сектор економіки, але й фінансовий. Для стимулювання інвестиційної діяльності вітчизняними страховими компаніями необхідно перш за все створити належні умови для розвитку економіки країни. Ефективна діяльність фінансового сектору неможлива без належного розвитку вітчизняного реального сектору. Тому розвиток страхової діяльності в Україні та здійснення інвестиційної діяльності вітчизняними страховими компаніями потребують надійного підґрунтя. Потребує удосконалення і нормативно-правова база у сфері діяльності страхових компаній на фінансовому ринку України, а також необхідна зміна законодавства відповідно до європейських стандартів [4, с. 48]. Сприятимуть поживленню інвестиційної діяльності страхових компаній і інтенсивний розвиток вітчизняного фондового ринку та надійність фінансових інструментів для проведення ефективної інвестиційної політики.

Література:

1. Рекуненко І.І. Особливості інвестиційної діяльності страхових компаній / І.І. Рекуненко, С.В. Чорна // Економіка і суспільство. – 2017. – № 8. – С. 666–672.

2. Федоренко С.М. Інвестиційна діяльність страхових компаній в Україні / С.М. Федоренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 9. – С. 21–23.

3. Гавриляк Т.С. Зарубіжний досвід формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності страхових компаній / Т.С. Гавриляк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.5. – С. 251–257.

4. Юхименко В.М. Ринок страхових послуг: світові тенденції та перспективи розвитку в Україні / В.М. Юхименко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 3. – С. 44–48.

5. Нагайчук Н.Г. Інвестиційний потенціал страхового ринку України / Н.Г. Нагайчук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – Вип. 38. – С. 205–212.

6. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів: [монографія] / за заг. ред. С.В. Онишко. – Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2016. – 452 с.

7. Гавриляк Т.С. Оптимізація джерел та механізмів формування інвестиційних ресурсів страховиків / Т.С. Гавриляк // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 4. – С. 67–70.

8. Про затвердження напрямів інвестування галузей економіки за рахунок коштів страхових резервів: Постанова Кабінету Міністрів України від 17 серпня 2002 року № 1211 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/norm_akt/source-KMU/type-Постанова/1211-2002-п-17.08.2002.htm.

9. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Постанова Правління Національного банку України від 18 червня 2015 року № 391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>.

10. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii&pageNumber=3>.

11. Статистика страхового ринку України // Фориншурер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com.stat>.

Побочая Е.П., Воробей А.Н. Потенциал инвестиционной деятельности страховых компаний на финансовом рынке Украины

Аннотация. Статья посвящена тенденциям, проблемам та перспективам осуществления инвестиционной деятельности страховых компаний на финансовом рынке Украины. Сформулированы конкретные выводы и предложения по преодолению основных проблем осуществления инвестиционной деятельности отечественными страховыми компаниями.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные ресурсы, инвестиционный потенциал, страховая компания, страховые резервы, активы, финансовый рынок, финансовые посредники.

Pobocho K.P., Vorobei H.M. The investment potential of insurance companies in the financial market of Ukraine

Summary. The article is devoted to the tendencies, problems, and perspectives of investment activities of insurance companies in the financial market of Ukraine. Also, we defined the factors that restrain the development of investment activity of insurance companies in Ukraine and made the proposals on dealing with outlined key problems of investment activity of insurance companies in Ukraine.

Keywords: investment, investment resources, investment potential, insurance company, insurance reserves, assets, financial market, financial intermediaries.

*Стащук О.В.,**к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту,**Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки**Мартинюк Р.Ф.,**студент факультету економіки та управління,**Східноєвропейський національний університету імені Лесі Українки**Михайлович П.П.,**студент факультету економіки та управління,**Східноєвропейський національний університету імені Лесі Українки*

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ЯК ЗАСТАВИ КРЕДИТУ

Анотація. У статті авторами досліджено особливості використання нематеріальних активів як застави за позиковими фінансовими ресурсами. Метою дослідження є систематизація методів оцінки нематеріальних активів як предмета застави, а також ідентифікація особливостей оцінювання нематеріальних активів у ломбардах. Авторами сформульовано основні чинники, що впливають на складність оцінки рівня ліквідності нематеріальних активів як предмета застави, а також виокремлено та охарактеризовано основні етапи оцінювання нематеріальних активів. Визначено, що найбільш поширеними методами оцінки нематеріальних активів є метод, орієнтований на ринкову ціну; метод, орієнтований на витрати; метод, орієнтований на доходи від використання активу. Визначено основні переваги та недоліки використання таких методів на практиці.

Ключові слова: нематеріальні активи, застава (забезпечення), кредит, залучений капітал, застава вартість, позика (ломбарду).

Постановка проблеми. Сучасні ринкові умови зумовлюють появу і розвиток інноваційного підприємництва, тому нематеріальні активи (далі – НМА) набувають все більш важливого значення. Досить поширеним є явище створення нових підприємств із переважною часткою НМА у статутному капіталі, що зумовлює необхідність достовірного визначення ринкової вартості НМА. Згідно з Законом України «Про заставу» НМА може виконувати роль забезпечення за кредитом. Оскільки підприємство для диверсифікації своєї діяльності використовує залучений капітал, то одним із видів забезпечення кредиту можуть виступати НМА. Оцінка заставної вартості НМА є методично складною і дорогою процедурою, що й актуалізує наше дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання оцінки НМА присвячені праці таких відомих вітчизняних науковців, як Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, В.В. Сопко, В.О. Шевчук.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявні дослідження, невирішеними залишаються проблеми та особливості використання НМА як застави за кредитом.

Мета статті полягає у систематизації підходів до розуміння поняття «нематеріальні активи підприємства», виявленні особливостей їх використання як застави за кредит, а також відображенні переваг та недоліків основних методів оцінки НМА як предмета застави за позичковим капіталом.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань:

- систематизувати методи оцінки НМА як предмета застави;
- розглянути та проаналізувати особливості оцінки НМА у ломбардах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі функціонування підприємства виникає необхідність використання залученого капіталу. Використання такої форми фінансування підприємства дає йому змогу більш ефективно організувати свою фінансово-господарську діяльність та забезпечувати ефективний рух грошових коштів. Формування фінансових ресурсів підприємства за рахунок кредитування банківськими установами здійснюється на основі таких принципів, як принцип платності, принцип поверненості, принцип строковості, принцип забезпеченості, принцип цільового використання. Одним із найбільш важливих для банківської установи є принцип забезпеченості, оскільки саме він дає змогу кредитору застрахувати свої інтереси та уберегтися від неповернення кредиту позичальником внаслідок ймовірної неплатоспроможності останнього.

Залучений капітал суб'єкта підприємницької діяльності набуває таких видів:

1) кредит, тобто економічні відносини між позичальником і позикодавцем щодо повернення позиченої вартості з відсотками;

2) позика, тобто мобілізація високоліквідних активів шляхом забезпечення позиченої вартості менш ліквідними активами; первісним видом забезпечення позики є застава.

Застава (забезпечення) – це матеріальні активи та НМА, що передаються на тимчасове зберігання позикодавцю як гарантування повернення. Особливістю використання застави як кредитного забезпечення є те, що кредитор у разі несплати боржником своїх кредитних зобов'язань має право одержати задоволення з вартості заставленого майна переважно перед іншими кредиторами.

В процесі надання кредиту під заставу нематеріальних активів банківська установа повинна врахувати такі чинники:

- власність активів (заставадавець повинен володіти предметом застави на правах власності або мати право господарського володіння чи оперативного управління предметом застави, що повинно бути підтверджено відповідними документами);

– можливість використання нематеріальних активів як застави (заставні нематеріальні активи не повинні бути заставлені за раніше невиконаними зобов'язаннями);

– оцінка нематеріальних активів (на предмет застави повинна бути встановлена ціна, яка має бути документально підтверджена);

– ліквідність активів (предмет застави повинен мати якнайвищий ступінь ліквідності, що дасть змогу кредитору в короткі часові терміни його у разі неплатоспроможності позичальника).

Поняття НМА охоплює усе те, що немає матеріальної форми, але може бути ідентифіковане (відокремлене від підприємства) та утримується з метою використання більше одного року (одного операційного циклу) для операційної або іншої діяльності чи надання в оренду іншим особам.

Використання значного обсягу залученого капіталу зумовлює необхідність гарантування повернення залучених коштів. Згідно з Законом України «Про заставу» предметом застави під банківську позику можуть бути матеріальні активи та НМА [1].

Відповідно до Національного положення (стандарту) обліку № 8 «Нематеріальні активи» нематеріальними активами є немонетарні активи, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифікованими. Усі нематеріальні активи підприємства поділяють за такими групами:

– права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);

– права користування майном (право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);

– права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо);

– права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи

тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, зокрема ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції, тощо);

– авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо);

– інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо) [9].

Згідно з Міжнародними стандартами обліку нематеріальними активами є інтереси, що містяться в нематеріальних об'єктах (навичках менеджменту та маркетингу, кредитних рейтингах, гудволі та різноманітних юридичних правах) або інструментах (товарних знаках, авторських правах, франшизах, патентах, контрактах).

О.Б. Зайківський та В.І. Комаров стверджують, що нематеріальні активи – це немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, сутність яких полягає в праві власності на об'єкти інтелектуальної власності, а також інші аналогічні права, визнані в порядку, встановленому відповідним законодавством, об'єктом права власності особи, можуть бути ідентифіковані (ототожені) і утримуються підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він більше року) для виробництва, торгівлі та в адміністративних цілях або надання в оренду іншим особам [10, с. 14].

Згідно з Податковим кодексом України нематеріальні активи – право власності на результати інтелектуальної діяльності, зокрема промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, зокрема набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами [11].

Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів пропонують таке визначення нематеріальних

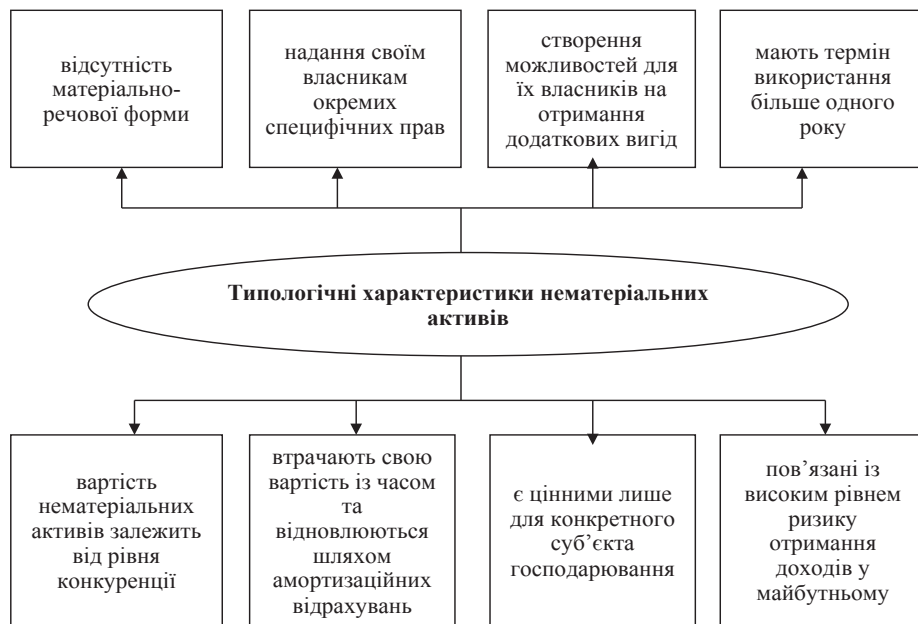


Рис. 1. Типологічні характеристики нематеріальних активів як предмета застави

Джерело: систематизовано авторами на основі [2; 3; 9]

активів: «Нематеріальними активами вважаються немонетарні активи, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифіковані (незалежно від строку їх корисного використання (експлуатації)» [12].

Як бачимо, вітчизняне законодавство відображає різні підходи до розуміння поняття «нематеріальні активи підприємства». Така ситуація ускладнює процес їх оцінки, ідентифікації, а також використання як застави за кредитом.

На нашу думку, процес передачі НМА у заставу є недостатньо висвітленим в законодавчих актах. Заставлення НМА відбувається шляхом передачі прав власності на нього кредитором. Проте складність використання НМА як застави полягає у визначенні первісної вартості активу, а також визначенні зміни ринкової вартості в майбутньому. На наш погляд, важливим аспектом, що ускладнює оцінку первісної вартості, є складність відслідковування коливань реальної вартості НМА протягом терміну корисного використання.

Низький рівень використання НМА як застави за кредит зумовлений їх нестійкою ліквідністю. Заставою може бути лише той НМА, який досить є комерціалізованим, а також приносить дохід. Свідченням наявності у власності НМА можуть виступати патенти, свідоцтва, ліцензійні договори, договори замовлення на створення об'єктів інтелектуальної власності, контракти або авторські ліцензійні договори тощо, що представлені об'єктами обліку: письмовий і (або) образотворчий опис, креслення, схеми, зразки продукції, дискети, CD/DVD-ROM, аудіо- та відеокасети, вінчестери EOM, флеш-носії та інші носії об'єктів інтелектуальної власності [2].

Складність оцінки ліквідності НМА зумовлена такими чинниками:

- 1) різноманітністю об'єктів інтелектуальної власності, кожен з яких, згідно з законом, повинен бути оригінальним [3];
- 2) різні джерела надходження НМА на підприємство;
- 3) різні сфери використання НМА на підприємстві;
- 4) результати вартісної оцінки мають виключно ймовірнісний характер.

Оцінка вартості НМА є багатоетапним процесом, який повинен виконуватись у чітко визначеній послідовності.

Як було з'ясовано, визначення методу оцінки НМА поряд з визначенням виду вартості є важливим аспектом оцінки. Поширеними є три методи розрахунку балансової вартості НМА.

Метод, орієнтований на ринкову ціну, базується на максимально можливій ринковій вартості НМА, яка може бути

досяжною на ринку. Ми вважаємо, що проблема цього методу полягає в тому, що НМА часто є унікальним на ринку, а його ціна – невідомою. Проблематичним також є отримання інформації про самостійно розроблене програмне забезпечення і бази даних, що мають суттєвий попит. З цієї причини цей метод не може бути використаний в чистій формі.

Наступним методом є орієнтація на витрати. Цей метод базується на аналізі витрат виробництва і (або) відновлення оцінюваного НМА. На нашу думку, перевага цього методу полягає в тому, що дані про витрати, як правило, наявні на підприємстві, з іншого боку, витрати часто можуть не бути об'єктивно ідентифіковані. Це унеможливує використання цього методу у чистому вигляді.

Іншим методом, що використовується, є дослідження доходів від використання активу. Під час використання цього методу розраховується вартість фінансової вигоди, яка може бути віднесена до цього активу. За цього методу наявні різноманітні підходи, за допомогою яких визначаються фінансові вигоди. Один із методів, який часто використовується на практиці, – це метод «цінової аналогії», під час використання якого розраховуються витрати, які підприємство повинно вкласти в ціну, щоб цей НМА був рентабельним. Як бачимо, цей метод, як і згадані вище, має перелік переваг і недоліків; з одного боку, інформація про доходи є завжди наявною на підприємстві (звіт про фінансові результати ф. 2), з іншого боку, є надзвичайно складним ідентифікувати доходи саме цього активу [6].

Як показало дослідження, для оцінки НМА, як предмета застави, найчастіше використовуються такі методи із вище названих:

- метод ринкової вартості;
- метод, орієнтований на доходи.

Метод орієнтації на витрати не так часто використовується, оскільки зацікавленість кредитора полягає більше у дохідній стороні активу, ніж у його собівартості.

Окрім банків на фінансовому ринку, як фінансові посередники функціонують також так звані парабанки. Одним із представників фінансових посередників є ломбарди. Вони надають позики під заставу рухомого, нерухомого майна та нематеріальних активів.

Особливістю отримання позики у ломбарді є її оперативність, що обумовлює необхідність у високій ліквідності заставних активів. Позика ломбарду має низку відмінностей від інших видів кредитів.

Зокрема, як метод визначення вартості застави в ломбарді використовується ціна негайної реалізації активу. Покриття

Таблиця 1

Основні етапи оцінки НМА

Назва етапу	Сутність етапу
Обстеження нематеріальних активів	Перевірка наявності матеріальних носіїв, що є об'єктами обліку.
Правова експертиза	Ідентифікація права на об'єкти інтелектуальної власності (перевірка наявності документів, що підтверджують законне володіння майновими правами (патенти, свідоцтва, ліцензійні договори, договори замовлення на створення об'єктів інтелектуальної власності, контракти або авторські ліцензійні договори тощо).
З'ясування типу вартості, що визначається, і вибір відповідного методу оцінки НМА	Визначення вартості, яка найкраще підходить для оцінки НМА: балансова чи ринкова. Ринкова вартість є основою для визначення заставної вартості.
Формування інформаційної бази для проведення оцінки	Включення до баз даних характеристик об'єктів інтелектуальної власності, інформації про подібні НМА, джерела отримання прибутків від використання об'єктів інтелектуальної власності, інформація про ризики.
Розрахунки вартості нематеріальних активів відповідно до обраних методів	Визначення вартості відповідно до встановленого методу і виду вартості.
Підготовка звіту про оцінку.	Підготовка первинної документації.

Джерело: складено авторами на основі [4; 5]

недостатньої ліквідності активів відбувається шляхом зниження суми позики за незмінності застави.

Наступною відмінністю є термін надання позики, а саме ломбарди надають поточні позики. Натомість банки надають кредити на середньо- та довгострокові терміни.

Також суттєвою відмінністю є ставка відсотку за кредитом, порівняно з банками ломбарди надають кредити за значно вищим відсотком. Суттєві і часті коливання ринкової вартості активів зумовлюють невисоку привабливість НМА як застави. Варто зазначити, що подібна ситуація наявна не тільки в Україні але й в країнах ЄС (Федеративна Республіка Німеччина).

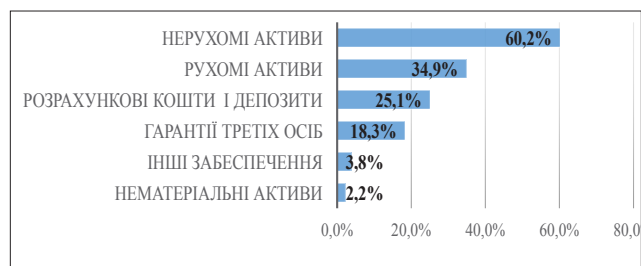


Рис. 2. Поширення різних видів забезпечення у рамках отримання кредитів 2014-2015 рр. у Федеративній Республіці Німеччина

Джерело: складено авторами на основі [7; 8]

Аналізуючи рис. 1, бачимо, що частка використання НМА як застави за кредит у провідних країнах ЄС є досить незначною. На зниження частки цього активу впливають негативні очікування стосовно майбутньої вартості НМА, а також складність оцінки його вартості.

Висновки. Проаналізувавши заставу як економічну категорію також методу її оцінки, можна зробити висновок, що це надзвичайно складний і багатогранний аспект діяльності підприємства. Із проведеного дослідження можемо зробити висновок, що НМА не є часто вживаним предметом застави через складність оцінки його ринкової вартості та високих ризиків втрат для кредитора. Водночас варто відзначити, що оцінка застави нематеріальних активів як форми забезпечення за кредитом використовується насамперед з метою управління кредитним ризиком банківської установи. Проаналізувавши засади роботи ломбардів, виявили досить незначну кількість застав НМА, що зумовлено складністю визначення ціни активу та неможливістю його негайної реалізації.

Література:

1. Про заставу : Закон України від 2 жовтня 1992 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2654-12>.
2. Нематеріальні ресурси підприємства: формування й оцінка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://works.doklad.ru/view/EdQmfxBHDEE/2.html>.
3. Про оцінку майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні : Закон України від 9 вересня 2004 р. № 1992-IV зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.
4. Оцінка нематеріальних активів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://studopedia.com.ua/1_16792_otsinka-nematerialnih-aktiviv.html.
5. Оцінка вартості нематеріальних активів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/33223>.
6. Die Bewertung von immateriellen Vermögensgegenständen [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iww.de/>

[bbp/archiv/bilanzierung-die-bewertung-von-immateriellen-vermoegensgegenstaenden-f33778](http://www.iww.de/bbp/archiv/bilanzierung-die-bewertung-von-immateriellen-vermoegensgegenstaenden-f33778).

7. Immaterielle Vermögenswerte als Sicherheiten bei der Kreditvergabe. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kfw.de/PDF/KfW-Research/Economic-Research/Publikationsarchiv/Mittelstands-und-Strukturpolitik/Mittelständische-Unternehmen/Per-39-Immaterielle-Vermögenswerte-als-Kreditsicherheit.pdf>.
8. Unternehmensbefragung 2015 – KfW [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Unternehmensbefragung/Unternehmensbefragung-2015.pdf>.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://buhgalter911.com/uk/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021473.html>.
10. Зайківський О.Б. Ідентифікація нематеріальних активів – базис їх бухгалтерського обліку / О.Б. Зайківський, В.І. Комаров // Економіка інтелектуальної власності. – 2008. – № 5. – С. 13–19.
11. Податковий кодекс України від 11 жовтня 2011 р. № 2755–17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
12. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів : затвержені Наказом Міністерства фінансів України від 16 листопада 2009 р. № 1327.

Стащук Е.В., Мартынюк Р.Ф., Михайлович П.П. Особенности использования нематериальных активов как заставы кредита

Аннотация. В статье авторами были исследованы особенности использования нематериальных активов как заставы по заемным финансовым ресурсам. Целью исследования является систематизация методов оценки нематериальных активов как предмета заставы, а также идентификация особенностей оценки нематериальных активов в ломбардах. Авторами сформулированы основные факторы, которые влияют на сложность оценки уровня ликвидности нематериальных активов как предмета заставы, а также выделены и охарактеризованы основные этапы оценки нематериальных активов. Определено, что наиболее распространенными методами оценки нематериальных активов являются метод, ориентированный на рыночную цену; метод, ориентированный на расходы; метод, ориентированный на доходы от использования актива. Определены основные преимущества и недостатки использования таких методов на практике.

Ключевые слова: нематериальные активы, застава (обеспечение), кредит, заемный капитал, заставная стоимость, заем (ломбарда).

Stashchuk O.V., Martyniuk R.F., Mykhailovych P.P. Features of using intangible assets as credit security

Summary. The article deals with the peculiarities of using non-material assets as security for borrowed financial resources. The objective of the research is a systematization of the evaluation methods of non-material assets as a loan subject, as well as an identification of non-material assets evaluation peculiarities in pawnshops. The main factors that influence the difficulty of evaluating the non-material assets as a loan subject liquidity level are specified, as well as the main phases of non-material assets evaluation are outlined and defined. It is observed that the most widespread method of non-material assets evaluation is a market value-oriented method; an expenses-oriented method; an asset return oriented method. The main advantages and disadvantages of such methods practically applied are defined.

Keywords: non-material assets, security (provision), credit, employed capital, collateral value, loan (of a pawnshop).

Тешева Л.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів і кредиту,

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проаналізовано основні тенденції розвитку вітчизняного фондового ринку, визначено проблеми його функціонування, запропоновано комплекс заходів щодо реалізації програми інтеграції вітчизняного ринку цінних паперів у світове фінансове середовище.

Ключові слова: цінні папери, фондовий ринок, фондова біржа, капіталізація, операції з фондовими цінностями.

Постановка проблеми. Фондовий ринок являє собою важливий сегмент фінансової системи будь-якої країни. нині ринок цінних паперів України значно поступається фондовим центрам більшості розвинених країн. Стабільність та сталість цієї сфери можуть створити стійке економічне зростання шляхом залучення інвестиційних ресурсів у реальний сектор економіки. Вітчизняний фондовий ринок працює в умовах політичної та економічної нестабільності, тому проведення комплексного аналізу його стану на державному рівні та визначення його ролі на світовому фондовому ринку є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як вітчизняні, так і зарубіжні вчені приділяють увагу дослідженню проблеми розвитку фондового ринку та його ролі й значенню на тлі оточуючих країн. Серед вітчизняних науковців, що займалися дослідженням даних питань, можна виділити О.І. Барановського, Б.А. Карпінського, М.Ю. Алексеєва, Г.А. Крамаренко. Проблеми фондового ринку були досліджені й класиками економічної думки, серед яких: Р. Бернард, Дж. Кейнс, М. Міллер, М. Фрідман та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідивши наукові праці багатьох учених, слід зауважити, що стан українського фондового ринку свідчить про наявність недосліджених питань та невирішених проблем, які потребують подальшого їх вивчення та знаходження шляхів вирішення.

Мета статті полягає в аналізі фондового ринку України, статистичному оцінюванні його ролі на сучасному етапі еко-

номічного розвитку країни та його місця на світовому ринку цінних паперів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до ст. 2 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-IV, ринок цінних паперів (фондовий ринок) – сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і деривативів [4].

Фондовий ринок як фінансовий елемент займає нині особливе місце в загальній системі ринкової економіки країни. Він є одним із чинників, які формують інвестиційний клімат та сприяють залученню інвестиційного капіталу в країну.

Успішне функціонування ринку цінних паперів можливе лише у разі вирішення низки проблем, які стоять перед стабільним розвитком цього сектора, серед яких основними є: недостатня прозорість ринку, що відлякує іноземних інвесторів; незконцетрованість сукупності цінних паперів на одній торговій площадці; недооцінка потенціалу ринку; повністю сформована інституційна інфраструктура; слабкий захист прав акціонерів, що зумовлює їх недовіру до системи.

Виходячи зі статистичних даних НКЦПФР, що наведені в табл. 1, можна зробити висновки щодо розвитку вітчизняного ринку цінних паперів за 2005–2015 рр.

Динаміка структури операцій із цінними паперами у загальному обсязі операцій значно різниться, але, зважаючи на сумарну кількість операцій за останні роки, можна зробити висновок, що ринок цінних паперів розвивається та розширюється. Проводячи горизонтальний аналіз структури загального обсягу операцій, можна сказати, що найбільших змін зазнали угоди з векселями у 2013 р. 3 412 млрд. грн. вони зменшилися до 3 млрд. грн., а в 2014 р. – до 2 млрд. грн. Ця тенденція пов'язана із запровадженням нового податку, а саме акцизу на відчуження цінних паперів поза організаторами торгівлі. У всі роки значну питому вагу займали операції з акціями, їх обсяги значні, хоча й коливаються. З 2010 р. значними темпами почали зростати обсяги операцій із державними облигаціями, у 2012 р.

Таблиця 1

Загальний обсяг операцій (млрд. грн.) у 2007–2015 рр. [4]

Вид цінних паперів	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Акції	284	353	471	565	647	592	171	416	610
Державні облигації	60	62	99	354	856	1 217	721	688	250
Облигації підприємств	135	205	81	70	104	125	99	70	135
Облигації місцевих позик	4	2	1	1	2	7	4	1	2
Цінні папери ІСІ	40	44	76	107	104	138	497	240	217
Векселі	213	192	269	316	358	412	3	2	33
Деривативи	0	0	0	4	24	25	18	9	59
Інші	19	25	71	126	77	15	164	903	1556
Усього	754	883	1 067	1 538	2 148	2 531	1 677	2 332	2 862

зафіксовано їх найбільшу кількість – 1 217 млрд. грн., що перевищує будь-який вид операцій із цінними паперами за останні 10 років функціонування фондового ринку України.

Обсяг облігацій місцевих позик завжди мав незначну питому вагу у загальній структурі цінних паперів. Деривативи у перші роки розвитку ринку цінних паперів нашої країни майже не використовувалися, лише з 2011 р. обсяги почали зростати – до 24 млрд. грн. та більше. Обсяг інших цінних паперів, що не розглянуті детально в таблиці, у 2015 р. має найбільший обсяг, а саме 1 556 млрд. грн. У тенденції розвитку їх обсяг зростає.

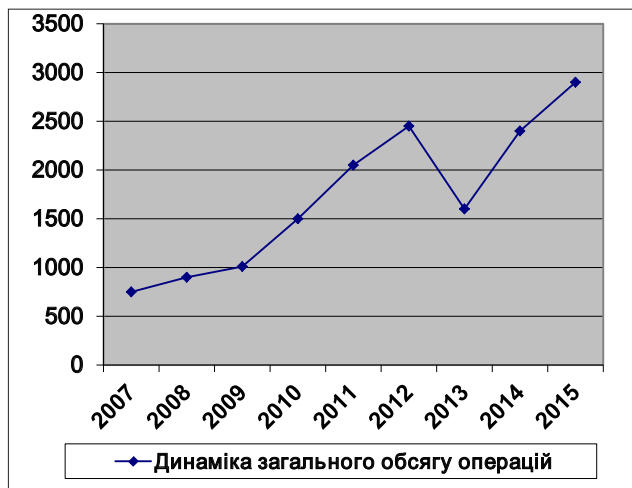


Рис. 1. Динаміка загального обсягу операцій із цінними паперами за 2007–2015 рр.

Таким чином, можна зробити висновок, що фондовий ринок України поступово розвивається, хоча й не досить значними темпами. Найбільшу питому вагу від загального обсягу операцій займають акції, державні облігації, цінні папери ІСІ та за останні декілька років інші цінні папери.

Згідно з даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), в Україні в 2016 р. зареєстровано 10 організаторів торгів на фондовому ринку. За результатами торгів на організованому ринку обсяг біржових контрактів із цінними паперами протягом 2016 р. становив 236,95 млрд. грн. Порівняно з даними аналогічного періоду 2015 р. обсяг біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі зменшився на 17,21%, або на 49,25 млрд. грн. (січень-грудень 2015 р. – 286,21 млрд. грн.).

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом зазначеного періоду зафіксовано з державними облігаціями України – 211,26 млрд. грн. (89,16% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-грудні поточного року) [4].

Характеризуючи дані щодо обсягу біржових контрактів із фінансовими інструментами на організаторах торгів за період 2010–2016 рр., можна зробити висновок, що обсяг біржових контрактів із цінними паперами в Україні зростає у кризовий період 2013–2014 рр. та характеризувався спадом у 2015–2016 рр. (рис. 1).

Під час розгляду основних тенденцій розвитку фондового ринку України було виявлено низку проблемних питань, які стоять на шляху інтеграційних процесів у міжнародне фондове середовище. Так, до основних із них можна віднести: надмірну кількість фондових бірж; низькі рівні капіталізації та ліквідності ринку; високу фрагментарність біржової та депозитарної

структури; відсутність досконалого механізму взаємодії між біржами; обмежену кількість ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів; відсутність ліквідних цінних паперів; низький рівень використання похідних цінних паперів; недостовірність інформації щодо загального обсягу торгів на біржовому ринку тощо.

Сучасні тенденції розвитку міжнародного фондового ринку характеризуються неперервним процесом об'єднання в єдину міжнародну мережу. Тобто відбувається процес глобалізації, який, з одного боку, виникає за рахунок послідовного еволюційного розвитку, а з іншого – сучасний процес глобалізації фондових ринків характеризується прискореними, асиметричними та різноспрямованими темпами розвитку, відбувається уніфікація національних ринків.

Глобалізація супроводжується формуванням нових самостійних ринків для державних запозичень, банківських послуг та корпоративних цінних паперів, які зумовлюють ускладнення взаємодії між сегментами ринку та сприяють формуванню дисбалансів.

Фінансовий ринок України, наслідуючи світові тенденції, співпрацює з міжнародними фінансовими ринками, і наслідки цих процесів справляють значний вплив на розвиток українського фондового ринку. Але, на жаль, обсяг торгів цінними паперами на чинному фондовому ринку України не перевищує 4–6% усіх угод із цінними паперами. Інші угоди укладаються поза біржами, тобто відходять до тіньового сектора економіки.

Нині у світі сформувалися найбільші та найпотужніші центри з торгівлі цінними паперами, які зосереджені у Сполучених Штатах Америки, Великобританії, Японії та інших країнах, які мають високий рівень розвитку фінансового ринку та сприятливе економічне середовище.

Для аналізу найбільших фондових бірж світу та їх місцезнаходження звернемося до табл. 2.

Таблиця 2

Головні фондові біржі світу [5]

Країна	Кількість великих, головних бірж	Найбільша біржа країни
Великобританія	22	Лондонська фондова біржа
США	13	Нью-Йоркська фондова біржа
Японія	9	Токійська фондова біржа
Франція	8	Паризька фондова біржа
Німеччина	7	Франкфурт-на-Майні
Україна	7	ПФТС, УФБ

Найбільша кількість фондових бірж зосереджена у Сполучених Штатах Америки та Великобританії, що й пояснює їх лідерство як фондових та фінансових центрів світу. Також досить велика кількість бірж розташована в Японії, враховуючи її невеликі територіальні масштаби. Однакова кількість основних фондових бірж знаходиться на території Німеччини та України, але рівень розвитку фондового ринку в країні значно різниться, тому й обсяги цінних паперів та операцій із ними також дуже відрізняються. Україна значно поступається Німеччині, тобто кількість не відповідає якості.

Для оцінки стану ринку цінних паперів будь-якої країни та його рівня розвитку використовують індекси. Вони є інди-

торами фондового ринку та характеризують макроекономічні процеси всередині країн. Якщо рівень розвитку економіки зростає, то зростають й індекси, якщо ж у країні спостерігається економічна нестабільність, то й індекси знижуються. Біржові фондові індекси – середньозважені величини, які показують курси цінних паперів та фондових ринках.

Доцільно дослідити фондові індекси світу та України, опираючись на дані бірж та агентства Bloomberg (табл. 3).

У 2015 р. фондові ринки різних країн знаходилися під впливом різноманітних факторів, які вплинули на деякі з них позитивно, а на інші – негативно. Саме таким чином визначилися лідери та аутсайдери на світовому фінансовому ринку. Але з кожним роком вони змінюються, аутсайдери стають лідерами на тлі певних політично-економічних процесів і, навпаки, лідери – аутсайдерами.

Саме фондові індекси є показниками, на які орієнтуються інвестори, як резиденти, так і нерезиденти країни. Індекси будуються різними способами, тому на одному ринку їх може існувати відразу декілька.

Доцільно проаналізувати динаміку фондових індексів країн графічним методом наростаючим підсумком (рис. 2).

Як бачимо на стовпчастій діаграмі, то найбільшими темпами зріс китайський індекс (+17,0% у 4-му кварталі 2015 р., +12,9% за рік). Також значного рівня досяг індекс Росії ММВБ (+26,15 за рік, +7,2% за 4-й квартал). На трохи нижчому рівні знаходяться індекси Франції та Японії (+5,0% за квартал та 10,2% за рік; +9,5% за 4-й квартал та 9,1% за рік відповідно). На значно гіршому місці знаходяться Кіпр та Польща, їх індекси знаходяться на майже однаковому від'ємному рівні. Але найгірші індекси має Україна. Індекс УБ: -21,4% за 4-й квартал, -33,6% за рік, а індекс ПФТС: -20,1% за 4-й квартал, -37,8% за рік.

Така ситуація стосовно рівня розвитку українських індексів пояснюється зміною в 2014 р. суспільно-політичного клімату всередині країни, що посприяло зміні економічного, політичного, соціального та регуляторного устрою. Напрямок розвитку фондового ринку України змінило швидке погіршення воєнно-політичної та економічної ситуації на сході країни, що,

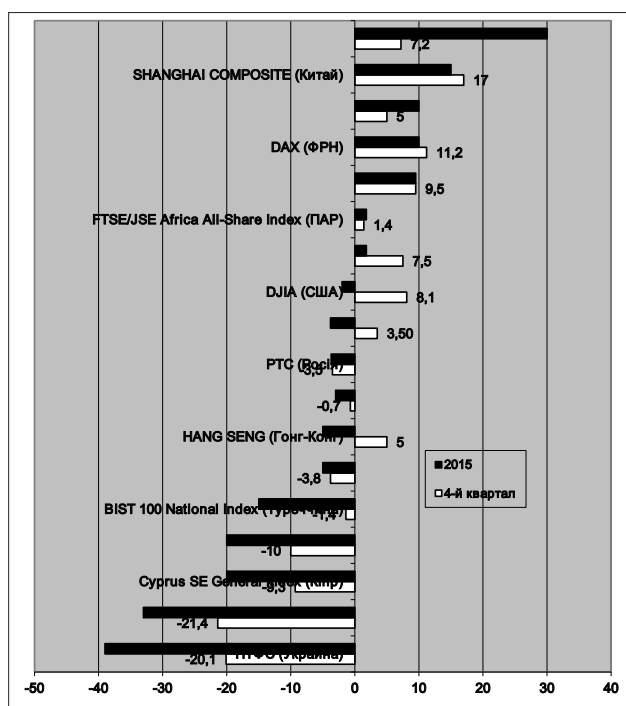


Рис. 2. Динаміка національних та міжнародних індексів фондових ринків за чотири квартали 2015 р. (наростаючим підсумком), % [4]

свою чергою, призвело до девальвації гривні та стримування прийняття нових реформ.

Якщо прослідкувати за розвитком біржового фондового індексу ПФТС, то можна сказати, що його значення знижується в продовж останніх п'яти років, про що свідчить рис. 3.

Загальні темпи росту індексу за останні 10 років досить неоднозначні. Найбільше його значення було досягнуто в 2008 р., трохи менше – у 2011 р. Найнижчий показник індексного спаду спостерігається в 2009 р., що пов'язують зі світовою фінансово-економічною кризою. Також зниження значення показника та його стабілізація спостерігаються

Таблиця 3

Фондові індекси світу та України у 2015 р. [3]

Індекси	30.12.2014	30.09.2015	30.12.2015	4-й квартал 2015 р.	2015 р.
SHANGHAI SE COMPOSITE (Китай)	3 165,81	3 052,78	3 572,88	17,0%	12,9%
DAX (ФРН)	9 805,55	9 660,44	10 743,01	11,2%	9,6%
NIKKEI (Японія)	17 450,77	17 388,15	19 033,71	9,5%	9,1%
DJIA (США)	17 983,07	16 284,70	17 603,87	8,1%	-2,1%
S&P 500 (США)	2 080,35	1 920,03	2 063,36	7,5%	-0,8%
ММВБ (Росія)	1 396,61	1 642,97	1 761,36	7,2%	26,1%
CAC 40 (Франція)	4 245,54	4 455,29	4 677,14	5,0%	10,2%
HANG SENG (Гонконг)	23 501,10	20 846,30	21 882,15	5,0%	-6,9%
FTSE 100	6 547,00	6 061,61	6 274,05	3,5%	-4,2%
FYSE/JSE	49 755,61	50 088,86	50 805,13	1,4%	2,1%
S&P BSE SENSEX	27 403,54	26 154,83	25 960,03	-0,7%	-5,3%
BIST 100	84 537,10	74 205,47	73 200,69	-1,4%	-13,4%
PTC (Росія)	790,71	784,11	757,04	-3,5%	-4,3%
WSE WIG 20 (Польща)	2 315,94	2 066,37	1 859,15	-10,0%	-19,7%
ПФТС (Україна)	386,92	301,09	240,70	-20,1%	-37,8%
УБ (Україна)	1 033,30	872,35	685,86	-21,4%	-33,6%

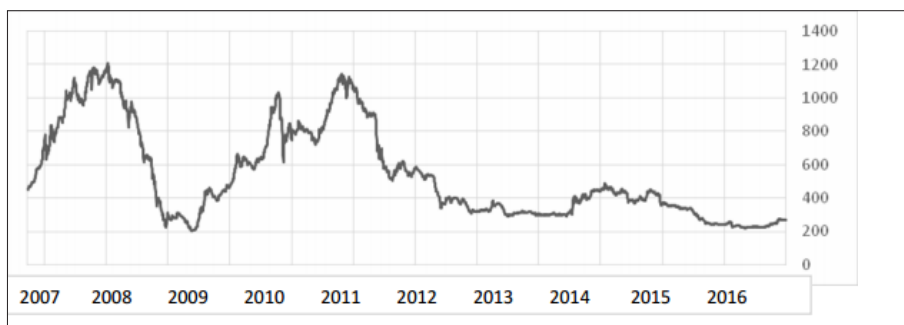


Рис. 3. Динаміка індексу ПФТС з 01.12.2006 по 01.12.2016 [4]

починаючи з 2012 р. і переважно всі наступні роки майже не змінюється у своїй динаміці. За підсумками 2011 р. індекс знизився на 45% і впродовж 2012–2016 рр. не виявив значних коливань. Саме через таку нестабільність та коливання неможливо дати об'єктивних прогностичних оцінок щодо розвитку фондового ринку України.

Розрахунок індексів фінансової активності в нашій країні слід проводити, досліджуючи досвід інших країн-сусідів, які мають багаторічний досвід щодо розрахунку подібних індикаторів.

Відтоді, коли почав розвиватися національний фондовий ринок, вітчизняні спеціалісти намагалися використовувати на практиці світові методики і розробляти на їх основі власні українські індекси.

Основою для динаміки українських фондових індексів, можна сказати, що після швидкого піднесення економіки країни та розвитку ринку цінних паперів відбувся значний їх спад, що призвів до серйозної фінансової кризи, яка негативно вплинула на всі галузі економіки. Наша країна не готова до значних та неконтрольованих інвестиційних коливань. Створення українських фондових індексів є позитивною тенденцією, тому що вони характеризують стан фінансової активності всередині країни та в різних секторах та галузях економіки.

Висновки. Отже, головне завдання фондового ринку – сприятливі умови для залучення інвестицій. Залучення грошових ресурсів у цінні папери виконується шляхом придбання цих цінних паперів у процесі їх емісії. Акції та облигації – найефективніші джерела отримання додаткових грошових коштів для фінансування господарської діяльності, проектів підприємств і держави.

Український фондовий ринок потребує здійснення антикризових заходів та реформ, упровадження яких дасть змогу стабілізувати процеси в економіці. Необхідно визначити тактику, стратегію і програму реформ, використовуючи найдієвіше державні засоби, що здатні у найкоротші терміни створити найефективніші умови за найменших витрат на них.

Основний напрям розвитку ринку – розвиток корпоративної реформи, підвищення ефективності регулювання емітентів, збільшення вибору інструментів на фондовому ринку; забезпечення стабільності інфраструктури ринку цінних паперів; забезпечення єдиної державної політики щодо цієї сфери діяльності тощо. Для підвищення ефективності фондового ринку України необхідно здійснити низку заходів, до яких належать

збільшення обсягів торгів на біржах до рівня відповідного завданням розвитку економіки країни, розвиток Інтернет-трейдингу, застосування нових інструментів на біржових ринках, формування прогресивної нормативної бази, а також підвищення активності іноземних інвесторів на українському фінансовому ринку.

Ефективного функціонування вітчизняного фондового ринку можливо досягти за рахунок оновлення нормативно-правової бази, враховуючи помилки попередніх періодів та керуючись набутим досвідом. Реалізація таких стратегічних орієнтирів надасть можливість оцінити дії, спрямовані на покращення функціонування фондового ринку на середньостроковий період, сприятиме підвищенню його інвестиційного потенціалу, перетворить ринок на важливий системоутворюючий елемент вітчизняної фінансової системи та підвищить його роль у забезпеченні економічного зростання України.

Література:

1. Аналітичний огляд діяльності ринку управління активами за 4-й квартал 2015 року та 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart/238515.html.
2. Марена Т.В. Місце України на світовому фондовому ринку / Т.В. Марена [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/mesto-ukrainy-na-mirovom-fondovom-rynke>.
3. Офіційний сайт НКЦПФР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.
4. Чернова О.В. Стан та динаміка розвитку світового ринку цінних паперів / О.В. Чернова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2825>.

Тешева Л.В. Аналіз розвитку фондового ринку України

Анотація. В статтю проаналізовані основні тенденції розвитку отечественного фондового ринку, определены проблемы его функционирования, предложены комплекс мероприятий по реализации программы интеграции отечественного рынка ценных бумаг в мировую финансовую среду.

Ключевые слова: ценные бумаги, фондовый рынок, фондовая биржа, капитализация, операции с фондовыми ценностями.

Tiesheva L.V. Analysis of the development of the stock market of Ukraine

Summary. The article is devoted to consideration of the main features of Ukrainian stock market condition. The problems of its operation are identified, a set of measures to implement the program of integration of the domestic securities market into the global financial environment is proposed.

Keywords: securities, stock market, stock exchange, listing, capitalization, transactions with stock values.

*Федина В.В.,**старший викладач кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України*

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Анотація. У статті досліджено проблемні питання реформування пенсійної системи України. Проаналізовано фактори, що привели до перебудови національної системи пенсійного забезпечення, визначено проблеми, що стоять на шляху практичної її реалізації, а також доведено необхідність своєчасної ідентифікації та моніторингу ризиків, генерованих реформованою пенсійною системою.

Ключові слова: пенсійна система, реформи, ідентифікація та моніторинг, тривірнева пенсійна система.

Постановка проблеми. Питання пенсійного забезпечення громадян України – найактуальніше питання сьогодення, значущість якого підсилюється тим, що воно торкається всіх без винятку. Різниця лише в часі, адже одних це вже стосується сьогодні, а інших торкнеться в майбутньому. Нинішня система пенсійного забезпечення, хоча і реформована, нездатна забезпечити людей похилого віку достатнім доходом. Характерними ознаками вітчизняної пенсійної системи є відсутність соціальної справедливості, низький розмір виплачуваної пенсії, великий дефіцит бюджету Пенсійного фонду, недовіра населення до фінансових інститутів. Зволікання з усуненням зазначених проблем може призвести до загострення соціальної напруженості в суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем пенсійного забезпечення зробили такі вітчизняні науковці і практики, як О. Зайчук, Е. Лібанова, В. Яценко, О. Коваль, А. Федоренко, Д. Леонов, С. Шпильовий, Л. Баранник.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте чимало аспектів цієї проблеми залишаються невирішеними, а наявні пропозиції носять суперечливий або дискусійний характер. Пенсійне реформування в Україні ще не принесло позитивних результатів, що підтверджує актуальність теми дослідження.

Мега статті полягає в аналізі ключових проблем реформування як пенсійної системи загалом, так і складових системи пенсійного забезпечення в контексті сучасних соціально-економічних реформ в Україні зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасних умов розвитку ринкових відносин євроінтеграційні орієнтири України вимагають, щоб соціально-економічна політика держави була спрямована на досягнення європейських стандартів якості життя. Це передбачає надійний соціальний захист населення і належне пенсійне забезпечення. Реформа системи пенсійного забезпечення залишається ключовим пріоритетом для України і сьогодні.

Зростаючий інтерес економічної науки до проблем системи пенсійного забезпечення пов'язаний з цілою низкою факторів, а саме з негативною наростаючою тенденцією старіння населення, порушенням балансу між економічно активним населенням та пенсіонерами, зміною парадигми соціального захисту

в світі, структурними змінами в економіці, євроінтеграційним вектором руху України.

Реформування пенсійної системи України, незважаючи на те, що ці питання на урядовому рівні піднімалися ще до набуття Україною самостійності, відповідно до Постанови Ради Міністрів УРСР і Української Ради профспілок «Про невідкладні заходи щодо підготовки і проведення реформи пенсійного забезпечення» від 18 листопада 1989 р., фактично розпочалося в 1998 р. згідно з Основними напрямками реформування пенсійного забезпечення в Україні, схвалених Указом Президента України від 13 квітня 1998 р. № 291/98.

Правове врегулювання реформи і її старт з 1 січня 2004 р. забезпечили прийняті Верховною Радою України 9 липня 2003 року Закони України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та «Про недержавне пенсійне забезпечення».

Відповідно до наведених вище Законів в Україні запроваджена тривірнева пенсійна система.

Перший рівень – реформоване загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, що базується на засадах солідарності, субсидування, здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду.

Другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що передбачає акумулювання коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді й фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій та одноразових виплат.

Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, що здійснюється за допомогою трьох учасників ринку, а саме компаній зі страхування життя, банків та недержавних пенсійних фондів. Такий механізм ґрунтується на добровільних засадах громадян, роботодавців та їхніх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання застрахованими особами додаткових (понад обов'язкове державне пенсійне страхування) пенсійних виплат.

Пенсійна система як складне системне утворення не тільки знаходиться під впливом певних зовнішніх і внутрішніх факторів, але й сама може бути джерелом проблемних питань як для соціальної, так і економічної складових політики держави. Так, проблемні питання пенсійного реформування можна об'єднати в три групи:

- проблеми, що привели до пенсійної реформи;
- проблеми, що уповільнюють реалізацію пенсійної реформи;
- проблеми, згенеровані реформованою пенсійною системою.

1) Проблеми, що привели до пенсійної реформи, мали як соціальний, так і економічний характер.

До проблем соціального характеру можна віднести:

- соціальну несправедливість старої пенсійної системи;
- низький розмір виплачуваних пенсій, що майже не залежав від пенсійних внесків;

- поширену практику встановлення окремим категоріям громадян дострокових пенсій;
- складну й непрозору процедуру призначення та перерахунку пенсій.
- До проблем економічного характеру належать:
- складна демографічна ситуація і негативні тенденції її розвитку;
- надмірно високі ставки пенсійних внесків, що спричинило додаткове навантаження на економіку;
- поширення пільг у сплаті пенсійних внесків, що суттєво послабило фінансову базу пенсійної системи;
- періодичне списання заборгованості перед Пенсійним фондом, що підірвало фінансову базу пенсійної системи і спровокувало ухилення роботодавців від сплати пенсійних внесків.

Одним з основних факторів, що спричинив пенсійне реформування як у світі, так і в нашій державі, є демографічний. Населення України значно зменшилося з 51,7 млн. жителів у 1989 р. до 47,5 млн. у 2004 р. Відповідно до демографічних прогнозів така тенденція продовжиться. На підтвердження цього слід навести такі факти: на початок 2017 р. чисельність населення становить 42,58 млн. (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя) [1]; згідно з прогнозом Інституту демографії і соціальних досліджень НАН України, у 2050 р. населення України становитиме лише 33,2 млн. жителів, водночас ООН називає ще більш песимістичну цифру – 26 млн. громадян [2].

Робоча сила України, що становила 23,4 млн. людей у 2004 р., у 2050 р. зменшиться до 14,4; зайнятість знизиться з 20,9 до 13,9 млн. [2]. Коефіцієнт демографічної залежності (співвідношення кількості пенсіонерів до кількості людей, які працюють і здійснюють внески) збільшиться з 0,42 до 0,91. Більш вражаючим є збільшення коефіцієнта системної залежності (співвідношення кількості пенсіонерів до кількості тих, хто робить внески): з 0,90 до 1,39 (іншими словами, 139 пенсіонерів на 100 працюючих, які платять пенсійні внески).

Негативний екологічний стан довкілля та вплив різноманітних шкідливих чинників погіршують стан здоров'я населення і врешті приводять до передчасної смерті. Результати досліджень міжнародних фінансових організацій свідчать про те, що темпи скорочення населення України є найвищими в Європі. У зв'язку з низькою народжуваністю швидко змінюється віковий склад населення, а саме зростає частка людей середнього та похилого віку.

Демографічна ситуація в Україні, хоча і схожа на ситуацію в інших європейських країнах, водночас має свої відмінності. Тенденцією останніх десятиріч в Європі є висока і зростаюча тривалість життя разом з низькою і зменшуваною народжуваністю. З точки зору низької народжуваності досвід України подібний, водночас він інший з точки зору низької тривалості

життя, яка в Україні (особливо для чоловіків) значно нижча того рівня, який спостерігається у більшості європейських країн. Рівень передчасної смертності для чоловіків в Україні в працездатному віці в 4 рази вищий, ніж в Європі, і в 2,5 рази частіше в цьому віці помирає середній українець.

2) Основними факторами, які стримують просування пенсійної реформи і негативно впливають на функціонування української пенсійної системи, є:

- макроекономічний стан держави;
- високий рівень «тінізації» економіки;
- значна «тінізація» виплат працівникам;
- високий рівень трудової міграції;
- недостатня поінформованість населення щодо проведення пенсійної реформи [4].

Макроекономічний стан держави – важливий фактор. Низькі показники функціонування державного механізму, зatoryжна економічна криза, ускладнена анексією Криму та військовими діями в зоні АТО, не дають змогу забезпечувати належним чином високий рівень життя населення. Згідно з оцінками різних експертів реальний показник інфляції в Україні за останні два роки склав 43,3–30% [5]. Тобто темпи росту заробітних плат, пенсій та соціальних допомог у 2016 р. були меншими, ніж реальне зростання цін на основні види продовольства, промислові товари, житлово-комунальні послуги.

Витрати Пенсійного фонду України у відсотках до ВВП є найвищими серед країн Європи. Хоча протягом трьох останніх років динаміка є позитивною (з 17,4% у 2013 р. до 11% 2016 р.), все ж таки країна витрачає на пенсійні виплати значну частину валового внутрішнього продукту [6]. Фактичний дефіцит Пенсійного фонду України, який покривається за рахунок коштів державного бюджету, збільшився у 2016 р. порівняно з 2013 р. в 1,7 рази (з 82,2 до 142,6 млрд. грн.) [6].

Якщо ще у 2000 р. витрати на пенсійне забезпечення в Україні приблизно відповідали середньому рівню по інших країнах, то в перспективі до 2050 р. за умов відсутності ефективно пенсійної реформи ми станемо одноосібним «лідером» з цього показника.

Проблема наявності тіньової економіки є надзвичайно актуальною для української економіки, адже через ухилення від сплати податків з'являється надвисокий дефіцит коштів у державному бюджеті, що призводить до урізання соціальних програм, зменшення видатків на потреби суспільства. Відповідно до розрахунків Міністерства економічного розвитку та торгівлі України обсяг тіньової економіки в Україні впродовж останніх трьох років коливається в межах від 34% до 43% ВВП [8]. За таких умов економічного розвитку регулювання економіки втрачає дієвість, що впливає на результативність реалізації реформ.

Таблиця 1

Демографічні прогнози для України на період до 2050 р.

Прогноз ООН								
	2010–2015 рр.	2015–2020 рр.	2010–2025 рр.	2025–2030 рр.	2030–2035 рр.	2035–2040 рр.	2040–2045 рр.	2045–2050 рр.
Сумарний коефіцієнт народжуваності, дітей на одну жінку	1,47	1,57	1,62	1,67	1,72	1,77	1,82	1,85
Прогноз інституту демографії та соціальних досліджень НАН України								
	2020 р.		2030 р.		2040 р.		2050 р.	
Сумарний коефіцієнт народжуваності, дітей на одну жінку	1,54		1,57		1,59		1,60	

Джерело: [3]

Прогнозні витрати на пенсійне забезпечення, у відсотках до ВВП

Країна	2000 р.	2010 р.	2020 р.	2030 р.	2040 р.	2050 р.
Україна	8,7	16,3	15,2	18,8	20,9	24,2
Німеччина	8,8	10,2	10,5	11,5	12,1	12,3
Франція	10,5	13,5	13,6	14,2	14,4	14,2
Велика Британія	5,5	6,7	6,9	7,6	8,0	8,1
США	5,1	4,9	5,3	6,0	6,0	5,7
Нідерланди	5,3	6,5	7,8	9,3	10,3	10,3
Данія	7,1	9,4	10,6	10,6	10,4	9,6
Росія	4,7	9,4	10,8	14,0	15,4	18,8
Польща	8,5	10,8	9,7	9,4	9,2	9,1

Джерело: [7]

Ще одним важливим фактором, який впливає на стан пенсійної системи, є значна «тінізація» виплат працівникам, коли роботодавці приховують заробітну плату від оподаткування, тим самим не сплачуючи внески і на соціальне страхування. Працівникам через високий рівень безробіття в країні, низький рівень заробітних плат вигідніше отримувати вищу заробітну плату нелегально. Саме в Україні народилося поняття «сірі конверти», коли частина (мінімальний розмір) заробітної плати видається офіційно, а інша частина – в конверті, що є прямою загрозою фінансовій безпеці ПФУ та держави загалом. Так, згідно з даними Міністерства соціальної політики України, у 2016 р. майже 40% застрахованих осіб сплачували пенсійні внески з мінімальної заробітної плати [2].

Однією з ключових проблем України є трудова міграція. Згідно з результатами загальнонаціонального соціологічного моніторингу, що забезпечується Інститутом соціології НАН України в межах проекту «Україна на порозі XXI століття», досвіду тимчасової трудової міграції за кордон набули члени 16,4% українських сімей. На основі досліджень, здійснених центрами зайнятості низки областей за дорученням Міністерства праці та соціальної політики України, було зроблено висновок, що загальні обсяги трудової міграції з України сягають близько 3–3,5 млн. осіб. Згідно з даними ОЕСР кількість українських трудових мігрантів становить майже 4,8 млн. осіб [9]. Якщо врахувати, що, згідно з різними оцінками, трудовими мігрантами є від 4 до 7 млн. громадян України, то можна сказати, що це складає від 8,6% до 15,1% відповідно від численності всього населення, або від 19,5% до 34,1% економічно активного населення працездатного віку. Тобто можна говорити про міграцію з України третини активного населення працездатного віку [10].

Одним з найактуальніших питань, пов'язаних з реалізацією пенсійної реформи, є питання її інформаційного забезпечення. Згідно з результатами досліджень Агентства фінансових ініціатив (2007 р.) та USAID у межах проектів «Розвиток ринків капіталу» та «Розвиток фінансового сектору» (2010 р.) пенсійну реформу загалом підтримують лише 26% респондентів, тоді як не підтримують 69% [11]; більшість опитаних ознайомлена з нею лише в загальних рисах та не має уявлення про деталі функціонування недержавного пенсійного забезпечення. Дослідження також продемонструвало високий рівень недовіри до вітчизняних фінансових інститутів і фінансової системи країни загалом. Отже, однією з найважливіших умов успіху пенсійної реформи стає роз'яснювальна робота. Люди повинні зрозуміти пропонувані зміни, визнати їх необхідність і адаптуватися до них [12].

3) Проблеми, згенеровані реформованою пенсійною системою, можуть виникнути за невваженої урядової політики у сфері пенсійного забезпечення. Протягом останніх десятиліть у результаті різноманітних структурних і параметричних пенсійних реформ в світі конструкція системи пенсійного забезпечення стала більш диверсифікованою з посиленням ролі накопичувальної системи і зниженням значимості страхової частини. Перехід на накопичувальні принципи фінансування пенсій в Україні задекларовано урядовим проектом пенсійної реформи з 2018 р. Водночас, зважаючи на складну економічну та політичну ситуацію в державі, можна стверджувати, що передумов (ні економічних, ні інституціональних) для введення другого накопичувального рівня немає. Повноцінне й ефективне впровадження другого рівня пенсійної системи можливе лише за стабільного економічного зростання, помірної інфляції, високого рівня зайнятості, зниження рівня «тінізації» економіки, розвинених фінансових ринків, реальної боротьби з корупцією, сформованих пенсійних інститутів, створення організаційних, правових умов. Інакше форсування накопичувального елемента призведе до краху всієї системи пенсійного забезпечення України.

Враховуючи специфіку функціонування накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, можна виділити проблеми, що виникнуть за умов її впровадження.

1) Знецінення накопичень внаслідок інфляції. У звіті Світового банку зазначається, що, навіть якщо ставка інвестиційного доходу відповідає рівню інфляції, нульова реальна дохідність забезпечить коефіцієнт заміщення лише на рівні 6–7%, що є абсолютно недостатнім для збільшення розміру пенсій [13].

2) Низька економічна ефективність інвестицій призведе до нівелювання самої суті накопичення (зібрання – збереження – примноження).

3) Великі адміністративні витрати на оплату послуг адміністратора компанії з управління активами призведуть до зменшення розміру інвестиційного доходу, який розподіляється між учасниками. Витрати у розмірі 1% активів зменшують суму накопичень під час виходу на пенсію на 22%, витрати у розмірі 2% активів зменшать пенсійний капітал на 40% [14].

4) Посиляться гендерні диспропорції системи пенсійного забезпечення. Гендерні відмінності в пенсійному законодавстві разом з нижчою заробітною платою жінок приводять до відмінностей в розмірі їх пенсій. Згідно з даними ПФУ середня пенсія жінок становить лише 72,4% середньої пенсії чоловіків. Після запровадження другого, накопичувального, рівня пенсійної системи можна очікувати ще більшого зростання гендерних

відмінностей в розмірі пенсій. Оскільки жінки загалом мають нижчі доходи, ніж чоловіки, середній розмір страхових внесків, які вони сплачуватимуть до Накопичувального фонду, буде меншим. З іншого боку, середня очікувана тривалість життя після досягнення пенсійного віку у жінок є значно довшою, ніж у чоловіків. Тому під час розрахунків майбутніх пенсій суми, накопичені на пенсійних рахунках жінок, будуть ділитись на більшу кількість років, а середньомісячні виплати будуть меншими. Розрахунки показують, що за відмінності заробітної плати чоловіків і жінок на 30–40% за всіх інших рівних умов пенсійні накопичення жінок складуть 50–57% накопичень чоловіків.

5) Відсутність фонду гарантування пенсійних накопичень. Немає перспектив впровадження будь-яких пенсійних реформ в країні, якщо її громадяни не будуть переконані у збереженні своїх пенсійних накопичень. Скоріше, навпаки, у разі недовіри до пенсійної системи будь-які відрахування будуть сприйматися як марна трата грошей у кращому випадку, а в гіршому – як прагнення держави збагатитися за рахунок своїх громадян. Гарантія збереження страхових пенсійних накопичень – принципова позиція побудови накопичувальної пенсійної системи (кількісні інвестиційні обмеження за класами активів, мінімальна інвестиційна дохідність, кількісні обмеження ризиків, перестраховування, державний фонд гарантування пенсійних накопичень) [15].

Висновки. Отже, проведений аналіз дає змогу зробити такі висновки.

1) Чинна система пенсійного забезпечення України у правовому, економічному та соціальному відношеннях потребує корінних змін.

2) Пенсійна система як складне системне утворення не тільки знаходиться під впливом певних зовнішніх і внутрішніх факторів, але й сама може бути джерелом проблемних питань як для соціальної, так і економічної складових політики держави.

3) В Україні ще не розроблено моделі повноцінної пенсійної реформи. Наскрізною ідеєю урядового законопроекту є введення накопичувальної складової системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Поряд з можливими позитивними очікуваними результатами (наявність власних пенсійних рахунків, захищених від державного втручання, зацікавленість отримання більшої офіційної заробітної плати, забезпечення вищої прибутковості пенсійних накопичень внаслідок приватного управління інвестиціями, збільшення інвестицій в економіку України тощо) існує низка ризиків, які можуть зменшити або навіть нівелювати позитивний вплив запровадження накопичувальної пенсійної системи.

4) У зв'язку з цим з метою мінімізації негативного впливу можливих ризиків, генерованих як пенсійною системою загалом, так і її складових зокрема, на економічний і соціальний стан держави постає нагальне питання своєчасної їх ідентифікації та моніторингу.

Зосередити увагу на вищезазначеному необхідно тепер, поки не почав працювати другий рівень пенсійної системи, адже невиважена і несистемна урядова політика може призвести до неефективного функціонування пенсійної системи і до знищення самої ідеї пенсійного капіталу на старість.

Література:

1. Чисельність населення (за оцінкою) на 1 січня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/ds/kn/kn_u/kn1216_u.html.
2. Інформація щодо очікуваних змін чисельності пенсіонерів у довгостроковій перспективі // Офіційний сайт Міністерства соціаль-

- ної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mlsp.gov.ua>.
3. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. / колектив авторів ; за ред. Е. Лібанової. – К. : Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.
 4. Федина В. Особливості пенсійної реформи в Україні на сучасному етапі суспільно-економічного розвитку / В. Федина, О. Рудницький // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 2. – С. 299–307.
 5. Індекс споживчих цін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edclub.com.ua/analytika/indeks-spozhyvchyh-cin-v-ukrayini>.
 6. Ціна держави: видатки Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cost.ua/budget/expenditure/pension>.
 7. Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: ПРОГНОЗ-2050 / Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://brc.undp.org.ua/ua/press/news>.
 8. Тенденції тіньової економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>.
 9. Данілова О. Міграційні процеси як джерело розвитку банківської системи / О. Данілова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/danilova-om-migratsiyni-protsesi-yak-dzherelo-rozvitku-bankivskoyi-sistemi>.
 10. Войтюк О. Трудова міграція українців за кордон і роль міграційного капіталу / О. Войтюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrslovo.org.ua/ukrayina/suspilstvo/trudova-migratsiya-ukrayintsiv-za-kordon-i-rol-migratsijnogo-kapitalu.html>.
 11. Бонд Р. Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: факти та висновки / Р. Бонд- [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/files/articles/1369/84/flnit_survey_6dec2010_ua.pdf.
 12. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів : [монографія] / за заг. ред. С. Онишко. – Ірпінь, 2016.
 13. Особенности развития накопительной пенсионной системы: данные по странам мира и выводы для Российской Федерации, июнь 2013 г. – ОЭСР, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pensionreform.ru/files/39227/06.2013.pdf>.
 14. Регулювання приватних пенсійних фондів – тенденції та виклики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org>.
 15. Гарантії дохідності в капіталізованих пенсійних системах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://securities.org.ua/securities_journal/review.php?num=15&pub=156.

Федина В.В. Проблемные вопросы реформирования пенсионной системы Украины

Аннотация. В статье исследованы проблемные вопросы реформирования пенсионной системы Украины. Проанализированы факторы, которые привели к перестройке национальной системы пенсионного обеспечения, определены проблемы, стоящие на пути практической ее реализации, а также доказана необходимость своевременной идентификации и мониторинга рисков, генерируемых реформированной пенсионной системой.

Ключевые слова: пенсионная система, реформы, идентификация и мониторинг, трехуровневая пенсионная система.

Fedyna V.V. Problems of pension system reform in Ukraine

Summary. The article studies problems of pension system reform in Ukraine. Also, there are analysed factors that led to the rebuild of the national pension system and determined problems of creation of a new pension system. In addition, there is proven the necessity of forehand identification and monitoring of risks that are generated by a pension system that is under reform process.

Keywords: pension system, reform, identification and monitoring, three-level pension system.

*Федорова І.О.,
асистент кафедри менеджменту,
Університет державної фіскальної служби України*

ВПЛИВ ПРОЦЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ КРЕДИТНИХ УСТАНОВ НА ФОРМУВАННЯ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. Публікація присвячена проблемам формування позикового капіталу підприємств реального сектору економіки України, що спричинені опосередкованим впливом процентної політики кредитних установ. Визначено ключові фактори впливу процентної політики, сформульовано конкретні висновки і пропозиції щодо удосконалення процесу фінансування реального сектору економіки України.

Ключові слова: процентна політика, реальний сектор економіки, фінансові ресурси, кредитні установи, позиковий капітал, кредитування, фінансова криза.

Постановка проблеми. Забезпечення сталого розвитку підприємств реального сектору економіки України потребує стабільної фінансової підтримки, оскільки нині необхідне технічне та технологічне переоснащення підприємств реального сектору економіки. В структурі формування та оптимізації капіталу підприємств суттєву роль відіграє ефективне управління саме позиковим капіталом. Здебільшого джерелом позикових коштів є банківські кредити. Однак останнім часом банківська система України зазнала системної кризи та працювала нестабільно, що було зумовлено впливом загальної фінансової кризи в Україні. Нестабільна діяльність банківських установ не сприяє довірі суспільства до банківської системи та зменшує коло клієнтів як в депозитній, так і в кредитній сферах. Також різкі зміни валютних курсів та процентна політика вітчизняних банків роблять кредитні ресурси для суб'єктів підприємницької діяльності «недосяжними». Проте фінансовий сектор не може розвиватись окремо від реального сектору економіки, саме тому важливим є знаходження шляхів взаємної підтримки, напрямів удосконалення фінансової взаємодії з метою стабілізації та стимулювання економічного розвитку в Україні. Тому питання дослідження проблем впливу процентної політики кредитних установ на формування позикового капіталу підприємств реального сектору економіки потребує ретельного дослідження та взаємоузгодження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність теми дослідження підкреслюється тим, що останнім часом їй присвячують свої наукові праці провідні науковці та практики. Так, у своїх дослідженнях такі вчені, як М.Л. Швайко [1], С.М. Лобозинська [2], В.П. Биховченко [3], розглядають питання грошово-кредитної політики України загалом та різноманітні аспекти взаємозв'язку з нею процентної політики центрального банку зокрема. В працях О.М. Музичка [4] та О.Л. Малахової [5] розглянуто методологічні питання формування та реалізації банками процентної політики, а О.Л. Малахова [6] та Т.В. Черничко [7] звернули увагу на можливості стимулювання підприємницької діяльності за допомогою монетарного трансмісійного механізму. В своїх наукових працях Є.В. Остропольська [8] та Л.В. Сердюк [9] аналізували

питання ефективності процентної політики банку з точки зору банківської сфери, а Т.П. Гудзь [10], Г.О. Салтикова [11], Л.М. Дорохова [12] – з точки зору реального сектору економіки України. Крім цього, питання розробки оптимальної процентної політики постійно перебувають в центрі уваги як кредитних установ, так і органів нагляду і контролю, що зумовлено циклічним розвитком світової економіки загалом та розвитком конкуренції в сфері кредитних установ зокрема.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що кредитні установи та організації постійно здійснюють роботу над різними аспектами оптимізації процентної політики, здебільшого вони звертають увагу на оптимізацію цього питання з точки зору саме кредитних організацій, а не підприємств реального сектору чи економіки країни загалом. Проте ці питання також потребують ретельного вивчення та проведення наукових досліджень з метою свого удосконалення, оскільки в процесі свого здійснення процентна політика робить безпосередній вплив як на окремі підприємства реального сектору економіки України, так і на динаміку економічного розвитку країни загалом.

Мета статті полягає у виявленні ключових проблемних аспектів та знаходженні практичних напрямів удосконалення процентної політики кредитних установ для ефективного формування позикового капіталу підприємствами реального сектору економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо розглянути історичну ретроспективу формування відсоткових ставок в Україні, то можна побачити, що до 2014 року вони переважно залежали не від попиту та пропозиції капіталу в країні, а від рівня ліквідності її банківської системи, що було зумовлено режимом фіксованого курсу гривні. Коли ж в 2014 році Національний банк України відмовився від використання такого режиму на користь ринкового методу формування курсу, це привело до різкого зростання процентних ставок та значної девальвації національної валюти. Облікова ставка є одним з головних індикаторів на грошово-кредитному ринку країни, тому реалізація механізму її регулювання зумовлює певні наслідки для країни, серед яких можна окремо виділити такі два напрями впливу:

– збільшення облікової ставки приводить до підвищення ціни грошей; це змушує банки другого рівня скоротити свій попит на кредити, а також обмежує їх можливості щодо кредитування суб'єктів економічної діяльності; це стає причиною підвищення процентних ставок за виданими кредитами та зниження попиту суб'єктів економіки на кредити загалом;

– зменшення рівня облікової ставки сприяє зростанню обсягів кредитування в країні загалом, поживленню ділової активності та економічному зростанню; внаслідок цього розширюється ресурсна база банківських установ, в результаті

чого відбувається зниження процентних ставок за кредитами, а також, відповідно, зростає попит з боку господарюючих суб'єктів на банківські кредити [9].

Відповідно, недостатнє врахування цього взаємозв'язку та потреб економіки України загалом нині привели до того, що процентні ставки, які пропонує банківська система суб'єктам господарювання, особливо за довгостроковими кредитами (табл. 1), все ще знаходяться на рівні, що не сприяє діловій активності підприємств реального сектору економіки.

«Напрямами вирішення проблемних аспектів в питаннях високих відсоткових ставок експерти вбачають створення комплексних заходів щодо переходу до дискреційної монетарної політики та розширення коридору ставок операцій постійного доступу (зниження ставок за депозитними сертифікатами овернайт)» [13].

Якщо детально розглянути динаміку змін в процентній політиці НБУ, то можна простежити деякі тенденції в управлінні ліквідністю вітчизняних банківських установ, що суперечили основним принципам ринкового управління цією сферою, а тим самим сприяли поглибленню кризи в банківському секторі України. Ці нововведення спричинили зростання частки проблемних кредитів в кредитному портфелі банків, а в певних випадках призводили до їх масового банкрутства і, як наслідок, негативно вплинули на довіру клієнтів до банківської сфери загалом.

У зв'язку з цим нині одними з найбільш актуальних проблем, які мають вирішити банківські установи в процесі свого функціонування, є підвищення рівня довіри своїх фактичних та потенційних клієнтів, а також формування такої виваженої процентної політики, яка б приваблювала достатню кількість клієнтів для забезпечення стабільного рівня економічного зростання в країні та забезпечувала банку отримання рівня

прибутку, достатнього для його успішного функціонування в коротко- та довгостроковій перспективі.

Також слід зазначити, що на процес формування позикового капіталу підприємств реального сектору економіки прямо та опосередковано впливають такі специфічні засоби і методи грошово-кредитної політики, що формують вартість користування кредитними засобами для підприємства, як:

- визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для банків;
- процентна політика;
- рефінансування банків;
- управління золотовалютними резервами;
- операції з цінними паперами;
- регулювання процесу імпорту та експорту капіталу;
- запровадження на строк до шести місяців вимог щодо обов'язкового продажу частини надходжень в іноземній валюті;
- зміна строків розрахунків за операціями експорту товарів;
- емісія власних боргових зобов'язань та операції з ними [14].

Оскільки значний, хоч і опосередкований, вплив на процеси формування та рівень ефективності використання позикового капіталу підприємствами реального сектору економіки здійснюють саме макроекономічні процеси, то удосконалення саме даних аспектів економічної діяльності країни загалом має спричинити позитивний вплив та привести до сталого економічного розвитку країни загалом. Наприклад, удосконалення функціонування кредитного каналу механізму монетарної трансмісії приводить до інтенсифікації інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств реального сектору економіки, що сприятиме стабілізації діяльності банківської системи, а в перспективі здійснить позитивний вплив на розвиток національної економіки загалом.

Таблиця 1

Процентні ставки в банківській системі України

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Облікова ставка НБУ, %	з 10 червня – 7,0%; з 13 серпня – 6,5%	з 15 квітня – 9,5%; з 17 липня – 12,5%; з 13 листопада – 14,0%	з 6 лютого – 19,5%; з 4 березня – 30%; з 28 серпня – 27%; з 25 вересня – 22%	з 22 квітня – 19%; з 27 травня – 18%; з 24 червня – 16,5%; з 29 липня – 15,5%; з 16 вересня – 15%; з 28 жовтня – 14%	з 27 січня – 14%; з 14 квітня – 13%; з 26 травня – 12,5%
Середньозважена ставка рефінансування за всіма інструментами, %	7,15	15,57	25,22	17,36	15,10 (за станом на 1 травня 2017 року)
Процентні ставки за кредитами суб'єктам господарювання у національній валюті станом на кінець року, % річних (без урахування овердрафту) коротко-/довгострокові кредити	18,5/16,6	20,8/16,1	18,8/26,4	17,2/23,8	13,4/20,5 (за станом на 3 травня 2017 року)
Процентні ставки за кредитами суб'єктам господарювання в іноземній валюті станом на кінець року, % річних (без урахування овердрафту) коротко-/довгострокові кредити	2,5/-	11,0/11,1	14,9/-	0,1/9,7	5,2/7,1 (за станом на 3 травня 2017 року)

Джерело: узагальнено автором за даними НБУ

Питання розробки стратегії грошово-кредитної політики зокрема та стратегії економічного розвитку країни загалом мають базуватись на детальному дослідженні взаємозв'язків монетарних та макроекономічних параметрів, аналізі рівня інституційного забезпечення її монетарної політики, розгляді об'єктивних тенденцій розвитку банківської та фондової системи, а також на адекватній оцінці поточного стану економіки та розвиненості наявних інструментів впливу на неї. Саме ці аспекти дослідження можуть надати інформацію, що дасть змогу вибрати найбільш оптимальний шлях удосконалення взаємовідносин між представниками реального сектору економіки та банківськими установами, який в довгостроковій перспективі може призвести до стабільного взаємопов'язаного економічного розвитку реального та фінансового секторів економіки.

Серед таких шляхів удосконалення взаємних відносин між підприємствами реального сектору економіки та банківськими установами можна виділити такі напрями удосконалення саме кредитних взаємовідносин:

1) проведення детального аналізу кредитоспроможності потенційних позичальників з урахуванням не лише їх поточного стану, але й виробничого потенціалу шляхом оцінки їх внутрішніх структур та систем, а особливо, персоналу, ефективності менеджменту та системи контролю якості;

2) розгляд можливості застосування інноваційних методів мінімізації кредитних ризиків для банку за допомогою диверсифікації форм забезпечення повернення кредиту; серед таких форм можна виділити проведення спільного інвестування проєктів, а також участь банків в результатах виробничої діяльності підприємств;

3) планова розробка загальнодержавних програм щодо підтримки широкомасштабних проєктів підприємств реального сектору економіки у сфері інвестицій та інновацій;

4) систематична робота на рівні держави над питанням подальшого розвитку правового поля в сфері організації взаємовигідних кредитних взаємин та ефективного механізму захисту прав кредиторів.

Тобто в процесі формування нових високоєфективних взаємовідносин між учасниками кредитного ринку України банківські установи, на нашу думку, повинні докласти цілеспрямованих зусиль щодо формування та провадження оптимальної процентної політики, що, з одного боку, має сприяти забезпеченню належної доходності банківської діяльності, а з іншого – ефективному використанню кредитних засобів підприємствами реального сектору економіки. А Національний банк України повинен вжити заходів щодо збільшення рівня дієвості таких інструментів макроекономічного грошово-кредитного регулювання, що б сприяли обґрунтованому зниженню ціни за користування позиченими грошовими коштами. Комплексне та планомірне здійснення таких заходів в коротко- та довгостроковій перспективі сприятиме подоланню наслідків економічної кризи як в реальному, так і у фінансовому секторах економіки.

З точки зору ринкової економіки такої інструмент економічного регулювання, як грошово-кредитна політика, є одним з найбільш відповідних ринковим умовам функціонування у зв'язку з досить високим рівнем своєї гнучкості.

Облікова ставка шляхом зміни свого рівня не стільки прямо впливає на стан економіки, скільки є її сигнальним інструментом. Зміна НБУ рівня облікової ставки з метою регулювання обсягу мобілізації грошових ресурсів приводить до коливання ставок на міжбанківському ринку капіталу як по депозитних, так і по кредитних операціях.

Висновки. Наведений аналіз дає змогу зробити висновки про те, що процентна політика в Україні на поточному етапі свого розвитку має певні недоліки, які потребують удосконалення. З метою підвищення ефективності функціонування процентного каналу кредитного регулювання слід розпочати з удосконалення його окремих елементів. Певна зміна акцентів в застосуванні кредитного каналу монетарного трансмісійного механізму може підвищити його ефективність та сприяти активізації кредитного фінансування підприємств реального сектору економіки України, а в результаті цього процесу забезпечить їх стабільний розвиток.

Оскільки процентна політика НБУ здійснює вагомий вплив на підприємства реального сектору економіки, то для забезпечення їх стабільного економічного розвитку слід спрямувати процентну політику на формування умов для зниження реальної вартості кредитних коштів для таких підприємств. Хоча таке зниження має обмеження, оскільки воно залежить від ринкових очікувань користувачів грошових коштів та наявних структурних диспропорцій розвитку. Подолання таких диспропорцій потребує застосування комплексних заходів у сфері вдосконалення законодавства щодо захисту прав користувачів фінансових послуг, удосконалення судової практики в сфері фінансових взаємовідносин, та розвитку сприятливого інвестиційного клімату в державі.

Література:

1. Швайко М.Л. Особливості грошово-кредитної політики України в сучасних умовах / М.Л. Швайко // Соціальна економіка. – 2016. – № 1. – С. 82–86.
2. Лобозинська С.М. Особливості реалізації процентної політики Національним банком України / С.М. Лобозинська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 769. – С. 380–386.
3. Биховченко В.П. Облікова ставка як інструмент грошово-кредитної політики Національного банку України / В.П. Биховченко, О.В. Кирильчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 10 – С. 751–755. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-10-2016/18-vipusk-10-kviten-2016-r/1983-bikhovchenko-v-p-kirilchuk-o-v-oblikova-stavka-yak-instrument-groshovo-kreditnoji-politiki-natsionalnogo-banku-ukrajini>.
4. Музичка О.М. Організаційно-економічні засади формування процентної політики банку / О.М. Музичка // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 127–130.
5. Малахова О.Л. Базові аспекти формування та реалізації банками процентної політики / О.Л. Малахова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Т. 21. – № 1. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – С. 185–192.
6. Малахова О.Л. Напрямки грошово-кредитного стимулювання підприємницької активності в Україні / О.Л. Малахова, К.М. Новацька // Наука молода. – 2014. – № 21. – С. 177–187.
7. Черничко Т.В. Види кредитного каналу української моделі монетарного трансмісійного механізму / Т.В. Черничко // Галицький економічний вісник. – 2014. – Т. 45. – № 2. – С. 145–153.
8. Остропольська С.В. Роль та значення процентної політики банку в забезпеченні ефективного функціонування банківської сфери України / С.В. Остропольська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4312>.
9. Сердюк Л.В. Ефективність процентної політики Національного банку України за період 2008–2014 років / Л.В. Сердюк, А.А. Логвінова // Молодий вчений. – 2015. – № 1(2). – С. 69–73.
10. Гудзь Т.П. Роль процентної ставки у формуванні фінансової рівноваги підприємства / Т.П. Гудзь // Фінансово-кредитна система:

- вектор розвитку для України : матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (23–25 квітня 2015 р.). – Ужгород, 2015. – С. 486–489.
11. Салтикова Г.О. Вплив процентної політики держави на розвиток реального сектора економіки України / Г.О. Салтикова // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2 (31). – С. 153–157.
 12. Дорохова Л.М. Вплив позикового капіталу на фінансову діяльність аграрних підприємств / Л.М. Дорохова // Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. – 2015. – № 2 (2). – С. 113–122.
 13. Синергія розвитку банків та індустріалізації економіки : стратегія розвитку банківської системи 2016–2020 // Відкритий громадський проект для широкого експертного обговорення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/afedra+bankspravi/proekt_strategi.pdf.
 14. Конституційні повноваження та правовий статус Національного банку України / Юридичний департамент НБУ // Вісник НБУ. – 2013. – № 6. – С. 8–10.

Фёдорова И.А. Влияние процентной политики кредитных организаций на формирование заемного капитала предприятий реального сектора экономики Украины

Аннотация. Публикация посвящена проблемам формирования заемного капитала предприятий реального сектора экономики Украины, которые вызваны

опосредованным влиянием процентной политики кредитных учреждений. Определены ключевые факторы влияния процентной политики, сформулированы конкретные выводы и предложения относительно усовершенствования процесса финансирования реального сектора экономики Украины.

Ключевые слова: процентная политика, реальный сектор экономики, финансовые ресурсы, кредитные учреждения, заемный капитал, кредитование, финансовый кризис.

Fedorova I.O. Influence of interest rate policy of credit institutions on the formation of loan capital of enterprises of the real sector of the economy of Ukraine

Summary. The publication is devoted to problems of the formation of debt capital of enterprises of the real sector of the economy of Ukraine due to high interest policy of banks. The key factors of the influence of interest policy are determined, concrete conclusions and suggestions on improvement of the financing process of the real sector of the Ukrainian economy are formulated.

Keywords: interest rate policy, real sector of economy, financial resources, credit institutions, loan capital, lending, financial crisis.

*Шульга К.Д.,
аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНСОЛІДАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто основні проблеми розвитку консолідаційних процесів України на сучасному етапі. Визначено основні перспективи розвитку процесів консолідації та можливість підвищення їх ефективності. Розглянуто, а також проаналізовано рівень концентрації банківського капіталу України та його вплив на розвиток банківської системи.

Ключові слова: консолідація, злиття, поглинання, концентрація, капіталізація, шляхи стимулювання.

Постановка проблеми. Консолідаційні процеси у банківському секторі набули значного поширення за останні десятиліття. Основними чинниками цих процесів є підвищення прибутковості банків, підвищення капіталізації банків, зменшення витрат та собівартості банківських послуг.

Світова фінансова криза спричинила нову хвилю консолідаційних процесів у банківській сфері. Цю хвилю спричинила низка причин, перелічених вище, а також необхідність порятунку банків, які опинилися у тяжкому фінансовому становищі.

Науковці та експерти, аналізуючи сучасні тенденції консолідаційних процесів у банківській сфері, виокремлюють низку суттєвих відмінностей між традиційними альянсами та консолідаціями, зумовлені необхідністю.

Подальший розвиток консолідаційних процесів в Україні залежить насамперед від ефективності поточних процесів банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень основних проблем та перспектив розвитку консолідаційних процесів у банківському секторі України представлені в роботах таких вітчизняних дослідників, як, зокрема, М. Алексєєнко, З. Васильченко, О. Васюренко, В. Геєць, А. Спіфанов, І. Івасів, К. Кірсєва, В. Кочетков, І. Лютий, В. Міщенко, Т. Момот, Р. Пікус, Н. Шпигоцька, М. Гасюк.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Консолідація банків є важливим механізмом підвищення рівня капіталізації банків та концентрації банківського капіталу України. В умовах сучасної фінансової кризи обсяг консолідаційних угод зменшується. Проблема стимулювання розвитку цих процесів є важливою сьогодні для забезпечення надійності та стабільності банківської системи країни.

Мета статті полягає у визначенні основних проблем та перспектив розвитку консолідаційних процесів у банківському секторі України, шляхів підвищення ефективності укладання консолідаційних угод, проведенні аналізу рівня концентрації капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Події останніх років, які охоплюють період гострої фази світової фінансової кризи та фінансової кризи в Україні, зумовлюють необ-

хідність пошуку ефективних рішень щодо забезпечення стабільності, надійності та ефективності банківської системи.

Одним з методів підвищення ефективності діяльності банківської системи є консолідація банківських установ.

Існує декілька видів консолідації:

1) злиття – це припинення діяльності банківської установи як юридичної особи, що зумовлює передачу належних їй майна, коштів, прав та обов'язків до банку- правонаступника, в результаті чого із двох (чи декількох) банківських установ утворюється один банк;

2) приєднання – це припинення діяльності одного банку, що зумовлює передачу належних йому майна, коштів, прав та обов'язків іншому банку, внаслідок чого на базі двох чи кількох юридичних осіб створюється одна юридична особа.

Головними причинами, що приводять до розвитку процесів консолідації вітчизняної банківської системи та підвищують їх ефективність, є такі:

– необхідність підвищення рівня концентрації капіталу, що пояснюється тим, що для розвитку банківської системи необхідно нарощувати обсяги фінансових ресурсів;

– посилення конкуренції на ринку та загальна нестабільність фінансових ринків;

– прагнення банків посилити свої позиції на ринку та, як наслідок, підвищити прибутковість банківської установи;

– ускладнення можливості виходу вітчизняних банків на міжнародні ринки;

– законодавче підвищення рівнів мінімального статутного та регулятивного капіталу банків, посилення регулятивних вимог з боку Національного банку України;

– необхідність забезпечення високого рівня прозорості діяльності банків та стабільності функціонування банківського сектору загалом;

– підвищення рівнів ризику банківської діяльності, що вимагає значних обсягів резервування коштів;

– збільшення економічного капіталу та підвищення рівня ліквідності банківських установ;

– вихід на вітчизняний ринок іноземних банків, рівень концентрації капіталу яких зазвичай вищий та які здатні залучати значні обсяги відносно недорогих ресурсів від своїх материнських структур або на зовнішніх ринках, що посилює конкуренцію в банківському середовищі.

Сьогодні концентрація банківського капіталу та забезпечення механізмів підвищення рівня капіталізації банківської системи є актуальними завданнями, необхідними для подальшого розвитку банківської системи загалом.

Однією із характерних ознак розвитку банківських систем багатьох країн світу є підвищення рівня концентрації банківського капіталу, що відбувається за рахунок консолідаційних

процесів банків. Нині такі процеси ще не набули достатнього розвитку в Україні, але водночас існують всі передумови для цього розвитку шляхом реорганізації банків.

Концентрація банківського капіталу є потрібною та економічно вигідною за підвищення рівня економічної ефективності до рівня, необхідного для того, щоб компенсувати негативні наслідки монополізації банківського ринку.

Вплив зовнішніх та внутрішніх чинників середовища на діяльність банківського сектору та окремих банків приводить до виявлення певних тенденцій та закономірностей, таких як зниження прибутковості через підвищення ризикованості ведення банківської діяльності.

Сьогодні концентраційні процеси українських банків не є інтенсивними та не відповідають потребам економіки [2, с. 99–104].

Аналіз динаміки індексу Херфіндаля–Хіршмана (ННІ) показав, що банківський сектор України є низькоконцентрованим, оскільки значення індексу не перевищує показник 0,1 за період 2010–2016 років.

Це можна пояснити великою кількістю банків з їх функціональною слабкістю та низьким рівнем капіталізації. Низький рівень конкуренції у банківському секторі не створює передумов для більш інтенсивного розвитку банків, підвищення їх прибутковості та оптимізації витрат.

Аналіз тенденцій зміни обсягів активів та капіталу банків за період 2010–2016 років показує, що в умовах активного зростання обсягу активів банки не змогли забезпечити адекватне нарощування обсягів капіталу, внаслідок чого виявилася негативна тенденція відставання темпів зростання капіталу від темпів зростання активів, а також підвищився ризик зростання нерівномірності у розвитку банківської системи (рис. 2).

Консолідація банківської системи та підвищення рівня концентрації банківського капіталу дадуть змогу вітчизняним банками отримати такі переваги:

- 1) підвищити загальний рівень конкурентоспроможності банків;
- 2) спростити вихід вітчизняних банків на внутрішні та світові грошові ринки та ринки капіталу;
- 3) забезпечити більш високий рівень ліквідності, фінансової стійкості банківських установ та стабільність всієї банківської системи;
- 4) наростити обсяги активів, поліпшити їх структуру;
- 5) розширити спектр банківських послуг та знизити загальні витрати на здійснення банківської діяльності;

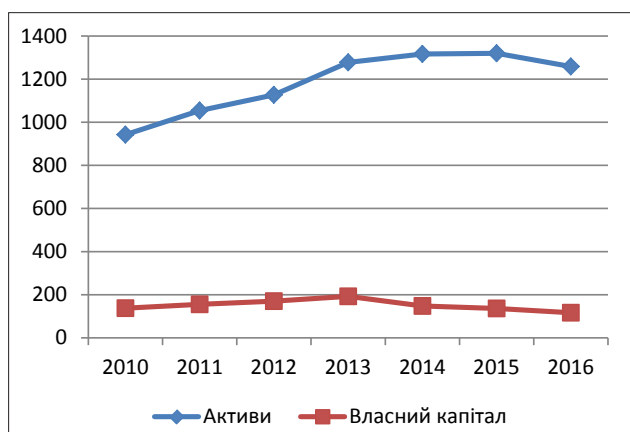


Рис. 2. Динаміка капіталу та активів банків України, 2010–2016 роки [1]

6) забезпечити необхідні обсяги капіталу для стимулювання інноваційних процесів у банках;

7) запобігати фінансовим ризикам, забезпечуючи достатній рівень рентабельності та ліквідності банків і банківської системи загалом.

Найбільшої ефективності в процесі консолідації банків можна досягти за рахунок таких чинників:

- правильний вибір об'єкта угоди та наперед визначені та обговорені умови;
- процес консолідації повинен відповідати задачам і потребам конкретної ситуації;
- кожен етап консолідаційного процесу повинен бути ретельно спланованим та реалізованим.

В результаті успішної консолідації банків у формі злиття чи поглинання досягається ефект від синергії: вартість новоствореного банку перевищує суму вартостей банків-учасників злиття.

Отримання такого кумулятивного позитивного ефекту можливе за рахунок таких чинників:

- 1) збільшення частки кредитів у вартості сукупних активів;
- 2) диверсифікація кредитних ризиків;
- 3) скорочення кількості банківських відділень;
- 4) універсалізація банківської діяльності;
- 5) підвищення якості управлінського апарату;
- 6) оптимізація організаційної структури;
- 7) розширення спектру наданих послуг;
- 8) зменшення управлінських витрат.

Показник	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Кількість банків	175	175	175	180	158	126	117
за активами	0,0407	0,0426	0,047	0,0517	0,0564	0,0873	0,0865
за зобов'язаннями	0,0408	0,0428	0,0484	0,0546	0,0557	0,0889	0,0917
за капіталом	0,0477	0,0484	0,0448	0,0464	0,0717	0,089	0,0556

Рис. 1. Динаміка індексу Херфіндаля–Хіршмана (ННІ) банківського сектору України, 2010–2016 роки [1]

Стратегічною метою консолідації комерційних банків є підвищення надійності і стійкості банківської системи України й окремого комерційного банку, забезпечення капіталізації банківської системи та стабільної роботи платіжної системи, захист інтересів кредиторів і вкладників, покращення фінансового стану комерційних банків, підвищення ефективності діяльності внаслідок концентрації або розділення капіталу банків, розширення або спеціалізації, переорієнтації діяльності банків та зростання довіри до цих банків (або новоствореного банку).

Особливостями консолідації банків на українському ринку є поглинання іноземним інвестором українського банку з метою його подальшого перепродажу. Велика кількість інвесторів, що лише анонсували свій прихід в Україну, перебували у списках «активів на продаж», скуповуючи банківські активи тільки для того, щоб розширити міжнародну структуру свого бізнесу, а тому активно не розвивали свою діяльність в Україні [3, с. 25–32].

Сьогодні кризовий період ринку консолідації банків України має такі характеристики:

- 1) різке падіння вартості банків, які мають бути придбані;
- 2) зміна основних груп покупців;
- 3) інші мотиви купівлі банківських установ, що пояснюються складною ситуацією на вітчизняному та світовому банківських ринках;
- 4) масове вилучення своїх депозитів вкладниками банків, що змусило банки переглядати свою стратегічну політику, припиняти програми розвитку та скорочувати витрати за рахунок оптимізації діяльності.

Таким чином, якщо до кризи вартість банку переважно визначалась можливостями, які отримає покупець з огляду на майбутнє розширення банківської діяльності за рахунок сформованої технологічної платформи і розвиненої регіональної мережі, то у кризовий період основними індикаторами є репутація банку, статус-кво з якістю кредитного портфеля, стійкість клієнтської бази та механізм управління ризиками.

Основними перспективами розвитку консолідаційних процесів банків України та підвищення їх ефективності є такі:

- посилення конкуренції, що може призвести до зниження прибутковості деяких банків, та призведе до розвитку банківського ринку на умовах досконалої конкуренції; такий розвиток буде вигідним для обох сторін, тобто і банку, і клієнтам;
- диверсифікація кредитних ризиків, що дасть змогу забезпечити більш стабільну роботу банку та уберегти його від банкрутства; банківська система буде захищена від появи неплатоспроможних банків та появи непогашених боргів кредиторам та позичальникам; це є основою забезпечення надійності банківської системи загалом;
- посилення регулятивних вимог, що забезпечить більш прозоре ведення банківського бізнесу;
- оптимізація управлінської та організаційної структури, що дасть можливість ефективніше управляти банківською установою, посилити позиції банку на ринку, а також скоротити витрати на управлінський апарат;
- підвищення рентабельності банку та одержання додаткових прибутків, що приведуть до можливості зниження витрат та собівартості банківських послуг; існуватиме можливість розширення спектру наданих послуг банком.

Таким чином, необхідним є впровадження таких змін на вітчизняному ринку банків:

- розробка «тимчасових» законів, які б використовувалися для оперативного впровадження під час кризових ситуацій;
- розробка індивідуального підходу до проведення реорганізації окремих банків з урахуванням нестабільної ситуації в Україні;
- перегляд та спрощення законодавства щодо проведення консолідаційних процесів банку, що забезпечило б значне скорочення часу його здійснення та мінімізувало б низку бюрократичних процедур;
- аналіз та залучення позитивного зарубіжного досвіду проведення реорганізацій банків;
- ретельний контроль за процесами реорганізації банків з метою недопущення концентрації значної частини банківського капіталу в руках обмеженого кола банків [4, с. 43–50].

Важливу роль у підтримці та розвитку консолідаційних процесів банків, реформуванні банківської системи загалом та відновленні її у післякризовий період відіграє держава. До 2020 року урядом планується здійснити низку революційних змін щодо консолідаційних процесів.

З огляду на складну політичну та економічну ситуацію в країні від держави, зокрема Національного банку України, очікується проведення таких реформ:

- 1) до 2018 року завершити впровадження Базеля III;
- 2) збільшити мінімальний регулятивний капітал банків із 120 до 500 млн. грн. до 2018 року та до 750 млн. грн. до 2020 року.

Таким чином, це може привести до зниження кількості банків. Отже, якщо банки хочуть зберегти свої позиції на ринку, вони повинні приєднатися до більш потужних гравців за рахунок укладання угод злиття та поглинання. Це призведе до скорочення загальної кількості банків.

З метою збереження своїх позицій на ринку банкам потрібно приєднуватися до більших гравців на ринку шляхом злиттів та поглинань.

Сьогодні активність консолідаційних процесів банків є недостатньою, що призводить до суттєвого скорочення кількості банків України.

У сучасних умовах українські банки не наважуються самі по собі вільно укладати угоди злиття та поглинання з іншими банками. Однією з причин цього є низька якість активів, яка часто приховується у банку-продавця. У такому випадку саме держава має виступати активним стимулятором консолідаційних процесів у банківському секторі України, дії якої в цьому напрямі вже простежуються у розробленому пакеті оновлень з метою реформування української банківської системи.

Висновки. Аналізуючи перспективи розвитку процесів консолідації банків України, можна сказати, що Україна має значний потенціал, реалізація якого дасть змогу розвиватися її банківській системі на новому рівні та забезпечить її стабільний розвиток.

Підвищення ефективності консолідаційних угод у банківському секторі України полягає у пошуку джерел створення доданої вартості в результаті таких угод на рівні банківської системи.

На основі проведеного аналізу можна сказати, що додана вартість в результаті угод консолідації банків може створюватися на рівні новоствореного банку за рахунок об'єднання активів банків та позитивних синергетичних ефектів у підвищенні операційної та фінансової ефективності фінансової установи.

На рівні банківського сектору України необхідним є підвищення рівня концентрації банківського капіталу та покращення

загальносистемних показників операційної та фінансової ефективності, таких як рентабельність активів та капіталу банків.

Також джерелом підвищення ефективності конолідаційних угод є створення позитивних ефектів на макроекономічному рівні через підвищення ефективності функціонування фінансового сектору України, реалізацію ним функцій трансформації грошових потоків та стабілізації грошового ринку.

Література:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.
2. Гасюк М. Оцінка індексів концентрації банківської системи України / М. Гасюк // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2016. – № 2 (118). – С. 99–104.
3. Білик О. Проблеми та перспективи проведення реорганізації як способу оздоровлення банківської системи України / О. Білик // Financial space. – 2015. – № 1 (17). – С. 25–32.
4. Васильчишин О. Злиття та поглинання в банківській системі України / О. Васильчишин // ScienceRise. – 2015. – № 6/3 (11). – С. 43–50.
5. Балянт Г. Ефективність злиття і поглинань банків / Г. Балянт // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 2. – Т. 1. – С. 7–9.
6. Шпигоцька Н. Аналіз ефективності угод злиття та поглинання в банківському секторі України / Н. Шпигоцька // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2013. – № 2 (18). – С. 173–181.

Шульга К.Д. Проблемы и перспективы развития консолидационных процессов и пути повышения их эффективности в банковском секторе Украины

Аннотация. В статье рассмотрены основные проблемы развития консолидационных процессов Украины на современном этапе. Определены основные перспективы развития процессов консолидации и возможность повышения их эффективности. Рассмотрены, а также проанализированы уровень концентрации банковского капитала Украины и его влияние на развитие банковской системы.

Ключевые слова: консолидация, слияние, поглощение, концентрация, капитализация, пути стимулирования.

Shulha K.D. Problems and prospects for the development of consolidation processes and ways to increase their effectiveness in the banking sector of Ukraine

Summary. The main problems of development of consolidation processes of Ukraine at the present stage are considered in the article. The main prospects for the development of consolidation processes and the possibility to increase their effectiveness are determined. The level of concentration of the banking capital of Ukraine and its influence on the development of the banking system are examined and analysed.

Keywords: consolidation, mergers, acquisitions, concentration, capitalization, ways to stimulate.

*Ярошевська О.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економіки,**Класичний приватний університет (м. Запоріжжя)*

РЕЙТИНГОВІ ОЦІНКИ ЕМІТЕНТІВ ТА ЦІННИХ ПАПЕРІВ У СИСТЕМІ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ

Анотація. У статті узагальнено методики рейтингової оцінки емітентів та цінних паперів відповідно до національної шкали. Формалізовано організацію процесу рейтингування. Проведено порівняльну оцінку рейтингових шкал міжнародних рейтингових агентств. Проаналізовано відповідність їм національної рейтингової шкали. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення рейтингових оцінок емітентів та цінних паперів у системі розвитку фондового ринку.

Ключові слова: рейтингові оцінки, емітенти, цінні папери, фондовий ринок, система, розвиток, міжнародні агентства, національна шкала.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку національної економіки велике значення має діяльність суб'єктів фондового ринку України. Прийняття рішень ними пов'язане з високим ступенем ризику внаслідок невизначеності майбутньої вартості та ліквідності цінних паперів [1, с. 9]. Одним із методів отримання додаткової інформації для прийняття рішень агентами фондового ринку є побудова рейтингів. У розвинених країнах світу отримання кредитного рейтингу набуло широкого розповсюдження і використовується під час випуску державних, муніципальних і корпоративних цінних паперів [2, с. 72]. Розрахунок їх рейтингів потребує створення відповідної інфраструктури та методик обгрунтованого вибору індивідуальних показників та процедур їх згорання в інтегральний показник, що використовується для рейтингування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку фондового ринку присвячено праці багатьох учених, серед яких – Л. Миронова [1], В. Телятников [2], І.С. Віктор, С.В. Ліпич [3]. Ними досліджуються індекси та рейтинги на фондовому ринку України, питання моделювання рейтингової оцінювання цінних паперів за результатами діяльності ПФТС, у тому числі муніципальних цінних паперів.

Високо оцінюючи науковий доробок указаних учених, слід визнати недостатню увагу до діяльності суб'єктів, які надають рейтинги, та використовуваних ними методик.

Мета статті полягає в узагальненні методик рейтингової оцінки емітентів та цінних паперів відповідно до національної шкали та індивідуальних шкал міжнародних рейтингових агентств.

Вклад основного матеріалу дослідження. Рейтингові агентства мають позитивний вплив на сучасний стан і перспективи розвитку фінансової системи України, позначеної негативними ознаками: хронічним від'ємним сальдо платіжного балансу; підвищеним спекулятивним попитом на готівковому та безготівковому валютних ринках; порівняно низьким рівнем офіційних валютних резервів НБУ; високими переддефолтними рівнями внутрішньої та зовнішньої заборгованості [4, с. 174]. Усе означене негативно позначається на суверен-

ному кредитному рейтингу України від відомих міжнародних рейтингових агентств, що призводить до зниження кредитного рейтингу вітчизняних суб'єктів фінансового ринку.

Кредитний рейтинг – це умовний вираз кредитоспроможності об'єкта рейтингування у цілому та/або його окремого боргового зобов'язання за національною шкалою кредитних рейтингів. Визначення кредитного рейтингу (рейтингування) – це діяльність із надання професійних послуг на ринку цінних паперів, спрямована на визначення кредитоспроможності об'єкта рейтингування, яка може бути проведена рейтинговим агентством. Вона проводиться відповідно національної рейтингової шкали. Це шкала, яка поділена на визначені групи рівнів та рівні, кожен з яких характеризує здатність позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки й основну суму за своїми борговими зобов'язаннями, а також його платоспроможність. Національна шкала використовується для оцінки кредитного ризику позичальника – органа місцевого самоврядування, суб'єкта господарювання та окремих боргових інструментів: облігацій, іпотечних цінних паперів, позик. Вона має дві групи рівнів – інвестиційний та спекулятивний – і затверджується Кабінетом Міністрів України [5] (табл. 1).

Шкала передбачає використання знаків «-» або «+» для позначення проміжних категорій рейтингу відносно основних категорій (рівнів).

Розглянемо методику визначення рейтингової оцінки на прикладі Національного рейтингового агентства «Рюрік» [6]. Рейтингування здійснюється на основі прямих договірних відносин із клієнтом, що підвищує об'єктивність рейтингової оцінки за рахунок надання емітентом достатньо повної інформації (навіть тієї, що не є публічною) про власну діяльність.

Для кожного об'єкта рейтингування формується робоча група виходячи з принципу максимального врахування специфіки діяльності клієнта, призначається відповідальний аналітик, який несе відповідальність за взаємодію з клієнтом, строки та повноту проведеного аналізу. Також узгоджується список контактних осіб, що відповідають за своєчасність та достовірність надання інформації з боку клієнта, з розподілом їх повноважень та сфери компетенції.

Для проведення рейтингування використовується інформація, надана клієнтом, а також отримана з інших джерел, які Агентство вважає надійними. Процедура рейтингування гарантує збереження конфіденційності наданої клієнтом комерційної інформації. Агентство формує та надає клієнту інформаційний запит, який містить вимоги щодо переліку та змісту інформації, необхідної для проведення рейтингового дослідження. Залежно від складності об'єкта рейтингування агентством можуть бути висунуті уточнюючі інформаційні запити, що містять додаткові інформаційні вимоги.

Для визначення кредитного рейтингу агентство здійснює всебічний комплексний кредитний аналіз, що передбачає

Довгострокові рейтинги позичальника або окремого боргового інструменту інвестиційного рівня

Рівень рейтингу	Критерії його визначення
Інвестиційний рівень	
uaAAA	найвища кредитоспроможність порівняно з іншими українськими позичальниками або борговими інструментами
uaAA	дуже висока кредитоспроможність порівняно з іншими українськими позичальниками або борговими інструментами
uaA	висока кредитоспроможність порівняно з іншими українськими позичальниками або борговими інструментами. Рівень кредитоспроможності чутливий до несприятливих комерційних, фінансових та економічних умов
uaBBB	достатня кредитоспроможність порівняно з іншими українськими позичальниками або борговими інструментами. Рівень кредитоспроможності залежить від впливу несприятливих комерційних, фінансових та економічних умов
Спекулятивний рівень	
uaBB	кредитоспроможність нижча за достатню порівняно з іншими українськими позичальниками або борговими інструментами. Висока залежність рівня кредитоспроможності від впливу несприятливих комерційних, фінансових та економічних умов
uaB	низька кредитоспроможність порівняно з іншими українськими позичальниками або борговими інструментами. Дуже висока залежність рівня кредитоспроможності від впливу несприятливих комерційних, фінансових та економічних умов
uaCCC	дуже низька кредитоспроможність порівняно з іншими українськими позичальниками або борговими інструментами. Потенційна вірогідність дефолту
uaCC	висока вірогідність дефолту
uaC	очікується дефолт за борговими зобов'язаннями позичальника
uaD	дефолт – виплати відсотків та основної суми за борговими зобов'язаннями позичальника припинені без досягнення згоди кредиторів щодо реструктуризації заборгованості до настання строку платежу

Джерело: побудовано за даними [5]

дослідження цілої системи якісних та кількісних характеристик об'єкту рейтингування. Його результатом є формування та передача клієнту драфта (англ. *draft* – проект) рейтингового звіту, який містить попередні результати дослідження агентством об'єкту рейтингування в контексті його кредитоспроможності. Після проведення взаємних консультацій та узгодження з клієнтом складається офіційний рейтинговий звіт, який містить оброблену та систематизовану інформацію стосовно об'єкта рейтингування в контексті його кредитоспроможності.

Для визначення рівня рейтингу агентство, згідно зі своїми внутрішніми процедурами, скликає засідання рейтингового комітету, на якому відповідальний аналітик із робочої групи презентує результати проведеного дослідження. На основі рейтингового звіту, презентаційних та інших допоміжних матеріалів рейтинговий комітет приймає колегіальне рішення щодо рейтингової оцінки об'єкта рейтингування. Формалізована, чітко прописана процедура прийняття рішення щодо рівня рейтингу та його колегіальність спрямовані на підвищення об'єктивності та неупередженості присвоєних рейтингових оцінок. Причому персональний склад та результати голосування на засіданні рейтингового комітету є конфіденційною інформацією рейтингового агентства. На цьому етапі рейтинговим комітетом приймається рейтингове рішення, що містить наданий рівень рейтингу за національною шкалою та його прогноз, яке разом із рейтинговим звітом передається клієнту. Якщо останній не згодний із наданою рейтинговою оцінкою, він протягом 10 робочих днів має право подати апеляцію, що містять нові фактичні дані та документи, які ще не розглядалися на засіданні рейтингового комітету. За наявності такої інформації відбувається повторне засідання рейтингового комітету, на якому приймається остаточне рейтингове рішення, що не підлягає оскарженню.

Агентство за згодою клієнта публікує інформацію щодо наданого кредитного рейтингу, користуючись засобами розповсюдження інформації, які є у його розпорядженні. Щоби привернути увагу широкого кола потенційних інвесторів та ділових партнерів, агентство може проводити повномасштабні PR-акції з приводу присвоєння кредитного рейтингу як початку публічної кредитної історії. У подальшому агентство проводить постійний моніторинг всіх наданих кредитних рейтингів, відслідковуючи важливі фактори, що можуть вплинути на їх рівень. Планове оновлення рейтингу згідно процедури рейтингування відбувається раз у квартал, за наявності суттєвих підстав у будь-який момент часу агентство може змінити рівень або прогноз кредитного рейтингу.

Рейтинги емітентів і цінних паперів в Україні надають три міжнародні рейтингові агентства: *Fitch Ratings*, *Moody's* і *Standard & Poor's*. Визначення рейтингової оцінки міжнародним рейтинговим агентством здійснюється за шкалою, яка прийнята таким агентством (табл. 3). Питання про переваги і недоліки діяльності міжнародних агентств є досить спірним, оскільки використовуються різні технології присвоєння рейтингу і принципи віднесення об'єкта оцінки до того чи іншого класу.

Порівняно з іншими воно має у своєму розпорядженні більш широкий інструментарій рейтингової оцінки, складаючи не тільки кредитні, а й некредитні рейтинги: довгострокових облігацій і привілейованих акцій; емітентів; банківських депозитів; фінансової стійкості банків; фінансової стійкості страхових компаній; внутрішньокраїнові рейтинги; фондів з управління активами; фондів по операціях із нерухомістю тощо [7, с. 137].

Для ранжирування інвестиційних (обмежених) рейтингів агентство *Moody's* застосовує літери від А до С із можливістю

використання додаткових градацій, які характеризують відповідну думку агентства. *Moody's* використовує додаткові індекси 1, 2 і 3 (із пониженням рівня оцінки) в усіх загальних категоріях від *Aaa* до *Ca*. Аналогічно додаткові градації вводяться іншими агентствами із застосуванням знаків (плюс, без знаку, мінус) [8, с. 69].

Кредитний аналіз банку за методикою *Standard&Poor's* містить широкий спектр кількісних і не кількісних факторів, агентство використовує такі інновації, як оцінка акредитивів та якості корпоративного управління.

Значення, що надається тому чи іншому фактору під час аналізу конкретного інституту агентством *Standard&Poor's*, залежить від стану економіки, законів і звичаїв країни, в якій здійснює діяльність інститут, принципів бухгалтерського обліку, конкуренції, практики регулювання. Рейтинги *Fitch Ratings*, на думку аналітиків [9, с. 81], зазвичай випереджають рейтинги *Standard&Poor's* і *Moody's*. При цьому агентство педантично ставиться до визначення рейтингу не лише країни, а й емітентів, свідомо не підтягуючи їх до верхнього значення суверенного рейтингу, як це робить, наприклад, *Moody's*. Рейтингова шкала, використовувана агентством *Fitch Ratings*, подібна до шкали *Standard&Poor's*, виняток становить лише більш структурована

частина для розділу D – дефолт, що має три градації. Шкала короткострокових рейтингів *Fitch Ratings* має класифікацію в їх спекулятивній частині. Для інвестиційної частини виокремлюють рейтинги *F1*, *F2* і *F3*, що характеризують найвищу, хорошу і середню кредитну якість об'єкта рейтингування.

Окрім того, передбачені рейтинги B – для спекулятивного рівня, C – рейтинг високих ризиків дефолта, D – дефолтовий рейтинг, який означає наявний або такий, що насувається, дефолт. Загалом, рейтингові шкали *Fitch* та *Standard & Poor's* дуже схожі.

Висновки. У статті визначено підходи по побудови національної рейтингової шкали, яка передбачає градації, що позначаються літерами A, B, C, D і має два рівня – інвестиційний і спекулятивний.

1. Формалізовано основні етапи визначення рейтингової оцінки емітентів та цінних паперів – установлення прямих договірних відносин із клієнтом; формування робочої групи; складання інформаційного запиту; проведення комплексного аналізу; обґрунтування проекту рейтингового звіту; затвердження офіційної рейтингової оцінки рейтинговим комітетом; надання можливостей апеляції клієнтові; моніторинг встановленого рейтингу.

Таблиця 2

Рейтингові шкали провідних міжнародних рейтингових агентств

S&P		Fitch		Moody's		Узагальнене значення	Тип
Д	К	Д	К	Д	К		
AAA	A-1+	AAA	F1	Aaa	P-1	Емітент володіє винятково високими можливостями з виплати відсотків за борговими зобов'язаннями та самих боргів.	Інвестиційні рейтинги (обмежені ризики)
AA+		AA+	F2	Aa1		Емітент володіє надзвичайно високими можливостями з виплати відсотків за борговими зобов'язаннями та самих боргів.	
AA		AA		Aa2			
AA-	A-1	AA-	F3	Aa3	P-2	Можливості емітента з виплати відсотків та боргів оцінюються високо, однак залежать від економічної ситуації.	
A+		A+		A1			
A		A		A2			
A-	A-2	A-	F3	A3	P-2	Платоспроможність емітента вважається задовільною.	
BBB+		BBB+		Vaa1			
BBB	A-3	BBB	F3	Vaa2	P-3	Платоспроможність емітента вважається задовільною.	
BBB-		BBB-		Vaa3			
BB+	B	BB+	B	Va1	NP	Емітент платоспроможний, але несприятливі економічні умови можуть негативно вплинути на можливості виплат.	Спекулятивні рейтинги (існують ризики)
BB		BB		Va2			
BB-		BB-		Va3			
B+		B+		B1			
B		B		B2			
B-		B		B3			
CCC+	C	CCC+	C	Ca1	NP	Емітент зазнає труднощів із виплатами за борговими зобов'язаннями та його можливості залежать від сприятливих економічних умов.	Так зване «сміття» (високі ризики)
CCC		CCC		Ca2			
		CCC-		Ca3			
		CC		Ca			
CCC-		C		Ca			
CC	D	RD	D	Ca	NP	Зазвичай неплатоспроможні компанії	
C		D		Ca		Частковий дефолт	
SD		D		C		Дефолт, банкрутство	
D		D		C			

Д – довготерміновий рейтинг

К – короткотерміновий рейтинг

Джерело: побудовано за даними [10]

2. Узагальнено підходи до побудови рейтингових шкал міжнародних агентств *S&P*, *Fitch*, *Moody's*. Установлено, що в Україні найбільшою мірою орієнтуються на рейтинг агентства *Moody's*, проте за формою представлення національна рейтингова шкала більше схожа на шкали міжнародних рейтингових агентств *Fitch Ratings* і *Standard&Poor's*. Порівняльна оцінка вітчизняної та інших шкал дає змогу встановити занижений характер вимог, закладених у її основу. Для виправлення ситуації на краще пропонується привести рівні національної рейтингової шкали у відповідність до провідної світової практики шляхом виділення рівня, нижчого за спекулятивний рівень, із високими ризиками (для градацій від ССС до D).

Перспективою подальших досліджень є систематизація рейтингів вітчизняних емітентів та цінних паперів, які обертаються на фондовому ринку України.

Література:

1. Миронова Л.Г. Модель рейтингового оцінювання цінних паперів за результатами діяльності ПФТС / Л.Г. Миронова // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія «Економіка і менеджмент». – 2013. – № 2. – С. 5–12.
2. Телятников В. Проблемні питання рейтингування муніципальних цінних паперів в Україні / В. Телятников // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2009. – № 1–2. – С. 69–75.
3. Віктор І.С. Індекси та рейтинги на фондовому ринку України / І.С. Віктор, С.В. Ліпич // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2014. – № 1. – С. 42–49.
4. Ходос Л.В. Міжнародні та національні кредитні рейтингові агентства та їх роль в управлінні фінансовими ризиками в Україні / Л.В. Ходос // Інформація і право. – 2013. – № 1. – С. 170–177.
5. Про затвердження Національної рейтингової шкали : Постанова Кабінету Міністрів України від 26.04.2007 № 665 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/665-2007-%D0%BF>.
6. Методика визначення рейтингової оцінки Національного рейтингового агентства «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rurik.com.ua/rating-principles/ranking-procedure-stages.html>.
7. Ошеревич И.Л. Рейтинговые агентства Standard & Poor's, fitch, moody's. Есть ли будущее у их деятельности? / И.Л. Ошеревич // International scientific journal. – 2015. – № 9. – С. 136–140.
8. Бабкіна І. Адекватність оцінок провідних рейтингових агентств / І. Бабкіна // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 4. – С. 61–71.
9. Ошеревич И.Л. Проблемы актуальности деятельности международных рейтинговых агентств Standard & Poor's, Moody's, Fitch в 2015 году / И.Л. Ошеревич // International scientific journal. – 2016. – № 1(2). – С. 79–82.
10. Fitch Ratings [Online]. – Retrieved from : https://uk.wikipedia.org/wiki/Fitch_Ratings.

Ярошевская О.В. Рейтинговые оценки эмитентов и ценных бумаг в системе развития фондового рынка

Аннотация. В статье обобщены методики рейтинговой оценки эмитентов и ценных бумаг в соответствии с национальной шкалой. Формализована организация процесса рейтингования. Проведена сравнительная оценка рейтинговых шкал международных рейтинговых агентств. Проанализировано соответствие им национальной рейтинговой шкалы. Разработаны предложения по совершенствованию рейтинговых оценок эмитентов и ценных бумаг в системе развития фондового рынка.

Ключевые слова: рейтинговые оценки, эмитенты, ценные бумаги, фондовый рынок, система, развитие, международные агентства, национальная шкала.

Yaroshevskia O.V. Rating evaluations of issuers and securities in the system of the stock market development

Summary. The methods of rating issuers and securities in accordance with the national scale are generalized. The organization of the ranking is formalized. The comparative assessment of rating scales of international rating agencies is given. Its compliance with their national rating scale is analysed. Suggestions for the improvement of rating issuers and securities in the system of development of the stock market are developed.

Keywords: rating evaluation, issuers, securities, stock market, system, development, international agencies, national scale.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК,
АНАЛІЗ ТА АУДИТ

*Дугар Т.Є.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри організації обліку та аудиту,
Полтавська державна аграрна академія*

ПОДАТКОВИЙ АУДИТ: ПРОБЛЕМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПЕРЕТВОРЕННЯ

Анотація. У статті розглянуто причини, а також наведено переваги, за якими платники податків зацікавлені в проведенні перевірок податкової звітності саме незалежними аудитором, подано рекомендації на створення окремого методичного забезпечення аудиту податків. Підтверджено, що податковий аудит з точки зору податкового законодавства є все ж таки процесуальними діями контролюючих органів.

Ключові слова: аудитор, податковий аудит, аудит розрахунків за податками й платежами, аудиторська діяльність, адміністрування, електронне декларування, податковий облік, ризик застосування санкцій, погоджені процедури, захист інтересів.

Постановка проблеми. Дослідження доводять, що предмет аудиту податків доцільно розглядати не на процесі оподаткування загалом, а на рівні конкретного податку. У такому разі предметом будуть різні процеси господарської діяльності, які притаманні окремим податкам з точки зору їх податкової бази. Наприклад, для ПДВ предметом аудиту доцільно встановити операції та події, що впливають на формування сум податкових зобов'язань та податкового кредиту; для податку на прибуток – операції та події, що впливають на формування сум оподатковуваних доходів та витрат. Отже, предмет аудиту податків – складові конкретного податку, збору у вигляді бази оподаткування, ставки податків, сума податкового зобов'язання.

Завдання з аудиту податків слід розглядати з таких двох позицій: загалом як процес та як завдання конкретної аудиторської перевірки. З позицій останньої основними завданнями доцільно встановити комплекс питань перевірки як податкового, так і фінансового обліку податків.

При цьому важливо розділити завдання перевірки за відповідними формами звітності, а саме фінансової і податкової звітності, не дублюючи їх. Наприклад, перевірку достовірності обрахування податкової бази та об'єкта оподаткування за кожним податком і збором (логічний та арифметичний контроль) доцільно проводити за показниками податкового, а не фінансового обліку. Отже, на наш погляд, завданням аудиту податків є дослідження комплексу питань повноти, обґрунтованості, коректності відображення складових податкового зобов'язання з конкретного податку (збору) у формах податкової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням податкового аудиту присвячено багато наукових праць у сфері фінансового контролю, серед яких можна виділити роботи таких вітчизняних вчених, як О.А. Петрик, В.В. Рядська, О.І. Малишкін, О.В. Артюх, А.Ю. Редько. Серед зарубіжних авторів слід назвати таких, як І.О. Бажин, О.С. Іванова, М.П. Каширина.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні актуальним є питання зменшення втручання контролюючих органів у діяльність платників податків. Тому

останніми роками держава приділяє багато уваги регулюванню процесів проведення податкового аудиту (податкового контролю), конкретизації процедур його проведення, прав та обов'язків як контролюючих органів, так і платників податків. Загальні питання контрольно-перевірочної роботи за ПКУ визначили чітке поняття контролюючого органу, але законодавством передбачено визначення лише податкового контролю.

Податковий контроль – система заходів, що застосовується органами контролю з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасної оплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за яким покладено на контролюючі органи (ст. 61 ПК України).

Для підтвердження та наближення аудиту до міжнародної практики наші українські дослідники проектів МСА постійно вносять пропозиції до Міжнародної федерації бухгалтерів. Одним з таких коментарів може бути пропозиція українських аудиторів, експертів щодо внесення нового стандарту до складу Міжнародних стандартів у форматі ПМПА «Розгляд податкових питань під час аудиту фінансової звітності».

Для коректного відображення у звітності інформації про перевірки податків у форматі завдання з виконання погоджених процедур аудитором пропонується статистичний Звіт аудитора (за формою № 1-аудит) доповнити новим рядком 133.2 «Перевірка податків, зборів». Як в Законі України «Про аудиторську діяльність», так і в чинних міжнародних стандартах аудиту методика аудиту податкових декларацій не виступає складовою аудиту з причини того, що податкові декларації не належать до складу фінансової звітності підприємства як на міжнародному рівні, так і в Україні.

Мета статті передбачає виконання таких завдань: дослідити сутність податкового аудиту та податкового контролю, їх роль в податковій системі; охарактеризувати види податкового аудиту; дослідити основні методи та прийоми податкового контролю; проаналізувати взаємозв'язок контролюючих органів у процесі проведення податкового аудиту.

Мету проведення податкового аудиту в загальному контексті можна визначити як підтвердження того, що податкова звітність, надана до контролюючих органів, точно відображає усі аспекти господарської діяльності, а сама діяльність відповідає вимогам чинного законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Залежно від обраного критерію усі види податкових перевірок умовно можна класифікувати таким чином:

- 1) за способом організації перевірки поділяються на планові, позапланові, оперативні, рівночасні та зустрічні;
- 2) за обсягом запланованих питань фінансово-господарської діяльності платника поділяються на інформативні, попередні, тематичні, комплексні, повторні;

3) за місцем проведення поділяються виїзні та кабінетні (ті, що здійснюються безпосередньо у контролюючому органі).

На практиці, як правило, застосовується поєднання різних видів перевірок залежно від завдань, що стоять перед перевіркою. Так, найчастіше зустрічаються планові комплексні виїзні перевірки, що проводяться на підставі Національного плану документальних перевірок, а також позапланові виїзні документальні перевірки, зустрічні документальні й оперативні перевірки. Таким чином, види податкових перевірок є взаємопов'язаними, зумовленими між собою, доповнюють одна одну і спрямовані на ефективне виконання функцій податкового контролю.

Контролюючий орган – це державний орган, який у межах своєї компетенції, визначеної законодавством, здійснює контроль за своєчасністю, достовірністю, повнотою нарахування податків і зборів (обов'язкових платежів), а також погашенням податкових зобов'язань чи податкового боргу. Так, до контролюючих органів належать:

- податкові органи стосовно податків і зборів (обов'язкових платежів), які справляються до бюджетів та державних цільових фондів, крім тих, що належать до компетенції митних органів;
- установи Пенсійного фонду України (і як складові Державної фіскальної служби) стосовно внесків єдиного соціального страхування до Пенсійного фонду України;
- установи Фонду соціального страхування України стосовно спеціальних внесків до Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України;
- митні органи стосовно ввізного та вивізного мита, акцизного збору, податку на додану вартість інших податків і зборів (обов'язкових платежів), які, відповідно до законів, справляються під час ввезення (пересилання) товарів і предметів на митну територію України або вивезення (пересилання) товарів і предметів з митної території України.

Податковий контролер (аудитор) – це посадова особа контролюючого органу, уповноважена ним на проведення податкового аудиту (перевірки). Для досягнення мети податкового аудиту податковий аудитор зобов'язаний виконувати подвійну функцію, а саме безпосередньо податкового аудитора та консультанта з оподаткування. Зрозуміло, що між цими двома функціями може бути деяке протиріччя: податкові аудитор прагнуть досягнути найкращих результатів для себе та контролюючого органу. Водночас виявлення помилок і донарахування платежів та застосування санкцій не є самоціллю проведення податкового аудиту.

Податковий аудит як вид аудиторської діяльності вимагає законодавчого врегулювання Міжнародними стандартами аудиту, що передбачається виконанням таких завдань, як:

- завдання для надання впевненості (аудит історичної фінансової інформації, зокрема фінансової звітності; огляд історичної фінансової інформації, зокрема фінансової звітності; завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації);
- супутні послуги, визначені Міжнародними стандартами супутніх послуг (завдання з виконання погоджених процедур стосовно фінансової інформації; завдання з підготовки фінансової інформації) [3].

Окремого стандарту, який би конкретно розглядав методу проведення аудиту податкової звітності як фінансової, немає. Проблеми податкового характеру, такі як постійні зміни в податковому законодавстві та власна за метою інтерпретація фіскальними органами законодавства, викликають необхідність

незалежного підтвердження податкової звітності. Податковий аудит протягом всього часу існування незалежного аудиту був і є дуже актуальним для платників податків та суб'єктів аудиторської діяльності.

Податковий аудит – один із найбільш запитуваних видів аудиторських послуг. Відбувається перевірка бухгалтерського та податкового обліку в частинах:

- відповідності систем бухгалтерського та податкового обліку вимогам чинного законодавства;
- постановки бухгалтерського та податкового обліку;
- правильності формування бази оподаткування, нарахування та сплати податку на прибуток, ПДВ, податку з доходів фізичних осіб, нарахувань та утримань до пенсійного фонду та фондів соціального страхування, а також інших податків і зборів за визначений період часу;
- надання допомоги у складанні декларацій з податку на прибуток та податку на додану вартість, звітів до пенсійного фонду та інших форм звітності;
- відновлення бухгалтерського та податкового обліку;
- аудиторського супроводу;
- виявлення відхилень та надання допомоги щодо виправлення помилок і складання уточнюючих розрахунків;
- надання консультацій щодо актів перевірок контролюючих органів, а також надання допомоги в складанні заперечень стосовно них;
- оптимізації оподаткування.

Податковий аудит дасть можливість вчасно виправити допущені помилки в нарахуванні податків і зборів, в результаті чого суттєво заощадити на штрафках, отже, зберегти бізнес клієнта. Застосування у комплексних проблемах суб'єктів підприємницької діяльності обох сторін контролерів та експертів повинно привести до налагодження стосунків з податковою системою України.

Не менш важливе значення для профілактики порушень чинного законодавства (отже, і забезпечення податкових надходжень у повному обсязі) мають консультаційна робота аудитора, надання рекомендацій щодо виправлення помилок і покращення роботи у фінансово-господарській сфері платника податків, контроль за виконанням раніше наданих рекомендацій та усуненням помилок.

Усунення суттєвих помилок дасть можливість також уникнути кримінальної відповідальності керівника та головного бухгалтера, передбаченої ст. 212 Кримінального кодексу України.

Проведення податкового аудиту попередить небажані фінансові наслідки перевірок податкової служби. За необхідності може бути проведена постановка податкового обліку, яка мінімізує податкові ризики.

Цей етап роботи може в подальшому продовжити аудиторський супровід. Складовою аудиторського супроводу є щоквартальна підготовка аудиторами фірми податкових декларацій з податку на прибуток. Особлива цінність цієї послуги полягає в її оперативності – до граничного терміну подачі декларації, передбаченого законодавством.

Розглянемо в табл. 1 основні аспекти понять «податковий аудит» та «аудит податків» в контексті таких достовірних значень, як податковий контроль (аудит) та аудит розрахунків за податками й платежами.

Спільними рисами можна вважати:

- 1) мету – підтвердження того, що податкова звітність, надана до контролюючих органів, точно відображає усі аспекти

Основні аспекти понять «податковий контроль» та «аудит податків»

Ознака	Податковий контроль (податковий аудит)	Аудит розрахунків за податками й платежами
Замовник	Орган Державної фіскальної служби України	Власник, керівник підприємства
Об'єкти	Податковий облік, податкові розрахунки, декларації	Податковий облік, податкові розрахунки, декларації
Правове регулювання	Податковий кодекс України, Закони України, роз'яснення Державної фіскальної служби України	Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, надання впевненості та супутніх послуг
Наявність сертифіката	Необов'язкова	Обов'язкова
Контроль якості	З боку органів ДФС	З боку АПУ
Мета		
Витрати на проведення	За рахунок державного бюджету	За власний рахунок підприємства
Рівень відповідальності за порушення	Адміністративна, кримінальна	
Виправлення зауважень	Обов'язковий характер	Добровільний характер

господарської діяльності, а сама діяльність відповідає вимогам чинного законодавства;

2) завдання – встановлення достовірності нарахування та сплати податкових платежів; встановлення відповідності нормам податкового законодавства податкової звітності; виявлення порушень чинного податкового законодавства;

3) предмет – документи бухгалтерського обліку та звітності, декларації та розрахунки по сплаті податків, зборів (обов'язкових платежів), інші документи фінансово-господарської діяльності, активи суб'єкта господарювання та його технологічні процеси тощо;

4) об'єкти податкового аудиту – платники податків, зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів.

Аналіз нормативно-правової бази та літературних джерел підтверджує, що податковий аудит з точки зору податкового законодавства є все ж таки процесуальними діями контролюючих органів, що вживаються ними з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів у вигляді проведення перевірок, тому такий вид діяльності не відповідає вимогам аудиту та суперечить сутності аудиту.

При цьому суб'єкти господарювання мають можливість своєчасного коригування в обліку встановлених відхилень, що знижує ризик застосування санкцій за порушення податкового законодавства з боку контролюючих органів та дає змогу підприємству підготуватися до податкових перевірок державних контролюючих органів, а отже, аудит носить «допоміжний» характер, що є перевагою перед податковою перевіркою.

На практиці більшість замовників аудиту фінансової звітності вимагає від аудитора, зокрема, проведення аудиту податкової звітності. Ці вимоги можна вважати обґрунтованими за умови визнання аудиторами розрахунків з бюджетом суттєвими для фінансової звітності.

Висновки. Процедури податкового контролю державних органів у вигляді проведення перевірок ні в якому разі не можна ототожнювати з поняттям «податковий аудит» у зв'язку з низкою суттєвих протиріч:

– діяльність державних органів не є підприємницькою, а строки проведення перевірок регламентовані;

– перевірки дотримання вимог податкового законодавства стосовно нарахування та сплати податків та зборів є обов'язковими для суб'єктів господарювання;

– інформаційно-аналітичне забезпечення, тобто комплекс заходів із збору, опрацювання та використання інформації, необхідної для проведення перевірки, значне ширше, ніж під час проведення аудиту;

– головна мета податкового контролю у вигляді перевірок – це підтвердження (або відсутність підтвердження) своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків суб'єктами господарювання, а також обов'язкового застосування фінансових, адміністративних (в окремих випадках – кримінальних) санкцій до платників податків у разі порушення ними податкового законодавства;

– результати перевірки оформлюються у формі акта або довідки за встановленою формою у двох примірниках, що підписується посадовими особами контролюючого органу, реєструється та особисто вручається платнику податків.

Отже, застосування терміна «податковий аудит» державними органами податкового контролю під час здійснення перевірки бухгалтерського та податкового обліку господарчих суб'єктів з метою оподаткування некоректно, тому що такий вид діяльності не відповідає вимогам аудиту та взагалі суперечить сутності аудиту.

Під час дослідження сутнісного навантаження дефініції «податковий аудит», яка застосовується незалежними аудиторами, аудиторськими фірмами на практиці, необхідно виділити окремі аспекти.

1) У контексті аудиторської діяльності «податковий аудит» – це незалежна аудиторська перевірка податкового обліку, метою якого є визначення правильності нарахування та сплати податків до бюджету, відображення цих податків у регламентованій звітності.

2) Перевірка дотримання вимог податкового законодавства стосовно нарахування та сплати податків і зборів не визначена Законом України «Про аудиторську діяльність».

Предметом аудиту є тільки перевірка даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності, хоча аудиторська практика в Україні на сучасному етапі свідчить про те, що більшість замовників аудиту під час укладення договору про проведення аудиту замовляють аудит податкового обліку та звітності. Перевірка дотримання вимог податкового законодавства стосовно нарахування та сплати податків та зборів здійснюється не тільки на основі даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності, але й на підставі первинних документів, реєстрів, які використовуються в податковому обліку і пов'язані з нарахуван-

ням і сплатою податків та зборів податкової звітності. При цьому можливості незалежних аудиторів щодо отримання податкової інформації у повному обсягу для проведення якісної перевірки податкового обліку та звітності суттєво обмежені.

Отже, термін «податковий аудит» застосовується аудиторами та аудиторськими фірмами також некоректно у зв'язку з наявними протиріччями як щодо сутності, так і стосовно форми визначення поняття «аудит». Тому на сучасному етапі дослідження податкового аудиту найбільш актуальними є питання його нормативного визначення, законодавчого розкриття таких понять, як предмет, об'єкт, суб'єкт податкового аудиту; створення концептуальних засад та методичного забезпечення.

Література:

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Про аудиторську діяльність : Закон України від 22 квітня 1993 р. № 3125-XII (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, виданих Радою з Міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості (РМСАНВ), рік видання: 2014, затверджених як національні стандарти аудиту рішенням АПУ від 29 грудня 2015 р. № 320/1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://apu.com.ua/files/temp/Audit_2014_2.pdf.
4. Національний положення стандарту бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми), затверджений Рішенням Аудиторської палати України від 22 грудня 2011 р. № 244/14, зі змінами від 19 грудня 2013 р. № 286/9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.auditnt.com.ua/news/view_news.php?id=1874.
6. Аудит оподаткування підприємств : [навч. посіб.] / [О.А. Петрик, Г.М. Давидов, О.Ю. Редько та ін.] ; за заг. ред. О.А. Петрик ; передм. Т.І. Єфименко. – К. : ДНУ «Акад. фін. управління», 2012. – 352 с.
7. Мельник М.І. Напрями вдосконалення податкового контролю в умовах підвищення ефективності адміністрування податків в Україні / М.І. Мельник, І.В. Лещух // Економічні інновації. – № 57. – С. 232–242.

8. Рядська В.В. Аудит в системі економічних відносин України: сучасний стан та концепція розвитку : [монографія] / В.В. Рядська. – Чернігів : Видавець Лозовий В.М., 2014. – 472 с.
9. Артюх О.В. Податковий аудит: Податковий аудит як завдання з надання впевненості / О.В. Артюх // Глобальні та національні проблеми економіки.
10. Шалімова Н.С. Аудит в системі соціально-економічних відносин України : автореф. дис. ... докт. екон. наук / Н.С. Шалімова. – К., 2013. – 33 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://liber.onu.edu.ua/opacunicode/index.php?url=/notices/index/IdNotice:599751/Source:default>.

Дугар Т.Е. Налоговый аудит: проблемы европейского преобразования

Аннотация. В статье рассмотрены причины, а также приведены преимущества, по которым плательщики налогов заинтересованы в проведении проверок налоговой отчетности именно независимыми аудиторскими, поданы рекомендации на создание отдельного методического обеспечения аудита налогов. Подтверждено, что налоговый аудит с точки зрения налогового законодательства является всё же процессуальными действиями контролирующих органов.

Ключевые слова: аудитор, налоговый аудит, аудит расчетов по налогам и платежам, аудиторская деятельность, администрирование, электронное декларирование, налоговый учет, риск применения санкций, согласованные процедуры, защита интересов.

Duhar T.Ye. Tax audit: problems of the European transformation

Summary. The article considers reasons and advantages provided by taxpayers who are interested in conducting tax audit checks by independent and advice on the creation of a separate methodological provision of tax audits. It is confirmed that the tax audit, from the point of view of tax legislation, is nevertheless the procedural actions of the controlling bodies.

Keywords: auditor, tax audit, audit of payments for taxes and fees, audit activity, administration, electronic declaration, tax accounting, risk of application of sanctions, agreed procedures, protection of interests.

*Кірсанова В.В.,**к.е.н.,**доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний політехнічний університет**Богачук А.В.,**магістр,**Одеський національний політехнічний університет*

ІНТЕГРАЦІЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ

Анотація. У статті розглянуто сутність інтеграції обліку, складові інтегрованої системи обліку витрат, методичні засади використання методів калькулювання витрат.

Ключові слова: інтеграція, система обліку, витрати, собівартість, управління витратами.

Постановка проблеми. В ринкових умовах для забезпечення ефективності господарювання виникає необхідність підвищувати оперативність одержання необхідної інформації для зовнішніх та внутрішніх користувачів. Бухгалтерський облік забезпечує отримання економічної інформації про витрати, яку використовують у функціях управління, а саме під час планування, аналізу, контролювання, регулювання, стимулювання, обґрунтування прийняття рішень щодо стратегічного розвитку та забезпечення фінансово-економічної безпеки. Ключова роль бухгалтерського обліку потребує його певної організації, упорядкування та розвитку його інструментів, що значною мірою впливатиме на управління витратами підприємства.

Вчені та фахівці дискутують щодо форм та методів організації обліку витрат. Деякі з них висловлюють думку про відокремлення фінансового та управлінського обліку, водночас інші наполягають на інтегрованій системі обліку. Необхідність поглиблення теоретичних досліджень і практичних розробок, удосконалення обліку витрат в нових умовах господарювання, а саме їх інтегрованого обліку, зумовили актуальність дослідження та визначили його мету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку витрат досліджували такі вітчизняні та зарубіжні економісти, як, зокрема, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Н.О. Гура, М.В. Кужельний, Л.Г. Ловінська, Н.М. Малюга, М.Р. Метью, Є.В. Мних, Л.В. Нападовська, В.В. Палій, І.Б. Садовська, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, Е.С. Хендріксен, В.Г. Швець.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, досі існують проблемні питання, які потребують подальших наукових досліджень та практичного вдосконалення, зокрема проблема застосування системного підходу до обліку витрат і створення на цій основі інтегрованої системи обліку.

Мета статті полягає у визначенні складових побудови інтегрованої системи обліку витрат, а також їх характеристики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «інтеграція обліку» виникло з початку використання комп'ютерної техніки для проведення економічного аналізу. Вчені трактують це поняття по-різному.

Так, В.В. Палій і Я.В. Соколов бачать у ньому систему економічної інформації, яка формується на даних господарського обліку [1, с. 40; 2]. Подібну думку висловлюють М.Т. Білуха [3, с. 18], а також В.С. Рудницький і Я.А. Гончарук [4].

М.В. Барановський та Є.М. Барановський розглядають «інтеграцію обліку» як удосконалення планової та регулюючої інформації з подальшим аналізом та уніфікацією бухгалтерських, статистичних і оперативних даних [5, с. 122]. С.В. Діордіца характеризує її як інтегровану систему обробки даних, де інформація обробляється за єдиною схемою на основі єдиних для різних завдань вихідних, нормативних і довідкових даних [6, с. 58].

Іншу точку зору висловлює М.М. Белов. На його думку, багато завдань, передбачених відокремленим веденням оперативно-технічного, бухгалтерського і статистичного видів обліку, можна вирішити за допомогою єдиної системи обліку, в яку будуть інтегровані його окремі види [7, с. 45–52].

Г.Г. Кірейцев вважає, що основними напрямками інтеграції обліку є інтеграція бухгалтерського, статистичного та оперативно-технічного обліку. До основних напрямків він також відносить організаційно-методичну інтеграцію на основі створення єдиної економічної служби [8, с. 76–77].

Інші автори, зокрема Я.В. Соколов, вважають, що подібні факти привели до виникнення поняття «інтегральна бухгалтерія» на основі єдиної схеми записів [9, с. 334].

Таким чином, на наш погляд, інтеграцію обліку є створення системи облікової інформації на основі поєднання даних різних видів обліку щодо витрат, при цьому дані одного обліку повинні поєднуватися з даними іншого, не порушуючи загальної методології відображення й обробки даних.

Інтеграцію обліку розглядають по відношенню до всієї системи господарського обліку та окремо бухгалтерського обліку. Інтеграція обліку полягає у поєднанні всіх видів обліку, а також в побудові обліку відповідно до вимог міжнародних та національних стандартів фінансової звітності.

Дослідження стану обліку витрат показує, що на підприємствах необхідно будувати облік витрат за інтегрованою системою, на основі взаємозв'язку інструментів фінансового та управлінського обліку витрат. Так, наприклад, в інтегрованій системі обліку витрати на виробництво у межах фінансового обліку відображаються на рахунку «Виробництво» та деталізуються на його субрахунках відповідно до виробничої структури підприємства, а управлінський облік деталізує дані витрат в розрізі видів продукції, центрів витрат і відповідальності, бізнес-процесів, технологічних операцій тощо залежно від запитів менеджменту підприємства.

Організаційними чинниками, що відображають умови застосування інтегрованої системи обліку витрат, є:

– розвиток обліку на рівні структурних підрозділів підприємства (ступінь аналітичності обліку витрат залежить від деталізації обліку за місцями їх виникнення та центрами відповідальності);

– вимоги до організації оперативного контролю за собівартістю продукції (застосування документування відхилень від чинних норм в ході виробництва дає змогу оперативно виявити причини відхилень, їх винуватців і впливати на них з метою попередження негативних наслідків);

– забезпечення запиту адміністративного персоналу, засновників та акціонерів інформацією для прийняття управлінських рішень (повнота інформації та оперативність її представлення користувачам різних рівнів управління розширюють можливості управлінського впливу на процес формування собівартості продукції; але водночас збільшення ступеня деталізації внутрішньовиробничого обліку, як правило, погіршує контроль за витратами в процесі виробництва продукції) [10, с. 48].

Впровадження інтегрованої системи обліку витрат має організаційну, методичну та технологічну складові, які відображені у табл. 1.

Своєчасність та достовірність обліку витрат залежить від правильного документування витрачених ресурсів підприємства. Доказовість виробничих витрат на підприємствах досягається суцільним та безперервним документуванням всіх господарських операцій, що відбуваються на підприємствах. Документування може здійснюватися як вручну, так і з використанням засобів автоматизації.

Відображення економічної інформації в первинних носіях є юридичним доказом проведених витрат і вихідною передумовою для забезпечення обліку, контролю та аналізу формуванням витрат в розрізі елементів і статей. Нормативним документом, що регламентує порядок відображення записів в обліку на підприємствах всіх форм власності, є «Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» від 24 травня 1995 року № 88 [13].

Можливість інтегрованого обліку витрат ґрунтується на використанні єдиної інформаційної системи обліку, яка слу-

жить для прийняття рішень, тому все ширше використовуються автоматизовані системи обробки інформації.

Автоматизація первинного обліку дає змогу забезпечити одноразово зібраною інформацією усі види обліку та автоматичний розподіл первинної інформації між різними видами обліку та іншими функціями управління (рис. 1).

Повна автоматизація обліку витрат, на нашу думку, дасть змогу частково вирішити проблеми, пов'язані з людським чинником в обліку, зменшити трудомісткість створення інформації, отже, виділити час для аналізу отриманої інформації, що відповідає розвитку аналітичних компетентностей облікового персоналу відповідно до кваліфікаційної характеристики підготовки фахівців зі спеціальності «Облік і оподаткування».

Дослідження показують, що організація обліку витрат залежить від поєднання фінансового і управлінського обліку. Система сучасного обліку витрат не може надалі будуватись на заданих технологіях і методах, вона має передбачати комплексний системний підхід.

Сьогодні актуально використовувати зарубіжні системи калькулювання та обліку витрат, адже від правильно обраного методу ведення обліку залежить подальша ефективність управлінських рішень. Налічується безліч систем управління витратами. Кожна з цих систем ефективна під час впровадження її в певних економічних умовах залежно від завдань, які переслідує підприємство («стандарт-костинг», «директ-костинг», «абзорпшен-костинг», «АВС-костинг», «таргет-костинг» та «кайзен-костинг»).

Досить поширеними методами обліку серед названих, що передбачають процес інтеграції, є методи «стандарт-костинг», «директ-костинг» та «абзорпшен-костинг».

Система «директ-костинг» досягла досить високого рівня інтеграції в системі управлінського обліку, калькулюванні собівартості, обліку виробничих витрат та прийнятті ефективних управлінських рішень.

Таблиця 1

Складові інтегрованої системи обліку витрат

Складова інтегрованої системи обліку	Зміст складової
Організаційна	Упорядкування виробничої структури підприємства та структури управління. Визначення мети та завдань впровадження інтегрованої системи. Фіксація функцій та обов'язків, підпорядкування відділів управління та осіб, що задіяні в отриманні, обробці, передачі, збереженні та використанні економічної інформації щодо витрат. Розробка посадових інструкцій працівників бухгалтерії та іншого персоналу, задіяного у зборі та підготовці інформації щодо витрат підприємства.
Методична	Розробка облікової політики підприємства в частині фінансового та управлінського обліку витрат: вибір схеми обліку витрат з використанням різних класів рахунків; структурування робочого плану рахунків відповідно до видів витрат, центрів витрат та відповідальності; вибір методів обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції; формування складу виробничої та повної собівартості за статтями калькуляції; упорядкування складу накладних витрат, а також їх розподіл на змінні та постійні витрати; вибір бази розподілу накладних витрат тощо. Вибір методів калькулювання на етапі розробки, виробництва продукції, за етапами технологічного процесу. Впровадження системи бюджетування на підприємстві. Налагодження системи внутрішньої звітності: визначення суб'єктів, об'єктів звітності та форматів звіту, термінів звітування. Започаткування контролю витрат: визначення причин та результатів відхилень фактичних витрат від планових (нормативних) показників, розрахунок витрат та прихованих резервів зниження собівартості виробництва та реалізації продукції.
Технологічна	Уніфікація та стандартизація створення первинної документації. Впровадження автоматизованої системи обліку, що відповідає технологічним та організаційним особливостям підприємства. Створення єдиної інформаційної бази даних та бази знань.

Єдиний інтегрований облік

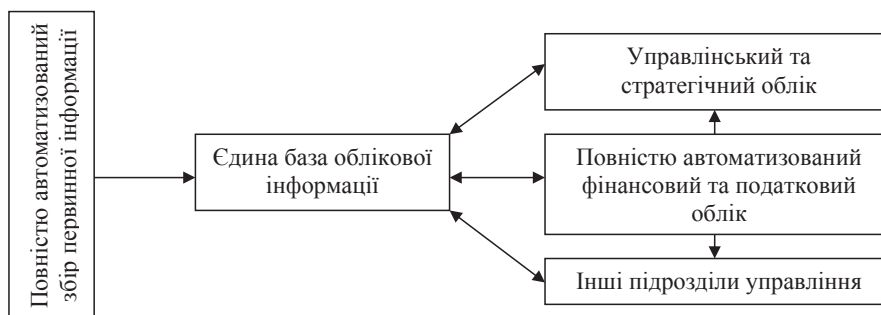


Рис. 1. Схема інформаційних потоків в інтегрованій системі обліку [12]

Основа цього методу полягає в поділі витрат на постійні та змінні залежно від обсягу виробленої продукції або наданих послуг. Вона припускає калькуляції по прямих витратах або по змінних витратах, які включають не тільки прямі, але й змінні непрямі витрати. «Директ-костинг» як система калькулювання є основною для проведення маржинального аналізу, який дає змогу визначати вплив окремих видів продукції на прибутковість виробництва, створювати облікове забезпечення CVP-аналізу, визначення і мінімізацію ризиків щодо продуктової політики підприємства, задовольняє потреби маркетингової служби підприємства у питаннях встановлення цін на нові продукти в умовах конкурентної боротьби, розширює можливості щодо аналізу та управління постійними витратами підприємства.

Використання «директ-костингу» є джерелом інформаційних даних внутрішньої звітності про фінансові результати діяльності, де відображають види витрат, які дадуть змогу оцінити роботу всього підприємства або окремого підрозділу і встановити залежність алгоритму «витрати – прибуток». Необхідно сформувати таку схему системи внутрішньої звітності для підрахунку кінцевого результату, щоб він відповідав кінцевому результату, розрахованому у фінансовому обліку та відображеному на рахунку фінансового результату.

Однак підприємства, що використовують метод «директ-костингу», час від часу будуть стикатися з проблемою неточності розподілу витрат на постійні та змінні. Але з такої ситуації існує розумний вихід, сутність якого полягає в проведенні калькулювання витрат на виробництво товарів та послуг за повними витратами, у визначенні собівартості одиниці продукції за всім асортиментом, що пропонує підприємство, аналізі фактичних витрат на виробництво товарів порівняно з плановими або нормативними показниками. До того ж може виникнути загроза збитковості, якщо підприємство буде зловживати депмінгом, оскільки частина витрат не буде покриватись маржинальним доходом.

Метод «стандарт-костинг» базується на розробленні системи обґрунтованих норм і нормативів витрат, що передбачає наявність як єдиної інформаційної бази даних, так і бази знань, постійне оновлення нормативних чинників, високий рівень оперативності, систематичності виявлення та відповідного аналізу відхилень фактичних витрат з визначенням причин та місць виникнення, відповідальних осіб. Метод дає змогу доповнити дані обліку за «директ-костингом» оперативним контролем та своєчасним вжиттям заходів щодо ліквідування причин відхилень від встановлених нормативів, є засобом стимулювання та заохочення до економії матеріальних та трудових ресурсів. Встановлення оптимальних контрольних термінів

щодо формування інформації про фактичну собівартість дасть змогу підвищити оперативність вжиття заходів з ліквідації ризиків наявності втрат та перевитрат ресурсів.

Суть методу «абзорпшен-костинг» полягає у формуванні системи обліку та калькулювання витрат з умовою, що всі прямі на непрямі витрати будуть залучені до собівартості виробленої продукції. Мається на увазі розподіл витрат між вже реалізованою продукцією та залишками на складі. Метод «абзорпшен-костинг» дасть змогу відмовитись від класифікації витрат, розрахувати повну собівартість виробленого товару та рентабельність окремих видів товарів. Але цей метод дещо ускладнить обліковий та розрахунковий процес віднесення на собівартість витрат, що не пов'язані з виробництвом. Неточне розподілення витрат буде спотворювати реальну ситуацію, що може призвести до прийняття помилкових управлінських рішень: збільшення обсягу випуску нерентабельних товарів або ж зняття з виробництва товарів з високим рівнем рентабельності [15].

Кожен з перерахованих методів має свої переваги та недоліки, тому для прийняття ефективних управлінських рішень варто об'єднати ці методи задля вдалого компонування їх переваг в управлінні витратами, реалізуючи важливе правило управлінського обліку, яке висловили Дж. Фостер та Ч.Т. Хорнгрен: «Різні витрати для різних цілей». Інтегрування інструментів цих методів на етапі виробництва дає змогу уникнути недоліків кожного з них.

Підприємства можуть використовувати й інші моделі інтеграції. Значних результатів в системі управління витратами дають змогу досягти три види методів управлінського обліку: «таргет-костинг», «АВС-костинг» (Activity-based costing) та «кайзен-костинг», які доцільно використовувати на етапі планування та проектування випуску нового продукту.

Сучасний «таргет-костинг» започаткував своє існування в Японії в середині ХХ століття. Цей метод використовується у 80% великих компаній Японії, котрі досягли високої якості вироблених товарів і рентабельності.

Сутність цього методу полягає у визначенні оптимальних для споживача ціни, характеристик та дизайну для подальшої розробки товару, отримання прибутку запланованого рівня. Тобто цей метод базується на попередній оцінці вподобань споживачів на всіх сегментах ринку, а цільова собівартість є результатом різниці ціни та прибутку.

В Україні ця концепція також може бути запроваджена, але лише за умови налагодженої взаємодії між усіма підрозділами та персоналом підприємства. Адже незбалансованість колективу, відсутність корпоративної культури, суперництво

менеджерів є саме тими причинами, що прирікають метод «таргет-костингу» на фіаско. На вирішення цієї проблеми спрямована організаційна складова інтегрованого обліку.

Метод «кайзен-костинг» також бере свій початок в Японії у 1985 році. Сутність цього методу полягає в поступовому зниженні витрат ще на етапі виробництва товарів. Така система набула важливої форми інструмента, що приводить до зниження собівартості виготовленої продукції, та відноситься до загального інструментарію систем управління витратами підприємства. Система обліку «кайзен-костингу» успішно інтегрується з системою «таргет-костингу» та «ABC-костингу».

Систему обліку «ABC-костингу» сьогодні розуміють як систему обліку витрат за видами діяльності. Цей метод вийшов за рамки простого обліку витрат та трансформувався в дієву систему управління витратами на підприємстві. Він дає чітку відповідь на низку питань, які постають перед керівництвом під час прийняття управлінських рішень.

Відмінними рисами цього методу є розподілення витрат за низкою операцій, в процесі яких виникають витрати, та визначення носія витрат для кожного конкретного виду діяльності.

Цей метод дає змогу точно визначити виробничі витрати, контролювати обсяг та причини виникнення витрат, ефективно керувати витратами та прибутком на рівні технологічних операцій. Завдяки цьому методу підприємство ґрунтовно встановить собівартість вироблених товарів та послуг, існуватиме можливість встановлення переліку технологічних процесів, які не є ефективними, морально застаріли та потребують інноваційних змін. Використання «ABC-костингу» надає облікове забезпечення, обґрунтування більш дієвих методів виробництва, встановлення видів продукції, які мають низкий рівень рентабельності, з метою належних змін або усунення їх з програми виробництва.

Як показує практика, проникнення інформації від однієї системи («таргет-костинг») в іншу («кайзен-костинг») і по функціям («ABC-костинг») дає змогу підприємствам організувати та постійно здійснювати політику зниження собівартості для досягнення їх цільових параметрів, приймати рішення з ефективного інвестування фінансових ресурсів в нові продукти, пов'язати між собою різноспрямовані дії спеціалістів, залучених у виробничий процес, і спільними зусиллями досягати успішних результатів підприємницької діяльності.

Висновки. Отже, інтеграцією обліку є створення системи облікової інформації на основі поєднання даних різних видів обліку щодо витрат, при цьому дані одного обліку повинні поєднуватися з даними іншого, не порушуючи загальної методології відображення й обробки даних. Вона досягається через включення аналітичних рахунків управлінського обліку в загальну систему рахунків, в результаті чого вони кореспондують з рахунками фінансового обліку. В сучасних умовах ринкових відносин роль організації інтегрованої системи обліку витрат значно зростає, вона має передбачати комплексний системний підхід. Лише на основі такого підходу може існувати система обліку витрат, здатна забезпечити вирішення економічних проблем, можливості виявлення додаткових резервів оптимізації витрат підприємств.

Як показує практика, нині в Україні найчастіше використовуються методи «стандарт-костингу», «директ-костингу» та «абзорпшен-костингу», які використовуються здебільшого для регулювання витрат, тоді як інтегрована система «таргет-кайзен-ABC-костингу» служить для зниження витрат до рівня цільових. Така система буде більш доречною для використання в галузі стратегічного планування та управління витратами.

На основі всього раніше описаного можна зробити висновок, що найбільш ефективною буде комбінована система методів для ефективного управління витратами. Але вибір тієї чи іншої інтегрованої системи обліку повністю базується на індивідуальності діяльності підприємства, його галузевих особливостях, масштабах діяльності.

Література:

1. Диордица С.В. Учет и анализ затрат на производство при машинной обработке информации / С.В. Диордица. – М. : Статистика, 2008. – 543 с.
2. Палий В.Ф. Концепция развития бухгалтерского учета / В.Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2009. – № 5. – С. 56–61.
3. Білуха М.Т. Теоретичні та методологічні засади електронного обліку господарської діяльності / М.Т. Білуха, Т.Ю. Микитенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 12. – С. 15–24.
4. Соколов Я.В. История развития бухгалтерского учета / Я.В. Соколов – М. : Финансы и статистика, 1985. – 367 с.
5. Кірейцев Г.Г. Фінанси підприємств : [навчальний посібник] / Г.Г. Кірейцев. – 2-ге вид. перероб та доп. – К. : ЦУЛ, 2006. – 272 с.
6. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 року № 88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Барановский Н.В. Система экономической информации в сельском хозяйстве : [учеб. пособие] / Н.В. Барановский, Е.Н. Барановский. – М. : Статистика. 2012. – 207 с.
8. Крупка Я.Д. Облікові системи та інтеграція в умовах повністю автоматизованої обробки інформації / Я.Д. Крупка, В.В. Муравський // Вісник національного технічного університету «ХПІ». – 2014. – Вып. 54. – С. 75–82.
9. Інструментальні засоби управління : [навч. посібник] / [М.М. Белов, Ю.І. Проценко, П.В. Чаленко]. – К. : Либідь, 2008. – 248 с.
10. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет от истоков до наших дней : [учебное пособие для вузов] / Я.В. Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
11. Бородин О.О. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік: концепція і організація / О.О. Бородин // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 2. – С. 45–53.
12. Гончарук Я.А. Аудит : [навч. посіб.] / Я.А. Гончарук, В.С. Рудницький. – К. : Знання, 2007. – 443 с.
13. Досій Т.І. Організації інтегрованого обліку витрат на виробництво / Т.І. Досій // Вісник Львівської комерційної академії. – 2013. – Вып. 34. – С. 130–134.
14. Фольмут, Х.Й. Инструменты контролинга от А до Я / Х.Й. Фольмут ; пер. с нидер. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 389 с.
15. Осадча Г.Г. Калькуляція собівартості в системі «директ-костинг» та в системі повного розподілу витрат на виробі («абзорпшен-костинг») / Г.Г. Осадча, А.В. Степанюк // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2015. – Вып. 45. – С. 246–249.

Кирсанова В.В., Богачук А.В. Інтеграція системи учета затрат

Анотація. В статті розглянуті сутність інтеграції учета, составляющие интегрированной системы учета затрат, методические основы использования методов калькулирования затрат.

Ключевые слова: интеграция, система учета, расходы, себестоимость, управление затратами.

Kirsanova V.V., Bohachuk A.V. Integration of the cost accounting system

Summary. The article deals with the essence of integration of accounting, components of an integrated cost accounting system, and methodical principles of the use of cost calculation methods.

Keywords: integration, accounting system, cost, cost value, cost management.

Онищенко О.В.,
к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Куренна О.О.,
студентка факультету економіки і управління,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Крикуненко А.С.,
студентка факультету економіки і управління,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

МЕТОДИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ТА КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Анотація. У статті розглянуто вітчизняні та зарубіжні методи калькулювання собівартості продукції, визначено їх економічну сутність, а також проаналізовано переваги та недоліки цих методів обліку витрат.

Ключові слова: калькулювання, методи обліку витрат, собівартість продукції, вітчизняні методи калькулювання, зарубіжні методи калькулювання, змінні витрати, ефективне регулювання, оптимізація витрат.

Постановка проблеми. Облік витрат посідає важливе місце в управлінні і прогнозуванні наслідків прийняття управлінських рішень. Головними функціями калькулювання є визначення витрат на одиницю продукції, що потрібно для управління бізнесом, та врегулювання рівня витрат, а також визначення прибуткових, збиткових та другорядних моментів у виробництві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методи обліку витрат розглядалися вже на початку ХХ століття як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Серед них слід назвати таких, як Ф.Ф. Бутинець [4], В.В. Сопко [17], В.Б. Моссаковський [11], А. Апчерч [2], К. Друрі [8]. Всі вони присвятили значну кількість своїх наукових праць дослідженню калькуляції та методам обліку витрат.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте функціонування підприємств в умовах динамічного розвитку суспільства потребує безперервного вдосконалення як систем інформаційного забезпечення, джерелом якого

є управлінський облік, так і методів обліку витрат та калькулювання собівартості продукції.

Мета статті полягає у дослідженні сутності, переваг та недоліків зарубіжних і вітчизняних методів калькулювання собівартості продукції, а також у їх порівнянні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Калькулювання – це визначення собівартості одиниці продукції у грошовому вираженні. Основним нормативним документом, що визначає порядок формування собівартості продукції, є П(С) БО 16 [1]. Відповідно до цього нормативного документа об'єктом витрат є продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, що потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат.

Вивчення різних економічних джерел вітчизняних та зарубіжних вчених показує, що більшість із них виділяє такі методи калькулювання, як позаамовний, попередільний та нормативний. Відмінність названих методів полягає у різних підходах до виділення об'єкта калькулювання. На основі вивчених даних охарактеризуємо ці методи (табл. 1).

У вітчизняному обліку ці методи калькулювання собівартості використовуються задля досягнення ефективного регулювання та контролю витрат на виробництво продукції.

Попроцесний метод часто називають простим або однопередільним. Виробничий процес на підприємстві поділяють переважно на стадії або процеси, по яких можна організувати

Таблиця 1

Характеристика вітчизняних методів калькулювання собівартості продукції

Метод калькулювання	Характеристика
Позамовний	Застосовується під час різноманітної діяльності підприємства. Затрати «збираються» за конкретними замовленнями, партіями або договорами.
Попередільний	Застосовується під час масового виробництва однорідної продукції. Середні затрати на одиницю продукції визначаються діленням загальної суми затрат на кількість виробленої продукції
Попроцесний	Застосовується у таких галузях, як вуглеводородова. Особливістю підприємств цих галузей є те, що витрати на виробництво узагальнюються в реєстрі бухгалтерського обліку загалом по процесу і діляться на кількість продукції, а також їм притаманна відсутність незавершеного виробництва.
Нормативний	Затрати обліковуються за встановленими нормативами, а собівартість продукції калькулюється ще на стадії планування виробництва. Метод дає змогу вести точний аналітичний облік і за відхиленнями фактичних затрат від нормативних контролювати загальну собівартість продукції.

Джерело: розроблена авторами на основі [10; 15]

облік витрат. Такий поділ дає можливість посилити контроль за витратами і перетворити частину непрямих витрат на прямі (стосовно процесів), що позитивно впливає на точність калькуляційних розрахунків у разі виробництва не одного, а декількох продуктів.

Сутність попередільного методу полягає в тому, що облік витрат ведеться по переділах, навіть якщо в одному переділі отримують продукцію різних видів. У зв'язку з тим, що напівфабрикати, отримані в одному переділі, служать вихідним матеріалом у наступному переділі, виникає необхідність в їх вартісній оцінці для включення у собівартість продукції наступного переділу.

Основною сферою застосування позамовного методу є індивідуальні виробництва з механізованими процесами обробки матеріалів, де виготовляються неповторювальні або рідко повторювальні екземпляри продукції складних видів (турбіни, бльомінги, літаки, судна тощо), а також виробництва, що випускають дослідні зразки продукції, і допоміжні виробництва (виготовлення спеціальних інструментів, ремонтні роботи).

Нормативний метод вносить лише додаткове групування витрат у розрізі встановлених норм та відхиленя від цих норм [7].

Охарактеризовані методи мають свої переваги та недоліки у використанні на підприємствах, тому вибрати найкращий з них неможливо. Але на основі проаналізованого матеріалу їх можна продемонструвати (табл. 2).

Використання цих методів залежить від низки різноманітних факторів, наприклад, від асортименту, масштабів виробництва.

У зарубіжній практиці також використовуються різноманітні методи калькулювання собівартості продукції, серед яких вирізняються такі, як «директ-костинг», «стандарт-костинг», «таргет-костинг», «кайзер-костинг», АВС-метод, «абзорбшен-костинг».

У країнах з ринковою економікою часто застосовують метод калькулювання директ-костингу, який є найбільш використовуваним і популярним у методі обліку витрат. Він виник в США у період Великої депресії і набув значного поширення у 50-х рр. XX століття. Назва методу була запроваджена в 1936 р. американцем Дж. Харрісом. «Директ-костинг» означає буквально «облік прямих затрат». На перших етапах практичного застосування цієї системи в собівартість, що обчислюється за змінними витратами, включалися тільки прямі витрати, а всі види непрямих витрат списувалися безпосередньо на фінансові результати. Внаслідок цього загальна сума змінних затрат збігалася з сумою прямих затрат, що й знайшло відображення в назві [15].

Сутність цього методу полягає в підході до включення затрат в собівартість таким чином, що вони поділяються на постійні і змінні. Тільки змінні затрати включають в собівартість. Для її визначення суму змінних затрат ділять на кількість виготовленої продукції [6, с. 165].

Звичайно, в системі директ-костингу (або системі змінних витрат), як і в багатьох інших методах, присутні як переваги, так і недоліки, які ми далі розглянемо у табл. 3, але все ж таки її використовують великі компанії багатьох країн світу з розвинутою економікою. У США цю систему вважає базовою 31% обстежених підприємств, у Великобританії – 52%, у Канаді – 48%, Швеції – 42%, Японії – 31% [3].

Таблиця 2

Переваги та недоліки вітчизняних методів обліку витрат

Методи обліку витрат	Переваги	Недоліки
Попроцесний	Цей метод дає змогу розраховувати і розподіляти рівну кількість затрат на кожен продукт.	Складність цього методу калькулювання полягає у значній кількості процесів, технологій, а також у наявності чи відсутності незавершеного виробництва.
Попередільний	Збір інформації про витрати є менш трудомістким порівняно з позамовним методом, а інформація, відображена на рахунках бухгалтерського обліку, є більш прозорою. Розподілення накладних витрат по цехах проводиться більш точно.	Неможливість згрупувати витрати за видами продукції. Значний обсяг облікових записів. Дані не дають інформації про причини відхиленя фактичних витрат від нормативних.
Позамовний	Аналіз витрат по кожному з виконаних замовлень дає змогу виявити рентабельні замовлення, визначити ціни продажу на майбутнє. Застосування позамовного методу дає можливість порівняти витрати по одному і тому ж виробу (замовленню), виробленому в різний час.	Потребує деталізації даних, що пов'язано з певними процедурами щодо збору й обробки інформації, тому застосування цього методу є досить трудомістким. Собівартість продукції визначається вже після закінчення виробничого циклу, коли вже не можна вплинути на витрати.
Нормативний	Можливість поточного оперативного обліку витрат шляхом обліку відхиленя від норм. Відокремлений облік змін норм, тобто контроль за здійсненням режиму економії. Укрупнення об'єктів, оскільки нормативні калькуляції складають по всіх видах виробів, а відхилення враховують по групах однорідної продукції, внаслідок чого зменшується число об'єктів калькулювання. Охоплення нормативними калькуляціями значної частини витрат.	Значна частина відхиленя від норм, пов'язаних з використанням сировини і матеріалів на виробництво, виявляється за допомогою інвентаризації загалом по структурних підрозділах і за весь звітний період. Це призводить до великої кількості неврахованих витрат. Відхилення витрат на управління й обслуговування виявляють без врахування змін обсягів виробництва, а здебільшого зовсім не виявляють, їх фактичну величину розподіляють переважно пропорційно основної заробітної плати робітників, що значно зменшує інформаційну функцію обліку.

Джерело: розроблено авторами на основі [9; 16; 19]

Отже, завдяки директ-костингу розширюються аналітичні можливості обліку. Інформація, отримана в цій системі, дає змогу знаходити більш вигідні комбінації ціни й обсягу, проводити ефективну політику цін, добиватися підвищення ефективності управління. На жаль, в Україні ця система взагалі майже не використовується [15].

Одним з інструментів удосконалення калькуляційних систем та інноваційних методів управлінського обліку є “Activity Based Costing” (або “ABC”) – метод калькулювання, що набув значного поширення на європейських і американських підприємствах. Поява і розвиток ABC-методу зумовлена певними змінами, що відбуваються в економічній структурі, а саме зміною поглядів на методику обліку витрат і розрахунок собівартості продукції [16].

Метод обліку і калькулювання витрат на основі діяльності (або ABC-метод) зародився в США і набув значного поширення з кінця 1980-х рр. завдяки працям Г. Бере, Р. Купера, Т. Джонсона, Р. Каплана. Цей метод використовують близько 10% компаній, зокрема підприємства США, Великої Британії, континентальної Європи, Австралії, Японії [5, с. 190].

Саме він підвищує обґрунтованість віднесення накладних витрат на конкретний продукт, дає змогу здійснити точніше калькулювання собівартості, забезпечує взаємозв'язок отриманої інформації з процесом формування витрат [12]. Застосування методу ABC дає змогу керівнику точніше визначити вартість певного продукту, особливо у випадках, коли непрямі витрати перевищують прямі.

Таблиця 3

Основні переваги і недоліки системи калькулювання змінних витрат

Переваги	Недоліки
1. Звіти, складені на базі калькулювання змінних витрат, більше відповідають інтересам управління підприємством та його підрозділами, оскільки дають змогу здійснювати оцінку результатів діяльності окремих сегментів та швидко приймати економічно обґрунтовані рішення.	1. Звітність, складена за цим методом, не відповідає загальноприйнятим принципам та вимогам оподаткування прибутку.
2. Спрощується калькулювання собівартості продукції, а оцінка запасів здійснюється відповідно до поточних витрат, необхідних для виготовлення окремих виробів.	2. Для розподілу витрат на змінні і постійні часто необхідні складні додаткові розрахунки, які не завжди забезпечують точний результат.
3. Величина операційного прибутку знаходиться у прямій залежності від обсягу реалізації (через суму маржинального доходу з розрахунку на одиницю продукції).	3. Для прийняття стратегічних рішень, оцінки інвестиційних проектів тощо необхідна інформація про повні витрати підприємства, що зумовлює необхідність позасистемного розподілу постійних виробничих витрат.
4. Можливість визначення оптимальної програми випуску та реалізації послуг (продукції, робіт); можливість проведення порівняльного аналізу рентабельності різних видів послуг (продукції, робіт).	4. Під час використання демпінгу виникає небезпека, де маса постійних витрат не зможе бути покрита маржинальним доходом, тобто підприємство потрапляє в зону збитковості; на практиці виникають труднощі під час розподілу витрат на постійні й змінні.
5. Можливість визначення порога рентабельності, запасу міцності підприємства та нижньої межі ціни послуг (продукції, робіт) або замовлення.	5. Ведення обліку у розрізі лише виробничої собівартості.

Джерело: розроблено авторами на основі [3; 20]

Таблиця 4

Основні переваги і недоліки методу “ABC”

Переваги	Недоліки
1. Метод “ABC” дає можливість більш точно визначити витрати на невикористані потужності для періодичного їх списання на витрати періоду. Собівартість одиниці продукції, обчислена за допомогою цього методу, є найкращою фінансовою оцінкою спожитих ресурсів, оскільки враховує складні альтернативні способи визначення зв'язків між продукцією і використанням ресурсів.	1. Проблема часу, зусиль, пов'язана з навчанням персоналу, збору даних як під час впровадження системи, так і під час її використання.
2. Під час застосування отриманої інформації про собівартість продукції для цілей ціноутворення підвищується конкурентоспроможність продукції в ринкових умовах.	2. Система обтяжлива для підприємств-виробників у зв'язку з наявністю довгих і складних продуктивних ланцюжків.
3. Метод може стати обґрунтуванням зниження витрат і підвищенні ефективності роботи підприємства, зокрема метод дає значну економію витрат на оплату праці персоналу.	3. Існує небезпека отримання надміру деталізованої інформації про витрати, що може призвести до інформаційного перевантаження підприємств.
4. Дає змогу отримати інформацію про прибутковість або збитковість роботи підприємства в розрізі клієнтів.	4. Для методу “ABC” необхідний більш бюрократичний режим, ніж для традиційних методів.
5. Дає змогу отримати більше інформації для управління витратами, прийняття обґрунтованих управлінських рішень стратегічного планування.	
6. Не тільки надає нову інформацію про витрати, але й генерує низку показників нефінансового характеру, переважно вимірників обсягу виробництва і визначення виробничих потужностей підприємства.	

Джерело: розроблено авторами на основі [5, с. 190]

АВС-калькулювання – це метод калькулювання, що передбачає спочатку групування накладних витрат за основними видами діяльності, а потім розподіл їх між видами продукції, виходячи з того, які види діяльності потрібні для виготовлення цієї продукції [5, с. 190].

На відміну від традиційної системи калькулювання, побудованої за принципом, що для виробництва продукції використовуються ресурси, калькулювання на основі діяльності передбачає, що продукція виготовляється в ході виробничих процесів (операцій), а процеси споживають певні ресурси [16].

Далі визначимо основні переваги та недоліки методу “АВС” (табл. 4).

Таким чином, метод “АВС” як метод калькулювання завдяки своїм перевагам порівняно з традиційними методами інтенсивно розвивається в теорії і широко використовується на практиці. Цей метод дає змогу інакше поглянути як на витрати підприємства, так і на управління ними. Він є технологією, що виходить за рамки просто обліку витрат і перетворюється на ефективну технологію управління витратами. На жаль, як і директ-костинг, АВС-метод недостатньо швидко впроваджується у вітчизняні підприємства. Причиною цього є застарілі традиції у сфері бухгалтерського обліку. Незважаючи на стабільну роботу підприємства, необхідно покращувати або змінювати традиційні методи обліку витрат.

В міжнародній практиці найбільше визнання здобули два основні підходи до оптимізації витрат, а саме таргет-костинг та кайзен-костинг. Таргет-костинг – метод стратегічного управління витратами підприємства, який передбачає розрахунок цільової собівартості продукції, виходячи з попередньо встановленої ціни, метою якого є забезпечення оптимізації витрат на виробництво.

Система «таргет-костинг» з'явилася в Японії у 60-х рр. ХХ століття, хоча ранні нерозвинуті форми методу використовувалися компанією «Дженерал Електрик» ще в 1947 р., а у 80-х рр. набула поширення в США. Вперше в 1965 р. цей метод впровадила в практику корпорація «Тойота».

Система таргет-костинг передбачає розрахунок собівартості продукції за заздалегідь встановленою ціною реалізації, яка визначається за допомогою маркетингових досліджень. Стандартною формулою розрахунку ціноутворення за системою «таргет-костинг» є така:

$$\text{Собівартість} + \text{Прибуток} = \text{Ціна}.$$

Японські учені пропонують нову формулу, яка відображає сутність таргет-костинга:

$$\text{Собівартість} = \text{Ціна} - \text{Прибуток}.$$

Ціна – це ринкова вартість продукції, яка визначається за допомогою маркетингових досліджень.

Прибуток – величина, яку прагне отримати компанія в результаті реалізації даної продукції [14].

Головною перевагою цього методу є те, що собівартість формується на стадії проектування і залежить від планового прибутку. Використання системи таргет-костинг у процесі оптимізації витрат дасть можливість підприємствам застосувати системний підхід до розробки нового продукту. Метод забезпечує оптимізацію рівня витрат, підвищення прозорості використання ресурсів у виробництві, удосконалює структуру витрат та підвищення якості продукції.

Кайзен-костинг – це цілісна система управління витратами, що підтримує стратегію оптимізації витрат, що спрямована на підвищення ефективності виробничих процесів і приводить до запланованих результатів. Він використовується в япон-

ській моделі стратегічного управління витратами поряд з таргет-костингом і є його продовженням. Обидва методи переслідують однакову мету, а саме досягнення цільової собівартості: таргет-костинг – на етапі проектування нового продукту, а кайзен-костинг – на етапі її виготовлення. Головною задачею є ліквідація різниці між фактичною і цільовою собівартістю шляхом залучення всього персоналу компанії [14].

Отже, розглянуті вище методи є ефективними для управління витратами, які дають змогу доцільно керувати процесом цільової собівартості продукції. Ці методи доповнюють один одного, де кожен із них має на меті оптимізацію механізму управління витратами.

Висновки. Порівнявши вітчизняні та зарубіжні методи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції, визначивши їх сутність, призначення та сфери використання, а також розглянувши переваги та недоліки цих методів, можна зазначити, що впровадження зарубіжних методів у вітчизняні підприємства, на жаль, є недостатньо швидким, або вони взагалі майже не використовуються на підприємствах України.

Незважаючи на стабільну роботу підприємств, необхідно покращувати або змінювати традиційні методи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції, запроваджувати зарубіжні методи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції. А також треба підкреслити, що для того, щоб обрати один з цих методів для регулювання та оптимізації управління витратами на підприємстві, необхідно звертати увагу на їхні характерні особливості та співвіднести їх з тими вимогами та результатами, які очікує отримати підприємство внаслідок їх використання для визначення собівартості продукції.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
2. Апчерч А. Управленческий учет – принципы и практика: [учебное пособие] / А. Апчерч. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
3. Атамас, П.Й. Управлінський облік: [навчальний посібник] / П.Й. Атамас. – К.: ЦНЛ, 2006. – 440 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф.Ф. Бутинець. – 7-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 832 с.
5. Воронова Е.Ю. Управленческий учет на предприятии: [учеб. пособие] / Е.Ю. Воронова, Г.В. Улина – М.: Велби; Проспект, 2006. – 248 с.
6. Гінзбург А.І. Економічний аналіз для керівників малих підприємств / А.І. Гінзбург. – СПб.: Пітер, 2007. – 224 с.
7. Управлінський облік: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни] / [В.М. Добровський, Л. В. Гнилицька, Р. С. Коршикова]; за ред. В.М. Добровського. – К.: КНЕУ, 2003 – 235 с.
8. Друри К. Управленческий и производственный учет: [учебник] / К. Друри; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с.
9. Король Г.О. Обґрунтування методу обліку витрат / Г.О. Король, А.В. Туркоман [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67752.doc.htm.
10. Методи калькулювання затрат // Баланс. – 2009. – № 1 (830). – С. 21.
11. Моссаковский В.Б. Особенности управлінського обліку в сільськогосподарських підприємствах / В.Б. Моссаковский // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 40–45. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2013_6_8.
12. Пересунько З.М. Методи калькулювання виробничих затрат: зарубіжний та вітчизняний досвід / З.М. Пересунько, С.В. Присяжнюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

- http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/74551.doc.htm.
13. Потапенко Ю.С. ABC-метод управління витрат і його переваги порівняно з іншими методами / Ю.С. Потапенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2009/fem/rotapenko/library/tez1.htm>.
 14. Проданчук М.А. Таргет-костінг та кайзен-костінг як інструменти оптимізації витрат у системі стратегічного управління / М.А. Проданчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/768.pdf>.
 15. Скрипник М.І. Особливості калькулювання собівартості продукції з використанням «директ-костінгу» / М.І. Скрипник // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – № 1 (16). – С. 272–276.
 16. Скрипник М.І. Методи обліку витрат і методи калькулювання: сутність і співвідношення понять / М.І. Скрипник // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2009. – № 2 (14). – С. 202–206.
 17. Скрипник М.І. ABC-калькулювання / М.І. Скрипник // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2009. – № 3 (49). – С. 176–180.
 18. Сопко В.В. Учет затрат и калькуляция себестоимости продукции в промышленности / В.В. Сопко, А.Н. Патрик. – К. : Техника, 1988. – 112 с.
 19. Шуляк О.М. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції на підприємствах машинобудівної галузі / О.М. Шуляк, Д.С. Брадуліна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///F:/econrig_2013_2_20.pdf.
 20. Яцкевич І.В. Методи управління витратами в галузі зв'язку / І.В. Яцкевич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 60–62.

Онищенко О.В., Куренная О.О., Крикуненко А.С. Методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции: отечественный и зарубежный опыт

Аннотация. В статье рассмотрены отечественные и зарубежные методы калькулирования себестоимости продукции, определена их экономическая сущность, а также проанализированы преимущества и недостатки данных методов учета затрат.

Ключевые слова: калькулирование, методы учета затрат, себестоимость продукции, отечественные методы калькулирования, зарубежные методы калькулирования, переменные затраты, эффективное регулирование, оптимизация расходов.

Onyshchenko O.V., Kurennaya O.O., Krykunenko A.S. Methods of cost accounting and output cost determination: domestic and foreign experience

Summary. The article deals with domestic and foreign methods of output cost determination, defines their economic substance, and analyses the advantages and disadvantages of these methods of cost accounting.

Keywords: calculation, methods of cost accounting, cost of production, national calculation methods, foreign calculation methods, variable costs, effective regulation, spending optimization.

Титенко Л.В.,

к.е.н., доцент кафедри обліково-аналітичних баз знань,
Університет Державної фіскальної служби України

УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ПЕРВІСНОЇ ВАРТОСТІ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Анотація. У статті досліджено теоретичні і практичні питання, пов'язані з удосконаленням методики формування та відображення в обліку первісної вартості виробничих запасів. Обґрунтовано неоднозначність підходів вітчизняних і зарубіжних вчених до визначення достовірної оцінки первісної вартості виробничих запасів та її врахування в системі бухгалтерського обліку. Здійснено аналіз чинної практики обліку витрат з придбання виробничих запасів, а також надано практичні рекомендації щодо його удосконалення, що значно підвищить інформативність облікових даних, результативність контрольних процедур на основі реальної оцінки виробничих запасів з метою підвищення ефективності управління ними на підприємстві.

Ключові слова: облік, оцінка, виробничі запаси, первісна вартість, транспортно-заготівельні витрати.

Постановка проблеми. Зниження собівартості продукції є однією з головних умов підвищення ефективності виробництва собівартості виготовленої продукції, важливе місце посідають матеріальні витрати, значна питома вага у складі яких належить виробничим запасам. Придбані виробничі запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, яка формується відповідно до джерел їх надходження, а тому вагомого значення набуває наявність об'єктивної і достовірної інформації про надходження виробничих запасів, формування їх собівартості, рівень закупівельних цін, умови зберігання та ефективність використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання методики оцінки виробничих запасів в бухгалтерському обліку розглянуто в працях Ф.Ф. Бутинця, М.І. Бондаря, С.Ф. Голова, М.В. Кужельного, В.М. Добровського, Л.Г. Ловінської, В.І. Лишиленко, М.С. Пушкаря, І.Б. Садовської, Н.В. Чебанової, В.О. Шевчука, В.В. Сопко. Дослідженню питань обліку виробничих запасів підприємств у своїх працях приділяли увагу такі зарубіжні вчені, як, зокрема, Б. Нідлс (B. Needles), Х. Андерсон (H. Anderson), Д. Колдуел (D. Caldwell), Д. Міддлтон (D. Middleton), Е.С. Хендріксен (E.S. Hendriksen), М.Ф. ван Бред (M.F. van Breda), Р. Ентоні (R. Anthony), Дж. Ріс (J. Reese), К. Друпі (C. Drury). Визначаючи фундаментальний внесок названих науковців у розвиток досліджуваної проблеми, слід вказати окремі теоретично-методичні аспекти, які досі залишаються малодослідженими в обліковій науці. Особливо дискусійними є питання формування достовірної первісної вартості виробничих запасів, придбаних підприємствами, та її врахування у системі бухгалтерського обліку.

Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл [9, с. 164] зазначають, що первинною основою обліку матеріальних запасів є вартість, яка загалом визначається як сплачена ціна або видана компенсація під час їх придбання. До вартості матеріальних запасів, на думку вчених, доцільно включати такі елементи, як суми

рахунку-фактури, за вирахуванням наданих знижок, вартість фрахту, включаючи суму страхування в дорозі, відповідні податки і тарифи.

Інші витрати, пов'язані з придбанням, прийманням і зберіганням, також повинні включатись до собівартості матеріальних запасів, як вважають вчені. За собівартістю, яка дорівнює витратам на придбання ресурсів на момент їх одержання або використання у процесі виробництва, пропонують визначати вартість придбання Е.С. Хендріксен та М.Ф. ван Бред. При цьому собівартість вимірюється чистою сумою грошових коштів, сплачених в минулому або майбутньому у разі придбання запасів або ресурсів. Однак до собівартості, як вважають науковці, не варто відносити витрати, які не плануються бути відшкодованими покупцями, а тому одна лише наявність витрат не є основою для їх включення в оцінку запасів [18, с. 245].

В.І. Петрова [13, с. 54], П.С. Безруких, В.Б. Івашкевич, А.І. Кашаєв [1, с. 28], А.С. Бражник, Б.С. Цеглов [2, с. 137] зазначають, що матеріальні цінності в обліку і в балансі необхідно відображати за їх фактичною собівартістю, яка складається з двох основних елементів, а саме купівельної вартості і транспортно-заготівельних витрат.

В.А. Єрофеева [4, с. 67] виділяє три варіанти оцінювання запасів: за плановими цінами з відособленим обліком відхилень фактичної собівартості від планової; за оптовими цінами з відокремленим обліком транспортно-заготівельних витрат; за фактичною собівартістю.

Таким чином, одним з основних, найскладніших і проблемних питань бухгалтерського обліку на підприємствах є правильне й раціональне відображення в бухгалтерському обліку первісної вартості (фактичної собівартості) виробничих запасів.

Мета статті полягає у вдосконаленні методики формування первісної вартості виробничих запасів та її відображення в системі бухгалтерського обліку для забезпечення ефективного управління діяльністю підприємств за сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до п. 9 П(С)БО 9 «Запаси» первісною вартістю придбаних за плату виробничих запасів є їх собівартість. Покупцю запасів можна визначити їх собівартість (СЗ) за такою формулою:

$$СЗ = Сп - С_{зн} - НП + ВМ + ТЗВ + ІВ, \quad (1)$$

де Сп – вартість придбання запасів;

С_{зн} – сума знижок, що, відповідно до умов договору, надається продавцем покупцю;

НП – сума непрямих податків (наприклад, ПДВ, акцизний збір); необхідно врахувати, що якщо суми непрямих податків, нарахованих (сплачених) у зв'язку з придбанням запасів, не відшкодовуються підприємству, то вони включаються до собівартості запасів;

ВМ – сума ввізного мита;

ТЗВ – транспортно-заготівельні витрати; до їх складу включаються витрати на заготівлю запасів, оплату тарифів (фрахту) за навантажувально-розвантажувальні роботи і транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання (включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів);

ІВ – інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому їх можна використовувати в запланованих цілях [13].

Точний перелік інших витрат, які необхідно враховувати в складі первісної вартості придбаних за плату запасів, ані П(С)БО 9 «Запаси», ані Методрекомендаціями № 2 [13] не було визначено. У цих нормативних документах лише зазначено, що до інших витрат, зокрема, належать прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці та інші прямі витрати підприємства, пов'язані з доопрацюванням і підвищенням якісно-технічних характеристик запасів (п. 9 П(С)БО 9 «Запаси»); втрати і нестачі запасів у межах норм природних втрат, що виявлені під час оприбуткування таких запасів і сталися під час їх транспортування.

Зазначимо, що не включаються до первісної вартості запасів такі витрати: витрати на утримання відділів поставки та інших служб підприємства з аналогічними функціями; витрати, пов'язані з придбанням валюти для оплати вартості запасів; понаднормативні втрати і нестачі запасів; витрати на збут; адміністративні витрати та інші подібні витрати, не пов'язані безпосередньо з придбанням і доставкою запасів, а також із доведенням запасів до стану, в якому їх можна використовувати із запланованою метою. Зазначені витрати, як і відсотки за користування позиками (отриманими для придбання запасів, які не можуть бути визнані кваліфікаційними активами відповідно до П(С)БО 31 «Фінансові витрати»), і

курсів різниці (що виникають у разі здійснення розрахунків з іноземними постачальниками за отримані запаси), відповідно до п. 14 П(С)БО 9 «Запаси» і п. 2.3 Методрекомендацій № 2, належать до витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені (виявлені).

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» придбані виробничі запаси зараховуються на баланс підприємства за собівартістю, яка дорівнює первісній вартості їх придбання. Первісна вартість запасів формується відповідно до джерел їх надходження, а в подальшому має вплив на собівартість виготовлених виробів. Відповідно до вимог П(С)БО 9 «Запаси» первісною вартістю запасів є собівартість, яка складається з фактичних витрат на їх придбання та доведення до стану, в якому вони придатні до використання.

У подальшому транспортно-заготівельні витрати підлягають включенню до собівартості придбаних запасів за методами, зазначеними у П(С)БО 9 «Запаси».

За методом прямого обліку транспортно-заготівельні витрати підлягають включенню до собівартості запасів безпосередньо в момент їх виникнення. При цьому витрати розподіляються між видами придбаних запасів з подальшою калькуляцією кожної номенклатурної одиниці.

За другим методом транспортно-заготівельні витрати загальною сумою відображаються на окремому субрахунку обліку запасів. Далі такі витрати підлягають розподілу між сумою залишку запасів на кінець звітного місяця і сумою запасів, що вибули. Головним недоліком цього методу є накопичення транспортно-заготівельних витрат «котловим» способом, а не за групами матеріалів, що значно знижує аналітичну цінність цього методу. Однак думки вчених-економістів щодо ризиків (табл. 1).

Для відповідного відображення ТЗВ на рахунках бухгалтерського обліку необхідно розглянути їх склад та здійс-

Таблиця 1

Наявні підходи до відображення у бухгалтерському обліку ТЗВ

№	Автор	Запропонований підхід
1	С.Г. Міхалевич [8, с. 8]	Пропонує застосовувати окремий рахунок 29 «Витрати з придбання запасів» з подальшою деталізацією витрат на рахунках 291 «Транспортно-заготівельні витрати» і 292 «Інші витрати».
2	Л.В. Ліберман [6, с. 10]	Зазначає, що для точнішого обліку та розподілу транспортно-заготівельних витрат необхідно застосовувати деталізоване групування матеріалів. Для цього облік даних витрат автор пропонує здійснювати на відокремленому рахунку за субрахунками в розрізі кількох груп залежно від специфіки галузі або конкретного підприємства.
3	Л.Г. Кабика [5, с. 3–8]	Пропонує проводити облік транспортно-заготівельних витрат у розрізі груп матеріалів, а в кожній групі проводити деталізацію за статтями. Крім того, вважає, що заготівельно-складські витрати треба обліковувати на окремому рахунку «Заготівельно-складські витрати», тому що їх неможливо віднести до конкретної групи запасів.
4	А.С. Наринський [9, с. 10–15]	Пропонує облік транспортно-заготівельних витрат проводити на рахунку «Заготівля і придбання матеріалів», а аналітичний облік вести за обмеженими номенклатурними групами основних видів матеріалів.
5	І.О. Павлюк [11, с. 40–43]	Вважає, що вести облік ТЗВ варто на окремому рахунку, а їх розподіл та списання вести на основі методу середнього відсотка.
6	Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл [10, с. 14]	Пропонують відображати ТЗВ не як елементи собівартості запасів, а як витрати звітного періоду.
7	К. Друрі [3, с. 35]	Радить внести ТЗВ до складу загальнозаводських накладних витрат.
8	В.В. Хліпальська [16, с. 25–32]	Пропонує вести відокремлений облік ТЗВ у складі рахунків звітного періоду, а потім їх списувати на собівартість запасів, витрати на виробництво або витрати звітного періоду.
9	І.Б. Садовська [15, с. 54]	Вважає, що вести облік ТЗВ слід на окремому рахунку 29 «Витрати на придбання виробничих запасів» з подальшою деталізацією на субрахунках 291 «ТЗВ» та 292 «Інші витрати».

нити детальну класифікацію витрат з урахуванням особливостей діяльності кожного підприємства (наприклад, фармацевтичного).

Витрати, пов'язані з придбанням виробничих запасів на фармацевтичних підприємствах, не обмежуються виключно витратами на транспортування. Ці витрати містять як транспортно-заготівельні витрати, так і витрати на заготівельно-складські роботи, а саме:

- «Витрати на поліпшення якісних технічних характеристик виробничих запасів» (до цього виду витрат відносяться, наприклад, такі, як подрібнення, просіювання рослинної сировини, її просушування);

- «Витрати, пов'язані з доведенням запасів до стану, придатного до використання» (наприклад, активізація речовин за допомогою активованого вугілля);

- «Інші витрати» (до цього виду витрат відносять страхування ризиків, пов'язаних із зберіганням виробничих запасів, витрати на охорону і зберігання під особливим контролем).

Транспортно-заготівельні витрати пропонуємо обліковувати на окремому рахунку 291 «Транспортно-заготівельні

витрати». До складу цих витрат на фармацевтичних підприємствах пропонуємо, окрім стандартного переліку витрат (на транспортування, страхування, заробітну плату, відрахування із заробітної плати та амортизації), включити витрати за такими статтями, як витрати на відрядження та витрати на охорону під час транспортування наркотичних, психотропних речовин та прекурсорів (табл. 2).

Витрати на охорону під час транспортування виробничих запасів, що вимагають посиленого контролю за зберіганням, пропонуємо формувати окремою статтею, оскільки такі витрати становлять приблизно 9–11% від вартості таких речовин (за даними ВАТ «Здоров'я народу»).

Витрати на заготівельно-складські роботи пропонуємо враховувати також на окремому рахунку 292 «Витрати на заготівельно-складські роботи». Його виокремлення в системі бухгалтерського обліку фармацевтичного підприємства пов'язано з тим, що для таких речовин, як, наприклад, магнію сульфат, кальцію хлорид, кофеїн-бензонат натрію, еуфілін, які використовуються під час виготовлення ін'єкційних препаратів, висуваються підвищені вимоги щодо чистоти.

Таблиця 2

Номенклатура рахунків для обліку витрат з придбання виробничих запасів, пов'язаних з виробничими запасами фармацевтичного підприємства

№ рахунку	Підгрупа	Код аналітичного рахунку	Назва аналітичного рахунку
29 «Витрати з придбання виробничих запасів»	291 «Транспортно-заготівельні витрати»	291.1	Транспортування виробничих запасів
		291.2	Страхування ризиків, пов'язаних із транспортуванням виробничих запасів
		291.3	Страхування ризиків, пов'язаних зі зберіганням виробничих запасів на підприємствах
		291.4	Витрати на відрядження робітників для супроводу окремих видів виробничих запасів
		291.5	Витрати на охорону під час транспортування наркотичних, психотропних речовин та прекурсорів
		291.6	Вартість паливно-мастильних матеріалів, пов'язаних із транспортними та заготівельними роботами
		291.7	Витрати на вантажно-розвантажувальні роботи, що виконуються підрядним способом
		291.8	Суми нарахованої заробітної плати робітникам
		291.9	Суми нараховань ЄСВ
		291.10	Суми нарахованої амортизації
	292 «Витрати на заготівельно-складські роботи»	292.1	Витрати на поліпшення якісних технічних характеристик виробничих запасів
		292.2	Витрати, пов'язані з доведенням виробничих запасів до стану, придатного до використання
		292.3	Витрати на підтримання специфічних умов зберігання сировини і матеріалів
		292.4	Витрати на основні, додаткові лабораторні дослідження, сертифікацію
		292.5	Витрати на охорону та зберігання наркотичних речовин
		292.6	Страхування ризиків, пов'язаних із зберіганням виробничих запасів
		292.7	Суми нарахованої амортизації складських приміщень
		292.8	Вартість паливно-мастильних матеріалів
		292.9	Витрати в межах норм, пов'язані з усушкою, утрускою виробничих запасів
	293 «Інші витрати»	293.1	Суми ввізного мита
293.2		Суми непрямих податків	
293.3		Витрати на отримання дозвільних документів на ввезення підконтрольної сировини	
293.4		Витрати на оплату послуг митних брокерів	
293.5		Оплата за зберігання товарів в зоні митного контролю	

Джерело: авторська розробка

Якщо ці речовини не відповідають встановленим вимогам, то вони підлягають додатковому очищенню, що потребує певних витрат. Інші речовини, наприклад, розчин кальцію хлориду, не повинні містити іонів феруму та кальцію сульфату. Звільнення від іонів феруму проводять осадженням кальцію гідроксиду, й адсорбують його на вугіллі активованому, що також потребує додаткових витрат.

Отже, використання окремого рахунку для групування витрат, пов'язаних з доведенням виробничих запасів до певної якості, має практичне підґрунтя. Необхідно також окремо зауважити, що всередині кожного з рахунків можна проводити деталізацію за окремими елементами витрат, пов'язаних із виробничими запасами. Так, наприклад, у дослідженнях Р.В. Сагайдак [14, с. 35] було визначено структуру витрат на зберігання субстанцій і матеріалів на фармацевтичних підприємствах (табл. 3).

Таблиця 3

Витрати на зберігання субстанцій і матеріалів

Назва витрат	%
Витрати на складські приміщення	36
Витрати на переміщення матеріалів	5,5
Витрати на робочу силу	54
Витрати, пов'язані з витратами субстанцій, матеріалів	3
Комунікаційні витрати	1,5
Витрати, пов'язані з підтримкою необхідних умов зберігання	–
Усього	100

Джерело: [15, с. 35]

На фармацевтичних підприємствах також існує специфіка утримання виробничих запасів, яка полягає в необхідності створення специфічних умов для такого зберігання. Так, сильнотоксичні речовини потребують окремих спеціально обладнаних під охороною складів, а також специфічних умов для уникнення випаровування цих речовин.

Відповідно до фармакопейних статей, технологічного регламенту, технологічних умов, державних та галузевих стандартів до лікарських засобів висуваються досить жорсткі умови щодо якості. Тому і виробничі запаси, які входять до їх складу, мають відповідати високим стандартам якості, для чого на фармацевтичних підприємствах проводять лабораторні дослідження як всередині підприємства (внутрішні дослідження), так і за межами підприємства (зовнішні дослідження). Таким чином, до цієї статті витрат мають увійти витрати на проведення таких досліджень, а також вартість зразків субстанцій або інших матеріалів.

Головною особливістю обліку транспортно-заготівельних витрат на підприємствах фармацевтичної галузі є те, що значна частина сировини і матеріалів, які надходять на підприємства, закуповуються за межами України, що вимагає особливого підходу до обліку ТЗВ, які припадають на транспортування запасів по території України та за її межами. Транспортні витрати по території України в митну вартість не включаються.

Під час обліку транспортних витрат слід враховувати, що транспортні витрати за межами митної території України сплачуються без податку на додану вартість, на території України – з ПДВ. Під час визначення митної вартості враховуватиметься лише вартість ТЗВ за межами митної території України.

Слід враховувати, що митна вартість є розрахунковою величиною для визначення податків і платежів. Для цілей бухгалтерського обліку враховується первинна вартість, визначувана відповідно до П(С)БО 9 «Запаси». При цьому транспортно-заготівельні витрати враховуються за первинною вартістю або безпосередньо у вартості придбаних запасів, або на окремому рахунку в повній сумі (без непрямих податків).

Незважаючи на певну логічну побудову відображення ТЗВ, в сучасному бухгалтерському обліку є і суттєвий недолік – транспортно-заготівельні витрати враховуються котловим методом, унаслідок чого не можна визначити реальну вартість кожного виду запасів, що в результаті призводить до викривлення собівартості лікарських засобів, які виробляються з цієї сировини. Таким чином, ця проблема потребує розв'язання.

Одним зі шляхів розв'язання цієї проблеми може стати введення окремого рахунку. Проте, відповідно до такого рахунку, необхідно також проводити класифікацію залежно від групи сировини, яку закуповують та транспортують. Для деталізації обліку пропонуємо доповнити наявний перелік рахунків рахунком 29 «Витрати з придбання виробничих запасів», але для цього рахунку пропонуємо також ввести аналітичні субрахунки, завдяки яким можна буде встановити, скільки коштів було витрачено на транспортування кожного виду сировини з огляду на джерела фінансування.

Висновки. Важливим елементом обліку виробничих запасів є врахування витрат на їх придбання. Особливо це актуально щодо відображення транспортно-заготівельних витрат у собівартості продукції. Чинна практика врахування транспортно-заготівельних витрат котловим методом не забезпечує реальності визначення вартості кожного виду запасів, що призводить до викривлення собівартості продукції. З метою забезпечення інформативності процесу формування первісної вартості виробничих запасів обґрунтовано і запропоновано номенклатуру рахунків для обліку витрат з придбання виробничих запасів, які забезпечать накопичення і контрольованість інформації, що сприятиме забезпеченню реальної оцінки виробничих запасів. Це робить наші пропозиції ефективними з погляду практичного застосування в системі управління логістичними процесами виробничих запасів.

Література:

1. Бухгалтерский учет в промышленности : [учеб. для студ. высш. учеб. заведений] / [П.С. Безруких, В.Б. Ивашкевич, А.И. Кашаев] ; под ред. П.С. Безруких. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 248 с.
2. Бражник А.С. Бухгалтерский учет в производственном объединении (предприятии) : [справочное пособие] / А.С. Бражник, Б.С. Цеглов. – 5-е изд. – Минск : Беларусь, 1981. – 493 с.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет : [учеб.] / К. Друри ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с.
4. Ерофеева В.А. Учет и контроль использования ресурсов в объединениях / В.А. Ерофеева. – Львов : ЛГУ, 1987. – 174 с.
5. Кабыка Л.Г. Совершенствование учета расходов по заготовлению материалов / Л.Г. Кабыка // Бухгалтерский учет. – 1979. – № 9. – С. 3–8.
6. Либерман Л.В. Учет материальных ценностей / Л.В. Либерман. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 107 с.
7. Митний кодекс України від 11 липня 2002 р. № 92-IV із змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 38–39. – С. 288.
8. Михалевич С.Г. Облік і внутрішньогосподарський контроль виробничих запасів: теорія і практика (за видами економічної діяльності) : автореф. дис. ... канд. екон. наук / С.П. Михалевич. – К., 2009. – 18 с.

9. Наринский А.С. Повышать оперативность и аналитичность бухгалтерского учета / А.С. Наринский // Бухгалтерский учет. – 1979. – № 1–10. – 15 с.
10. Принципы бухгалтерского учета / [Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл] ; пер. с англ. ; под ред. Я.В. Соколова. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 496 с.
11. Павлюк І.О. Проблеми бухгалтерського обліку виробничих запасів, товарів та пропозицій щодо їх вирішення / І.О. Павлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 3. – С. 40–43.
12. Петрова В.И. Бухгалтерский учет на машиностроительном предприятии / В.И. Петрова. – М. : Машиностроение, 1981. – 384 с.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246 із змінами і доповненнями від 11 грудня 2006 р. № 1176 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://liga.net>.
14. Сагайдак Р.В. Логістичний підхід до управління матеріальними ресурсами на фармацевтичному підприємстві : [монографія] / Р.В. Сагайдак. – Х. : Фактор, 2008. – 224 с.
15. Садовська І.Б. Облік і контроль виробничих запасів в швейних підприємствах: теорія і практика : [монографія] / І.Б. Садовська, С.Г. Михалевич. – Луцьк : ЛНТУ, 2008. – 217 с.
16. Хліпальська В.В. Значення оцінки вартості в обліку запасів товарно-матеріальних цінностей на підприємстві / В.В. Хліпальська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – № 3. – С. 25–32.
17. Хэндриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хэндриксен, М.Ф. ван Бреда ; пер. с англ. ; под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 576 с.

Титенко Л.В. Совершенствование формирования первоначальной стоимости производственных запасов

Аннотация. В статье исследованы теоретические и практические вопросы, связанные с усовершенствованием методики формирования и отражения в учете первоначальной стоимости производственных запасов.

Обоснована неоднозначность подходов отечественных и зарубежных ученых к определению достоверной оценки первоначальной стоимости производственных запасов и ее учета в системе бухгалтерского учета. Сделан анализ действующей практики учета затрат по приобретению производственных запасов, а также предложены практические рекомендации по его усовершенствованию, что значительно увеличит информативность учетных данных, результативность контрольных процедур на основе реальной оценки производственных запасов с целью увеличения эффективности управления ими на предприятии.

Ключевые слова: учет, оценка, производственные запасы, первоначальная стоимость, транспортно-заготовительные расходы.

Tytenko L.V. Improvement of the formation of the original cost of inventories

Summary. The article is devoted to the research of theoretical and practical questions regarding the improvement of forming and recording methods of the original cost of inventories in accounting. The author researched the main approaches of domestic and foreign scientists to determine the accurate assessment of the original cost of inventories and its incorporation in the accounting system. The article touches upon the issue of the current accounting practice of cost accounting of the purchase of inventories and provides recommendations in order to improve it, which greatly enhances the informative credentials performance control procedures based on a realistic assessment of inventories in order to improve management of the company.

Keywords: accounting, measurement, inventories, original cost, transportation and procurement costs.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ,
МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ
В ЕКОНОМІЦІ

*Ситник Н.В.,
аспірант кафедри економічної теорії,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА НАСЛІДКИ

Анотація. У статті проаналізовано й описано основні проблеми та причини технолого-сингулярного етапу розвитку національної економіки України. За результатами визначено наслідки безсистемного і неконтрольованого переходу до інформаційної економіки, обґрунтовано необхідність удосконалення нормативно-законодавчої бази.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології, інформаційна економіка, технологічна сингулярність, інформаційне суспільство.

Постановка проблеми. Швидке і неминуче зростання впливу науки та новітніх технологій на соціально-економічний розвиток, створення інноваційної моделі розвитку економіки, світові глобалізаційні процеси, збільшення кількості інформації, створення інформаційного простору, формування безперервного інформаційно-інноваційного потоку та розвиток сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) спонукають країни до усвідомлення необхідності нових підходів до власного розвитку для підтримки конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку.

Інноваційний розвиток світового ринку та розвиток ІКТ, який забезпечує обробку великої кількості даних, розвиток електронного бізнесу, мобільність та кібербезпека підштовхують національну економіку України до таких уже звичних для сучасного розвинутого суспільства понять, як «інформаційна економіка», «інформаційне суспільство» та «технологічна сингулярність». А чи задавали ми собі питання, чим інтеграція цих понять в економіку загрожує сучасному суспільству?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблеми становлення та розвитку інформаційно-комунікаційного сектора зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: С. Андрєєв, Д. Белл, Н. Береза, О. Голосов, П. Друкер, Я. Жаліло, М. Кастельс, Н. Макарова, Е. Петрова, С. Подпругин, Е. Тоффлер, О. Шуть та ін. Термін «технологічна сингулярність» в економічному аспекті пов'язаний із такими науковцями, як: А. Антохов, Д. Белл, В. Віндж, А. Коротасв, Р. Курцвейль, Дж. Мур, В. Пожуєв, М. Ромул, Ф. Фукуяма, Р. Хенсон та ін.

Разом із тим у кожній країні є свої особливості становлення та розвитку ІКТ. В Україні, на нашу думку, розвиток ІКТ буде насамперед визначатися нормативно-законодавчою базою.

Мета статті полягає в аналізі стрімкого інноваційного розвитку інформаційно-комунікаційного сектора національної економіки України. Завдання статті – визначити основні проблеми швидкого і безсистемного розвитку інформаційно-комунікаційного сектора та описати його наслідки для національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний розвиток економіки і формування інформаційно-комунікаційного сектора є неможливими без належної розвинутої законодавчої бази, яка б забезпечила фундамент для підприємств, діяльність, яких знаходиться в інформаційно-комунікаційному просторі.

Стан законодавства та діяльність органів влади у сфері інновацій неодноразово розглядалися під час парламентських слухань, слухань у Комітеті Верховної Ради України з питань науки й освіти, засідань РНБО України. На жаль, не було прийнято жодних заходів щодо зміни становища у сфері інновацій, не розроблено відповідних законодавчих актів. А прийняті рішення та положення, пов'язані з фінансуванням, кредитуванням, податковими пільгами, переважно не виконувалися або невдовзі скасовувалися [1].

Відповідно, такі проблеми, як несистемність законодавства, відсутність довгострокових програм розвитку національної економіки, що засновані на інноваціях, відсутність механізмів виконання пріоритетів науково-технічної та інноваційної діяльності, залишаються гострими і нагальними.

На нашу думку, розвиток інформаційно-комунікаційного сектора сприятиме розвитку економіки знань, яка є неминучою реальністю в суспільстві, де інформація стала одним з основних видів ресурсів, незважаючи на всі стримуючі фактори.

Економіка знань базуватиметься на розвинутій інформаційній економіці. Поняття «інформаційна економіка» досі залишається дискусійним та багатоаспектним, що вимагає поглибленого вивчення.

Становленню інформаційної економіки сприяли поширення персональних комп'ютерів і розвиток інформаційних технологій. Однак її теорію науковці почали розвивати ще з 60-х років ХХ ст. Тоді ж поняття «інформаційна економіка» було запроваджене в науковий обіг. Хоча вперше широко прозвучало це поняття в 1976 р., коли співробітник Стенфордського центру міждисциплінарних досліджень Марк Порат опублікував наукову працю під такою ж назвою. У 1977 р. він надрукував ширшу доповідь із такою ж назвою, де в загальних рисах окреслив проблеми, що вивчаються даною галуззю економічної науки. Однак слід зауважити, що широке вживання в літературі цього поняття ще не привело до відпрацювання чіткої загальноновизнаної дефініції цієї категорії. У науковій літературі, яка присвячена вивченню проблем інформаційної економіки, можна натрапити на назви «е-економіка», «нова економіка», «економіка знань», «мережева економіка», що вживаються як синоніми, однак містять певні відмінності. Наприклад, якщо говорять про економіку знань, то розуміють такий тип економіки, в якому вирішальне значення відіграють знання, а їх виробництво стає джерелом економічного зростання і кон-

курентоспроможності. Зміни в новій економіці відбуваються за рахунок інновацій, які не обов'язково пов'язані з удосконаленням інформаційних технологій, а в мережевій економіці інформаційна взаємодія відбувається переважно на основі електронних мереж із використанням Інтернет-технологій [8, с. 12].

Трактування визначення «інформаційна економіка» вітчизняними та зарубіжними науковцями представлено в табл. 1.

Виходячи з вищезазначених підходів до поняття «інформаційна економіка», бачимо, що «інформація» і «знання» постають абсолютно новим фактором суспільного виробництва, що підводить нас до розуміння формування технологічно-сингулярного етапу розвитку економіки.

За даними Вільної енциклопедії [7], технологічна сингулярність – гіпотетичне вибухоподібне зростання швидкості науково-технічного прогресу, яка, ймовірно, наступить унаслідок створення штучного інтелекту і машин, здатних до самовідтворення. Гіпотетичний момент, після якого, на думку прихильників цієї концепції, технічний прогрес стане настільки швидким і складним, що виявиться недоступним для розуміння. За цим, ймовірно, слідують створення штучного інтелекту і машин, що самовідтворюються, та інтеграція людини з обчислювальними машинами або значне стрибкоподібне збільшення можливостей людського мозку за рахунок біотехнологій мозку.

Нині можемо стверджувати про інституціоналізацію дотехнологічно-сингулярних ознак розвитку людства. Їх посилення робить реальним і наближує технологічно-сингулярний перехід (рис. 1).

Досягнення технологічно-сингулярних цілей на сучасному етапі розвитку даного напрямку пов'язано з процесами роботизації. Роботизація нині постає однією з важливих ознак інформаційного суспільства. Як стверджує В. Пожуйев, «таке суспільство формується як результат інформаційно-комп'ютерної революції, базується на інформаційних технологіях, «інтелектуальних» комп'ютерах, автоматизації й роботизації всіх сфер економіки та управління, єдиній найновішій інтегрованій системі зв'язку; це забезпечує кожній особі будь-яку інформацію і

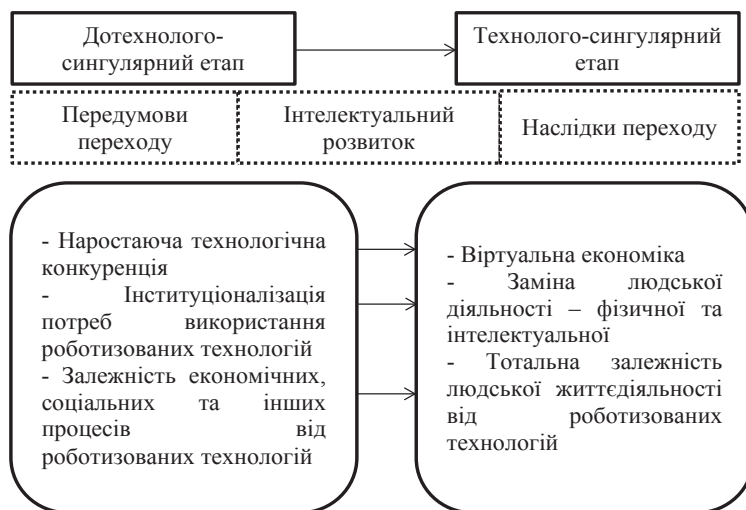


Рис. 1. Передумови переходу до технологічно-сингулярного етапу людського розвитку

Джерело: [9, с. 184]

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «інформаційна економіка» [2, с. 93]

№	Автор	Сутність поняття «інформаційна економіка»
1	Б.В. Корнійчук	По-перше, інформаційна економіка є сучасною стадією розвитку цивілізації, яка характеризується переважаючою роллю творчої праці та інформаційних благ, по-друге, інформаційна економіка – це теорія, об'єктом вивчення якої слугує інформаційна економіка в першому значенні
2	М. Кастельс	Інформаційна економіка – це економіка, в якій конкурентоспроможність визначається здатністю генерувати, обробляти й ефективно використовувати інформацію, що ґрунтується на знаннях
3	Ф. Махлуп	Інформаційна економіка – це такий тип економіки, де переважна частка валового внутрішнього продукту забезпечується діяльністю з виробництва, обробки, зберігання і передачі інформації та знань
4	А.О. Маслов	Це економіка, що утворилася на поєднанні й охоплює елементи традиційної, мережевої та економіки знань і має свої особливі змістові елементи, заснована на інформації та знаннях
5	І.П. Малик	Інформаційна економіка – це такий тип економіки, де продуктивність і конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів залежать, головним чином, від їх здатності генерувати, обробляти й ефективно застосовувати інформацію, засновану на знаннях. Також інформаційну економіку можна визначити як економіку, в якій інформація є валютою та продуктом
6	С.В. Мочерний	Інформаційна економіка – характеристика сучасної економіки з погляду речового змісту, в якій відбувається поширення інформаційної технології у сфері матеріального і нематеріального виробництва, перетворення інформації на один із важливих факторів соціально-економічного прогресу суспільства та окремої особи
7	Р. Нижегородцев	Інформаційна економіка – це галузь економіки, яка вивчає економічні закони у сфері виробництва і відтворення науково-технічної інформації, наукового знання
8	А.І. Ракитов	Економіка є інформаційною, якщо в ній витрати з пошуку інформації прямують до нуля
9	І. Огірко, Ю. Шульжик	Інформаційна економіка – це концепція, що характерна для тих прогнозів майбутнього інформаційного суспільства, в яких акцент зосереджується на провідній ролі електронно-інформаційних технічних засобів зв'язку в розвитку всіх основних сфер економіки. При цьому сама інформація отожднюється з товарною продукцією і досліджується здебільшого за допомогою статистичних методів

знання та зумовлює радикальні зміни в усій системі суспільних відносин» [6].

Так само роботизація є одним із пріоритетних напрямів сучасного етапу інноваційного розвитку разом з автоматизацією, кібернетизацією, розвитком мікроелектроніки, біотехнології, інформатики та енергозберігаючих технологій [6].

Охарактеризуємо окремі передумови переходу до технологічного-сингулярного етапу розвитку економіки більш детально. Насамперед слід уточнити ті характерні ознаки сучасного етапу розвитку людства, які знайшли своє пояснення в концепціях постіндустріального та інформаційного суспільства, опираючись на висновки відомого економіста В. Іноземцева, який визначає такі риси сучасного інформаційного суспільства:

- усунення ресурсних обмежень економічного зростання, враховуючи переваги в структурі споживання інформаційних благ;

- залучення більшої частини населення у виробництво високотехнологічних товарів і послуг та, як наслідок, зменшення залежності від країн – виробників промислової продукції;

- нова якість економічного зростання, за якої найефективнішою формою нагромадження стає розвиток власних людських здібностей, а найбільш прибутковими інвестиціями – інвестиції в людину [3, с. 69–70].

Чим загрожує такий постіндустріальний етап пересічному громадянину, який працює на виробництві чи у сфері послуг? Новий технологічний-сингулярний етап несе низку ризиків для розвитку суспільства, а саме втрату робочих місць та суб'єктивне сприйняття об'єктивної реальності, найголовніше – маніпулювання людською свідомістю як роботодавців, так і самих робітників. Для підкріплення наведених тверджень і припущень наведемо такі приклади:

- за даними Міжнародної федерації робототехніки, світові поставки промислових роботів у період 2000–2012 рр. зросли на 60% [4, с. 36];

- у Массачусетському технологічному інституті відомий учений Родні Брукс та його команда вже створили роботів військового призначення, що використовувалися для знешкодження бомб в Іраку та Афганістані. Розробка універсального промислового робота-гуманоїда на ім'я Бакстер (Baxter), який здатен виконувати численні повторювальні операції і коштує значно менше річної зарплатні промислового робітника у Сполучених Штатах є, по суті, зменшеною копією промислового робота і здатен повністю його замінити. [4, с. 36];

- у сфері послуг усім нам відома така мережа закладів швидкого харчування, як McDonald's, у якій 34 тис. ресторанів розміщено по всьому світу і працює близько 2 млн. робітників. Це чудовий підрібок для студента ВНЗ. Проте вже зараз на ринку зв'язилася робототехніка, здатна повністю замінити працівника закладу швидкого харчування. Співзасновник компанії Momentum Machinesі Александр Вардакостас висловлюється про мету її діяльності цілком відверто і однозначно: «Наш пристрай призначений не для того, щоб підвищити продуктивність праці робітників, а щоб цілком їх позбутися» [4, с. 34].

Але Сполучені Штати Америки не єдина країна, де технологічний бум відображається на її громадянах.

Японська мережа ресторанів суші Kuga успішно запровадила стратегію автоматизації. В її 262-х ресторанах роботи допомагають готувати суші, а офіціантів замінили на конвеєри [4, с. 38].

Загроза втрати робочих місць – не єдина проблема технологічного-сингулярного етапу розвитку економіки. Важливим є

питання безпеки. Кібербезпека постає все нагальнішим питанням для сучасного інформаційного суспільства, адже соціальні мережі, Інтернет-магазини, смартфони, гаджети переповнюють наше життя технічними новинками, надаючи нам постійний доступ до мережі Інтернет, проте не забезпечують достатній рівень захисту індивідуальних даних користувачів.

Швейцарський журнал Das Magazin опублікував розслідування впливу технології реклами у Facebook на президентські вибори у США [5].

В сучасному інформаційному суспільстві таке поняття як Big Data є зрозумілим і широко використовуваним на практиці. Big Data (Великі дані) – це сукупність методів аналізу великих обсягів даних для подальшого їх розуміння людиною за умови їх постійного зростання. Результати використання системи Big Data можна спостерігати у повсякденному житті на прикладі «спливаючої» реклами у Facebook [5]. Цей метод заснований на психометрії, який у літературі часто називають психографією – це спроба виміряти людську особистість. У сучасній психології ми бачимо, що стандартним методом є так званий «метод океану» (аббревіатура п'яти вимірів OCEAN на англійській мові). У 1980 р. двоє психологів довели, що кожна риса характеру може бути виміряна за допомогою п'яти вимірів. Це так звана велика п'ятірка:

- відкритість (наскільки ви готові до нового);
- сумлінність (наскільки ви перфекціоніст);
- екстраверсія (як ви ставитеся до соціуму);
- доброзичливість (наскільки ви доброзичливі і готові до співпраці);
- нейротизм (наскільки легко вас вивести із себе).

На основі цих вимірів можна точно розуміти, з якою людиною маєш справу, у чому її бажання і страхи, нарешті, як вона себе може вести. Проблема була в зборі даних: щоб щось зрозуміти про людину, від неї вимагалось заповнити величезний опитувальник. Але потім з'явився Інтернет, потім – Facebook, потім – Козинський [5].

Уперше психометрію і новітні технології поєднав Михал Козинський, ще у 2008 р. створивши додаток для Facebook під назвою My Personality завдяки якому можна було створити власний «профіль особистості». Замість очікуваних даних про дюжину однокурсників творці отримали інформацію про сотні, тисячі, а потім і мільйони людей, зібравши тим самим найбільший «урожай» даних в історії психологічних досліджень [5].

Козинський і його колеги безперестанку вдосконалювали свою модель. У 2012 р. Козинський довів, що аналізу 68 лайків у Facebook досить, щоб визначити колір шкіри випробуваного (з 95%-ю ймовірністю), його орієнтацію (88% ймовірності) і прихильність до Демократичної або Республіканської партії США (85% ймовірності). Але процес іде далі: інтелектуальний розвиток, релігійні уподобання, пристрасть до алкоголю, паління або наркотиків. Дані навіть давали змогу дізнатися, розлучилися батьки випробуваного до його повноліття чи ні. Модель виявилася настільки хорошою, що стало можливим передбачати відповіді випробуваного на певні питання. Сп'янілий успіхом, Козинський продовжував: скоро модель змогла краще дізнаватися про особистість після десяти вивчених лайків, аніж його колеги по роботі. Після 70 лайків – краще, ніж один. Після 150 лайків – краще, ніж батьки. Після 300 лайків – краще, ніж партнер. Із ще більшою кількістю вивчених дій можна було б дізнатися про людину краще, ніж він сам [5].

Взявши на озброєння методи Козинського та «модель океану», директор новоствореної компанії Cambridge Analytica Олександр Нікс, по суті, створив алгоритм поведінки людини.

Висновки. Отже, інноваційний вплив на національну економіку та процес її інтелектуалізації може бути досить різнобким і некерованим. Надзвичайно великою загрозою є небачення у цьому людини та можливості її самореалізації. Хоча використання й удосконалення роботизованих технологій у сучасному світі є ознакою розвитку і конкурентоспроможності економічної системи, а її технологічний процес однозначно гарантує численні економічні переваги, тож ми не можемо ними нехтувати, стримувати їх чи забороняти. Проте проблема контролю над новітніми технологіями не втрачає своєї гостроти. Перехід до технологічного етапу повинен бути плановим і чітко сформованим для забезпечення плавної адаптації всіх верств суспільства.

Підсумовуючи, можна сказати, що інноваційний розвиток інформаційно-комунікаційного сектора несе загрози як окремим галузям та секторам, так і національній економіці загалом. Ці загрози проявляються у:

- втраті робочих місць;
- появі армії незайманих (нереалізованих, безробітних) людей;
- розробленні механізмів забезпечення життєдіяльності людей.

Таким чином, наведені висновки показують, що суспільство, вчені і громадські організації повинні сконцентрувати зусилля на розробленні, впровадженні та підготовці людей до технологічного етапу розвитку економіки, де б чітко описувалася ідея підготовки суспільства для цього переходу.

Література:

1. Інноваційна Україна 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/Інноваційна-Україна-2020++.pdf/>
2. Мельничук О. Розвиток електронної комерції у структурі інформаційної економіки України / О. Мельничук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/melnichuk-o-e-commerce-development-in-the-structure-of-the-information-economy-o_24454.pdf.
3. Антохов А.А. Передумови переходу до технологічного етапу розвитку регіональної економіки / А.А. Антохов // Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/pdf/16_2014/16.pdf.

4. Форд М. Пришестя роботів: Техніка і загроза майбутнього безробіття / М. Форд. – К. : Наш формат, 2016. – 394 с.
5. Расследование Das Magazin: как Big Data и пара ученых обеспечили победу Трампу и Brexit [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://theins.ru/politika/38490>.
6. Антохов А.А. Роботизація як головний рушій переходу до технологічного етапу розвитку регіональної економіки / А.А. Антохов // Молодий вчений. – 2015. – № 2(17) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/2/14.pdf>.
7. Технологічна сингулярність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Технологічна_сингулярність.
8. Приймак В. Становлення інформаційної економіки в Україні та світі / В. Приймак // Вісник Львівського університету. Серія «Економічна». – 2014. – Вип. 51. – С. 9–15.
9. Шевчук А.В. Нова парадигма інтелектуального розвитку людства в умовах технологічного етапу переходу / А.В. Шевчук // Інноваційна економіка. – 2015. – № 4. – С. 183–187.

Сытник Н.В. Инновационное развитие информационно-коммуникационного сектора национальной экономики Украины: проблемы и последствия

Аннотация. В статье проанализированы и описаны основные проблемы и причины технологического этапа развития национальной экономики Украины. По результатам определены последствия бессистемного и неконтролируемого перехода к информационной экономике, обоснована необходимость совершенствования нормативно-законодательной базы.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, информационная экономика, технологическая сингулярность, информационное общество.

Sytnyk N.V. Innovative development of information and communication sector of the national economy of Ukraine: problems and consequences

Summary. The article describes and analyses the main problems and causes of technology and singular stage of development of the national economy of Ukraine. The results determined the effects of the indiscriminate and uncontrolled transition to an information economy, the necessity of improvement of the legislative framework.

Keywords: information and communication technologies, information economy, technological singularity, information society.

*Стрельченко І.І.,**к.е.н., доцент,**докторант кафедри економіко-математичного моделювання,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ДИНАМІКИ ВАЛЮТНОГО КУРСУ ПІД ЧАС КРИЗИ НА ФІНАНСОВИХ РИНКАХ

Анотація. Явище перенесення кризи між фінансовими ринками в різних країнах особливо помітне під час світової фінансової кризи 2007–2009 рр. У статті запропоновано та розглянуто можливість використання апарату нейронних мереж для дослідження особливостей динаміки валютного курсу під час різких змін на світових фінансових ринках. Побудована нейронна мережа типу карти Кохонена навчена відносити вхідний часовий ряд зміни валютного курсу до одного із шести кластерів, кожен з яких характеризується певним типом реакції обмінного курсу на різкі зміни зовнішнього середовища. Проведено візуальний та статистичний аналіз отриманих груп. Доведено високу якість побудованої моделі та значну подібність динаміки обмінних курсів усередині кластерів.

Ключові слова: міжнародний фінансовий ринок, світова фінансова криза, валютний курс, нейронна мережа, карта Кохонена, класифікація.

Постановка проблеми. В умовах постійної глобалізації, невинного розширення та інтеграції світової економіки особливого значення набувають дослідження діяльності міжнародних ринків, зокрема ринку валют.

Міжнародні фінансові ринки є складними багатоеlementними системами, частини яких взаємодіють між собою нелінійно. Постійне ускладнення внутрішніх зв'язків та прискорення динаміки процесу обміну інформацією між її складниками вимагає від дослідників використання більш складного математичного інструментарію, ніж традиційні засоби економетрики та імітаційного моделювання.

У статті проведено дослідження динаміки валютних курсів країн із різним рівнем економічного розвитку під час розгортання світової фінансової кризи. Для моделювання використано нейронну мережу Кохонена.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділяють три класичні підходи під час прогнозування будь-якого фінансового ринку: фундаментальний, технічний та психологічний аналіз [1].

Фундаментальний аналіз – аналіз економічного стану країн походження валют, політичних подій і чуток. Відповідно до цього підходу, вибір стратегії на валютному ринку залежить від економічних та фінансових індикаторів. Економічні індикатори надходять на ринок регулярно в суворо визначений термін. Вони друкуються щомісяця за винятком даних про валовий національний продукт та індекс зайнятості, які друкуються щоквартально. Фінансові фактори зазвичай починають діяти лише після економічних. Зміни у фінансовій або податковій політиці уряду призводять до змін в економіці, що відбивається на показниках валютних обмінних курсів.

Технічний аналіз у цілому можна визначити як метод прогнозування ціни, заснований на математичних, а не економічних викладеннях. Даний підхід полягає у дослідженні цінової динаміки ринку за допомогою аналізу закономірностей зміни трьох ринкових факторів: ціни, обсягу та, якщо вивчається ринок термінових контрактів, відкритого інтересу (обсягу відкритих позицій) [1]. При цьому первинними для аналізу вважаються ціни, а зміни інших факторів вивчаються для підтвердження правильності напрямку руху цін.

Поведінка учасників валютного ринку спирається на припущення стосовно поведінки інших учасників. Відповідно, відбувається саморегульований процес, що усереднює результат прийняття рішення на колективному рівні. Моделювання та прогнозування поведінки учасників на фінансових ринках – основне завдання теорії очікувань [2]. Очікування – це припущення або думки стосовно майбутніх значень економічних індикаторів. Існує кілька різновидів теорії очікувань. Найбільш розробленою є гіпотеза раціональних очікувань, створена в 1961 р. Дж. Мутом [3]. В її основі лежить принцип оптимізації придбання та обробки інформації для формування думки про майбутню динаміку ринку. Для аналізу валютного курсу велике значення мають два узагальнюючі висновки цієї гіпотези: 1) якщо змінюються коливання досліджуваного показника, то спосіб формування очікувань щодо нього також трансформується; 2) у середньому похибка передбачення дорівнює нулю і не може бути прогнозована заздалегідь.

Гіпотеза адаптивних очікувань базується на припущенні, що значення показника формується виключно на основі його минулих коливань. Основним поняттям цієї теорії є лаг очікувань – час перегляду очікуваного значення показника в результаті його поточних змін [4].

Проте більшість розглянутих методик не дає змоги моделювати та прогнозувати динаміку валютного курсу під час кризи на фінансових ринках.

Мета статті полягає у побудові нейронної мережі типу Кохонена, яка дасть змогу виділити схожі риси в динаміці обмінних курсів країн із різним рівнем розвитку економіки під час кризи на фінансових ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з важливих сфер застосування штучних нейронних мереж є класифікація. Часто такі задачі не містять кінцевих еталонних значень для навчання нейронної мережі. Їх мета – розділити вихідну вибірку на групи згідно з певними ознаками подібності. Для вирішення подібних завдань з успіхом застосовують нейронні мережі, що самоорганізуються [5].

Найбільш відомим алгоритмом побудови нейронної мережі такого типу є алгоритм WTA (від англ. Winner Take All), або «переможець отримує все». Нейронні мережі, що навчаються

без учителя за алгоритмом WTA та реалізують кластеризацію навчальної вибірки за певними ознаками, більш відомі як карти, котрі самоорганізуються – SOFM (від англ. Self-Organizing Feature Map) або карти Кохонена (за прізвищем фінського вченого Т. Кохонена, що запропонував відповідний метод у 80-х роках) [6].

Дана нейронна мережа являє собою один шар нейронів, організований у вигляді двовірної матриці. Це дає можливість отримати візуальне зображення багатомірних вхідних даних. Карта Кохонена дає змогу здійснити кластеризацію об'єктів дослідження та проводити подальший аналіз ваг нейронів та розподіл прикладів за кластерами.

Під час налаштування карти на її входи подаються навчальні приклади. На кожному етапі визначається нейрон, що має мінімальний скалярний добуток ваг зв'язків та вхідного вектора. Такий нейрон визначається переможцем і стає центром під час коригування ваг його зв'язків та нейронів-сусідів. За правилом Кохонена відбувається навчання нейронів з урахуванням їх відстані від «нейрона-переможця»:

$$w_p(t) = w_p(t-1) + \eta \cdot \Lambda \cdot [x_p(t) - w_p(t-1)], \quad (1)$$

де $w_p(t-1)$, $w_p(t)$ – р-й параметр нейрона карти Кохонена до та після корекції відповідно; $x_p(t)$ – р-й елемент вектора вхідних даних поданий на t-му кроці навчання; η – коефіцієнт швидкості навчання ($0 < \eta < 1$), який змінюється у процесі самоорганізації нейронної мережі (зазвичай початкове значення є ближчим до одиниці та поступово зменшується); Λ – функція сусідства між даним нейроном та нейроном-переможцем, яка визначає величину корегування ваг зв'язків кожного нейрона (для нейрона-переможця функція сусідства дорівнює одиниці та зменшується у разі віддалення від нього за лінійним або експоненціальним законом [6]).

Під час побудови нейронної мережі необхідно вирішити задачу оптимального співвідношення між кількістю нейронів у прихованому шарі і розміром навчальної вибірки. Емпіричні

дослідження показують, що для досягнення високих швидкостей синтезу і навчання нейронної мережі кількість елементів навчальної вибірки повинна задовольняти нерівність:

$$N_{nv} > \frac{N_w}{\%e}, \quad (2)$$

де N_w – кількість нейронів у прихованому шарі; N_{nv} – розмір навчальної вибірки; $\%e$ – відсоток помилки навчання. Остаточно маємо такі вхідні параметри майбутньої нейронної мережі: $N_w = 6$, $N_{nv} = 65$, $\%e = 10$.

Для нейронної мережі Кохонена кількість нейронів у прихованому шарі буде визначати кількість кластерів майбутньої карти.

Для поділу навчальної вибірки на шість груп, кожна з яких відображає особливості динаміки валютного курсу під час кризи на фінансових ринках, розмір навчальної вибірки буде визначатися зі співвідношення (3):

$$N_{nv} > \frac{6}{0,1} = 60. \quad (3)$$

Визначаємо, що розмір навчальної вибірки має включати статистику більше ніж 60 країн світу.

Остаточно маємо тренувальну вибірку з даними фінансової звітності Міжнародного валютного фонду 65 країн: Єврозона, Естонія, Литва, Австралія, Канада, Спеціальний адміністративний район Китаю Гонконг, Китай: Макао, Чехія, Данія, Ісландія, Ізраїль, Японія, Південна Корея, Нова Зеландія, Норвегія, Сінгапур, Швеція, Швейцарія, Великобританія, Сполучені Штати Америки, Бангладеш, Бутан, Бруней, Камбоджа, Китай, Фіджі, Індія, Індонезія, Кірибаті, Лаос, Малайзія, Монголія, М'янма, Непал, Папуа-Нова Гвінея, Філіппіни, Самоа, Соломонові острови, Шрі-Ланка, Таїланд, Тонга, Вануату, В'єтнам, Албанія, Боснія і Герцеговина, Болгарія, Хорватія, Угорщина, Латвія, Македонія, Чорногорія, Польща, Румунія, Сербія Республіка, Туреччина, Вірменія, Азербайджан, Білорусь, Грузія, Казахстан, Киргизька Республіка, Молдова, Росія, Таджикистан, Україна.

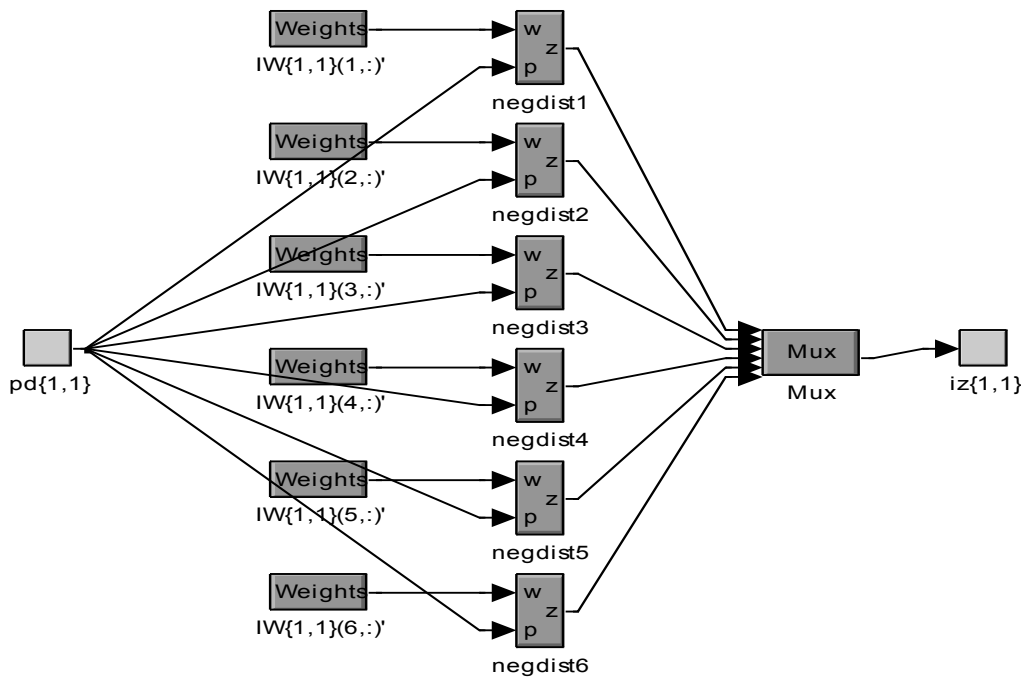


Рис. 1. Визначена структура нейронної мережі Кохонена, представлена за допомогою блоків додатку Simulink

До вибірки увійшли країни з розвинутою економікою та країни з економікою, що розвивається, згідно з класифікацією Міжнародного валютного фонду.

Уся використана під час розрахунків інформація знаходиться у вільному доступі на офіційному сайті МВФ [7].

Карта Кохонена, побудована в системі MatLab, має такий вигляд (рис. 1).

У результаті навчання нейронної мережі початкова вибірка була розподілена на шість кластерів за даними щодо динаміки квартальних значень курсів валют за період 2007–2009 рр. Нижче наведено результати класифікації, порядок відповідає структурі кластерів нейронної мережі.

1. Єврозона, Естонія, Литва, Чехія, Данія, Ізраїль, Сінгапур, Швейцарія, Сполучені Штати Америки, Бруней, Малайзія, М'янма, Філіппіни, Таїланд, Албанія, Боснія і Герцеговина, Болгарія, Хорватія, Латвія, Македонія, Чорногорія.

2. Австралія, Канада, Нова Зеландія, Норвегія, Швеція, Індонезія, Кірибаті, Самоа, Тонга, Вануату, Угорщина, Польща, Сербія Республіка.

3. Бангладеш, Вірменія, Грузія, Молдова.

4. Ісландія, Південна Корея, Великобританія, Бутан, Індія, Непал, Соломонові острови, Румунія, Туреччина.

5. Спеціальний адміністративний район Китаю Гонконг, Китай, провінція Макао, Японія, Китай, Лаос, Папуа-Нова Гвінея, Азербайджан.

6. Камбоджа, Фіджі, Монголія, Шрі-Ланка, В'єтнам, Казахстан, Білорусь, Киргизька Республіка, Росія, Таджикистан, Україна.

Для візуалізації отриманих результатів побудуємо графіки динаміки курсів валют країн, що увійшли до кожного окремого кластера (рис. 2, 3). Відзначаємо високу подібність паттернів у поведінці досліджуваних показників під час світової фінансової кризи 2007–2009 рр.

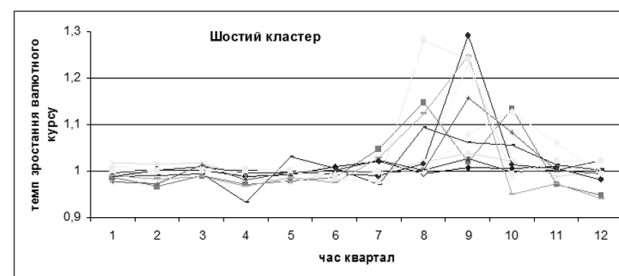
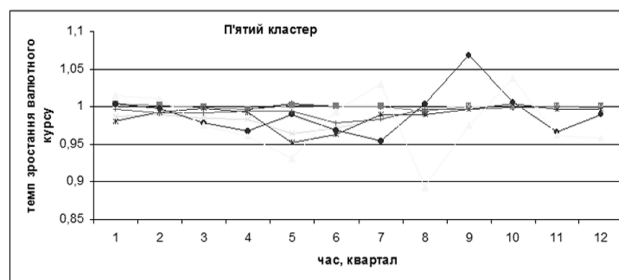
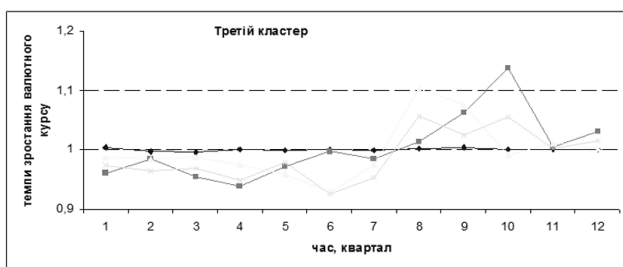
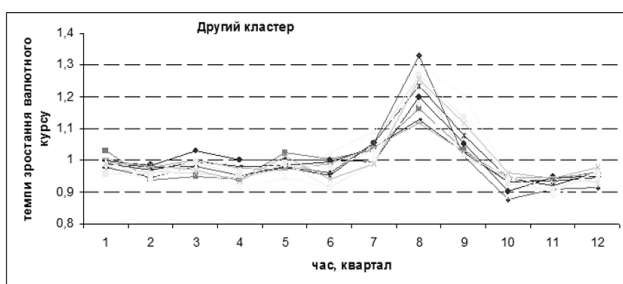
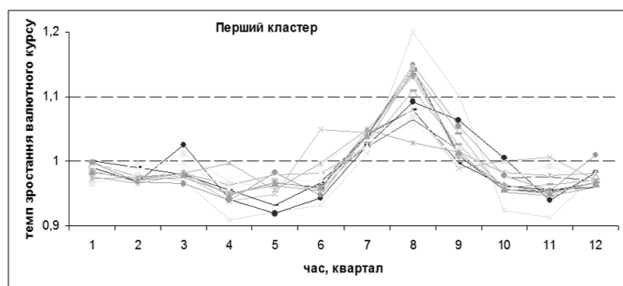


Рис. 2. Динаміка валютних курсів країн усередині кластерів 1–3

Рис. 3. Динаміка валютних курсів країн усередині кластерів 4–6

Таблиця 1

Статистичний аналіз кластеризації економік країн за динамікою валютних курсів під час світової фінансової кризи 2007–2009 рр.

Номер кластера	Середнє арифметичне	Середнє абсолютне відхилення	Середнє квадратичне відхилення	Асиметрія	Екссес
1	0,9920225	0,034502626	0,04813891	1,779259918	3,469508971
2	0,9967795	0,058116215	0,087141529	2,002692529	4,2134802
3	0,99774764	0,027612594	0,042534266	1,197549003	2,591973438
4	1,0142054	0,048722005	0,080503899	2,923056842	11,97127827
5	0,99106401	0,01395948	0,021346287	-1,025831482	6,690114877
6	1,01555148	0,034880978	0,059857837	2,925799797	9,138802588

Також на графіках добре видно, що розподіл початкової вибірки на шість кластерів за допомогою нейронної мережі дає змогу віднести до окремих груп країни, котрі характеризуються піком падіння курсів національних валют щодо долара США в однакові часові проміжки. Так, для кластерів 1, 2 та 4 – це четвертий квартал 2008 р. У середині кластерів 5, 6 максимальне падіння вартості національних грошових одиниць припадає на перший квартал 2009 р. Найдовший латентний період характерний для третього кластеру.

Виконаємо статистичну оцінку отриманих результатів для кожного кластера. Отримані результати наведені в табл. 1.

Отримані характеристики підтверджують високу якість класифікації побудованої нейронної мережі, здатної до розподілу економічних систем на групи відповідно до динамічних характеристик.

Висновки. У результаті проведеного дослідження спроектована та побудована нейронна мережа типу карти Кохонена, що складається із шести нейронів (за кількістю класифікаційних кластерів) та можливою похибкою навчання 10%. У результаті навчання нейронної мережі початкова вибірка, котра складалася з даних Міжнародного валютного фонду щодо прямих котирувань національних валют обраних країн до долара США, була поділена на шість груп. Кожний кластер характеризується високою подібністю в динаміці валютних курсів під час фінансової кризи 2007–2009 рр. Висока прогнозна якість побудованої моделі для оцінки динаміки валютних курсів підтверджується даними статистичного аналізу, що вказує на високу однорідність даних усередині кожного кластера.

Таким чином, побудована нейронна мережа може бути використана для оцінки та прогнозування динаміки курсу національної грошової одиниці до долара США всередині країни під час різких змін на світових фінансових ринках.

Література:

1. Мерфи Дж. Технический анализ фьючерсных рынков: теория и практика / Дж. Мерфи. – М. : Диаграмма, 2000. – 479 с.
2. Оберлехнер Т. Динамика общественной стабильности на валютном рынке / Т. Оберлехнер // Валютный спекулянт. – 2006. – № 4. – С. 72–74.
3. Muth J. Rational expectations and the theory of price movements // Econometrica. – 1961. – № 29. – P. 315–335.
4. Моисеев С. Ожидания на валютном рынке / С. Моисеев // Валютный спекулянт. – 2002. – № 1. – С. 20–23.
5. Kohonen T. Self-Organizing Maps (Third Extended Edition). – New York, 2001. – 501 p.

6. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.imf.org/>.

Стрельченко И.И. Исследование особенностей динамики валютного курса во время кризиса на финансовых рынках

Аннотация. Явление переноса кризиса между финансовыми рынками в разных странах особенно заметно во время мирового финансового кризиса 2007–2009 гг. В статье предложена и рассмотрена возможность использования аппарата нейронных сетей для исследования особенностей динамики валютного курса при резких изменениях на мировых финансовых рынках. Построенная нейронная сеть типа карты Кохонена обучена относить входной временной ряд динамики валютного курса к одному из шести кластеров, каждый из которых характеризуется определенным типом реакции обменного курса на резкие изменения внешней среды. Проведенный визуальный и статистический анализ полученных групп доказал высокое качество построенной модели и значительное сходство динамики обменных курсов внутри кластеров.

Ключевые слова: международный финансовый рынок, мировой финансовый кризис, валютный курс, нейронная сеть, карта Кохонена, классификация.

Strelchenko I.I. Research of features of the exchange rate dynamics during a crisis in financial markets

Summary. The phenomenon of transfer of crisis between financial markets in different countries is most noticeable during the global financial crisis of 2007–2009. The article proposed and considered the possibility of using neural networks to study the characteristics of the exchange rate dynamics during sudden changes in the global financial markets. Built neural network of Kohonen map type trained to attribute input time series changes in the exchange rate to one of the six clusters. Each of them is characterized by a certain type of exchange rate reaction to abrupt changes in the environment. Visual and statistical analysis of the groups is conducted. The quality of built models and significant similarity of dynamics of exchange rates in the clusters are proven.

Keywords: international financial markets, the global financial crisis, exchange rate, neural network, Kohonen map, classification.

*Харченко В.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри інформаційних технологій,
Національний університет біоресурсів
та природокористування України**Нам'ясенко Ю.О.,**магістр спеціалізації «Економічна кібернетика»,
Національний університет біоресурсів
та природокористування України*

МОДЕЛЮВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ АГРАРНОГО ФОРМУВАННЯ

Анотація. У статті досліджено вплив основних чинників, що перешкоджають ефективному впровадженню інформаційних систем та технологій у виробничо-господарську діяльність аграрних формувань. Побудовано діаграму класів та функціональну діаграму інформаційної системи аграрного підприємства. Розроблено економіко-математичну модель, що дала змогу виявити оптимальну кількість згенерованих інформаційних потоків між основними об'єктами структури аграрного формування.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, інформаційні потоки, інформаційні системи, агроформування, управління.

Постановка проблеми. Ефективне виробництво та реалізація сільськогосподарської продукції потребують значного потенціалу виробничих потужностей. Нині галузь сільського господарства характеризується наявністю не тільки малих фермерських господарств, але й великих агрохолдингів, які володіють тисячами гектарів землі, мають велику кількість структурних підрозділів, персоналу та техніки, розгалужену систему поставок продукції та закупівлі сировини. Щодня вітчизняні агроформування різних форм власності продукують величезні обсяги масивів даних, які потребують зберігання, передачі, аналізу тощо. Тому в сучасних умовах господарювання ефективне функціонування вітчизняних аграрних підприємств передбачає підвищення рівня його інформаційного забезпечення. В його основі лежать інформатизація управлінської діяльності та розвиток інформаційних систем для організації інформаційних ресурсів. Саме від неї залежить те, наскільки швидко і якісно керівники агроформувань можуть реагувати на будь-які зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Звідси випливає, що ефективне управління сучасними сільськогосподарськими підприємствами вимагає максимального задоволення інформаційних потреб усіх його сфер та учасників виробничо-господарського процесу. Інформаційне забезпечення процесу управління аграрним формуванням має на меті ефективну організацію цілеспрямованих масивів інформації та сукупності різних інформаційних потоків. Власне, воно передбачає збір, зберігання, обробку та передачу інформаційних масивів, що дасть змогу здійснити аналіз отриманих результатів для подальшого обґрунтування та прийняття раціональних управлінських рішень [2].

За таких умов актуальним питанням є визначення оптимальної кількості інформаційних потоків вітчизняних аграр-

них формувань з використанням економіко-математичного моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями ефективного впровадження та функціонування інформаційних систем та технологій, визначенням їх раціональної організаційної структури та основних виконуваних функцій присвячені роботи багатьох вітчизняних та закордонних дослідників. Так, В.В. Лаврук у своїй праці «Створення та впровадження управлінських інноваційних інформаційних систем в аграрних підприємствах» [5] доводить те, що удосконалення організаційного, фінансово-економічного та правового забезпечення окремих інноваційних проектів в перспективі стане базовим принципом реалізації державної політики, спрямованої на забезпечення розвитку інноваційної та інтеграційної перебудови в галузі створення і впровадження нових управлінських інформаційних систем. Л.В. Передій у своїй праці «Системне проектування інформаційних систем» розглядав один з можливих методів розробки інформаційних систем, що базується на моделі життєвого циклу «водопад» [6].

Тьяго Морейра де Олівейра у праці «Розробка інформаційної системи, що керує аграрним підприємством» визначає інформаційну систему як одну з основних складових сучасного аграрного підприємства і розкриває перспективи її існування на базі веб-платформи з інтегрованими та централізованими базами даних. Також наголошується на необхідності розробки та впровадження мобільного додатку як частини інформаційної системи, призначеного для геопросторового збору даних з повним та налагоджуваним інтерфейсом [10]. Даніель Енгель та Хі Вонгу у своїй статті розкривають деякі аспекти роботи системи управління ланцюгами поставок аграрної продукції в інформаційній системі цього напрямку, включаючи сезонний характер виробництва та лімітований термін придатності товарів аграрної сфери. Обговорюється можливість впровадження технології «Інтернет речей» на всіх функціональних ланках інформаційної системи [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень, варто відзначити, що питання моделювання інформаційних потоків аграрних формувань із залученням економіко-математичного моделювання потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає у визначенні оптимальної кількості згенерованих інформаційних потоків між основними об'єктами структури аграрного формування в умовах невизначеності економічного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняні аграрні формування мають структуру, яка формується та змінюється під впливом дії її внутрішніх елементів, а також чинників зовнішнього середовища. Для ефективної виробничо-господарської діяльності агроформувань важливою умовою є своєчасне та раціональне функціонування інформаційних потоків [9]. Отже, ефективне управління різними інформаційними ресурсами, що є в наявності у сільськогосподарських підприємств, потребує відповідного управління обробкою та використанням інформації.

Проведеним дослідженням встановлено, що основними чинниками, що перешкоджають ефективній управлінській діяльності вітчизняних аграрних формувань, є їх неналежне матеріальне, технічне (мережеві комунікаційні канали) та інформаційне забезпечення, що перешкоджає ефективному створенню інноваційно-інформаційних систем управління інформаційними ресурсами. Також інформаційні ресурси підприємств досить часто неоптимально розподіляються згідно з їх потребами. Це сповільнює процес прийняття управлінських рішень.

Відзначимо, що через конкурентний характер ринкового середовища не можна говорити про існування єдиної моделі організаційної та функціональної структури інформаційної системи. Кожне вітчизняне аграрне формування намагається створити власну унікальну інформаційну систему, яка найкраще адаптована до роботи з наявними в цьому підприємстві інформаційними потоками даних. В роботі було розглянуто

типову модель інформаційної системи вітчизняного аграрного формування рослинницького напрямку.

Проведеним дослідженням встановлено, що основними складовими інформаційної системи є такі класи, як матеріальні засоби (насіннєвий матеріал, добрива, пестициди), транспортні засоби (трактори, комбайни, вантажні машини), бригада (на базі яких формуються виробничі бригади, що мають в наявності задану кількість матеріальних та технічних засобів), земельні ресурси, які використовуються для виробництва продукції, склад (як місце зберігання готової продукції до моменту її реалізації на ринку). Загальна структура цієї інформаційної системи зображена діаграмою класів (рис. 1).

Між класами формуються процеси, що можуть бути представлені також відповідними класами.

1) Вибір транспортних засобів. Цей клас існує між класами бригада та транспортних засобів, відображає процес формування транспортного парку на поточний виробничий сезон. Відповідно, такий процес в подальшому можна розподілити на декілька під процесів, а саме вибір необхідних комбайнів, тракторів та вантажних машин.

2) Вибір матеріальних засобів. Цей клас відображає процес формування необхідної кількості різних матеріальних засобів на поточний виробничий період і здійснюється між класами бригада та технічних засобів.

3) Обробка поля. Цей клас відображає процес роботи класу бригади на заданих земельних ресурсах.

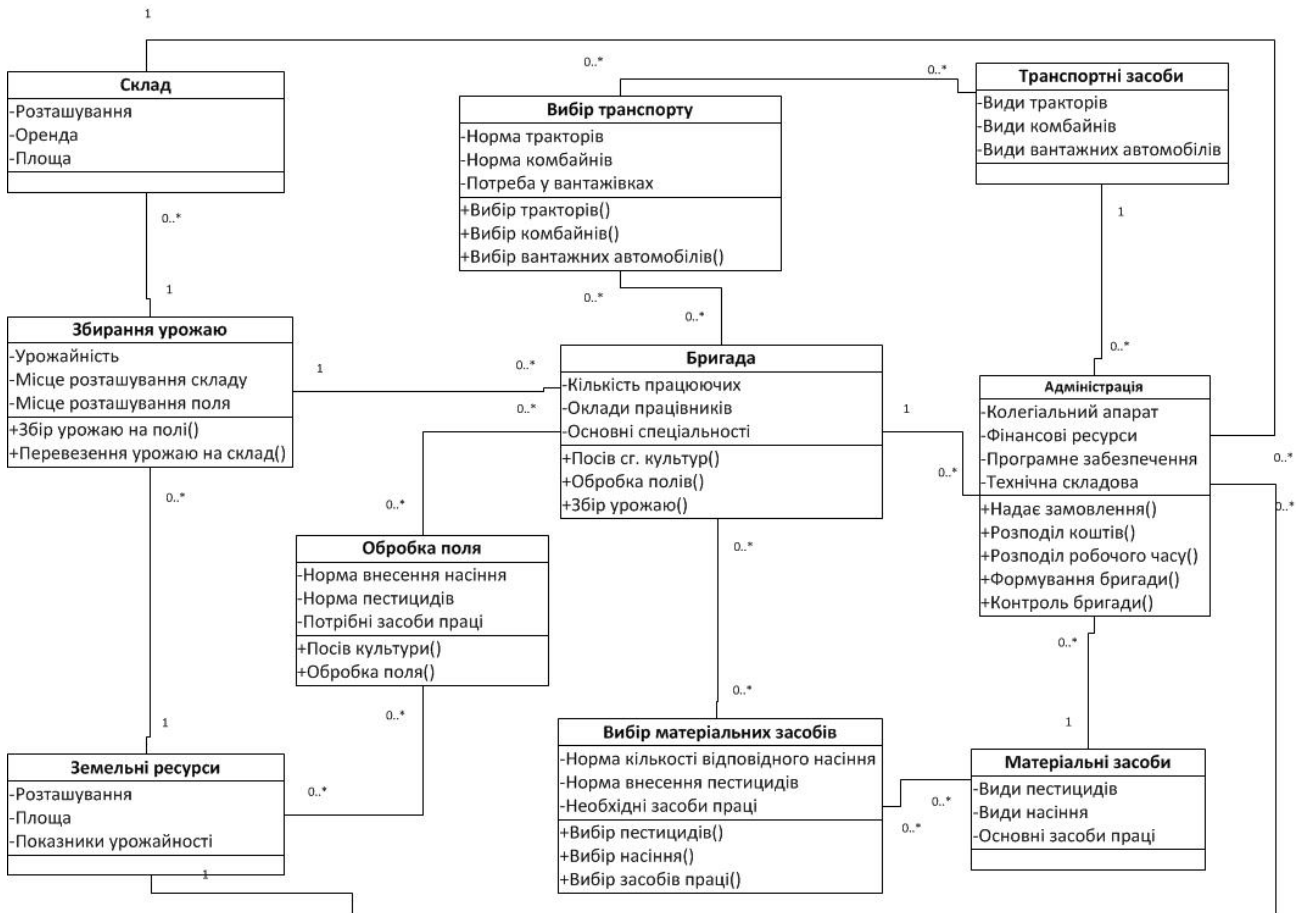


Рис. 1. Діаграма класів інформаційної системи аграрного формування

Джерело: власна розробка

4) Збирання урожаю. Цей клас показує зв'язок між класом земельних ресурсів та складом, а також бригадою.

Потрібно зазначити, що обробка інформації та прийняття управлінських рішень здійснюються адміністративним апаратом, а тому у діаграмі класів присутній відповідний клас – адміністрація, – який здійснює контроль над існуванням та діяльністю всіх інших класів моделі.

Всі класи-процеси інформаційної системи виступають як місце генерування інформації про стан кожної сутності і включають в себе як час безпосереднього отримання інформації від сутності, так і час на передачу цієї інформації до адміністративного класу. У разі незадоволення вихідних умов адміністративний апарат подає новий запит, а відповідний процес повторюється знову, при цьому генерується новий інформаційний потік.

Зауважимо, що структура і будова будь-якого об'єкта відповідає його виконуваним функціям, тому була побудована базова функціональна модель даної інформаційної системи для кращого розуміння всіх процесів, які виконуються в ній (рис. 2).

Враховуючи особливості роботи інформаційної системи сільськогосподарського підприємства, розв'язали оптимізаційну задачу, на основі якої встановлено оптимально допустиму кількість інформаційних потоків (ітерацій) кожного з чотирьох процесів на всьому виробничому періоді підприємства. Для цього було введено такі позначення:

x_i – кількість згенерованих інформаційних потоків (ітерацій) i -го процесу між конкретними елементами;

t_i – час руху інформаційного потоку або час виконання процесу, який затрачається на доставку інформації з центрального серверу до конкретного елемента, процес оброблення даної інформації та зворотній зв'язок;

p_i – ймовірність того, що інформаційний потік буде мати заданий час руху;

T_i – час загальної виробничої діяльності підприємства;

c_i – умовна вартість генерування інформаційного потоку i -го процесу між конкретними елементами;

E – загальна вартість підтримки інформаційної системи.

Відповідно до поставленої умови цільова функція виступає як сума всіх x_i :

$$\sum_{i=0}^n c_i x_i + E \Rightarrow \min . \quad (1)$$

Оскільки основна мета цієї задачі полягає в оптимізації роботи інформаційної системи шляхом зменшення повторного генерування інформаційних потоків (або повторення процесів між елементами), цільова функція буде прямувати на мінімум. Дана оптимізаційна задача має такі обмеження.

Перш за все забезпечення роботи інформаційної системи на всьому проміжку виробничої діяльності підприємства. Реалізується як сума добутків кількості інформаційних потоків i -го процесу, час виконання i -го процесу та ймовірність існування часу виконання i -го процесу. Тобто величина найбільш ймовірного часу роботи системи повинна бути не менше часу виробничої діяльності підприємства.

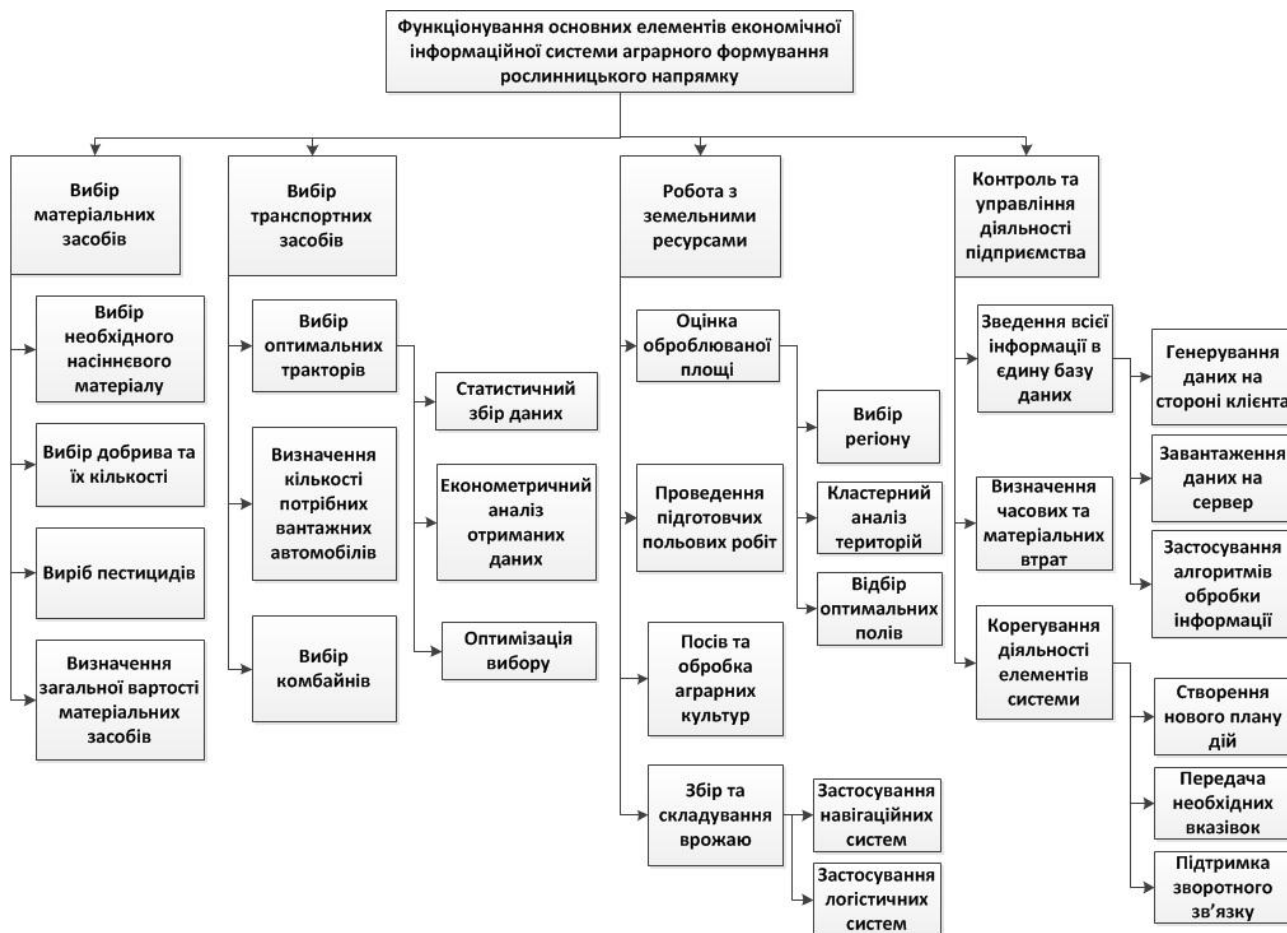


Рис. 2. Функціональна діаграма інформаційної системи аграрного формування

Джерело: власна розробка

$$\sum_{i=0}^n x_i t_i p_i \geq T_i \quad (2)$$

Також, зважаючи на те, що в сучасних умовах аграрного господарювання не можна повністю розраховувати на реалізацію попередньо визначеного плану роботи, введемо обмеження щодо виконання кожного процесу на мінімальному рівні, за якого всі заплановані роботи будуть виконуватись з високим ступенем ймовірності.

$$x_i \geq 10 \quad (3)$$

Задля того, щоб модель не сконцентрувалась на виборі якогось конкретного процесу, введемо обмеження, яке полягає в тому, що кількість інформаційних потоків (ітерацій) кожного процесу повинна бути менша за суму ітерацій всіх інших процесів.

$$\begin{aligned} x_1 &\leq x_2 + x_3 + x_4 \\ x_2 &\leq x_1 + x_3 + x_4 \\ x_3 &\leq x_1 + x_2 + x_4 \\ x_4 &\leq x_1 + x_2 + x_3 \end{aligned} \quad (4)$$

З метою розробки даної моделі було використано метод Монте-Карло, за допомогою якого імітаційним чином визначено тривалість кожного процесу із заданою ймовірністю. Цей метод є чисельним методом щодо розв'язування математичних задач (систем алгебричних, диференціальних, інтегральних рівнянь) і прямого імітаційного моделювання (фізичних, хімічних, біологічних, економічних, соціальних процесів) за допомогою отримання та перетворення випадкових чисел.

При цьому головною особливістю виступає неперервний випадковий процес, який описується різними законами розподілу залежно від властивостей системи та її елементів, умов роботи, характеру відмов тощо. Під час аналізу функціональної придатності елементів систем найчастіше використовують такі закони розподілів випадкових величин, як розподіл Вейбула, експоненціальний розподіл, нормальний розподіл [4].

Загальна схема методу Монте-Карло заснована на центральній граничній теоремі теорії ймовірності, яка стверджує, що випадкова величина дорівнює сумі великої кількості N довільних випадкових величин з однаковими математичними сподіваннями та дисперсіями X_i та σ^2 , завжди розподілена за нормальним законом з математичним сподіванням $N \cdot m$ та дисперсією $N \cdot \sigma^2$:

$$Y = \sum_{i=1}^N X_i \quad (5)$$

Власне, нормальний закон розподілу характеризується щільністю ймовірності [3]:

$$f(x) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(x-m)^2}{2\sigma^2}} \quad (6)$$

де m – математичне сподівання величини X , a ;
 σ^2 – дисперсія величини X .

Оснву ж методу Монте-Карло складає генератор випадкових чисел. Генерація довільного випадкового числа складається з двох етапів [1]:

- 1) генерація нормалізованого випадкового числа (рівномірно розподіленого від 0 до 1);
- 2) перетворення випадкового числа на довільний закон розподілу.

Генератор псевдовипадкових чисел – алгоритм, що генерує послідовність, елементи якої майже незалежні один від одного і відповідають заданому закону. На практиці здебільшого застосовують програмні методи генерації. Одним з таких в середовищі “Microsoft VisualStudio” є параметрична функція генерування випадкових чисел – “random”. Зокрема, функція “MVNRND” – функція генерації псевдовипадкових чисел за багатовимірним нормальним розподілом.

Ймовірність настання змодельованого значення тривалості процесу була отримана як частка між загальною кількістю сприятливих значень серед проведених експериментів до загальної кількості проведених експериментів. Саме сприятливе значення тривалості процесу є найбільш ймовірне до реальних ринкових умов значення тривалості того чи іншого процесу серед його граничних показників. Підставивши вихідні дані (табл. 1) у модель, здійснили оптимізацію цих процесів.

В результаті розв'язку поставленої задачі був отриманий оптимальний план кількості інформаційних потоків для кожного з процесів. Так, управління транспортом складає 83 ітерації; управління матеріальними ресурсами має найбільшу кількість ітерацій – 103; а моніторинг обробки земельних площ та моніторинг збору урожаю має 10 ітерацій.

Таким чином, як засвідчили результати проведеного дослідження, найбільше уваги під час функціонування інформаційної системи агроформування рослинницького напрямку має надаватись управлінню транспортними засобами та матеріальними ресурсами.

Отже, впровадження інформаційних систем та технологій в управлінську діяльність вітчизняних агроформувачів дасть змогу ефективно обробляти, аналізувати та зберігати отриману інформацію. Також це дасть можливість оптимізувати управлінську діяльність завдяки швидкому доступу до всіх необхідних інформаційних ресурсів сільськогосподарського підприємства, забезпеченню працівників підприємства релевантною та своєчасною інформацією [7; 8].

Таблиця 1

Імітація тривалості та її ймовірності для кожного процесу

Назва процесу	Мін. значення, годин за 1 ітерацію	Мах. значення, годин за 1 ітерацію	Змодельоване значення, годин за 1 ітерацію	Ймовірність настання змодельованого значення
Управління транспортом (t1)	20	28	24	0,576
Управління матеріальними ресурсами (t2)	30	56	48	0,316
Моніторинг обробки земельних площ (t3)	10	15	12	0,656
Моніторинг збору урожаю (t4)	15	30	24	0,424

Джерело: власні розрахунки

Висновки. Таким чином, в процесі аналізу інформаційної системи аграрного підприємства побудовано функціональну діаграму та діаграму класів, які показують базову структуру інформаційної системи вітчизняного аграрного підприємства, а також її основні виконувані функції, що можуть бути оптимізовані. Відповідно до поставленої мети було побудовано та розв'язано оптимізаційну модель оцінки раціональних інформаційних потоків аграрного формування, яка показала, що найбільше уваги доцільно приділяти процесам управління транспортом та матеріальними ресурсами. Саме оптимізуючи ці процеси, можна в подальшому покращити загальну ефективність роботи інформаційної системи та аграрного підприємства загалом. У подальших дослідженнях передбачається проведення когнітивного моделювання щодо визначення впливу чинників на економічну ефективність функціонування інформаційного забезпечення аграрних формувань.

Література:

1. Генерація випадкових чисел [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://matlab.exponenta.ru/statist/book2/5/mvnrnd.php>.
2. Денисенко М.П. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством / М.П. Денисенко, І.В. Колос // Економіка та держава. – 2006. – № 7. – С. 19–24.
3. Організація допусків на параметри радіоелектронних кіл на основі допускового еліпсоїдного оцінювання / [М.П. Дивак, І.Я. Співак, Р.П. Шевчук, С.Я. Максимова] // ПНМК «Інформаційні проблеми комп'ютерних систем, юриспруденції, енергетики, економіки, моделювання та управління» – 2011. – С. 344–349.
4. Закони розподілу випадкових величин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.msiu.ru/~belova/comprmod/lect1_0.pdf.
5. Лаврук В.В. Створення та впровадження управлінських інноваційних інформаційних систем в аграрних підприємствах / В.В. Лаврук // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 3 (1). – С. 160–167.
6. Передій Л.В. Системне проектування інформаційних систем / Л.В. Передій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nvd.luguniv.edu.ua/archiv/NN6/08plvpis.pdf>.
7. Харченко Г.А. Теоретичні аспекти інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств / Г.А. Харченко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». – 2014. – Вип. 200. – Ч. 1 – С. 325–329.
8. Харченко В.В. Інноваційно-інвестиційне забезпечення формування ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств :

[монографія] / В.В.Харченко, Г.А. Харченко – К. : ЦП «Компринт», 2015. – 268 с.

9. Чернявська І.В. Дослідження ефективності використання інформаційних ресурсів промислового підприємства / В.І. Чернявська // Економічний аналіз. – 2008. – № 2 (18). – С. 397–399.
10. Development of an agricultural management information system based on Open-source solutions [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.science direct.com/science/article/pii/S2212017314003272>
11. Enterprise-oriented Internet of things for agricultural product supply chain management [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://us.sagepub.com/en-us/nam/international-journal-of-distributed-sensor-networks/journal202573>.

Харченко В.В., Намьясенко Ю.О. Моделирование информационных потоков аграрного формирования

Аннотация. В статье исследовано влияние основных факторов, препятствующих эффективному внедрению информационных систем и технологий в производственно-хозяйственную деятельность аграрных формирований. Построены диаграмма классов и функциональная диаграмма информационной системы аграрного предприятия. Разработана экономико-математическая модель, которая позволила выявить оптимальное количество сгенерированных информационных потоков между основными объектами структуры аграрного формирования.

Ключевые слова: информационное обеспечение, информационные потоки, информационные системы, агроформирование, управление.

Kharchenko V.V., Namiassenko Yu.O. Modelling of information flows of the agrarian formation

Summary. The impact of the main interfering factors on the effective implementation of information systems and technologies to the economic activity of agrarian formations is analysed. Functional and class diagrams of agrarian enterprise information system are developed. An economic mathematical model is created, which defines the optimal amount of information flows between the main objects of the agrarian formation structure.

Keywords: information support, information flows, information systems, agrarian formation, management.

ЗМІСТ

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

Sokoly I.I., Bukovskyi O.O.
**THE MAIN WAYS AND MECHANISMS OF DEVELOPMENT OF THE AIRCRAFT ENGINE
MANUFACTURING IN UKRAINE.....** 4

Чебан І.В., Діброва А.Д.
ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ БІОЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ..... 8

Потик М.М.
**ВІТЧИЗНЯНИЙ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
У ПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ.....** 12

Слободяник А.М., Тарасович Л.В.
РИЗИКИ НА БІРЖОВОМУ АГРАРНОМУ РИНКУ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ..... 16

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Chukhrai N.I., Shcherbata T.S.
**BARRIERS AND BENEFITS OF UNIVERSITY-BUSINESS COOPERATION
IN UKRAINIAN INNOVATION SECTOR.....** 21

Шишко В.І., Мамонтова Ю.А.
**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ
НА УРОВЕНЬ ВОСТРЕБОВАННОСТИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В СТУДЕНЧЕСКОЙ СРЕДЕ.....** 25

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Буряк А.А.
**ІНВЕСТИЦІЙНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС У ПРОМИСЛОВОСТІ:
РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗРІЗ.....** 30

Жученко А.М.
**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....** 34

Павлов К.В.
**ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗРУШЕННЯ В ПОЛІТИЦІ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ НЕРУХОМОСТІ.....** 38

**ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Рогач С.М.
**СУЧАСНИЙ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ АГРАРНОГО
ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....** 43

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

<i>Жук О.Б.</i> ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ.....	50
<i>Жукова Л.М.</i> АДАПТАЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ ДО УМОВ І НАСЛІДКІВ ГЛОБАЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ.....	55
<i>Калініченко Д.Р.</i> ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК ПРАЦІ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ.....	60
<i>Кальницька М.А.</i> СТРУКТУРА СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ТА ДИНАМІКА ЇЇ ПОКАЗНИКІВ В УКРАЇНІ.....	66
<i>Кірнос І.О.</i> ЕКОНОМІЧНА АКТИВНІСТЬ ЛЮДЕЙ ПОХИЛОГО ВІКУ: РІЗНОМАНІТТЯ РАКУРСІВ.....	72

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<i>Величко Г.О., Сташкевич Н.М., Сташкевич О.С.</i> НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	79
<i>Версаль Н.І.</i> ТРАНСМІСІЙНІ КАНАЛИ ШОКІВ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ.....	83
<i>Кланків Ю.М.</i> ТАКТИКА ПОВЕДІНКИ СТРАХОВОГО БРОКЕРА В УМОВАХ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО РИНКУ.....	88
<i>Lobodina Z.M.</i> MECHANISM OF BUDGET FUNDS SPENDING IN THE CONTEXT OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE.....	93
<i>Нечипоренко А.В.</i> ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ СТИМУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	97
<i>Неізнана О.В., Чечета Є.О.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ.....	102
<i>Підчоса Л.В.</i> УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ВИДАТКАМИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ.....	109
<i>Побоча К.П., Воробей Г.М.</i> ПОТЕНЦІАЛ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....	116
<i>Стацук О.В., Мартинюк Р.Ф., Михайлович П.П.</i> ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ЯК ЗАСТАВИ КРЕДИТУ.....	120
<i>Тешева Л.В.</i> АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	124
<i>Федина В.В.</i> ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	128

До авторів і читачів журналу
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету».
Серія: Економіка і менеджмент».

Шановні колеги!

Редакційна колегія вводить в журналі нову рубрику – «Короткі повідомлення».

Цей розділ можна було б назвати «У світі економічної науки». У «Повідомленнях» передбачається розміщувати матеріали, в яких порушуються питання, які ще не знайшли свого рішення, не «дозріли» до повноцінної публікації з певними науковими результатами, але в яких звертається увага на значення, перспективність (або відсутність таких) тих чи інших напрямків досліджень, досягнень різних наукових шкіл. У «Повідомленнях» можуть обговорюватися зміст вузівських підручників та окремих економічних дисциплін, рецензуватися нові вітчизняні та зарубіжні книги, висловлюватися думки про публікації в журналах з економіки, – зрозуміло, залишаючись на позиціях науковості та професійної етики. Нам представляються особливо цінними матеріали, що стосуватимуться досліджень «свіжих» Нобелівських лауреатів з економіки.

Обсяг короткого повідомлення – до 3 сторінок включно.

Запрошуємо до співпраці!

НОТАТКИ

Збірник наукових праць

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

Випуск 25

Частина 2

Коректура • *В.І. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 21,16.
Підписано до друку 30.06.2017 р. Замов. № 3006/17. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.