

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 2(58)

Київ-2017

Головний редактор: **Смерічевський Сергій Францович**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Заступник головного редактора: **Засанський Володимир В'ячеславович**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Національного авіаційного університету.

Відповідальний секретар: **Радченко Ганна Анатоліївна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Редакційна колегія:

Кизим Микола Олександрович, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України, Заслужений економіст України, директор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України.

Колот Анатолій Михайлович, доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Корж Марина Володимирівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Крейдич Ірина Миколаївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного технічного університету "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського".

Матвеев В'ячеслав Васильович, кандидат економічних наук, професор, директор Навчально-наукового інституту економіки та менеджменту Національного авіаційного університету.

Окландер Михайло Анатолійович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Одеського національного політехнічного університету.

Сохацька Олена Миколаївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу Тернопільського національного економічного університету.

Сунцова Олеся Олександрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки Національного авіаційного університету.

Мендель Тадеуш, Ph.D, професор економіки, ректор Європейського університету бізнесу (м. Познань, Польща).

Мелінте Клаудія, доктор економічних наук, професор, координатор National Erasmus+ Office in Moldova (м. Кишинів, Республіка Молдова).

Мамедов Махаббат Ашир огли, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки сфер обслуговування і менеджменту Азербайджанського архітектурно-будівельного університету (м. Баку, Республіка Азербайджан).

Збірник наукових праць «**Проблеми системного підходу в економіці**» включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 13 грудня 2016 року № 1604.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Вченою радою Національного авіаційного університету
на підставі Протоколу № 3 від 26.04.2017 року.

Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 8776, видане Державною реєстраційною службою України 24.05.2004 р.

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Біленко Т.І., Бойко С.Д., Дияк Ю.І. ОСОБЛИВОСТІ АНТИОФШОРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНОЗЕМНИХ КОРПОРАЦІЙ.....	7
Бригадир В.О. ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ КРАЇН ЄС ЗА РІВНЕМ ДОХОДІВ.....	12
Іванов Є.І. ПЕРШІ ПІДСУМКИ ДІЇ УГОДИ ПРО ПОГЛИБЛЕНУ ТА ВСЕОСЯЖНУ ЗОНУ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС.....	18
Куриліна О.В. ВПЛИВ ОФШОРНИХ ЗОН НА ТРАНЗИТИВНІ ЕКОНОМІКИ	24
Мареха І.С. АНАЛІЗ ВПЛИВУ СИСТЕМИ ЦІННОСТЕЙ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ ТА МІЖКРАЇННІ ПОРІВНЯННЯ.....	28

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Іванова Т.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	34
Іличок Б.І. ВАЛЮТНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ – СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	40
Набульсі Х.Н. ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	46
Хайдура Х.М. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ КВАНТИФІКАЦІЇ ВНЕСКУ СУЧАСНОГО УНІВЕРСИТЕТУ В ЕКОНОМІКУ ЗНАНЬ (ДОСВІД ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ).....	52

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бондаренко С.А. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ ТА ЙОГО ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	61
Василенко Ю.В. ОБҐРУНТУВАННЯ ЗМІСТУ ФУНКЦІЙ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ	67
Демяненко К.А. АНАЛІЗ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ.....	72
Літвінова В.О., Грінченко Р.В. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	78
Луцик І.Б., Юрій Е.О. ГОЛОВНІ ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ.....	83
Мозгова Г.В., Морозов А.О., Фомін О.Д. ВИКОРИСТАННЯ CRM-СИСТЕМ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	89
Петросов В.А., Банчук-Петросова О.В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОСТІ МЕНЕДЖЕРА В УКРАЇНІ.....	94

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**Бітюк І.М.**СИСТЕМНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРОМ:
ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ.....100**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА****Піщик О.В.**ЕКСПЕРТНЕ ОЦІНЮВАННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ ПРОГРАМ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ЖИТЛОМ.....105**ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ****Бондаренко А.І.**ЗМІНИ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГУ ПОЗИЧАЛЬНИКА
ТА СПОСОБИ ЇХ ВРАХУВАННЯ В ПРОЦЕСІ ВИЗНАЧЕННЯ ЦІНИ КРЕДИТУ.....111**Онищенко С.В.**

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ОЦІНЮВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....118

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**Височан О.С.**РЕОРІЄНТАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В СИСТЕМІ
«СУБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ – КОРИСТУВАЧ».....125**Іваннікова О.В.**АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ЯК ФАКТОРА
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ.....130**Лукановська І.Р.**

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВОДНИХ РЕСУРСІВ.....136

Трачова Д.М.

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....141

Шерстюк О.Л.ФУНКЦІОНАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЦЕНТРІВ ПРОФЕСІЙНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
В АУДИТІ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ.....145**Юхименко-Назарук І.А.**

РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ КОНТРАКТІВ.....152

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ****Минц А.Ю.**

МЕТОДЫ СИНТЕЗА СТРУКТУРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ СИСТЕМ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ.....158

Окара Д.В., Чернишев В.Г., Шинкаренко В.М.

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПРАЦІ УКРАЇНИ.....164

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bilenko T.I., Boyko S.D., Dyiak Yu.I. THE PARTICULARITIES OF ANTI-OFFSHORE REGULATION TOWARD FOREIGN CORPORATIONS ACTIVITY.....	7
Bryhadyr V.O. THE EU-COUNTRIES POPULATION INCOME DIFFERENTIATION.....	12
Ivanov E.I. THE FIRST RESULTS OF THE EU-UKRAINE AGREEMENT ON DEEP AND COMPREHENSIVE FREE TRADE AREA.....	18
Kurilina O.V. FLUSH OF OFFSHORE ZONES OF TRANSITIVE ECONOMY.....	24
Marekha I.S. ANALYSIS OF THE IMPACT OF THE VALUES' SYSTEM ON COUNTRY'S ECONOMY AND CROSS-COUNTRY COMPARISONS	28

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Ivanova T.V. CONCEPTUAL PRINCIPLES OF OPTIMIZATION OF ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC POLICY OF UKRAINE.....	34
Ilychok B.I. CURRENCY SAFETY OF UKRAINE – THE STATE AND PROSPECTS OF PERFECTION.....	40
Nabulsi H.N. THE INTERNATIONALIZATION OF THE MECHANISM OF THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP.....	46
Haidura H.M. METHODICAL BASES OF THE QUANTIFICATION OF THE CONTRIBUTION OF THE MODERN UNIVERSITY IN THE ECONOMY OF KNOWLEDGE (THE EXPERIENCE OF THE UNITED KINGDOM).....	52

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Bondarenko S.A. ANALYTICAL ASSESSMENT OF THE INNOVATIVE ENVIRONMENT OF UKRAINE AND ITS INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF WINE PRODUCERS.....	61
Vasylenko Yu.V. METHODOLOGICAL APPROACH TO INTELLECTUAL CAPITAL STRUCTURE MANAGEMENT.....	67
Demyanenko K.A. ANALYSIS OF ENVIRONMENTAL COSTS OF ENTERPRISES OF CONFECTIONERY INDUSTRY.....	72
Litvinova V.O., Hrinchenko R.V. IMPROVING THE EFFICIENCY OF USE OF COMMODITY STOCKS OF TRADE ENTERPRISES.....	78
Lutsyk I.B., Yuriy E.O. MAIN CAUSE OF CRISIS IN THE ENTERPRISE AND POSSIBLE METHODS THEIR SOLUCION.....	83
Mozgova G.V., Morozov A.O., Fomin O.D. THE USE OF CRM-SYSTEMS IN UKRAINIAN MARKET: FEATURES AND PROSPECTS.....	89
Petrosov V.A., Banchuk-Petrosov O.V. PROBLEMS OF MANAGER'S CREATIVITY DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	94

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY**Bitiuk I.M.**SYSTEM MANAGEMENT MODEL BUSINESS INCUBATOR:
DEVELOPMENT AND MANAGEMENT.....100**DEMOGRACY, LABOR ECONOMICS,
SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS****Pishchuk O.V.**

EXPERT ASSESSMENT OF PRIORITY OF PUBLIC HOUSING PROGRAMS.....105

MONEY, FINANCES AND CREDIT**Bondarenko A.I.**CHANGES IN CREDIT RATING OF THE BORROWER AND THE METHOD
OF ITS ACCOUNTING FOR THE PROCESS OF DETERMINING RATES OF CREDIT.....111**Onyshchenko S.V.**METHODOLOGICAL APPROACH TO THE EVALUATION
OF THE COUNTRY'S BUDGET SECURITY.....118**ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT****Vysochan O.S.**REORIENTATION OF THE FINANCIAL STATEMENT IN THE SYSTEM
«SUBJECT OF ACCOUNTING – USER».....125**Ivannikova O.V.**ANALYSIS OF SOLVENCY AS A FACTOR OF FINANCIAL STABILITY
OF SMALL BUSINESSES.....130**Lukanovska I.R.**FEATURES OF THE ORGANIZATION OF COST ACCOUNTING
OF WATER RESOURCES.....136**Trachova D.M.**

SOME ASPECTS DEPRECIATION POLICY OF ENTERPRISES.....141

Sherstiuk O.L.THE FUNCTIONAL CHARACTERISTICS OF CENTERS
OF THE PROFESSIONAL RESPONSIBILITY IN THE AUDIT
OF FINANCIAL INFORMATION.....145**Yukhimenko-Nazaruk I.A.**

DEVELOPMENT OF ACCOUNTING IN THE CONTEXT OF CONTRACTING THEORY.....152

**MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY****Mints O.Y.**METHODS OF SYNTHESIS THE STRUCTURE
OF INTELLECTUAL DECISION-MAKING SYSTEMS.....158**Okara D.V., Chernyshev V.G., Shynkarenko V.N.**

ECONOMETRIC MODELING OF REGIONAL LABOR MARKETS OF UKRAINE.....164

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336:336.27:339 (045)

Біленко Т.І.кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної теорії
Національного авіаційного університету**Бойко С.Д.**старший викладач кафедри економічної теорії
Національного авіаційного університету**Дияк Ю.І.**старший викладач кафедри економічної теорії
Національного авіаційного університету**ОСОБЛИВОСТІ АНТИОФШОРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ДІЯЛЬНОСТІ ІНОЗЕМНИХ КОРПОРАЦІЙ**

В статті досліджуються головні ланки антиофшорного регулювання: прийняття Реєстру бенефіціарів, законодавства про контрольовані іноземні компанії та внесення відповідних змін до Податкового Кодексу України.

Ключові слова: офшори, бенефіціари, податки, контрольована заборгованість, непогашена заборгованість, контрольована іноземна компанія, офшорний траст, цільовий траст, податковий резидент.

В статье исследуются главные составляющие антиофшорного регулирования: принятие Реестра бенефициаров, законодательства о контролируемых иностранных компаниях и внесение соответствующих изменений в Налоговый Кодекс Украины.

Ключевые слова: офшоры, бенефициары, налоги, контролируемая задолженность, непогашенная задолженность, контролируемая иностранная компания, офшорный траст, целевой траст, налоговый резидент.

Постановка проблеми. Зараз однією з головних невирішених економічних проблем вважається широко поширена реєстрація компаній в офшорних зонах, оскільки таким чином ці компанії виходять з-під сфери національного податкового законодавства, зменшуючи дохідну частину державного бюджету. Введення контролю держави за діяльністю і, зокрема, оподаткуванням іноземних компаній являється, на нашу думку, ще й засобом контролю держави за внутрішнім та зовнішнім корпоративним боргом країни, що також є дуже актуальним за нинішніх умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ще в 2014 році 47 країн світу домовились про автоматичний обмін інформацією про кінцевих власників компаній і бенефіціарів з метою боротьби з ухиленням від оподаткування з боку офшорних компаній, що оперують на їх ринку і на їх території. Так, в кожній із країн Євросоюзу має бути створений центральний відкритий реєстр кінцевих власників компаній (частка в 25% і більше). Починаючи з 01.01.2016 р., згідно

Міждержавного Договору, 51 країна світу зняли банківську таємницю з компаній, і вже в вересні 2017 р. буде опублікований перший міжнародний Звіт за 2016 р. про проведені заходи і підсумки дії контролю над бенефіціарними власниками та над офшорними компаніями. Підняті проблеми широко аналізуються в наукових дослідженнях таких вчених, як О. Власюк, В. Засанський, В. Пономарьов, В. Молчановський, В. Чужиков, В. Лановий і інші, які пов'язують проблему фінансової безпеки держави з досягненням фінансової стабільності.

Мета статті – проаналізувати, яким чином антиофшорний контроль в світі сприятиме не лише податковому наповненню національних державних бюджетів країн, але й викоріненню бази для корупції у вищих ешелонах влади і бізнесу. Завданням також є розкрити механізм, що дає змогу державі контролювати капітал своїх же олігархів, які приходять до країни під виглядом іноземних, офшорних компаній, хоча, звичайно, в юридичній сфері має витримуватись принцип верховенства міжнародних догово-

рів певної країни з питань оподаткування над податковим кодексом цієї країни.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах уряди різних країн демонструють намір накласти державний контроль на різноманітні схеми, що в них використовуються. Зокрема, в Британії існує схема використання британських торгових агентів від імені компанії – принципала, зареєстрованої в офшорі. Принципал не платить податків, а торговий агент платить тільки маленький податок з торгової комісії. В Таїланді застосовується схема використання тайських номінальних акціонерів для контролю над тайськими компаніями з боку іноземних підприємців.

Росія, наприклад, мала намір покласти край неконтрольованому використанню офшорів в РФ, де з 1 січня 2015 р. прийнятий закон про КІК (контрольовані іноземні компанії), яким регламентуються умови для адекватного податкового адміністрування, хоча це не сприяє іноземним інвестиціям в неопублічні компанії. Правила КІК поширюються тут не тільки на компанії, але і на трасти.

Економічним визначенням КІК з боку держави є встановлення ефективної ставки податку на прибуток не нижче 15%. Оподаткуванню російським податком в 20% нерозподіленого прибутку підлягають структури, що зареєстровані в країнах із 41 юрисдикції «чорного списку» (Див. Наказ Мінфіну РФ від 13.11.2007 р. №108н) з додачею Кіпру і Люксембургу і на більше ніж на 10% належать російському резиденту (це офшорні компанії). Причому російські податкові резиденти мають повідомляти податкові органи про свої частки в іноземних компаніях, навіть якщо це частка в 1%.

Характерно, що об'єктом жорсткого контролю в Росії над іноземними компаніями і інвестиціями є такі параметри, як: а) прибутки; б) склад власників і бенефіціарів; в) географія походження; г) галузь, в якій оперує компанія; д) сфера і форма капіталовкладень. Причому, окремо наголошується, що іноземні компанії, в яких є велика частка російського капіталу, будучи іноземними (за місцем реєстрації) по відношенню до Росії, можуть визнати себе самостійно податковим резидентом Росії. І тоді ця «іноземна компанія» не визнається в якості Контрольованої іноземної компанії (КІК) на підставі статті 2513 Податкового Кодексу РФ.

Вірогідно, що Росія вже зараз це готує на той випадок, якщо Україна стане асоційованим членом ЄС, ба навіть захоче стати в майбутньому членом ЄС.

Цікаво, що згідно статті 2462, «... іноземні організації, місцем фактичного управління

яких являється РФ, визнаються податковими резидентами РФ». Мається на увазі:

- більше половини засідань ради директорів проходять на території РФ;
- керівниче управління організацією переважно здійснюється із РФ;
- фактичне управління іноземною організацією (ведення бухгалтерії і діловодства в РФ, видання наказів, оперативне керівництво персоналом). За цим критерієм іноземна компанія визнається російським платником податків.

І навпаки: якщо у інвестиційного фонду – іноземної організації – є управляюча компанія, і вона визначена податковим резидентом РФ, то це ще не є підґрунтям для визнання цього інвестиційного фонду податковим резидентом РФ [www.minfin.ru].

За ненадання своєчасно всієї інформації з оподаткування передбачений в РФ штраф в розмірі 100% від суми податку, яку треба було заплатити відповідно до кількості учасників і їхньої частки участі в організації стосовно до нерухомості.

По відношенню до прибутку КІК, регламентується, що в результаті невключення платником податків в оподатковану базу частки прибутку контрольованої іноземної компанії передбачений штраф в розмірі 20% від суми несплаченого податку по відношенню до прибутку КІК (але не менше ніж 100 000 руб.).

В Законі РФ чітко прописане також поняття непогашеної заборгованості платника податків, яка визнається як контрольована заборгованість і класифікується за видами непогашеної заборгованості платника – російської організації – за борговим зобов'язанням:

1) перед іноземною організацією (компанією), частка участі якої в російській організації (компанії) більше за 20%;

2) перед російською організацією, що визнається згідно до Законодавства РФ афілійованою особою (тобто філіалом) вказаної іноземної організації;

3) за зобов'язанням, по відношенню до якого іноземна організація безпосередньо виступає гарантом або яким іншим способом зобов'язується забезпечити виконання цього боргового зобов'язання російської організації.

У випадку, якщо контрольована заборгованість компанії велика, тобто втричі і більше (для банків і лізингових компаній більше ніж 12,5 разів) перевищує різницю між сумою активів і обсягом зобов'язань (тобто власний капітал), вводяться правила визначення граничного розміру відсотків, які мають бути включені до складу витрат.

Граничні розміри відсотків по контрольованій заборгованості, що включаються до складу витрат ($Marg. r_{as\ costs}$), дорівнюють:

$$Marg.r_{ascots} = \frac{\text{сума відсотків (r), нарахованих платником податків за певний період}}{k_{\text{капіталізації}}}$$

В свою чергу коефіцієнт $k_{\text{капіталізації}}$ капіталізації компанії визначається як:

$$k_{\text{капіт.}} = \frac{\text{Непогашена заборгованість}}{\text{Власний капітал, відповідаючий частці прямої або опосередкованої участі цієї іноземної компанії в статутному капіталі російської організації}} : 3$$

Для банків та лізингових компаній $k_{\text{капіт.}}$ відповідно буде:

$$k_{\text{капіт. для банків і лізингових компаній}} = \frac{\text{Непогашена заборгованість}}{\text{Власний капітал, відповідаючий частці прямої або опосередкованої участі іноземного банку або лізингової компанії в капіталі російської організації}} : 12,5$$

При визначенні обсягу власного капіталу до розрахунків не беруться суми боргових зобов'язань у вигляді заборгованості за податками і зборами, включаючи поточну заборгованість з уплати податків і зборів, суми відтермінувань, розстрочок і інвестиційного податкового кредиту. Цікаво, що у випадку надання російській компанії інвестиційного податкового кредиту, який завжди вважався у фахових колах дієвим інструментом заохочення інвестування в реструктуризацію компанії і в новітні технології, згідно правил обрахування це не включається у власний капітал, а отже впливає на обсяг граничних розмірів відсотків по контрольованій заборгованості.

Характерним є те, що заманюючи спершу в Росію і в спільні бізнес-проекти іноземні інвестиції (зі США, Німеччини, Китаю, окремих країн ЄС і т. ін.) влада тепер хоче їх жорстко контролювати, в тому числі і інвестиції власних російських олігархів, що приходять в Росію під виглядом іноземних або офшорних компаній.

Особливе місце в російському Законі про контрольовані іноземні компанії посідають лише компанії нафтогазового сектору: «..., що стосується виводу активної торгової діяльності іноземних компаній з-під правил КІК (це можуть бути і компанії з офшорною реєстрацією, і іноземні компанії за ознакою акціонерного капіталу і реєстрацією, але діючі в інтересах незначених бенефіціарів – Автори), то ця опція доступна лише нафтогазовому сектору...» [Див. Проект, внесений до Уряду РФ 26.08.2014 р. «Про внесення змін в частині I та II Податкового кодексу РФ (в частині оподаткування прибутку іноземних організацій)»].

Найбільш вагомою зміною в РФ є те, що обов'язковому розкриттю бенефіціарних влас-

ників підлягають організації і компанії при наданні останнім державної допомоги (в тому числі учасникам державних і муніципальних програм). Крім того, вводяться обмеження на надання державної допомоги тим організаціям, чиїми бенефіціарами або проміжними власниками є особи, зареєстровані в офшорних юрисдикціях.

Що стосується України, то для неї найбільш гостро стоїть питання прийняття антиофшорного законодавства і внесення змін до Податкового Кодексу в частині оподаткування іноземних компаній, зокрема і компаній з офшорною реєстрацією, але з капіталом українського походження, також в частині оподаткування іноземних компаній зі спільним іноземно-українським капіталом, що оперують на території України, а також українських компаній, що оперують за кордоном і підпадають під дію, наприклад, російського антиофшорного законодавства «Про контрольовані іноземні компанії» і стають платниками податків до російського бюджету. Особливо ж актуальною ця проблема є через те, що частка російського капіталу в українській банківській системі ще в 2013 р. дорівнювала більше 30%, а загальна частка російського капіталу в компаніях, що оперують на території України, взагалі ніколи відкрито не обраховувалась, як і проблема фінансового моніторингу сплати цими іноземними або спільними компаніями податків на прибуток до українського держбюджету.

Взагалі ніколи в Україні не піднімалось навіть суто теоретично питання про різницю в обчисленні українського ВВП (валового внутрішнього продукту, що виробляється на території України будь-якими за походженням чи реєстрацією компаніями) та ВВП (валового національного продукту, тобто виробленого належними українським резидентам засобами виробництва і українським за походженням капіталом будь-де: в Україні чи за кордоном). Саме тому досі ніхто не дав навіть приблизної оцінки тому, скільки ж відсотків від загальноукраїнського ВВП виробляється іноземними компаніями, зареєстрованими в офшорах. І ніхто не давав зваженої експертної оцінки сумі втраченого держбюджетом України податку на прибуток цих офшорних компаній, що оперують на території України. Також ніхто не надавав прорахованої економічної оцінки порівняльних вигод і фінансових втрачених надходжень, тобто недоотриманих прибутків держбюджетом України через існування офшорних компаній, або точніше через перевагу, що надається офшорній реєстрації українськими за походженням компаніями, з поправкою на частку капіталу цих компаній в сукупному капіталі, що засто-

совується в економіці України. Зробити таку економічну оцінку без відповідного Реєстру іноземних компаній, без Реєстру бенефіціарів і майнових власників, без відкриття банківської інформації по стан рахунків цих іноземних корпорацій є практично неможливим, хоча неможливо й переоцінити важливість такої оцінки для прогнозування обсягів потенційних іноземних інвестицій в українську економіку, для прогнозування гіпотетичних втрат для держбюджету від існування певної великої частки компаній з офшорною реєстрацією, а також для аналізу і прогнозування подальших інвестиційних можливостей розвитку в окремих певних галузях і секторах вітчизняної економіки: чи то фінансова, банківська, інфраструктурна, фондова, електронно-мережева, чи навіть суто виробнича сфера.

Повертаючись до світового досвіду, треба зазначити, що реалізації сучасних економічних підходів підпорядковано багато законодавчих ініціатив, що приймаються на міжнародній арені. Це діяльність таких організацій, як:

1. ФАТФ – Група розробки фінансових заходів по боротьбі з відмиванням грошей;
2. МАНІВЕЛ – Комітет експертів Ради Європи по оцінці заходів протидії легалізації злочинних доходів;
3. Римська Група проти тероризму;
4. Фінансова розвідка іноземних держав: ПФР– Група «Егмонт»;
5. Регіональна офшорна група банківського надзору;
6. Конвенція ОЕСР щодо деофшоризації;
7. Ліонська група проти транснаціональної організованої злочинності в країнах G7;
8. «Fourth Anti-Money Laundering Directive AMLD» (Проект ЄС, схвалений Європарламентом).

Багато зроблено на національному рівні в окремих країнах по складанню прозорих реєстрів бенефіціарних власників компаній з метою боротьби з відмиванням грошей, з фінансовими махінаціями, з ухиленням від оподаткування і, звичайно, з тими надзвичайними можливостями, що їх дає розповсюджена офшоризація.

В США це Incorporation Transparency and Law Enforcement Assistance Act по створенню Системи ідентифікації осіб, що утворюють корпоративні структури.

Великобританія реалізує План Дій по складанню публічного доступного реєстру бенефіціарних власників британських компаній, що визначає програму дій для уряду.

Аналогічні ініціативи прийняті в Брюсселі (ЄС, 2014), в Декларації лідерів G20.

Крім боротьби з відмиванням коштів, з фінансуванням міжнародного тероризму, з

офшоризацією з метою уникнення оподаткування, поруч із розкриттям діючих бенефіціарів в іноземних компаніях і встановленням державою контролю за економічними параметрами діяльності контрольованих іноземних компаній є ще й ціла низка економічних і політичних проблем, що супроводжують процеси імплементації вище названого відповідного міжнародного і національного законодавства.

Це, як завжди, застосування певних виключень з положень Закону, додатків до Закону та окремих підзаконних Актів, що в окремих випадках роблять вмотивовані виключення з правил для певних економічних та владних кіл, в певних секторах та з певною метою, що походить із сучасних завдань моменту.

Безперечно, що широка (в рамках G7, G20, ЄС та міжнародних організацій) програма дій по деофшоризації викличе такі пристосувальні реакції, як створення регіональних економічних зон з величезними кліринговими банками на чолі (з капіталом не менше 100 млрд. дол.) та власними інсайдерськими валютами розрахунків по торгових операціях. Прикладом може бути створений у 2015 р. Шанхайський банк для країн БРИКС. Але надання китайській валюті – юаню – самостійного статусу міжнародної банківської резервної валюти в 2016 році дещо ускладнило задачу забезпечення клірингових розрахунків в рамках регіональної зони торгівлі для БРИКС і надало великі переваги китайській валюті на світових ринках капіталів і товарів.

Обходити законодавчі акти і нормативи реєстрів бенефіційованих власників можна за допомогою створення гібридних компаній, що вирішують, наприклад, українські проблеми легального інвестування за кордоном без ліцензії НБУ, при чому варіації результату можуть досягатись за допомогою: а) приватного фонду; б) цільового трасту, як механізму ефективного захисту активів; в) хедж-фонду.

Останнє ґрунтується інституційно на тому, що при складанні Реєстрів з метою деофшоризації і боротьби з ухиленням від оподаткування саме поняття **бенефіціар** відрізняється в компаніях, трастах і фондах і, крім того, можна отримати виключення з правил по регулюванню офшорної юрисдикції, якщо буде доведено, що ви належите до так званих «потерпаючих категорій». І тоді ні реєстраційна, ні банківська інформація про компанію, траст або фонд не може бути розкрита.

Ще однією проблемою, яка на нашу думку, належить до проблем, виникаючих внаслідок широкої та міждержавної імплементації анти-офшорного законодавства (до якого першою ланкою є саме складання Реєстрів бенефіціарів, а вже потім законодавча регламентація

державного контролю за оподаткуванням іноземних компаній), є проблема порівняльної відмінності у збереженні окремими державами відносно «м'яких» вітчизняних норм і виключень щодо вимог по розкриттю бенефіціарних власників, ніж це є в інших країнах, звідки вони хотіли б отримати закордонні інвестиції, чи якщо є економічний прихований інтерес надавати такі преференції іншій стороні, в якій на даний час існує більш жорстке антиофшорне законодавство чи закони в сфері контролю за іноземними корпораціями.

Як відомо, на міжнародній чи «сусідській» різниці в ставках відсотка за кредит, різниці в курсах валют, в нормах податків, в нормах доходності за облігаціями і євробондами, а тепер і в нормативах законодавчого регулювання, можна було завжди грати. Але на які саме поступки доведеться йти в такому випадку країні, що цілеспрямовано «зволікає» із запровадженням норм жорсткого антиофшорного (ба навіть «антиолігархічного») законодавства? Якими будуть суми недоотриманих податків до бюджету протягом визначеного часу? І яким буде розподіл отриманого тимчасового економічного ефекту: яким саме секторам і яким фінансовим групам він дістанеться? Дати обраховані економічно відповіді на поставлені запитання – значить наблизити українську еко-

номічну політику до умов реалізації міжнародного економічного права, дати їй можливість слугувати загальноприйнятими в сучасному світі критеріями ведення бізнесу, регулювання фінансової сфери і, не в останню чергу, надати можливість для отримання значних валютних надходжень до країни.

Висновки. На порядку денному в Україні гостро постало питання не тільки законодавчого прийняття, а й якнайшвидшого імплементації національного антиофшорного законодавства та внесення змін до Податкового Кодексу України в частині оподаткування іноземних компаній, зокрема з офшорною реєстрацією незалежно від країни походження капіталу, прийняття справжнього Реєстру бенефіціарів, впровадження міжнародних законодавчих актів по контролю за відмиванням капіталу, за пересуванням злочинного або тіньового за походженням капіталу, незалежного моніторингу податкових надходжень до держбюджету від контрольованих іноземних компаній і від інсайдерської корпоративної частки держави в структурі акціонерного капіталу компаній.

Прийняття всіх цих законодавчих актів і змін має бути зроблене протягом найближчих декількох місяців 2017 року і відповідати в усіх аспектах вимогам і нормативам найкращої існуючої світової практики.

Список використаних джерел:

1. Законопроект о контролируемых иностранных компаниях [электронный ресурс]. – Режим доступу: tax-today.com.
2. Налоговый кодекс РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.ru
3. Корпоративный кодекс РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: www.taxcoach.ru
4. Журнал «Корпоративный юрист», 2010, №1. – Режим доступу: <http://www.kollegi.ru/iss/2004/n6/27.htm>
5. У світі посилюється процес деофшоризації: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zik.ua/ua/news/2015/10/30/u_sviti_posilyioetsya_protse_deofshoryzatsii_51_kraina_skasovuie_bankivsku_taiemnytsiyu_536237

Bilenko T.I., Boyko S.D., Dyiak Yu.I.

THE PARTICULARITIES OF ANTI-OFFSHORE REGULATION TOWARD FOREIGN CORPORATIONS ACTIVITY

The purpose of this article is to analyze how anti-offshore control in the world can conduce to increase of the national budgets of the states and eradicating corruption framework in high echelons of power and business.

In the modern conditions governments of different states show intent to impose state control on different schemes that they use. For example, Thailand applies schemes of using nominee shareholders for the control of Thai companies by foreign entrepreneurs.

For realization of modern economical approaches the country must subject legislative initiatives that are accepted on the international arena. It is organizations such as:

1. Financial Action Task Force (FATF)
2. Committee of Experts on the Evaluation of Anti-Money Laundering Measures and the Financing of Terrorism (MONEYVAL)
3. Rome Group against terrorism
4. FIU foreign countries

5. Regional Offshore Group of Banking supervision
6. Convention of OECD on anti-offshore.
7. Lion group against transnational organized crime in the countries of G7
8. «Fourth Anti-Money Laundering Directive AMLD» (project of EU, accepted by the European Parliament)

In Ukraine the question concerned is not only the legal adoption, but also the implementation of a national anti-offshore legislation and amendments to the Tax Code of Ukraine regarding taxation of foreign companies, including offshore registration regardless the country of origin of capital.

Adoption of this legislative acts and changes must be approved just during the next few months of 2017 and must comply with all aspects of the requirements and standards of the best current international practice.

Key words: Offshores, beneficiaries, controlled debt, non-paid debt, controlled foreign company, an offshore trust, purpose trust, tax resident.

УДК 338.58:65.014

Бригадир В.О.

викладач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ КРАЇН ЄС ЗА РІВНЕМ ДОХОДІВ

У статті авторка наголошує, що предметом особливої уваги світової спільноти є соціально-економічний розвиток країн Євросоюзу, відтак його «східного розширення», оцінка наслідків вступу нових країн-членів для їхнього політичного, соціально-економічного розвитку. Серед факторів, що визначають країну у системі соціальних координат та впливають на її економічний розвиток визначено рівень доходів населення, як основний критерій диференціації населення. Проведено статистичний аналіз варіації країн-членів ЄС за коефіцієнтом Джині. Доведено, що впродовж досліджуваного періоду відбулося зближення країн першої й другої груп (вступ до Європейського Союзу до 2004 р. та після 2004 р.). Виконаний аналіз динаміки соціально-економічної стратифікації країн-членів ЄС, засвідчив, що Європейський Союз зумів досягти певних результатів щодо реальної конвергенції своїх членів та реалізації поставлених цілей щодо соціальної політики.

Ключові слова: соціально-економічна стратифікація, рівень доходів, статистичний аналіз, коефіцієнт Джині, економічний добробут, європейська інтеграція.

В статье автор отмечает, что предметом особого внимания мирового сообщества является социально-экономическое развитие стран Евросоюза, в частности его «восточное расширение», оценка последствий вступления новых стран-членов для их политического, социально-экономического развития. Среди факторов, определяющих страну в системе социальных координат и влияющих на ее экономическое развитие определен уровень доходов населения, как основной критерий дифференциации населения. Проведен статистический анализ вариации стран-членов ЕС по коэффициенту Джини. Доказано, что на протяжении исследуемого периода произошло сближение стран первой и второй групп (вступление в Европейский Союз до 2004 г. и после 2004 г.). Выполненный анализ динамики социально-экономической стратификации стран-членов ЕС, показал, что Европейский Союз сумел достичь определенных результатов по реальной конвергенции своих членов и реализации поставленных целей по социальной политике.

Ключевые слова: социально-экономическая стратификация, уровень доходов, статистический анализ, коэффициент Джини, экономическое благосостояние, европейская интеграция.

Постановка проблеми. Головною метою соціально-економічної політики будь-якої цивілізованої держави визначається підвищення рівня життя населення, а критерієм ефектив-

ності є скорочення масштабів бідності громадян. Світова фінансова криза 2008-2009 рр. змінила міжнародний дискурс по ряду стратегічних питань. Одним з них стало питання соці-

ально-економічної нерівності та механізмів її регулювання, пошуку оптимального співвідношення лібералізму та соціальності, підходів до реалізації принципу справедливості та перетворення соціальної справедливості в стимул інноваційного розвитку. Аргументи на користь необхідності соціальної нерівності, такі як «зростання нерівності необхідне, щоб добитися економічного зростання» та аналогічні не знайшли свого емпіричного підтвердження. Окрім того, існуючі моделі перерозподілу соціального багатства продемонстрували свою невідповідність, про що свідчать емпіричні факти як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, а також статистика нерівності. Вирішення зазначених проблем повинно базуватися, перш за все, на аналізі сучасного стану соціально-економічної нерівності та причинах її виникнення та розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання визначення і вимірювання рівнів бідності – найважливіших інструментів життєдіяльності людини є предметом наукових студій не одного покоління учених. Важливу роль у теоретичному осмисленні нерівності суспільств відіграють праці М. Вебера, К. Маркса, Е. Дюркгейма, К. Дейвіса, У. Мура, Л. Уорнера, А. Пігу, І. Валлестайна, Д. Чірота, Р. Макнамара, Г. Сіджвіка. Вимірювання бідності та проблема нерівності були предметом уваги таких дослідників, як А. Сміт, Дж. Бентам, В. Паретто, А. Маршалл, К. Губін, В. Нордгауз, Дж. Тобін, Л. Осберг, А. Шарп, Г. Далі, Дж. Кобб, Б. Міланович, С. Аміна, Х. Беррі, Р. Вейда, Б. Геслінг, Е. Гідденс, М. Гіллен, Д. Лук'яненко, Т. Моран, А. Поручник, М. Спенс, Я. Столярчук, Г. Файрбо, В. Чужикова, О. Бікла, О. Євтушенко, Н. Коваліско, Е. Лібанова, Я. Шаповал, А. Гальчинський, Н. Кравчук, З. Луцишин, Н. Деева, Т. Калашнікова, Л. Лісогор, О. Макарова, І. Новак, М. Огай, І. Осипова, А. Реут, В. Саріогло, О. Хмелевська, Н. Холод, Л. Черенько, П. Швець, Л. Шевченко, В. Шишкін, С. Раунтрі, Г. Джорд, Г. Мюрдаль, М. Ліптон та ін. Предметом особливої уваги світової спільноти є соціально-економічний розвиток країн Євросоюзу, відтак його «східного розширення», оцінка наслідків вступу нових країн-членів для їхнього політичного, соціально-економічного розвитку. Однак недостатньо дослідженими залишаються проблеми теоретичного обґрунтування динаміки соціально-економічної стратифікації країн ЄС в процесі залучення нових членів з різним початковим рівнем в ієрархії страт.

Мета статті полягає у розвитку теоретико-методичних концептів оцінки диференціації населення країн ЄС за рівнем доходів та їх динаміки у соціально-економічної стратифіка-

ції країн в процесі розширення ЄС на підставі статистичного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Доводиться констатувати, що відсутня одна-стайність поглядів зарубіжних та вітчизняних вчених на стан та динаміку соціально-економічної стратифікації, що, обумовлено, перш за все, багаторівневістю зазначеного явища (глобальний, міждержавний, регіональний чи внутрікраїнний), так і вибором критеріїв, на базі яких здійснюється оцінка, зважаючи на те, що соціальна стратифікація є багатокритеріальним явищем. Зокрема, Б. Міланович [6] в статті «Глобальна нерівність доходів в цифрах: на протязі історії і в теперішній час» акцентує увагу на існуванні трьох концепцій нерівності в умовах глобалізації світового простору та отриманні відповідно різних оцінок при їх використанні. Так, якщо відкрити національні кордони, сумувати населення і домогосподарства всіх країн і згрупувати його, виходячи з детермінанти доходу, з'явиться тенденція, яка протилежна тій, про яку заявляють дослідники проблем соціально-економічної стратифікації (поглиблення нерівності розподілу доходів, принаймні в країнах ЄС. За розрахунками М. Даудерштедта [5] в рамках єдиної ієрархії доходів країн ЄС, яка не визнає національних кордонів, міра нерівномірності розподілу, не лише не збільшилась, а й в деякі роки вона навіть знизилась. Хоча за розрахунками Б. Мілановича використання аналогічного підходу до оцінки в світовому масштабі демонструє зростання нерівності за доходами – глобальний коефіцієнт Джіні, що характеризує розподіл доходів вище, ніж найвищі національні коефіцієнти. Оцінка рівня та динаміки соціально-економічної стратифікації буде залежати не лише від рівня її вимірювання, а й індикаторів, на базі яких здійснюється оцінка. Так, Рудольф Трауб-Мерц [8] в статті «Нерівність і вихід із економічної кризи», визначаючи основні емпіричні тенденції соціально-економічної нерівності зазначає, «що стосується майна (на відміну від розподілу доходів), то нерівномірність його розподілу виросла ще більше».

Зазначені обставини зумовлюють необхідність для оцінки та аналізу вектору розвитку соціально-економічної стратифікації країн інтеграційного об'єднання ЄС, визначення та обґрунтування системних детермінант зазначеного процесу та відповідно вибору індикаторів, що їх характеризують. У межах даної статті обмежимося лише окремим з них.

Ортодоксальна економічна наука визначала метою функціонування національної економіки та ознакою її розвитку економічний добробут. У її теоретичних концептах окреслюються критерії вимірювання добробуту та досліджуються

чинники, що впливають на його динаміку. Біля витоків економічної теорії добробуту стояв Г. Сіджвік (1838-1990 рр.), який вперше став розглядати багатство й добробут як з позиції суспільства, так і з позиції окремого індивіда. В опублікованій в 1883 р. книзі «Принципи політичної економії», він зазначав, що одні й ті ж поняття мають різні значення залежно від мікро- та макроекономічних рівнів їхнього аналізу. Крім того, в процесі аналізу він приходив до висновку про необхідність перерозподілу суспільного багатства. Так, як «класичний» принцип «невидимої руки» не завжди виконується, він пропонує для вирішення економічних проблем втручання держави, а для підвищення рівня добробуту нації – здійснювати більш рівномірний розподіл суспільних благ між населенням країни [10]. Проблеми добробуту в різних аспектах розглядалися і такими представниками класичної політичної економії, як А. Сміт, Дж. Бенетам, а також представниками маржинальних теорій – В. Паретто, А. Маршаллом та А. Пігу. Одним з аспектів розгляду були саме питання розподілу економічного добробуту.

Найбільш вагомий внесок у розвиток ідей теорії добробуту здійснив учень і послідовник А. Маршалла, представник Кембриджської школи неокласики А. Пігу (1877-1958 рр.), автор концепції економіки добробуту, викладеній в основній його праці «Економічна теорія добробуту». Основну увагу А. Пігу приділив проблемі оптимізації соціального добробуту, під яким він розумів суму добробуту окремих індивідів. В якості основи соціального добробуту він розумів економічний добробут. На думку Пігу, економічний добробут – це задоволення яке можна оцінити в грошовому еквіваленті. Економічні причини впливають на економічний добробут будь-якої країни не безпосередньо, а через створення і використання об'єктивного економічного добробуту, тобто національного доходу (національний дохід є тією частиною

об'єктивного доходу, яка також вимірюється грошима). А. Пігу вважав основним показником національного добробуту «національний дивіденд». На думку вченого, економічний добробут суспільства визначається рівнем і темпами національного дивіденду, а також способом його розподілу між членами суспільства. Тобто, виходячи із закону спадної граничної корисності, він, як і Г. Сіджвік, вважав, що передача частини багатих до бідних збільшує суму загального добробуту [7].

Слід зазначити, що сьогодні для оцінки соціально-економічної стратифікації за детермінантою економічного добробуту розроблена значна кількість показників, як таких, що базуються на одному критерії (ВВП на душу населення, чистий економічний дохід), так і багатокритеріальні (індекс справжнього прогресу, індекс стійкого економічного добробуту, індекс економічного добробуту). Основні показники, що характеризують економічний добробут, представлено в таблиці 1.

Проведений аналіз теоретичних підходів до визначення показника, який міг би об'єктивно оцінити рівень економічного добробуту населення в тій чи іншій країні, дав би можливість визначити відповідний рейтинг країн або здійснити їх стратифікацію в умовах глобалізованого простору, засвідчив відсутність єдиного інтегрованого показника. У зв'язку з цим доцільним, на нашу думку, є використання кількох показників для оцінювання з подальшим аналізом отриманих результатів.

Серед основних критеріїв, що можуть бути використані для цілей внутрішньої соціально-економічної стратифікації більшість дослідників визначають дохід, оскільки він є одним із найбільш поширених показників, що характеризують рівень життя. Слід зазначити, що в сучасній вітчизняній літературі немає однозначного визначення цього терміну. Тому для цілей нашого дослідження найбільш вдалим визначенням можна вважати визначення Держ-

Таблиця 1

Показники економічного добробуту

Назва показника (укр.)	Назва показника (англ..)	Рік введення	Автор
ВВП на душу населення	Gross Domestic Product	1932 р.	А. Пігу
Міра економічного добробуту	MEW, Measure of Economic Welfare	1972 р.	В. Нордгауз, Дж. Тобін
Чистий економічний дохід	Net Economic Income	1972 р.	П. Самуельсон
Збалансований показник економічного добробуту	SMEW, Sustainable Measure of economic Welfare	1973 р.	В. Нордгауз, Дж. Тобін
Індекс стійкого економічного добробуту	ISEW, Index of Sustainable Economic Welfare	1989 р.	Г. Далі, Дж. Кобб
Індекс економічного добробуту	IEWB, Index of Economic Well-Being	Початок 90-х рр.. XX ст.	Л. Осберг, А. Шарп

Складено автором на основі [1]

комстату України. Поняття «дохід» виходячи з основних джерел надходження та визначає його як обсяг нарахованих в грошовій та натуральній формі: заробітної плати, прибутку та змішаного доходу, отриманих доходів від власності, соціальних допомог та інших поточних трансферів [2].

У зв'язку з цим в нашому дослідженні, аналізуючи соціально-економічну стратифікацію в рамках окремої країни, буде використано дохід, як основний критерій диференціації населення. В якості одного з показників об'єктивного методу, ступеня диференціації населення за рівнем доходів у соціально-економічній статистиці, використовується індекс концентрації доходів, або коефіцієнт Джіні, що відображає характер розподілу всієї суми доходів населення між окремими його групами. Його величина змінюється від 0 до 1. При рівномірному розподілі доходів коефіцієнт приймає значення 0. Чим ближче значення показника розташоване до 1, тим більш нерівномірно розподілені доходи в суспільстві [3]. З метою виявлення відмінностей диференціації проведемо поділ країн залежно від року набуття членства в ЄС, щоб виконати розрахунки зазначеного показника. Визначимо дві групи країн – які

стали членами ЄС до 2004 року (перша група) і в 2004 р. та пізніше (друга група).

Статистичний аналіз варіації коефіцієнта Джіні, який характеризує диференціацію населення країни за рівнем доходів, здійснено за 2005-2015 рр., оскільки за 2000 рік відсутні достовірні дані по більшості країн-членів ЄС. Розраховані коефіцієнти варіації (табл. 2) показують, що впродовж досліджуваного періоду країни ЄС характеризувалися середнім рівнем диференціації доходів населення, при цьому стабільність цих коефіцієнтів свідчить про відсутність суттєвих змін у розподілі країн за коефіцієнтом Джіні.

По групах країн значення коефіцієнтів варіації досить близькі, але дещо вищі в другій групі, що є свідченням більших розбіжностей у рівні доходів населення. Проте слід зауважити, що в першій групі значення коефіцієнтів варіації впродовж 2005-2015 рр. помітно зменшилися, а в другій – зросли, отже тенденції динаміки диференціації країн за коефіцієнтом Джіні протилежні – в першій групі відбувалося її скорочення, а в другій – зростання. Загалом значення коефіцієнта Джіні вищі в другій групі, що підтверджується середніми рівнями, обчисленими по роках для кожної групи зокрема

Таблиця 2

Показники диференціації та характеристики розподілу країн-членів ЄС за коефіцієнтом Джіні

Показник	Позначення	2005	2010	2015
Для країн-членів ЄС до 2004 року				
Максимальне значення	X_{max}	38,1	33,7	34,6
Мінімальне значення	X_{min}	23,4	24,1	25,2
Коефіцієнт співвідношення граничних значень	K_R	1,63	1,40	1,37
Середнє квадратичне відхилення	S	4,16	3,09	3,22
Коефіцієнт варіації	V	0,143	0,106	0,109
Коефіцієнт варіації Уільямсона	Vw	0,127	0,086	0,088
Перший квартиль	Q_1	26,2	26,75	26,8
Третій квартиль	Q_3	27,7	29,3	29,2
Квартильний коефіцієнт диференціації	K_q	0,102	0,266	0,177
Коефіцієнт асиметрії	A	0,594	-0,036	0,203
Коефіцієнт ексцесу	E	-0,557	-1,346	-1,429
Для країн-членів ЄС з 2004 року				
Максимальне значення	X_{max}	36,3	37,0	37,9
Мінімальне значення	X_{min}	23,8	23,8	23,7
Коефіцієнт співвідношення граничних значень	K_R	1,53	1,55	1,60
Середнє квадратичне відхилення	S	4,05	4,20	4,90
Коефіцієнт варіації	V	0,135	0,140	0,157
Коефіцієнт варіації Уільямсона	Vw	0,151	0,125	0,155
Перший квартиль	Q_1	27,00	25,90	28,10
Третій квартиль	Q_3	34,10	33,20	35,40
Квартильний коефіцієнт диференціації	K_q	0,568	0,553	0,514
Коефіцієнт асиметрії	A	0,334	-0,082	-0,175
Коефіцієнт ексцесу	E	-1,217	-1,089	-1,474

Розраховано автором на основі [9]

(табл. 3), при цьому темп зростання середньої вищий в другій групі (103,88% проти 101,44%), що підтверджує висновок про зростання диференціації країн цієї групи за рівнем доходів населення. Перевірка суттєвості різниці середніх значень коефіцієнта Джині по групах країн за *t*-критерієм Стюдента свідчить про відсутність істотної різниці впродовж усього досліджуваного періоду, оскільки емпіричні значення (*t*) були значно меншими від критичних (*t_{кр}*), а рівень значущості (*p*) значно вищий 0,05, зокрема в 2005 р. *t*=0,59; *t_{кр}*=1,71; *p*=0,28, в 2010 р. *t*=0,54; *t_{кр}*=1,72; *p*=0,30 і в 2015 р. *t*=1,03; *t_{кр}*=1,72; *p*=0,16.

Свідченням вищого рівня диференціації доходів населення в другій групі (табл. 2) є також помітно більші значення першого (*Q₁*) і третього (*Q₃*) квантилів, а також квантильного коефіцієнта диференціації (*K_q*), при цьому рівниці квантилів в першій групі становить 1,5-2 пункти, а в другій – 7-8 пунктів, що свідчить про значно вищу концентрацію країн з близькими до середнього значеннями коефіцієнту Джині в першій групі (рис. 1).

Найвищі темпи приросту коефіцієнта Джині у 2005-2015 рр. притаманні Німеччині (15,3%), Данії (14,6%), Кіпру (17,1%), Болгарії (27,1%), Румунії (19,9%), отже в цих країнах відбувалося помітне зростання диференціації населення за рівнем доходів, а найвищі темпи скорочення – у Португалії (-10,8%), Польщі (-14%), Словаччині (-9,5%), де ця диференціація суттєво скоротилася, в інших країнах зміни були менш значимими.

Ранжування країн-членів ЄС за коефіцієнтом Джині і розрахунок середнього рангу для кожної групи (табл. 3) підтверджує висновок про вищий рівень диференціації країн за рівнем доходів населення у другій групі, хоча до неї належать країни з низькими рангами (Чехія, Словаччина, Словенія), а до першої – з високими рангами (Греція, Іспанія, Португалія). У переважній більшості країн суттєвої зміни рангу не зафіксовано, проте в окремих країнах відбулося помітне зростання (Німеччина +8 пунктів, Данія +6 пунктів, Болгарія +10 пунктів, Румунія +9 пунктів), або зменшення рангу (Велика Британія -5,5 пункту, Португалія – 7 пунктів, Польща – 9 пунктів, Бельгія – 8 пунктів). В першому випадку диференціація населення за рівнем доходів зросла, а в другому – скоротилася.

Порівняння характеристик розподілу по групах країн (табл. 2) свідчить про те, в 2005-2010 рр. він був близьким, оскільки в 2005 р. в обох групах була помітна лівостороння асиметрія, отже значно більша частка країн мала значення коефіцієнта Джині більше середнього, а в 2010 р. – слабка правостороння, отже більша частка країн мала значення цього параметра менше середнього. Проте в 2015 р. по групах країн асиметрія розподілу стала протилежною, а саме в першій групі – середньою лівосторонньою, в другій – сильною правосторонньою, тобто сформувалася помітна розбіжність у розподілі країн за коефіцієнтом Джині. Коефіцієнт ексцесу в обох групах має велике від'ємне значення з тенденцією до зростання, отже в обох

Таблиця 3

Коефіцієнт Джині по країнах-членах ЄС

	2005	2010	2015	Ранг			Темп зростання (%) за		
				2005	2010	2015	2005-2010	2010-2015	2005-2015
ЄС	29,61	29,65	30,38	-	-	-	100,13	100,04	102,59
Країни-члени до 2004 року	29,17	29,28	29,59	13,50	13,87	13,20	100,39	99,62	101,44
Країни-члени з 2004 року	30,12	30,08	31,29	15,65	15,23	16,00	99,85	100,49	103,88

Розраховано автором на основі [9]

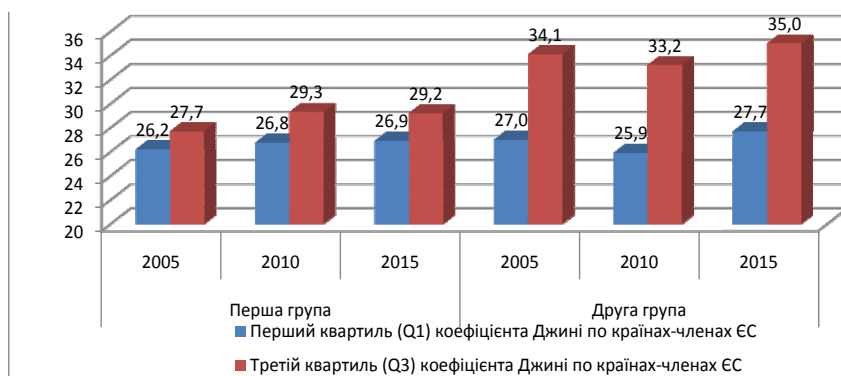


Рис. 1. Динаміка першого і третього квантилів коефіцієнта Джині по країнах-членах ЄС у 2005-2015 рр.

групах значна кількість країн має значення коефіцієнта Джині суттєво відмінне від середнього, а концентрація країн за цим параметром зменшується, тобто зростає диференціація в межах груп.

Висновки. Отже, впродовж досліджуваного періоду за коефіцієнтом Джині відбулося зближення країн першої й другої груп, оскільки в 2015 р. відмінності за цими параметрами були неістотними, що підтверджується динамікою показників варіації та характеристик розподілу.

Аналіз динаміки соціально-економічної стратифікації країн-членів ЄС, засвідчив, що Європейський Союз зумів досягти певних результатів щодо реальної конвергенції своїх членів та реалізації поставлених цілей. Не дивлячись на те, що європейська інтеграція об'єднала країни як з різним соціальним, так і економічним рівнем розвитку, з різними орієнтирами у внутрішній та зовнішній політиці, соціальна політика на рівні ЄС визначається як основна складова конкурентоспроможної економіки.

Список використаних джерел:

1. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
2. Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/StatInfo/Poiasn/dohodpoasn.htm>
3. Завіновська Г. Економіка праці: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 300 с.
4. Кустовська О. Демографічний розвиток регіону (статистичний аналіз і моделювання). – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 338 с.
5. Даудерштедт М. Немецкая модель: от конкурентоспособности к социальному росту. Неравенство доходов и экономический рост: стратегии выхода из кризиса / Под редакцией А. Бузгалина, Р. Трауб-Мерца, М. Воейкова. М: Культурная революция, 2014. – С. 328-351
6. Миланович Б. Глобальное неравенство доходов в цифрах: на протяжении истории и в настоящее время: обзор [Текст] : докл. к XV Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 1–4 апр. 2014 г. / пер. с англ. ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 32 с.
7. Пигу А. Экономическая теория благосостояния : [в 2-х т.] / А. Пигу ; [пер. с англ.]. – Т. 1. – М. : Прогресс, 1985.
8. Трауб-Мерц Р. Неравенство и выход из экономического кризиса. Неравенство доходов и экономический рост: стратегии выхода из кризиса / Под. Ред. А. Бузгалина, Р. Трауб-Мерца, М. Воейкова. М: Культурная революция, 2014. – С. 9-23. – 406 с.
9. Eurostat. Gini coefficient of equivalised disposable income [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_di12&lang=en
10. Sidgwick H. The principles of political economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.henrysidgwick.com/principlesofpol00sidguoft.pdf>

Bryhadyr V.O.

THE EU-COUNTRIES POPULATION INCOME DIFFERENTIATION

In the article the author points out that the special attention of the international community is paid to the socio-economic development of the EU countries, also its "eastern expansion", the assessment of the consequences of the new member states for their political, social and economic development. The author conducted an analysis of theoretical approaches to the determination of the indicator which could assess the level of economic welfare, but it showed lack of a single integrated indicator. Among the factors that determine the country in the system of social origin and influence on its economic development the level of income is defined. The countries are differentiated by the year of EU membership – before 2004 and after 2004. A statistical analysis of variations in EU member states by the Gini coefficient for 2005-2015 is made. The estimated coefficients of variation showed that during the researched period countries were characterized by middle-income population differentiation, and the stability of these factors indicates the absence of significant changes in the distribution of countries according to the Gini coefficient. In the groups of countries the meaning of the coefficients of variation is quite similar but slightly higher in the second group, that shows larger differences in income levels. In the first group the coefficients of variation for 2005-2015 decreased significantly, while in the second – increased, so the dynamics trends of the countries differentiation by the Gini coefficient are opposite – in the first group was decreasing, and in the second – growth. The highest growth rate of the Gini coefficient in 2005-2015 was typical for Germany, Denmark, Cyprus, Bulgaria, Romania, and the highest rate of decline – in Portugal, Poland, Slovakia and other countries. It is proved that during the researched period there was a convergence between the first and the second groups. The analysis of the dynamics of socio-economic stratification of the EU countries showed that the European Union has managed to achieve some results on real convergence of its members.

Іванов Є.І.

молодший науковий співробітник
відділу аналізу і прогнозування міжнародної торгівлі
Державного науково-дослідного інституту інформатизації
та моделювання економіки

ПЕРШІ ПІДСУМКИ ДІЇ УГОДИ ПРО ПОГЛИБЛЕНУ ТА ВСЕОСЯЖНУ ЗОНУ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

У статті розглянуто сучасні тенденції зовнішньоторговельних відносин між Україною та ЄС в умовах набуття чинності угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі. Визначено особливості трансформації зовнішньоторговельного режиму сторін відповідно до положень Розділу IV Угоди про асоціацію «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею». Проаналізовано динаміку та структуру зовнішньої торгівлі товарами і послугами між Україною та країнами ЄС. Окреслено перспективи розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та країнами ЄС в умовах інтеграційних процесів. Досліджено вплив тарифних квот на динаміку експортних поставок вітчизняної продукції сільського господарства і готових харчових продуктів на європейський ринок. Визначено основні бар'єри у торгівлі товарами і послугами між Україною та ЄС на сучасному етапі.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, імпорт, сальдо, ввізне мито, тарифні квоти, Угода про асоціацію, зовнішньоторговельна політика.

В статье рассмотрены современные тенденции внешнеторговых отношений между Украиной и ЕС в условиях вступления в силу соглашения об углубленной и всеобъемлющей зоне свободной торговли. Определены особенности трансформации внешнеторгового режима сторон в соответствии с положениями Раздела IV Соглашения об ассоциации «Торговля и вопросы, связанные с торговлей». Проанализирована динамика и структура внешней торговли товарами и услугами между Украиной и странами ЕС. Определены перспективы развития торгово-экономических отношений между Украиной и странами ЕС в условиях интеграционных процессов. Исследовано влияние тарифных квот на динамику экспортных поставок отечественной продукции сельского хозяйства и готовых пищевых продуктов на европейский рынок. Определены основные барьеры в торговле товарами и услугами между Украиной и ЕС на современном этапе.

Ключевые слова: внешняя торговля, экспорт, импорт, сальдо, ввозная пошлина, тарифные квоты, Соглашение об ассоциации, внешнеторговая политика.

Постановка проблеми. 2016 рік став першим роком повноцінного набуття чинності угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та ЄС, положення якої викладені у Розділі IV Угоди про асоціацію «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею». Необхідно зазначити, що лібералізація доступу на європейський ринок розпочалась ще 23 квітня 2014 р., коли ЄС в односторонньому порядку надав Україні автономний преференційний торговий режим. Однак Україна розпочала знижувати свої ввізні мита на продукцію, походженням з ЄС, лише з 1 січня 2016 р., тоді й було покладено початок взаємній економічній інтеграції сторін. Зважаючи на стратегічне значення і пріоритетність інтеграції України у європейський економічний простір, особливої актуальності набуває аналіз її торговельно-економічних відносин в умовах відкриття свого внутрішнього ринку для висококонкурентної продукції з країн ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку зовнішньо-

торговельного сектору української економіки в умовах набуття чинності угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі з ЄС присвячено доробки низки провідних вітчизняних вчених-економістів, зокрема В.Г. Андрійчука [1], Т.О. Осташко [2], І.В. Бураковського [3], В.М. Гейця [4], Л.В. Шинкарук [5] та ін. Зазначеними вченими зроблено вагомий внесок у вдосконалення теоретичних положень і методичних підходів до аналізу зовнішньоекономічних відносин, а також надано прогностичні оцінки соціально-економічного розвитку України в умовах дії угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі. Віддаючи належне існуючим науковим напрацюванням з даної проблематики, слід наголосити, що динамічний характер сучасного розвитку зовнішньоторговельних зв'язків між країнами і регіонами світу обумовлює необхідність проведення подальших досліджень щодо перспектив торговельно-економічного співробітництва України з ЄС.

Мета статті – визначити перспективи розвитку зовнішньоторговельного сектору вітчизняної економіки в умовах лібералізації міжнародного руху товарів та послуг відповідно до положень Угоди про асоціацію з ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до положень поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ЗВТ+) Україна та ЄС зобов'язались скасувати більшість ввізних мит у двосторонній торгівлі впродовж перехідного періоду, який триватиме для ЄС протягом семи років (до 2023 р.), а для України – протягом десяти (до 2026 р.). По закінченні перехідного періоду ЄС скасує для вітчизняних виробників мита для 95,8% товарних груп, за якими ним здійснюється 97,9% вартісних обсягів імпорту з України. Українською стороною в підсумку буде скасовано мита для 96,5% товарних груп, за якими здійснюється 97,7% вартісних обсягів імпорту з країн ЄС [6]. Втім, під час першого року дії ЗВТ+ процес взаємного відкриття ринків відбувався асиметрично: зі сторони ЄС було негайно скасовано мита для 94,7% тарифних ліній промислової продукції і 82,2% тарифних ліній продукції сільськогосподарства, в той час як Україна у перший рік запровадила преференційний режим лише для 49,2% продукції за всією товарною номенклатурою [7, с. 37-38].

Відповідним чином зазнали змін і пропорції у рівні тарифного захисту між сторонами: середньоарифметична ставка ввізного мита на європейську продукцію в Україні знизилась з 4,95% до 2,42%, тоді як зі сторони ЄС – з 7,6 до 0,5%. І навіть по закінченні 10-річного перехідного періоду Україна збереже за собою залишкові рівні ввізних мит для 8,7% сільгосппродукції, що у підсумку надасть їй дещо вищий рівень тарифного захисту (табл. 1).

Зазначені зміни у режимі тарифного регулювання двосторонньої торгівлі України з ЄС безпосередньо вплинули на динаміку потоків товарів і послуг між ними у 2016 р. Так, попри загальне падіння вітчизняного експорту на 3,9% порівняно з попереднім роком, експорт

до країн ЄС зріс майже на 3,2% – з 15,9 до 16,4 млрд. дол. США. Якщо загальний вітчизняний імпорт зріс на 3,6%, то імпорт з країн ЄС – на 7,7% (табл. 1). Як наслідок, частка країн ЄС у зовнішньоторговельному обороті України продовжила зростання з 37,5% у 2015 р. до 39,7% у 2016 р.

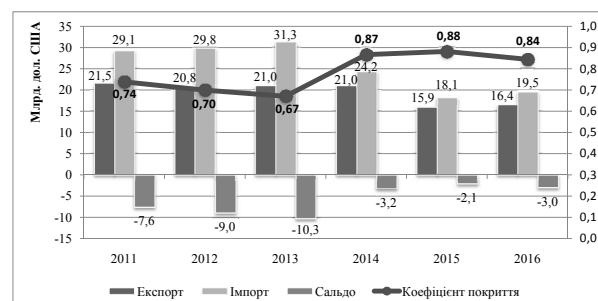


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами і послугами України з країнами ЄС у 2011-2016 рр.

Розраховано автором за даними джерел: [9]; [10]

Основною проблемою динаміки зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС у 2016 р. є перевищення темпів зростання експорту над темпами зростання імпорту товарів і послуг, внаслідок чого відбулось зростання негативного сальдо у двосторонній торгівлі на 41,7% до 3,0 млрд. дол. США при тому, що загальне сальдо торгівлі товарами і послугами було позитивним і склало 1,4 млрд. дол. США. Коефіцієнт покриття імпорту експортом у торгівлі з ЄС у 2016 р. склав всього 0,84 порівняно з 0,88 у попередньому році.

Для визначення того, чи існують об'єктивні передумови для подальшого продовження окреслених тенденцій, розрахуємо індекс компліментарності торгівлі. Даний показник відображає, наскільки структура експорту одного торговельного партнера, відповідає структурі імпорту іншого у двосторонній торгівлі, і навпаки. Розраховується індекс компліментарності торгівлі за формулою [11, с. 22]:

Таблиця 1

Динаміка лібералізації зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС відповідно до положень поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі

Товарні групи	Середньоарифметичні ставки ввізного мита, %					
	Базові ставки (до набуття чинності угоди)		З моменту набуття чинності угоди (2016 р.)		По закінченні 10-річного перехідного періоду	
	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС
За всією товарною номенклатурою	4,95	7,60	2,42	0,50	0,32	0,05
Сільгосппродукція (групи HS 01-24)	9,24	19,80	6,77	0,60	1,38	0,24
Промислові товари (групи HS 25-97)	3,67	3,90	1,12	0,50	0,00	0,00

Джерело: [8, с. 43]

$$TC = 100 - \sum \frac{|m_{ik} - x_{ij}|}{2}, \quad (1)$$

де TC – індекс компліментарності торгівлі;
 x_{ij} – частка товару i в загальному експорті країни j ;
 m_{ik} – частка товару i в загальному імпорті країни k .

Проведені розрахунки вказують на те, що рівень компліментарності вітчизняного експорту товарів до країн ЄС є значно нижчим, за рівень компліментарності зворотних товаропотоків (табл. 2).

Таким чином, попит на продукцію вітчизняного виробництва в країнах ЄС є значно нижчим, ніж попит на європейську продукцію серед українських споживачів. Більше того, динаміка індексу компліментарності українського експорту європейському імпорту протягом 2010-2015 рр. була спадною, відповідний показник зменшився з 44,1 до 35,1, засвідчивши сталу тенденцію до падіння попиту в країнах ЄС на продукцію, походженням з України. Зворотний показник, навпаки, демонстрував зростання протягом 2010-2013 рр. (з 60,8 до 65,7), зменшившись у 2014-2015 рр. до рівня 57,9. Незважаючи на це, різниця в компліментарності товаропотоків у торгівлі між Україною та ЄС залишається доволі суттєвою.

Відтак, можна стверджувати, що при збереженні наявних умов розвитку торговельно-економічних відносин Україна й надалі потерпає від зростання негативного сальдо в торгівлі з ЄС через різницю у взаємному попиті. А зважаючи на те, що ЄС уже майже повністю скасував свої митні бар'єри відповідно до положень ЗВТ+, тоді як зі сторони України основна частина тарифної лібералізації ще попереду, то темпи збільшення розриву між експортними й імпортними потоками можуть й надалі зростати.

Основною причиною слабких позицій України у торгівлі з країнами ЄС, безумовно, є сировинна структура вітчизняного експорту. Так, найбільші обсяги вітчизняного товарного експорту до країн ЄС у 2016 р. складали про-

дукція агропромислового комплексу та харчової промисловості (30,5%), недорогоцінні метали та вироби з них (22,9%), у тому числі чорні метали та вироби з них (21,9%), а також електричні та механічні машини (14,7%). Таким чином, більше половини вартісних обсягів українського експорту товарів до ЄС становила продукція з низьким рівнем обробки й доданої вартості. Водночас в імпорті товарів переважали механічні та електричні машини (21,1%), продукція хімічної галузі промисловості (17,8%), мінеральні продукти (15,2%), готові харчові продукти (10,0%) та засоби наземного транспорту (8,9%) [14].

Що стосується торгівлі послугами, то найбільші обсяги їх вітчизняного експорту до ЄС у 2016 р. припадали на транспортні послуги (37,8%), послуги з переробки матеріальних ресурсів (22,8%), послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги (20,0%) та ділові послуги (11,7%). Найбільшу частку в загальному обсязі імпорту послуг з країн ЄС становили транспортні послуги (23,8%), послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю (17,2%), ділові послуги (16,6%) та послуги, пов'язані з подорожами (10,6%).

Зазначимо, що при аналізі зовнішньої торгівлі послугами необхідно розрізняти сучасні та традиційні послуги. Сучасні послуги включають телекомунікаційні, комп'ютерні, а також інформаційні, послуги страхування і пенсійного забезпечення, фінансові послуги, послуги з одержання плати за використання об'єктів інтелектуальної власності й інші бізнес-послуги. Традиційні послуги включають транспортні послуги, послуги для туристів та подорожуючих, будівельні, послуги з виготовлення (окремого продукту за рахунок збирання зі складових, що належать іншим особам), технічне обслуговування і ремонт, а також персональні, культурні та рекреаційні послуги. Сучасні послуги створюють більшу додану вартість і є значно прогресивнішими за традиційні [15, с. 13].

З огляду на зазначене виходить, що понад 60,6% вітчизняного експорту послуг до країн ЄС становлять традиційні послуги, тоді як

Таблиця 2

**Динаміка індексів компліментарності
у двосторонній торгівлі товарами
між Україною та ЄС у 2010-2015 рр.**

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Індекс компліментарності українського експорту європейському імпорту	44,1	43,4	42,2	40,3	38,6	35,1
Індекс компліментарності європейського експорту українському імпорту	60,8	61,4	64,6	65,7	62,3	57,9

Розраховано автором за даними джерел: [12]; [13]

імпорт близько порівну ділиться на традиційні і сучасні послуги. Отже, ситуація, що склалася у зовнішній торгівлі України з ЄС послугами, в цілому відповідає ситуації в торгівлі товарами.

Для визначення перспектив вдосконалення товарної структури торгівлі між Україною та ЄС в умовах набуття чинності ЗВТ+ розрахуємо індекси виявлених порівняльних переваг для кожної зі сторін за формулою [16, с. 26]:

$$RCA = \frac{x_k^i / x^i}{x_k / x}, \quad (2)$$

де RCA – індекс виявленої порівняльної переваги;

x_k^i – обсяг експорту товару k країною i ;

x^i – загальний обсяг експорту країни i ;

x_k – обсяг світового експорту товару k ;

x – загальний обсяг світового експорту.

З метою систематизації одержаних результатів, на рис. 2 і 3 показники індексів виявлених конкурентних переваг нормалізовано за формулою:

$$NRCA = \frac{RCA - 1}{RCA + 1}, \quad (3)$$

де $NRCA$ – нормалізований індекс виявленої порівняльної переваги, $NRCA \in [-1; 1]$.

Найбільш конкурентоспроможними товарами вітчизняного виробництва на європейському ринку є сільськогосподарська та мінеральна сировина (зернові, насіння олійних культур, руди, шлаки і зола), а також продукція з первинним рівнем обробки (рослинні жири та олії, чорні метали). Натомість найменші переваги мають високотехнологічні товари з високим рівнем доданої вартості (фармацевтичні препарати, транспортні засоби, оптичні прилади). Ситуація з країнами ЄС є прямо протилежною. Хоча розраховані значення значення індексу виявлених порівняльних переваг є нижчими за українські (оскільки структура експорту з ЄС не набагато відрізняється від загальносвітової), основні конкурентні переваги європейських виробників зберігаються у високотехнологічних секторах (фармацевтична продукція, транспортні засоби, електричні машини). Зважаючи на те, що лібералізація торгівлі не формує нових конкурентних переваг, а лише посилює існуючі, можна напевно стверджувати, що без проведення внутрішньої політики з реструктуризації виробництва й експорту Україна й надалі посилюватиме свою агросировинну спеціалізацію на зовнішніх ринках під впливом ЗВТ+.

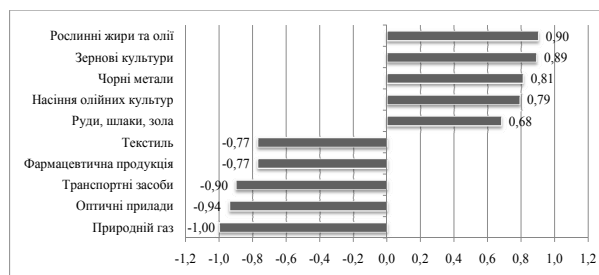


Рис. 2. Топ-5 товарних груп з найвищим та найнижчим значенням індексу виявлених порівняльних переваг України у 2015 р.

Розраховано автором за даними джерел: [12; 13]

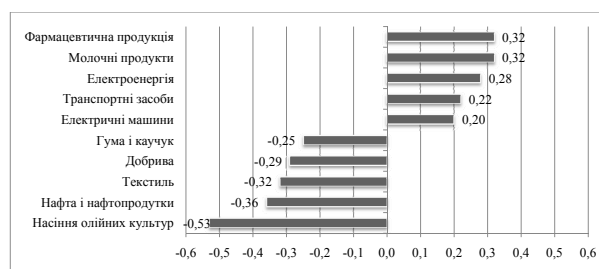


Рис. 3. Топ-5 товарних груп з найвищим та найнижчим значенням індексу виявлених порівняльних переваг країн ЄС у 2015 р.

Розраховано автором за даними джерел: [12; 13]

Основні дискусії навколо положень ЗВТ+ між Україною та ЄС також підтверджують цю думку, позаяк найбільш обговорюваною проблемою лібералізації торгівлі з європейськими партнерами наразі залишаються незначні обсяги безмитних тарифних квот, надані зі сторони ЄС вітчизняним виробникам продукції сільськогосподарства. Нагадаємо, що в рамках ЗВТ+ ЄС надав Україні безмитні тарифні квоти на продукцію 36 товарних груп, які є надзвичайно чутливими для європейського ринку. В переважній більшості угод про вільну торгівлю, які уклав ЄС, ці товарні групи взагалі не підпадають під режим лібералізації. Відповідно обсяги даних тарифних квот є мізерними порівняно з виробничо-експортним потенціалом вітчизняних виробників сільгосппродукції і готових харчових продуктів, які постійно скаржаться на їх «обмежувачий» вплив, оскільки поза межами цих квот залишаються діяти базові ставки ввізних мит, що мають загороджувальний характер. Проте обсяги експорту вітчизняної продукції за низкою товарних груп, щодо яких діють квоти, вказують на те, що розміри квот не мають значного впливу на динаміку поставок на європейський ринок (рис. 4).

Так, при безмитній тарифній квоті на м'яку пшеницю у розмірі 950 тис. т, українські виробники експортували понад 1,2 млн. т цієї продукції до ЄС у 2016 р., відтак 22,9% річного експорту

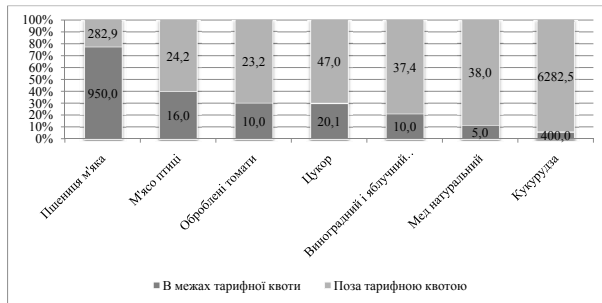


Рис. 4. Український експорт за окремими товарними групами до країн ЄС в межах і поза межами тарифних квот у 2016 р., тис. т

Розраховано автором за даними джерел: [17]; [18]

м'якої пшениці було здійснено поза межами квоти зі сплатою ввізного мита у 95 євро/т. Так само поза межами квоти у 2016 р. експортовано 60,2% м'яса птиці, 69,8% оброблених томатів, 70,0% цукру, 78,9% фруктових соків, 88,4% натурального меду і 94,0% кукурудзи. Як видно, більшість безмитних тарифних квот у торгівлі з ЄС на практиці не носять обмежувальний характер, оскільки український експорт суттєво перевищує передбачені ними обсяги. Тому, на нашу думку, суспільне обговорення проблем вільної торгівлі з ЄС має позбутися «квотоцентризму» і зосередитись на факторах, які дійсно обмежують вітчизняний виробничо-експортний потенціал у більш стратегічно важливих секторах економіки, ніж сільське господарство.

Результати сучасних досліджень вказують на те, що в арсеналі механізмів захисту національних економічних інтересів країн ЄС провідне місце посідають нетарифні заходи. Більше того, ЄС вважається одним зі світових центрів використання нетарифного протекціонізму. Частка тарифних ліній, що підпадають під дію хоча б одного нетарифного заходу в ЄС становить 90%, під дію цих заходів потрапляє 86% європейського імпорту, а зовнішню торгівлю однією товарною позицією обмежують в середньому 3,8 нетарифних заходи [19, с. 12]. При цьому найбільш поширеними серед них є технічні бар'єри у торгівлі (ТБТ) та санітарні і фіто-санітарні заходи (СФЗ). Отже, для більшості вітчизняних товаровиробників на сучасному етапі проблема полягає не стільки у край обмежених обсягах річних квот, скільки у складних вимогах щодо якості та безпеки продукції для отримання дозволів на експорт в ЄС.

Отже, з метою повноцінного використання переваг, які відкриває ЗВТ+ з ЄС, Україні слід зосередитись на внутрішніх заходах зовнішньоторговельної політики, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг на європейському ринку. Серед позитивних кроків на цьому шляху варто відзначити розробку і ухвалення Експортної стратегії України. Найбільш ефективними заходами, передбаченими в рамках реалізації даної стратегії, які сприятимуть якісному розвитку зовнішньої торгівлі України з ЄС, вбачаються:

- виконання плану імплементації Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі (ТФА);
- створення системи фінансової підтримки експорту, включаючи експортно-кредитне агентство (ЕКА);
- втілення Всеохоплюючої стратегії імплементації Глави IV (Санітарні та фіто-санітарні заходи) Угоди про асоціацію з ЄС з метою подолання технічних нетарифних бар'єрів на шляху вітчизняного експорту.

Висновки. Повноцінне набуття чинності Угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та ЄС у 2016 р. сприяло зростанню обсягів зовнішньоторговельного обороту між ними. Втім, сировина спеціалізація вітчизняного експорту та орієнтація на імпорт готової продукції обумовлюють тенденцію до переважання темпів зростання імпорту над темпами зростання експорту до країн ЄС, а отже, до погіршення сальдо торгового балансу України. При цьому основними бар'єрами на шляху оптимізації зовнішньоторговельних відносин між Україною та країнами ЄС залишаються не незначні обсяги безмитних тарифних квот на продукцію сільського господарства зі сторони останніх, а наявність істотних обмежень нетарифного характеру щодо доступу на європейський ринок – технічних бар'єрів у торгівлі, санітарних і фіто-санітарних заходів.

Подолання основних обмежень у торгівлі з ЄС потребує від України проведення зовнішньоторговельної політики, спрямованої насамперед на генерацію внутрішніх джерел підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників на європейському ринку. Основними заходами на цьому шляху вбачаються виконання положень Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі, запуск роботи вітчизняного експортно-кредитного агентства, всеохоплююча імплементація положень Угоди про асоціацію щодо санітарних і фіто-санітарних заходів тощо.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В.Г. Методичні підходи визначення зовнішньоторговельних результатів в умовах конгруентного використання інструментарію угоди про асоціацію між Україною та ЄС / В.Г. Андрійчук // *Auspicia*. – 2014. – № 5-6. – С. 29-35.

2. Осташко Т.О. Структурні зміни у торгівлі сільськогосподарськими товарами під впливом імplementації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС / Т. О. Осташко // Економіка України. – 2015. – № 12. – С. 48-58.
3. Економічна складова Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління / за ред. І.В. Бураковського. – К.: ІЕД, 2014. – 139 с.
4. Оцінка впливу Угоди про асоціацію/ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України: наукова доповідь / за ред. акад. НАН України В.М.Гейця; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2014. – 102 с.
5. Шинкарук Л.В. Прогнозні оцінки розвитку національної економіки в умовах створення ЗВТ з ЄС / Л.В. Шинкарук, І.В. Барановська, О.А. Герасімова // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 3. – С. 38-58.
6. Deep and comprehensive free trade area concluded as a part of the association agreement between the European Union and Ukraine (goods and services) / Report by WTO Secretariat [Electronic Resource]. – Mode of access: file:///D:/Downloads/353-1.pdf.
7. Поглиблення відносин між ЄС та Україною. Що, чому і як / під ред. М. Емерсона і В. Мовчан; Центр європ. політ. дослідж., Брюссель, Ін-т екон. дослідж. та політ. консультацій, Київ. – К.: CEPIS та ІЕД, 2016. – 255 с.
8. Шамборовський Г.О. Зміни режимів зовнішньої торгівлі внаслідок Угоди про асоціацію між Україною та ЄС / Г.О. Шамборовський // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – № 3. – С. 40-46.
9. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами (щомісячна інформація) / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами (щоквартальна оперативна інформація) / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Вплив створення зони вільної торгівлі з ЄС на економіку України: аналітичне дослідження / Міжнародний центр перспективних досліджень. – К.: МЦПД, 2013. – 197 с.
12. Merchandise trade matrix – detailed products, exports in thousands of dollars, annual, 1995-2015 / UNCTAD Statistics [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>.
13. Merchandise trade matrix – detailed products, imports in thousands of dollars, annual, 1995-2015 / UNCTAD Statistics [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>.
14. Стан зовнішньоекономічних відносин із країнами Європейського Союзу у 2016 році: Експрес-випуск / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
15. Експортна стратегія України. Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі у 2017-2021 рр. / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міжнародний торговельний центр. – К.: MEPT і МТЦ, 2017. – 135 с.
16. A Practical Guide to Trade Policy Analysis / World Trade Organization, United Nations Conference on Trade and Development. – Geneva: WTO and UNCTAD, 2012. – 232 p.
17. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу (щомісячна інформація) / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони / Єдиний веб-портал органів виконавчої влади в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631.
19. Nicita A. A preliminary analysis on newly collected data on non-tariff measures / A. Nicita, J. Gourdon. – New York and Geneva: UNCTAD, 2013. – 24 p.

Ivanov E.I.

THE FIRST RESULTS OF THE EU-UKRAINE AGREEMENT ON DEEP AND COMPREHENSIVE FREE TRADE AREA

The article discusses the current trends of foreign trade relations between Ukraine and the EU under conditions of entry into force of the agreement on deep and comprehensive free trade area. The features of the transformation of foreign trade regime of the parties under the provisions of Title IV of the Association Agreement "Trade and issues related to trade" are specified. It is revealed that, since 2014,

EU-Ukraine trade liberalization have been taking place on asymmetric basis. By the end of transition period in 2026, Ukraine will keep higher level of tariff protection in trade in certain agricultural goods.

The dynamics and structure of EU-Ukraine trade in goods and services are analyzed. The author emphasizes that despite the growth in bilateral trade flows in 2016, Ukrainian imports from the EU grows faster than its exports to European market. The key reasons for this trend are the raw material orientation of domestic exports and the dependence on imported finished products with high added value. To confirm the suggestions set out in the article, trade complementarity and revealed competitive advantage indices are calculated. Prospects of EU-Ukraine trade and economic relations development under conditions of integration processes are defined.

The effect of tariff quotas on dynamics of export supplies of domestic agricultural products and processed food to the European market is investigated. It is demonstrated that EU tariff quotas are not restrictive for Ukrainian suppliers, even under conditions of imposing high import tariffs on exceeding amounts of goods. The main barriers to EU-Ukraine trade in goods and services are revealed. The author pays attention on restrictive nature of non-tariff barriers to EU-Ukraine trade, TBTs and SPSs in particular.

Key words: foreign trade, export, import, trade balance, import duties, tariff quotas, the Association Agreement, foreign trade policy.

УДК 330.341.(477)

Куриліна О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри цивільного права і процесу
Національної академії внутрішніх справ

ВПЛИВ ОФШОРНИХ ЗОН НА ТРАНЗИТИВНІ ЕКОНОМІКИ

У статті аналізуються питання впливу офшорних зон на економіку України як складової частини європейського співтовариства в ракурсі забезпечення стабільності економіки, розбудови основ державності в поєднанні з концепцією розвитку легальності економіки. Розглянуто можливість загроз реалізації в офшорних зонах програм щодо фінансування тероризму, організації масової несплати податків, легалізації кримінальних коштів.

Ключові слова: тіньова економіка, економічна злочинність, відмивання грошей, кредитно-грошова система, фінансова система.

В статье анализируются вопросы влияния офшорных зон на экономику Украины как составной части европейского сообщества в ракурсе обеспечения стабильности экономики, развития основ государственности в сочетании с концепцией развития легальности экономики. Рассмотрена возможность угроз реализации в офшорных зонах программ по финансированию терроризма, организации массовой неуплаты налогов, легализации криминальных средств.

Ключевые слова: теневая экономика, экономическая преступность, отмывание денег, кредитно-денежная система, финансовая система.

Постановка проблеми. Створення нової ефективної моделі сучасної економіки в контексті інтеграції в Європейське Співтовариство вимагає пошуку нових підходів до залучення іноземних інвестицій, забезпечення захисту економіки від її криміналізації, впливу тіньового сектору, ліквідації причин створення умов для розвитку тероризму. Фінансовим підґрунтям існування сепаратистських рухів та теро-

ристичних організацій є тіньова економіка. Відповідно, постає потреба у дослідженні даного питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню зазначеної проблематики приділяли увагу такі вчені: В. Бородюк [1], З. Варналій [2], А. Гальчинський [4], В. Засанський [5], Л. Никфоров [7], О. Осипенко [8; 9], О. Турчинов [1; 11] та ін.

У сучасних наукових дослідженнях ще достатньою мірою розглядалися питання запровадження офшорних зон та їх вплив на економіку в контексті детінізації.

Метою дослідження є аналіз впливу офшорних зон на економіку держави, стану планування та здійснення організації заходів, які спрямовані на боротьбу із легалізацією тіньових капіталів; оцінка сучасного стану тінізації економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безперечно, створення офшорних зон у державі в поєднанні із забезпеченням законності має позитивний момент для залучення міжнародного капіталу за умови рентабельності проекту. Водночас офшоризація несе певні загрози іміджу держави, її економічній та національній безпеці, адже відомо, що люди можуть вкладати кошти, походження яких може мати як кримінальний, так і тіньовий характер, що, своєю чергою, підрве політичну, соціальну економічну систему. Для запобігання таким явищам до розроблення методики боротьби із виведенням капіталів від оподаткування долучають іноземних експертів. Зокрема, розробляють відповідні методики експерти Європейського дорадчого центру з питань законодавства (UEPLAC). В Україні Державна податкова служба разом із Американською торговою палатою створили дві спільні робочі групи для боротьби з офшорними «мінімізаторами» та об'єктивного аналізу випадків системної збитковості українських підприємств.

Влада сподівається застосувати європейські стандарти звітності у сфері трансфертного ціноутворення (між пов'язаними особами та за цінами, що відрізняються від ринкових). Вони базуватимуться на рекомендаціях Ради Європи, визначених у Кодексі поведінки стосовно документації з трансфертного ціноутворення для дочірніх підприємств (EUTPD). Ще в 1979 р. Організація з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) прийняла «Керівництво з трансфертного ціноутворення для мультинаціональних підприємств та податкових адміністрацій». Більшість країн ЄС уже імплементувала у своє законодавство ці методи регулювання.

Але якщо за кордоном під державний контроль підпадають лише суб'єкти, що дійсно тісно пов'язані між собою, в Україні вже пропонують контролювати майже всі зовнішньоекономічні операції (продаж через посередників, торгівля біржовим товаром: енергоносіями, металом, зерновими культурами і т. д.) [13].

Уперше українські бізнесмени отримали можливість відкривати офшорні компанії в 1991 р., коли швейцарська компанія Riggs Walmet Group оголосила про те, що виходить на український ринок із пропозицією про орга-

нізацію компаній. Пропонувалася не тільки допомога у створенні безподаткових компаній, а й підтримка їх діяльності (відрахування щорічних внесків до бюджету країни базування, забезпечення секретарських послуг з обробки нерегулярної пошти, організація щорічних зборів акціонерів, складання балансів тощо).

Офшорні схеми зазвичай засновані на використанні можливостей, що надані укладеними угодами про виключення подвійного оподаткування. Вони дедалі частіше почали спиратися не тільки на угоди купівлі-продажу, а й на лізингові, комісійні, трастові, страхові й інші договірно-правові форми здійснення складних комерційних операцій. Зарубіжні офшорні компанії використовують у процесі поточного і довготермінового фінансування українських проектів із-за кордону. У схемах цього типу широко використовують спеціалізовані компанії, розташовані в зонах податкових пільг.

Існує багато причин, які призводять до впливу капіталу з України. Найважливіші з них мають економічний характер. Це – нестабільне і навіть обтяжливе податкове законодавство, примусовий продаж валютних надходжень за існування реальної загрози девальвації гривні, можливість досудового списання коштів із рахунків підприємств тощо. Інша не менш важлива причина, пов'язана з політико-правовою нестабільністю, – недовіра підприємців і громадян до судової системи й апеляційних процедур.

Саме для подолання економічних і політичних ризиків капіталу у значних обсягах виводять із легального виробничого і торговельного обігу України за кордон.

Як свідчить світовий досвід країн із перехідною економікою (насамперед досвід України в умовах пострадянського суспільства), рано чи пізно всі таємні схеми відмивання грошей і комбінації щодо володіння недешевим майном за кордоном, а також імена діючих осіб стають відомі. А ціна всієї цієї публічності (зазвичай спланованої і стимульованої якоюсь зацікавленою стороною) – невчасно і несповна сплачені податки і «брудні» гроші неформальних кримінальних структур. І хоча офшор не є синонімом слова «кримінал», проте іноді трапляється, що через них відмивають успішно вкрадені у держави кошти, через придбання акцій стратегічних об'єктів легалізують гроші бандитських угруповань тощо [14].

Створення незаконних офшорних схем неможливе без корупційного складника. Американський кримінолог Є. Сатерленд уперше дав тлумачення терміну «білокомірцева злочинність» (визначення було дане на засіданні американського соціологічного товариства): «Це злочини, які здійснено в промислових кор-

пораціях, торговельних фірмах, політиці посадовими особами під час виконання їх службових обов'язків» [12].

На нашу думку, офшорні схеми є складовим елементом тіньової економіки. У дослідженнях, присвячених тіньовій економіці, зазначається, що вона являє собою сукупність нелегальних господарських дій, які продукують кримінальні злочини [7, с. 100], що тіньова економіка являє собою приховану форму приватизації соціалістичної державної власності [8; 11] і т. ін.

О.В. Турчинов сформулював поняття тіньової економіки: «Тіньова економіка – це економічна діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами, а також діяльність, спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства» [11, с. 32].

В.В. Засанський розглядав дану проблему виходячи з «етапів розвитку держав за порушення дії об'єктивних економічних законів і вплив на механізми управління економічною та фінансовою системами криміногенних факторів Схеми генезису тіньової економіки, її етапізації».

Держава перетворюється на механізм підтримки терористичних світових організацій що загрожує усій світовій спільноті, йде транснаціоналізація економічної злочинності виконавчою владою, повна корумпованість влади. [5, с. 18–19].

Ми погоджуємося з висновком, що «відмивання грошей розглядається як заключний етап діяльності тіньового сектору економіки,

це процес легалізації незаконно одержаних доходів, тобто введення у легальний обіг грошових коштів, отриманих у результаті кримінальної діяльності, з приховуванням реального джерела їх отримання шляхом проведення гнучких операцій фінансового характеру. Тіньова економіка – це економіка що пов'язана з відношенням між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання на основі соціального протистояння до головних макроуправлінських механізмів й існуванням їх поза управлінським контролем та обліком з ухиленням від оподаткування доходів. Тобто це економіка, яку держава не контролює, яка у статистиці не фіксується. Відмивання грошей є глобальною проблемою розвитку суспільства» [6, с. 16–18].

Потоки тіньових капіталів проходять через компанії, які розташовані в офшорних зонах, це: Adeona Holdings Ltd, Celebrom Investments Ltd, Embrol Ukraine Ltd, Majorone Trading Ltd, Medco Services Limited, Omni International Ventures Ltd, Starray Limited, Telnet Holding Ltd, Ukrainian Brewery Holding Limited, Ultima Trading Group Inc. [14].

Висновки з проведеного дослідження. В умовах транзитивної економіки, переходу до стандартів Євросоюзу велике значення має вибір вірної моделі розвитку економіки, яка, з одного боку, створила умови для економічного піднесення, а іншого – не становить загрози для економік європейських держав, у зв'язку з чим не підлягала під санкції ФАТВ та Євросоюзу.

Список використаних джерел:

1. Оцінка стану тіньової економіки України та методи розрахунків її обсягів / В. Бородюк, Т. Приходько, О. Турчинов. – К., 1997. – 138 с.
2. Варналій З. Значення детінізації економіки та легалізації тіньових капіталів для розвитку економіки і демократії в Україні. Проблеми перерозподілу власності та легалізації тіньових капіталів в Україні / З. Варналій // Дзеркало тижня. – 2004. – № 18–19 (15 травня). – С. 15.
3. Власюк О. Деякі аспекти внутрішньої економічної безпеки / О. Власюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.receps.com.ua/ukr/all/journal/2000_7html/64.shtml.
4. Основи економічної теорії / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – К. : Вища школа, 1995. – 471 с.
5. Засанський В.В. Детінізація економіки в перехідних суспільствах: управлінський аспект : [монографія] / В.В. Засанський. – Львів : Політекс, 1998. – 309 с.
6. Клименко И. Бедность – это богатство, или Самая большая тайна государственных финансов / И. Клименко // День. – 1998 (2 декабря). – С. 4.
7. Теневая экономика: основы возникновения, эволюции и ослабления / Л. Никифоров, Т. Кузнецова, В. Фельзенбаум // Вопросы экономики. – 1991. – № 1. – С. 100–111.
8. Осипенко О. К анализу феномена «черный рынок» / О. Осипенко // Экономические науки. – 1990. – № 8. – С. 67–78.
9. Осипенко О.В. Экономическая криминология: проблемы старта / О.В. Осипенко // Вопросы экономики. – 1990. – № 3. – С. 130–133.
10. Осипенко О.В., Козлов Ю.Г. Что отбрасывает тень? / О.В. Осипенко, Ю.Г. Козлов // ЭКО: Экономика и организация промышленного производства. – 1989. – № 2. – С. 47–59.
11. Турчинов О.В. Тіньова економіка: закономірності, механізми функціонування, методи оцінки / О.В. Турчинов. – К., 1996. – 199 с.
12. Sutherland E.H., Cressey D.R. Principles of Criminology. – New York, 1966. – P. 81–82.

13. Бойко: ММК ім. Ілліча могла придбати через свої офшори або група «Приват», або «Базовий елемент» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/news/v-boyko-mmk-im-ilicha-mogla-priobresti-cherez-svoi-ofshory-27052010092700>.

14. Офшорні компанії як складова прямого іноземного інвестування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : pidruchniki.com/72850/investuvannya/vpliv_ofshornogo_biznesu_rozvitok_ekonomiki_ukrayini.

15. Держфінмоніторинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sdfm.gov.ua/documents.php?cat_id=34&lang=uk.

16. Димак Р. Офшорні схеми / Р. Димак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://blogs.korrespondent.net/blog/business_blogs/3331825-ofshorni-skhemu.

Kurilina O.V.

FLUSH OF OFFSHORE ZONES OF TRANSITIVE ECONOMY

Research Methodology. By means of comparative analysis and deductive method are analyzed and discussed various concepts relative concept offshore, shadow activity Shadow Economy. Analyzed and investigated to affect offshore areas in tranzetyvnu economy dynamics and sequence of study components of the problem as foreign as domestic scientists.

Results. Analyzed and reviewed various concepts relative concept offshore shadow economy. The analyzed studies on this issue as foreign as domestic scientists proved that the creation of a new effective model of the modern economy in the context of integration into the European community requires new approaches to attract foreign investment. Securing the economy from its criminalization, the impact of shadow, the elimination of the causes of conditions for the promotion of terrorism. The financial basis of existence separatystkyh movements and terrorist organizations is the shadow economy mechanism and its progress can be offshore. Accordingly, there is a need to study the issue.

Novelty. Lies in the reasoned positions on the statement that the shadow economy – this economy is related to the ratio between people in the production, distribution, exchange and consumption-based social opposition to the main macro-management mechanisms and their existence outside of management control and accounting, with income tax evasion through offshore

The practical significance. Based on advanced research methodology stverdzhuyutsya that in a transitive economy, transition to EU standards important to choose the correct model of economic development, which on the one hand created the conditions for economic growth and the other did not constitute a threat to the economies of the European countries due to nothing subject to sanctions under the fatwa and the EU.

To do this, in our opinion coordinate on the introduction of offshore areas in Ukraine with the relevant committees of the FATF and the EU.

Мареха І.С.кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії
Сумського державного університету

АНАЛІЗ ВПЛИВУ СИСТЕМИ ЦІННОСТЕЙ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ ТА МІЖКРАЇННІ ПОРІВНЯННЯ

Проаналізовано підходи до поняття «цінності» та розкрито його економічний зміст. Досліджено місце чинника цінностей у економічних системах. Розглянуто гроші як найвищу економічну цінність та обґрунтовано глобальний монетарний парадокс. Здійснено міжкраїнні порівняння економічно спрямованих ціннісних орієнтацій. Проведено кількісний аналіз впливу соціальних та екологічних цінностей на економіку держав світу.

Ключові слова: цінності, економіка, гроші, екологія, релігія

В статье проанализированы подходы к понятию «ценности» и раскрыто его экономическое содержание. Исследовано место фактора ценностей в экономических системах. Рассмотрено деньги как наивысшую экономическую ценность и обосновано глобальный монетарный парадокс. Проведены международные сравнения экономические направленных ценностных ориентаций. Осуществлен количественный анализ влияния социальных и экологических ценностей на экономику стран мира.

Ключевые слова: ценности, экономика, деньги, экология, религия

Постановка проблеми. Незважаючи на багатогранність підходів до розуміння сутності глобалізації [1; 2], у реаліях сьогодення цей всесвітній феномен розвивається насамперед як явище культуроцентричне [3; 4], тобто таке, що інкорпорує глобальну систему крос-культурних цінностей-аксіологій. У сучасних глобальних умовах, де різноманітні економічні інтереси держави повинні сполучатися на засадах сталого розвитку, актуалізується необхідність здійснення міжкраїнного аналізу системи ціннісних орієнтацій з позицій відтворювального підходу [5], який передбачає дослідження системи як сукупності економічних, екологічних та соціальних складових. Це закономірно привертає увагу до розгорнутого аналізу глобальної системи цінностей та їхнього впливу на економіку різних країн. Актуальність обраної тематики обумовлює необхідність формування наукових підходів до дослідження системи цінностей на рівні країн у теоретичній та практичній площині. Відтак, у статті порушуються питання інкультурації та аксіологізації системи міжнародних економічних відносин на засадах сполучення економічної, екологічної та соціальної субкультури.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У науковій літературі суттєвий міжнародний досвід накопичено у сфері досліджень екологічних аксіологій [6; 7]. Економічні цінності було проаналізовано вітчизняними науковцями у площині оцінки економічного мента-

літету української нації [8]. Соціальні цінності досліджуються переважно як культурні домінанти [9]. Комплексний підхід до аналізу системи цінностей як сукупності економічних, екологічних та соціальних аксіологій знаходимо лише у закордонному звіті [10]. Надаючи високу наукову оцінку окресленим дослідженням, варто відзначити їхній вибірковий характер. Здійснення спеціальних глобальних досліджень продиктовано необхідністю подолання зазначених недоліків.

Мета статті. Метою статті є міждержавний аналіз впливу системи цінностей на економіку країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Акцентуючи особливу увагу на економічному тлумаченні змісту досліджуваного поняття, під цінностями пропонується розуміти цілісну характеристику їх товарних властивостей, здатних набувати форми ринкового світогляду, задовольняти потреби суспільства та оцінюватися у грошовому вираженні.

З позицій відтворювального підходу [5], що передбачає трирівневу градацію суспільних процесів і наявність трьох субкультур у рамках концепції сталого розвитку, під системою цінностей пропонуємо розуміти сукупність економічних, екологічних та соціальних аксіологій. До економічних цінностей відносимо власність, гроші, товари тощо. Екологічними цінностями можуть виступати природні ресурси, екологічна освіта, екологічна відповідаль-

ність, продовольча безпека. Соціальні цінності пов'язують з релігією, вихованням, освітою, інститутами сім'ї, права, праці.

Цінності існують у межах економічної системи. Пропонуємо дослідити роль та місце чинника цінностей у запропонований нами спосіб (табл. 1).

У ринковій економічній системі найвищою економічною цінністю виступають гроші. По-перше, готівкові гроші є абсолютно ліквідним активом. Абсолютна ліквідність – це здатність активу негайно обмінюватися на гроші. Ринкова вартість усіх речей прирівнюється до грошей, тому товари в умовах дії законів ринку є монетизованими благами. По-друге, гроші володіють купівельною силою, а тому їхні власники вважаються купівельно спроможними. Купівельна сила грошей – це кількість товарів та послуг, яку можна придбати за певну суму. По-третє, цінність грошей проявляється у сукупності виконуваних ними п'яти основних функцій: міра вартості, засіб обігу, засіб платежу, засіб нагромадження та світові гроші. По-четверте, у відомому виразі Бенджаміна Франкліна «час-гроші» має місце ототожнення найвищої суспільної цінності з грошима, що свідчить про їх високі альтернативні витрати, а також про набуття ними ознак суспільної валюти. Отже, в умовах ринкової економіки навіть екологічні та соціальні цінності здатні монетизуватися, оскільки ринкова економіка розмовляє мовою грошей. Будь-яка інформація ринку сприймається тоді, коли

вона представлена у грошовій формі. З іншого боку, сучасні гроші є символічними, або фіатними. Після скасування золотого стандарту на Ямайській конференції у 1976 році номінальна вартість фіатних грошей встановлюється і гарантується державою незалежно від вартості матеріалу, з якого гроші були виготовлені. Наслідком Ямайської валютної системи стала втрата грошима гарантій їх забезпечення золотими запасами державних та банківських установ. Вартість фіатних грошей більше не забезпечується золотом і підтримується за рахунок віри людей в те, що вони зможуть обміняти їх на певні цінності. Серед недоліків фіатних (знецінених) грошей можна виокремити наступні: втрата довгострокової економічної орієнтації, інвестиційні помилки та зростання ризику інвестицій, інфляція та падіння стимулів до заощаджень. З урахуванням вищевикладеного можна звернути увагу на існування глобального парадоксу цінності грошей, який полягає у наступному: з одного боку, гроші є найвищою економічною цінністю в умовах ринкової економіки, з іншого боку, гроші є лише папірцями, не підкріпленими золотим вмістом, а відтак не наділеними реальною внутрішньою цінністю.

В основу дослідження системи цінностей глобального масштабу покладемо дві аксіоми. По-перше, різні країни живуть по-різному. По-друге, різні країни живуть по-різному, тому що вони мають різну систему цінностей. Система цінностей є витоком економічної успішності держави. Найпоширенішим показни-

Таблиця 1

Роль та місце чинника цінностей у економічних системах (розроблено автором)

Критерії	Економічні системи		
	Традиційна економіка	Командна економіка	Ринкова економіка
Суб'єкт, що приймає рішення	Голова роду	Держава	Ринок
Виробник	Член сім'ї	Державне підприємство	Ініціативна людина
Потреби покупця	Задоволення традиційних потреб	Потреби планує держава	Оцінка попиту через споживчі витрати
Ціннісна орієнтація виробництва	Дохід для родини	Задоволення потреб споживача	Прибуток
Спосіб виробництва	Традиційний, застарілий, ручний	Масове виробництво	Ефективний (мінімум витрат)
Фундаментальні цінності	Природні ресурси та суспільна власність	Людина та державна власність	Гроші та приватна власність
Ставлення безробіття	Ознака не належності до роду, «чужак»	Прояв ледарювання, дармоїдства	Об'єктивний процес
Наслідки інфляції	Збагачення членів роду	Рідкісне явище, переважала дефляція	Скорочення попиту
Інноваційні технології	Забороняється приймати чужі традиції	У воєнно-промисловому комплексі	Ресурсоощадні (маловідходні, безвідходні)
Механізм розподілу матеріальних цінностей	Спадщина	Директива	Алокаційний механізм ринку

ком оцінки економічної успішності країни та її носієм є ВВП. ВВП є абсолютною економічною цінністю для держави, оскільки обчислюється як сума доданих вартостей і оцінюється у грошовому вираженні. На основі цього показника формуються глобальні рейтинги країн світу (табл. 2–5).

Таблиця 2
Рейтинг країн за номінальним ВВП
у 2015 році [11]

Місце	Країна	Номінальний ВВП, млн. дол.
1	США	18,036,648
2	Євросоюз	16,229,464
3	Китай	11,007,721
4	Японія	4,123,258
7	Індія	2,095,398
9	Бразилія	1,774,725
10	Канада	1,550,537
11	Південна Корея	1,377,873
12	Австралія	1,339,539
63	Україна	90,615

Найбільш успішними в економічному плані є США. Можна стверджувати, що у цій країні бізнесмени вміють заробляти гроші, гранична корисність яких цінується дуже високо. Проте номінальний ВВП не враховує впливу інфляції як прояву знецінення грошей і не дозволяє здійснити реальну оцінку економічних цінностей у суспільстві.

Таблиця 3
Рейтинг країн за номінальним ВВП
на душу населення у 2015 році [11]

Місце	Країна	Номінальний ВВП на душу населення, дол.
1	Люксембург	101,450
2	Швейцарія	80,945
3	Норвегія	74,400
4	Катар	73,653
5	Ірландія	61,133
6	Австралія	56,311
7	США	56,116
8	Сінгапур	52,889
9	Данія	51,989
10	Швеція	50,580
132	Україна	2,005

У даному переліку успішних країн з'являються держави (Норвегія, Катар), які володіють запасами природних ресурсів, що дозволяє вилучати ренту. Екологічні цінності підсилюють дію цінностей економічних, що

обертається для країни лідерськими позиціями у глобальних рейтингах.

Таблиця 4

Рейтинг країн за ВВП,
розрахованим за паритетом
купівельної спроможності,
у 2015 році [11]

Місце	Країна	ВВП за паритетом купівельної спроможності, млн. дол.
1	Китай	19,524,348
2	Євросоюз	19,137,699
3	США	17,946,996
4	Індія	7,982,528
5	Японія	4,738,294
6	Росія	3,579,826
7	Бразилія	3,198,898
8	Індонезія	2,842,241
11	Мексика	2,194,431
46	Україна	339,155

Показник ВВП, розрахований за паритетом купівельної спроможності, дозволяє врахувати міжкраїнні відмінності у вартості життя та валютні паритети, а в цілому характеризує комфортність умов проживання для іноземців у певній країні. Високий паритетний ВВП є інтегральним показником оцінки впливу продуктивної системи економічних цінностей на господарство країни.

Таблиця 5

Рейтинг країн за ВВП, розрахованим
за паритетом купівельної спроможності
на душу населення, у 2015 році [11]

Місце	Країна	ВВП за паритетом купівельної спроможності на душу населення, дол.
1	Катар	143,788
2	Люксембург	101,926
3	Сінгапур	85,209
4	Кувейт	71,312
5	Бруней	70,817
6	ОАЕ	70,238
7	Норвегія	61,472
8	Швейцарія	60,535
9	США	55,837
10	Ірландія	54,654
113	Україна	7,916

До когорти успішних країн знову потрапляють ті держави, які володіють та раціонально розпоряджаються екологічними цінностями (Катар, Кувейт, ОАЕ, Норвегія).

Пропонуємо проаналізувати вплив екологічних цінностей на економіку країн ЄС (табл. 6).

Таблиця 6

Оцінка впливу екологічних цінностей на економіку країн Європейського Союзу

Країни	Показники оцінки екологічних цінностей	
	Екологічний ВВП, дол.	Екологічна ефективність економічного розвитку, %
Бельгія	10,988	+65
Болгарія	4,158	-165
Чехія	7,669	-113
Данія	11,571	-102
Німеччина	11,599	+1
Естонія	6,825	-185
Ірландія	12,072	+18
Греція	6,833	-88
Іспанія	8,746	+105
Франція	9,956	+217
Хорватія	5,644	+1
Італія	9,270	+114
Кіпр	8,245	-52
Латвія	5,944	+8
Литва	6,796	-58
Люксембург	24,063	+153
Угорщина	6,167	+31
Мальта	8,025	-156
Нідерланди	12,200	-13
Австрія	11,914	+147
Польща	6,341	-129
Португалія	7,270	+67
Румунія	5,066	-51
Словенія	7,627	-47
Словаччина	7,003	-36
Фінляндія	10,537	-42
Швеція	11,799	+253
Великобританія	10,110	+49

Обчислено автором на основі [12]

Дослідження впливу базується на припущенні, що кожна країна продукує економічні цінності у вигляді ВВП поряд з одночасним виробництвом екологічних анти-цінностей у формі емісії парникових газів. Держава перебуває у стані перманентного раціонального вибору між цими двома альтернативами. Методологічною передумовою оцінки впливу екологічних цінностей на економіку країн є обчислення альтернативних витрат по кожному продукту. Носіями екологічних цінностей виступають такі країни, як Швеція, Франція, Люксембург, Австрія, Італія, Іспанія, Португа-

лія, Бельгія, Великобританія, Угорщина, Ірландія. Це означає, що ці країни віддають перевагу збереженню довкілля поряд з одночасною орієнтацією на економічне зростання. Результати іншого міжкраїнного дослідження подано у таблиці 7.

Позитивні значення вказують на існування ціннісних орієнтацій, у той час як негативні величини характеризують переважання у ринковому світогляді європейців екологічних анти-цінностей.

Оцінку впливу соціальних цінностей на економічний розвиток країн пропонуємо визначати на основі механізму взаємодії релігії та економіки. Розкриємо роль релігії у сучасному економічному середовищі. По-перше, в умовах невизначеності та ризику релігія пропонує механізми для боротьби з невдачами, проблемами та стресами, формує позитивне мислення. По-друге, релігія пропагує принцип добрих стосунків з оточуючими, результатом чого є зниження рівня конфліктності всередині компанії та плинності кадрів. По-третє, релігія знижує рівень корупції. По-четверте, релігія проголошує працю покликанням. По-п'яте, релігія здатна регулювати попит та ціни на окремі товари. По-шосте, релігія прищеплює здоровий спосіб життя. Статистична оцінка впливу релігії на економіку наведена у таблиці 8.

Християнські цінності для підприємців було викладено у «Зводі моральних принципів і правил господарювання» [14, с. 95–96]:

1. Не забуваючи про хліб насущний, потрібно пам'ятати про духовний сенс життя.
2. Багатство – не самоціль.
3. Культура ділових відносин допомагає стати кращими і людині, і економіці.
4. Людині потрібен час для відпочинку, духовного життя та творчого розвитку.
5. Господарювання – це соціально відповідальний вид діяльності.
6. Робота не повинна вбивати і калічити людей.
7. Участь бізнесу у політиці може бути тільки прозорим і відкритим.
8. Людина, яка не сплачує працівникові зарплату та обманює партнера, переступає моральний закон, шкодить суспільству і собі.
9. У конкурентній боротьбі не можна застосовувати неправду й образи.
10. Аморально зазіхати на власність ближнього.

Культивування системи релігійних цінностей здатне позитивно впливати на економіку країни в цілому та умови господарювання зокрема. Кращі господарські практики, спираючись на прагматичні інтереси, мають базува-

Таблиця 7

Вплив екологічних цінностей на економіку та ресурсну політику країн ЄС

Країни ЄС	Показники еколого-культурного рівня природокористування						
	Культура споживання водних ресурсів	Культура відтворення якості повітря	Культура поводження з відходами	Культура лісокористування	Енергетична культура	Продовольча культура	Сумарний еколого-культурний ефект
Німеччина	+0,74	-0,45	+0,59	-0,81	0	-0,45	-0,38
Швеція	-0,64	+0,5	-0,29	+0,06	+0,4	+0,23	+0,26
Данія	-0,67	+0,78	-0,32	+0,26	+0,03	-0,26	-0,18
Бельгія	-0,82	+0,42	-0,87	+0,24	-0,09	-0,64	-1,76
Великобританія	+0,1	-0,05	+0,56	+0,4	-0,41	-0,73	-0,13
Франція	+0,72	+0,55	+0,7	-0,18	-0,18	-0,58	+1,03
Словаччина	-0,95	+0,28	-0,23	+0,42	-0,01	-0,29	-0,78
Польща	+0,15	+0,37	+0,1	-0,06	-0,05	-0,69	-0,18
Угорщина	-0,31	+0,64	-0,2	+0,06	-0,01	-0,65	-0,47
Румунія	-0,37	+0,87	-0,31	+0,08	+0,05	-0,87	-0,55
Разом	-2,05	+3,91	-0,27	+0,47	-0,27	-4,93	-3,14

Обчислено автором на основі [12]

Таблиця 8

Вплив релігії на економіку [13]

Релігія	Вплив на економіку
Християнство в цілому	Справляє сприятливий вплив на економіку країни. Країни з домінуючим християнством в 5 разів багатші за інші.
Мусульманство	Мусульманські країни бідніші за інші в 4,4 рази.
Буддизм	Буддистські країни бідніші за інші в 6,7 разів.
Індуїзм	Індуїстські країни бідніші за інші в 11,6 разів.
Атеїзм	Чим більше в країні атеїстів, тим менші темпи зростання економіки. Ідеологія атеїзму справляє найбільш несприятливий вплив на економіку країн.

тися на системі моральних цінностей та бути обумовленими ними.

Висновки. Аналіз системи цінностей повинен відбуватися у теоретичній та практичній площині. З погляду теорії, існування та розвиток ціннісних орієнтацій відбувається насамперед у системі «цінності-світогляд». Людина удосконалює світ, наділяючи його ціннісними характеристиками та ідеалами. З позицій даного підходу цінностями є мир, сім'я, релігія, освіта. Ціннісна картина сутності речей також розкривається на основі системи «цінність-корисність». Корисність та її граничні показники використовуються для обґрунтування вибору найкращої споживчої альтернативи. Розуміння цінності речей може ґрунтуватися на діалектичній бінарній системі «цінність-вартість: будь-який товар становить економічну цінність, у той час, як будь-яка економічна цінність є

товаром. У випадку появи на ринку рідкісного товару ринковий механізм доповнюється елементами системи «цінність-рідкісність». Рідкісні товари володіють високою граничною корисністю та високо оцінюються ринком. З точки зору практичного підходу, система цінностей виступає запорукою економічної успішності країни. Перетворюючись на особливий товар, цінності розглядаються як невід'ємна складова якості ринково-економічного розвитку. Культивування системи цінностей здатне позитивно впливати на економіку країни в цілому та умови господарювання зокрема. Світова практика доводить, що економічні цінності гармонічно доповнюються цінностями екологічними та соціальними, що визначає необхідність узгодження прагматичних інтересів з альтернативними соціально-екологічними компонентами глобальної ділової культури.

Список використаних джерел:

1. Радзівський І.А. Феномен глобалізації і державне управління / І.А. Радзівський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : academy.gov.ua.

2. Глуха Г.Я. Глобалізація та економічне зростання / Г.Я. Глуха // Академічний огляд. – 2014. – № 1. – С. 17–23.
3. Чаркіна Т. Глобалізація: соціально-культурний аспект / Т. Чаркіна // VERSUS. – 2016. – № 1. – С. 36–41.
4. Айтов С.Ш. Історично-антропологічні та філософські аспекти діалогу культур і процеси глобалізації / С.Ш. Айтов // Сучасні соціально-культурні дискурси. – 2011. – С. 100–104.
5. Землянхуина С. Г. Воспроизводственный подход к исследованию эколого-экономической системы / С. Г. Землянхуина // Вестник МГУ. Серия 6 «Экономика». – 2009. – № 2. – С. 3–14.
6. Станек О., Староста П., Столбов В. Удовлетворенность местом жительства в малых поселениях: экологический фактор // Социологические исследования. – 2001. – № 7. – С. 97–105.
7. Титаренко Л.Г. Система экологических ценностей населения Республики Беларусь / Л.Г. Титаренко // Социология. – 2012. – № 3. – С. 112–122.
8. Богиня Д. Ментальний чинник у сфері праці. Проблеми теорії та практики / Д. Богиня, М. Семикіна [монографія]. – К., 2003. – 382 с.
9. Мокир Дж. Культура, институты и экономический рост / Дж. Мокир // Materials of the Conference «Understanding Institutions and Development Economics» (November 4–6, 2010). – 2010. – PP. 34 – 83.
10. The Economic, Social and Ecological Value of Ecosystem Services: A Literature Review: Final Report to the Department for Environment, Food and Rural Affairs. – 2005.
11. Перелік країн по ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : uk.wikipedia.org.
12. Офіційний сайт статистики країн Європи «Євростат» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ec.europa.eu/eurostat/.
13. Плясовских А. Влияние христианства на экономическое развитие стран / А. Плясовских [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nideya.narod.ru.
14. Тимчик О.А. Економіка та релігія: теорія і практика взаємовпливу: монографія / О.А. Тимчик. – К. : КНТ, 2014. – С. 95–96.

Marekha I.S.

ANALYSIS OF THE IMPACT OF THE VALUES' SYSTEM ON COUNTRY'S ECONOMY AND CROSS-COUNTRY COMPARISONS

The aim of the article is to analyze the impact of the values' system on country's economy and undertake cross-country comparisons. Such analysis should be based on theoretical and practical approaches. From theoretical point of view, by values we mean an aggregate characteristic of their commodity properties which can obtain a form of market outlook, satisfy the needs of the society and be easily expressed in terms of money. By values' system we propose to understand a set of economic, ecological and social axiologies. All the values exist within the economic system. In the market economic system, the highest economic value is money, because money is the absolutely liquid asset and owes a purchasing power. At the same time, contemporary money is known as fiat money, which does not have intrinsic value. In this relation, the global monetary paradox occurs. Our practical investigation of values is based on two axioms. First, different countries live in a different way. Second, different countries live in a different way because of different values' systems. It was proved that the values can be a source of economic prosperity of a country. These values are expressed in terms of GDP. A set of countries were analyzed by this criterion and the most successful countries with the best system of economic values were revealed. Ecological values were estimated for the countries of EU on the base of ecological culture profile. Social values were proved to be a driving factor and accelerator of a country's economic development. Taking valuable factors into consideration has the global economic evidence.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.2

Іванова Т.В.

доктор наук з державного управління, професор,
проректор з навчальної та виховної роботи
Національного авіаційного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемам та особливостям формування механізму природокористування в Україні, напрямкам підвищення його ефективності та перспективам реалізації еколого-економічної політики. В статті розглянуті заходи оптимізації політики та роль держави у створенні ефективного еколого-орієнтованого механізму природокористування.

Ключові слова: екологічна політика, еколого-економічна політика, еколого-економічна система, оптимізація, сталий розвиток.

Статья посвящена проблемам и особенностям формирования механизма природопользования в Украине, направлениям повышения его эффективности и перспективам реализации эколого-экономической политики. В статье рассмотрены меры оптимизации политики и роль государства в создании эффективного эколого-ориентированного механизма природопользования.

Ключевые слова: экологическая политика, эколого-экономическая политика, эколого-экономическая система, оптимизация, устойчивое развитие.

Постановка проблеми. Проблеми еколого-економічної політики України останнім часом лише посилюється. Серед вчених немає єдиної думки відносно того, з чого потрібно починати розв'язання накопичених проблем. Одним із шляхів досягнення екологічної рівноваги є оптимізація еколого-економічної політики. Проте відкритим залишається питання як проводити оптимізацію, які механізми та обмеження використовувати і як оцінювати її ефективність. Адже задачі оптимальності є завжди актуальними у всіх сферах людської діяльності.

Метою статті є визначення проблем оптимізації еколого-економічної політики України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Закономірності та особливості реалізації екологічної політики досліджено у працях провідних вчених, зокрема Ю. Шемшученка, В. Андрейцева, М. Микієвич, Н. Андрусевич, Т. Будякова, О. Вишнякова, І. Грицяк та інші. Проблемам екологічної політики присвячені праці відомих зарубіжних вчених У. Баумоля, К. Боулдінга, К. Гофмана, В. Данилова-Данильяна, А. Ендреса, М. Кольхааса, Н. Пахомової, Ф. Сміта та інші.

Аналіз наукових досліджень показує, що проблема еколого-економічної політик вимагає невідкладної уваги, адже саме глобальна актуалізація екологічної проблематики зумов-

лює потребу збалансованого, комплексного підходу до аналізу і розв'язання екологічних питань.

Виклад основного матеріалу. Проблему стійкого розвитку еколого-економічної політики України можна розглядати у контексті оптимізації функціонування її головних підсистем – екологічної, соціальної і виробничої. На нашу думку автора термін «sustainable development» (сталий розвиток), можна б перекладати як «оптимальний розвиток». Оптимізації повинні підлягати співвідношення між економічним зростанням і збереженням навколишнього середовища, між задоволенням потреб сучасного покоління і потенційними можливостями задоволення потреб майбутніх поколінь.

В людській свідомості оптимум і оптимальність виступають як граничні, ідеальні моделі, свого роду еталони функціонування систем різної природи. Водночас, поняття оптимуму і оптимальності мають оціночний, досить часто суб'єктивний характер, вони конкретизуються через призму цілей функціонування систем.

Оптимальність функціонування і структури складної системи відображає її високу пристосованість до навколишнього середовища, яке зумовлене об'єктивними закономірностями еволюційного розвитку і є результатом

безперервної взаємодії її підсистем з зовнішнім середовищем і сприяє удосконаленню її структур і гармонійній цілісності. В загальному випадку оптимальна еколого-економічна система (ЕЕС) – це система, яка в даних умовах при найменшій витраті ресурсів (людських, матеріальних, енергетичних) забезпечує досягнення мети в найкоротші терміни [1, ст. 147]. Дуже часто саме досягнення мети може бути і головною метою задачі – якщо мета дуже важлива, то на витрати ресурсів не зважають.

Оптимізація в найширшому розумінні цього терміну застосовується в науці, техніці як і в будь-якій іншій сфері людської діяльності.

В системному аналізі термін «оптимум» використовується в трьох основних значеннях:

- найкращий варіант із всіх станів системи;
- найкращий напрямок змін функціонування системи;
- мета розвитку системи, коли стверджують про досягнення оптимуму [3, ст. 38].

Концепція стійкого розвитку охоплює головні тенденції функціонування ЕЕС, оптимізація яких дозволяє сформулювати фундаментальні принципи стійкого розвитку. У відповідності з «Порядком денним на XXI століття», це:

- оптимізація взаємодії між природою і суспільством (перш за все між виробничою і екологічною підсистемами);
- оптимізація функціонування соціальної підсистеми на сучасному етапі (взаємодія між окремими країнами, регіонами, крупними світовими агломераціями типу північ – Південь);
- оптимізація між сучасним і майбутнім станом людства («цільова функція»;
- збереження ресурсів природи для майбутніх поколінь) [2, ст. 8].

Проблема переходу до принципів стійкого розвитку тісно пов'язана з оптимізацією структури і функціонування еколого-економічних систем. Стійкий розвиток передбачає гармонійний розвиток продуктивних сил, задоволення необхідних потреб всіх членів суспільства за умови збереження і поетапного відтворення цілісності навколишнього природного середовища, створення можливостей для розподілу потенціалу біосфери між людьми різних поколінь.

Оптимізація ЕЕС – це оптимізація складної системи, що складається із складних, в свою чергу, підсистем: виробничої, екологічної і соціальної. Одним з головних завдань є визначення оптимальних шляхів розвитку глобальної ЕЕС, що забезпечують збалансованість біосфери в цілому. При дослідженні проблеми оптимізації ЕЕС важливими є три моменти:

- наявність системи взаємозалежних факторів функціонування головних підсистем;

- чіткі (конкретні, точні) граничні (обмежуючі) умови;
- чітке формулювання критеріїв оптимальності.

Оптимальне нормування антропогенного впливу на ЕЕС полягає в наступному. Існує певний природно-виробничий комплекс, екологічна складова якого повинна задовольняти певним санітарно-гігієнічним нормам, а в межах ЕЕС діють чи передбачається поява потенційних джерел антропогенного забруднення на екологічну підсистему. Необхідно визначити для кожного джерела граничнодопустимі інтенсивності з метою дотримання встановлених норм.

Загалом це повинно визначатись екологічними, виробничими і соціальними чинниками. Недооцінка будь-якого з цих трьох чинників призводить до перекосу в цьому рівносторонньому системному трикутнику і порушення в стратегії оптимізації розвитку ЕЕС. Тільки одночасне і комплексне вирішення всіх трьох задач стійкого розвитку – зростання економіки, при одночасному поліпшенні екологічної ситуації і вирішенні соціальних проблем – дозволять реалізувати цю стратегію. Це багатопланова проблема і вона не завжди вирішується в межах традиційної класичної теорії оптимізації. Оптимізація ЕЕС – це оптимізація системи з надзвичайно складною структурою і з різнохарактерним режимом функціонування головних її підсистем.

В основу оптимізації ЕЕС покладено створення умов, що забезпечують можливість взаємопов'язаного, внутрішньо збалансованого функціонування головних факторів ЕЕС: природа, соціум, виробництво. Вона повинна бути орієнтована на відповідні пріоритети, враховувати наслідки функціонування цієї системи в економічній, соціальній, екологічній сферах і передбачати якнайповнішу оцінку витрат, вигод і ризиків з дотриманням наступних головних критеріїв:

- ніяка господарська діяльність не може бути визнана доцільною, якщо прибуток від неї не перевищує збитку, що супроводжує цю діяльність;
- шкода, заподіяна навколишньому середовищу, повинна бути на такому мінімальному рівні, який тільки може бути досягнутий з врахуванням економічних і соціальних чинників;
- необхідно розглядати у взаємозв'язку природоохоронні, соціальні і виробничі параметри функціонування ЕЕС;
- особливу увагу варто приділяти багатогранності рішень, що забезпечують виконання екологічних вимог;

– необхідно враховувати специфіку функціонування кожної підсистеми, регіональні особливості ЕЕС.

Значно ускладнюють проблему оптимізації неможливість детального опису еколого-економічних систем, наявність невизначеностей в їх функціонуванні і не прогнозованих наслідках, а також необхідність здійснення дій, пов'язаних з ризиком.

Досить непростою проблемою постає пошук критеріїв оптимізації ЕЕС. Це насамперед пов'язано з неоднорідністю структури системи і відсутністю єдиного вектору розвитку найважливіших її підсистем. Зокрема, оптимізація виробничої діяльності вимагає узгодження просторових і часових вимог соціально-економічного розвитку з просторово-часовими закономірностями розвитку екосистем, технологічні процеси повинні узгоджуватись з природними процесами, що відбуваються в межах екологічної підсистеми ЕЕС.

Проблема оптимізації ЕЕС пов'язана з загальними проблемами оптимізації складних систем. Оптимізація складної системи, що відповідає заданим критеріям ефективності (за характером функціонування і структурними параметрами), постає задачею, що важко формалізується. Розв'язок таких задач методами лінійного і динамічного програмування є малоефективним, що пов'язано з наявністю протиріч в цільових функціях головних підсистем, а також з труднощами, пов'язаними з визначення значень параметрів для різних станів системи.

Для будь-якої складної системи дуже важко побудувати єдину функцію мети, яку необхідно оптимізувати, і визначити найбільш оптимальну величину відповідних параметрів. Здебільшого точні математичні методи є малоефективними, а інколи їх застосування є неможливим. Це пов'язано з низкою проблем, основними з яких є проблема розмірності і проблема апріорної невизначеності. Для більшості складних систем задачі оптимізації є важко формалізовані або взагалі не підлягають формалізації.

Основу оптимізаційних задач складає формалізація уявлення про якість функціонування систем. Як і для будь-якої системи, якісні режими функціонування ЕЕС можна охарактеризувати трьома станами:

- мінімальне забезпечення функціонування ЕЕС;
- забезпечення нормального функціонування ЕЕС;
- забезпечення умов найкращого функціонування ЕЕС.

В межах ЕЕС носієм виробничих і соціальних інтересів є соціум, носієм природних інтересів – екологічна підсистема, хоча соціум і

виробнича підсистема теж мають свої інтереси щодо природних екосистем. Прояви інтересів в ЕЕС дуже різноманітні, вони важко підлягають формалізації, не завжди мають конкретний зміст і не завжди інтереси глибоко усвідомлені їхніми носіями. Недостатньо строгий характер багатьох інтересів, їх різноманітність призводять до значних труднощів при формулюванні критеріїв оптимізації.

Тому при оптимізації таких складних структур, якими є ЕЕС, важливе місце займають неформальні і напівформальні методи. Йдеться про так звану обмежену раціональність: розв'язок приймається на реальній основі, але з врахуванням усвідомлення стану навколишнього середовища особами, що приймають рішення. В цьому випадку критерії визначаються знаннями, судженнями конкретних людей. Вони по-своєму розуміють доцільність, яка дуже часто пов'язана з емоційністю.

Процедура визначення оптимуму ЕЕС загалом може бути поставлена як розробка комплексного рішення, коли всі основні підсистеми ЕЕС як учасники процесу співвідносять свої вимоги до існуючої ситуації. Корегування своїх вимог, навіть в бік їх пом'якшення, повинно відбуватись з метою зближення до вимог інших об'єктів, щоб унеможливити ситуацію, коли невірна оцінка своїх можливостей, зайва незговірливість могли б призвести до значно більших втрат, ніж скорочення своїх вимог.

Найбільш доцільною формою визначення критеріїв оптимізації може бути співвідношення переваг в множині можливих варіантів, серед яких виділяються два типи. Для першого типу характерними є переваги, які можна виміряти лише на порядковій шкалі – констатуючи факт переваги однієї над іншою. Другий тип передбачає не тільки встановлення факту переваги, але й певну кількісну оцінку переваги.

На основі загальновизнаних постулатів економічної науки, можна прийняти наступну схему ідентифікації суб'єктів ЕЕС, як носіїв певних інтересів:

– матеріальне виробництво, певною мірою автономне від соціальної і екологічної підсистем, володіє конкретними інтересами, які диктуються техніко-економічними особливостями виробництва і діючим господарським механізмом;

– соціум цікавиться не тільки результатами матеріального виробництва, але й є носієм певних потреб екологічного змісту;

– основним інтересом екологічної підсистеми є збереження рівноваги, забезпечення процесів самозбереження [1, ст. 124].

Оптимізація ЕЕС повинна відбуватися на основі наукового аналізу функціонування соці-

альної, виробничої і екологічної підсистем, кожна з яких розглядається як нерозривна частина єдиної ЕЕС. Питання оптимізації завжди постає, коли виникає необхідність змінювати стратегію розвитку, оскільки подальше функціонування системи може спричинити деградацію як системи в цілому, так і деградацію окремих її підсистем.

Оптимізація ЕЕС з позицій системного аналізу вимагає чіткого осмислення ієрархічного рівня виробничої, соціальної і екологічної підсистем. Саме ієрархічність повинна бути покладена в основу пошуку критерію (чи критеріїв) оптимальності еколого-економічної системи. Стає очевидним, що комплексне вивчення проблем оптимізації кожної ЕЕС повинне проводитися як дослідження цілісної природно-антропогенної системи, яка одночасно є також цілісною частиною біосфери. Тому розуміння суті, а в подальшому і формалізація умов оптимізації у вигляді балансу соціальної, економічної і природно-ресурсної регіональних і глобальних компонент за мінливих зовнішніх умов, є ключовим і життєво необхідним для оптимального функціонування ЕЕС в сучасних умовах.

Ключовою проблемою оптимізації ЕЕС є створення такої структури системи, яка на базі доступних ресурсів була б спроможна забезпечити високий рівень соціальної стабільності, необхідний рівень економічного розвитку і відповідні екологічні умови функціонування соціуму і природних екосистем в цілому.

Оптимальність функціонування ЕЕС визнається багатьма факторами, які встановлюють режими функціонування її головних підсистем. Ефективне функціонування ЕЕС є тією необхідною базою, яка забезпечує гомеостатичний баланс динаміки системи і є фундаментом стійкого розвитку.

Інтегральний критерій оптимального функціонування ЕЕС є функцією економічних, екологічних і соціальних параметрів системи. Для глобальної ЕЕС ними можуть бути:

- а) розміри валового системного продукту, що припадає на одного жителя, і ступені стійкості природно-господарських комплексів;
- б) величини екологічного потенціалу і забруднення навколишнього середовища;
- в) рівень соціальної напруженості в регіоні і потенціалу відтворення соціуму.

Оптимальне функціонування ЕЕС багато в чому визначається відповідним режимом функціонування виробничої системи, який встановлюється потребами соціуму і можливостями екологічної підсистеми. Зокрема, оптимальністю ресурсоспоживання в межах виробничої підсистеми, оптимальним розподілом при-

родного, людського і соціального капіталів в процесі функціонування ЕЕС, ефективністю виробничих технологій стосовно збереження природних екосистем.

На сьогоднішньому етапі розвитку світової цивілізації особливі вимоги ставляться до ефективності виробничої підсистеми, і насамперед до галузей і виробництв, які спеціалізуються на первинній переробці, відтворенні і охороні природного капіталу. Потенційні можливості оптимального природокористування визначаються розмірами наявного економічного ресурсу, необхідного для недопущення техногенного руйнування природного середовища і підготовки природних ресурсів до їх подальшого використання.

На конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992) була поставлена проблема необхідності переходу світової спільноти до стійкого розвитку, який забезпечував би баланс між вирішенням соціально-економічних проблем і збереженням навколишнього середовища, задоволенням життєвих потреб нинішнього покоління і забезпеченням потреб майбутніх поколінь. Стійкий розвиток ЕЕС в матеріалах конференції характеризує швидше мету, а не процес оптимізації функціонування соціально-природних систем.

Оптимізація розвитку ЕЕС передбачає досягнення всіх поставлених цілей стійкого розвитку, оптимізацію балансу між цілями і рівними можливостями для їх досягнення нині і невдовзі з врахуванням інтересів всіх поколінь і всіх регіонів. Оптимізація розвитку системи людської цивілізації – це обґрунтування балансу загальних чинників розвитку (ресурсних, економічних, соціальних, екологічних) і їх використання відповідно до стратегічних і тактичних задач системного розвитку, скерування розвитку до ресурсної забезпеченості виробництва, соціальної стабільності, економічного зростання і екологічної безпеки, функціонування системи в цілому і головних її підсистем.

Оптимізація повинна здійснюватись в галузі доступних в даний момент знань про безпечні шляхи розвитку природно-антропогенних систем. Гарантування екологічної безпеки вимагає реалізації комплексу заходів, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку природних систем для задоволення потреб особи, суспільства, і досягнення мінімізації збитку, що заподіюється природним системам діяльністю людини. В цьому плані екологічна безпека передбачає певний рівень поінформованості про екологічні проблеми конкретної природно-господарської системи, про доступні методи керування розвитком, про вплив господарської діяльності на навколишнє природне середовище (межі якого, взагалі, можуть не збіга-

тися з межами конкретної ЕЕС). При цьому слід брати до уваги той факт, що будь-які глобальні зміни, обумовлені природними процесами, мають енергетику в декілька разів більшу, ніж та, яку сьогодні виробляє людство.

Можливі екологічні критерії оптимальності функціонування ЕЕС:

- економічний оптимум забруднення;
- максимально можливий обсяг зниження викидів при даній технологічній структурі;
- мінімізація екологічного ризику;
- мінімальний вплив на навколишнє середовище;
- оптимальний характер і структура виробництва економічних благ і послуг;
- визначення оптимальної системи матеріальних і нематеріальних цінностей.

Аналіз цих змін вимагає достовірності і повноти параметрів розвитку як глобальних, так і локальних ЕЕС. Водночас, принциповий недолік документів, прийнятих про стійкий розвиток в глобальних масштабах, полягає в тому, що в них не простежується локальний аспект реалізації системного підходу до стійкого розвитку суспільства і природних систем, що є основою його життєдіяльності, немає обґрунтованих відповідей на низку питань, а саме:

- як забезпечити системний оптимальний розвиток на різних рівнях в масштабах всього суспільства і на окремих територіях, і окремими виробництвами?;
- які необхідні для цього механізми, що дозволяють отримати очікуваний ефект?;
- як забезпечити оптимальну взаємодію між такими об'єктами, як джерела техногенних викидів і природні екосистеми, в рамках забезпечення стійкого розвитку?

Відповіді на ці питання залежать від наявності природно-ресурсного потенціалу конкретної території, від ідеології управління і організації господарської діяльності, від структури функціонуючої виробничої підсистеми і характеру її технологій, від ступеня стійкості і порушеності територіальних екосистем. Відповідно на кожному рівні існує необхідність пошуку оптимальних системних рішень, що припускають і специфічні форми їх реалізації.

При аналізі проблеми оптимальності в умовах соціально-економічної кризи необхідно враховувати наступні наслідки, пов'язані з досягненням оптимальності функціонування виробничої підсистеми:

- зміна системи управління і її цільових установок і функцій;
- зміна територіальної організації економіки і структури інформаційних зв'язків;
- зміни зв'язків між виробниками і споживачами;

- перегляд діючих соціальних імперативів, моральних і етичних норм.

При перебудові виробничої системи, що відбувається без врахування її взаємозв'язків з головними підсистемами ЕЕС, як правило, реалізуються наступні основні сценарії природокористування [4, ст. 204]:

- екстенсивне використання природних ресурсів при мінімальних змінах техніко-технологічних і організаційних основ виробництва;
- залучення іноземних інвестицій і технологій, здатних підвищити економічну ефективність перетворюваних структур і знизити небезпечну дію на навколишнє середовище;
- орієнтація, в першу чергу, на використання технологічних і соціально-економічних внутрішніх резервів і ресурсів.

Але при будь-якому варіанті власні природні, економічні і соціальні ресурси системи залишаються головним чинником, що визначає форми і швидкість перетворень.

До обмежень, що впливають на характер оптимізації, відносяться:

- рівень технологічного розвитку, який характеризується структурою і морфологією виробничих технологій, що визначають спосіб використання природних ресурсів;
- соціальний потенціал суспільства, що характеризує рівень усвідомлення індивідом свого відношення до структур управління, рівень технічної і гуманітарної культури, масштаби соціальних структурних перетворень.

Глобальне завдання оптимальних перетворень полягає в послідовній гармонізації виробництва і соціуму на основі реалізації загальних закономірностей становлення техносферних територіальних структур, що забезпечують збалансоване природокористування.

Оптимізацію ЕЕС можна здійснювати двома шляхами: економічним і екологічним. Економічний підхід включає заборону зростання народонаселення, заохочення науково-технічного розвитку, оптимальне збільшення чинників виробництва добробуту, оцінку ресурсів відповідно до їх відносної обмеженості (дефіцитності), зміну в структурі виробництва і споживання для заборони запасів дефіцитних ресурсів. Екологічний підхід включає врахування ролі як техногенного, так і природного капіталів, зокрема, унікальних особливостей природних благ, незамінності функцій природного капіталу, безповоротності змін в природі.

Вибір критеріїв оптимальності для ЕЕС є надзвичайно складною проблемою. Для ЕЕС характерна багаторівнева оптимізація, при якій відбувається узгодження критеріїв оптимальності трьох її основних підсистем: екологічної,

виробничої і соціальної. Основою формування критеріїв функціонування ЕЕС повинен стати той беззаперечний факт, що на межі ХХ-ХХІ ст. стало очевидно, що протиріччя між наростаючими потребами суспільства і порівняно обмеженими можливостями біосфери ставлять під загрозу подальше існування людини. Питання екологічно безпечного розвитку цивілізації опинились висунутими на передній план наукового пошуку, суспільної свідомості в цілому. Критерії оптимізації ЕЕС повинні забезпечити відтворення природних ресурсів екосистем в цілому, дотримання еколого-економічної рівноваги, удосконалювання еколого-економічних відносин [4, ст. 208].

Оптимальне функціонування ЕЕС повинно забезпечити екологічно чисте виробництво, і ідеальним в цьому плані є органічне «вписування» виробничих процесів у природно-антропогенні. У межах ЕЕС високі темпи і агресивний щодо природи характер господарської діяльності сприяють розвитку еколого-економічних проти-

річ, що виникають із двох протилежних тенденцій продуктивних сил: продуктивної і споживчої. Еколого-економічні протиріччя впливають на формування стійкої суспільної потреби до створення екологічно безпечного типу відтворення. Загострення цих суперечностей на сучасному етапі розвитку свідчить про явний дисбаланс еколого-економічного розвитку.

Висновки. Специфіка сьогоденної ситуації полягає в тому, що накопичувані десятиліттями екологічні проблеми тепер треба вирішувати в зовсім інших політичних та економічних умовах. У зв'язку з цим надзвичайно актуальними є еколого-економічні дослідження трансформаційних процесів, наукове обґрунтування стратегії екологічної політики держави. Саме тому, процес оптимізації еколого-економічної політики забезпечить можливість ваземопов'язаного, внутрішнього збалансованого функціонування головних факторів: природа, соціум, виробництво, що в свою чергу призведе до сталого екологічно збалансованого розвитку національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Мешеніна Н.В. Аналіз підходів до визначення еколого-економічних систем / Н.В. Мешеніна, І.С. Мареха // Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях: матеріали Другої наук.-прак. Конф., 23-24 вересня 2010 р. – Сімферополь: Фенікс, 2012. – С. 147.
2. Синякевич І.М. Екологічні і соціальні виклики двадцять першого століття: проблеми їх подолання / Синякевич І. // Науковий вісник: УкрДЛТУ: Менеджмент природних ресурсів: екологічна і лісова політика. – Львів: УкрДЛТУ. – 2014, вип. 14.2. – С. 8-15.
3. Сенюшкін Є.О. Економіко-правові механізми державного забезпечення сталого розвитку / Є.О. Сенюшкін // Статистика України. – 2013. № 3. – С. 38.
4. Хлобистов Є.В. Вдосконалення системи фінансування природоохоронних проектів / Є.В. Хлобистов // Регіональна економіка. – 2003. – №4. – С. 203-212.

Ivanova T.V.

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF OPTIMIZATION OF ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC POLICY OF UKRAINE

The article deals with the problems and peculiarities of the formation mechanism of nature in Ukraine and ways to increase its efficiency and prospects of environmental and economic policy. The article deals with the optimization measures policy and the role of government in creating effective eco-oriented mechanism of nature.

The specifics of the current situation is that environmental issues Accumulating decades now we have to solve a very different political and economic conditions. In this connection is extremely important environmental and economic studies of transformation processes, scientific substantiation of the strategy of environmental policy. Therefore, the process of optimization of environmental and economic policy would allow vazyemopov'yazanoho, balanced functioning of the internal main factors: nature, society, production, which in turn will lead to sustainable environmentally sustainable development of the national economy.

Key words: environmental policy, environmental and economic policy, ecological and economic system optimization, sustainable development.

Іличок Б.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національного університету «Львівська політехніка»

ВАЛЮТНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ – СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Дослідження присвячено питанням підвищення рівня валютної безпеки України. Дано характеристику динаміки валютного курсу в Україні. Здійснено огляд основних чинників впливу на валютний курс, зокрема чинників інфляції, стану рахунку сальдо товарів платіжного балансу. Як індикатор конкурентоспроможності національного господарства використано індекс глобальної конкурентоздатності. Дано характеристику існуючого рівня та динаміки позиції України згідно індексу глобальної конкурентоспроможності. Деталізовано основні фактори зниження даної позиції, а саме – корупцію, високу інфляцію, неефективну державну бюрократію. Запропоновано шляхи мінімізації негативних чинників впливу й на цій основі забезпечення підвищення рівня валютної безпеки України.

Ключові слова: валютна безпека, конкурентоспроможність, державний бюджет, тіньова економіка, олігархи, інфляція, судова реформа, антикорупційні суди.

Статтю посвящено вопросам повышения уровня валютной безопасности Украины. Дано характеристику динамики валютного курса в Украине. Проведено обзор основных факторов влияния на валютный курс, в частности факторов инфляции, состояния счета сальдо товаров платежного баланса. Как индикатор конкурентоспособности национального хозяйства использован индекс глобальной конкурентоспособности. Дана характеристика существующего уровня и динамики позиции Украины согласно индекса глобальной конкурентоспособности. Детализированно основные факторы снижения данной позиции, а именно – коррупцию, высокую инфляцию, неэффективную государственную бюрократию. Предложены пути минимизации негативных факторов влияния и на этой основе обеспечения повышения уровня валютной безопасности Украины.

Ключевые слова: валютная безопасность, конкурентоспособность, государственный бюджет, теневая экономика, олигархи, инфляция, судебная реформа, антикоррупционные суды.

Постановка проблеми. Сьогодні розвинуті держави світу значну увагу приділяють питанню забезпечення власної економічної безпеки та підвищення її потенціалу. Україна прагне інтеграції до ЄС. В той же час економічна політика України не відповідає основним стандартам ЄС. В Україні вже постійними є надто високі темпи інфляції, значні рівні бюджетного дефіциту, вагоме від'ємне сальдо платіжного балансу. Національна валюта за останні двадцять років знецінилася у 17 разів щодо долара США. З огляду на вищенаведене, в Україні вкрай актуальними є питання про якісне підвищення рівня валютної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Валютна безпека є досить молодого наукою. Офіційне визнання на Заході вона отримала з 1985 р., а в Україні – з перших років незалежності. Сьогодні вчення про економічну безпеку та її складову – валютну безпеку, розвивається швидкими темпами. Найактуальніші питання з цієї галузі знайшли своє відображення у працях О. Барановського, І. Бінько, В. Гейця, В. Горбуліна, Я. Жаліла, М. Данилович-Кропивницької,

М. Єрмошенко, В. Мунтіяна, Г. Пасгернак-Таранушенка, І. Червякова, В. Шлемко та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи перспективи подальшого економічного розвитку України, бажання інтегруватися в ЄС, необхідно виокремити основні причини низького рівня валютної безпеки України та пропонувати шляхи мінімізації цих причин.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Здійснити аналіз основних проблем існуючого рівня валютної безпеки України, дати характеристику їх причин й запропонувати шляхи усунення цих причин.

Виклад основного матеріалу дослідження. 24 серпня 2016 року український народ відсвяткував 25 років відновлення своєї державності. Озираючись на чверть столітній шлях, українців охоплюють двоякі почуття.

З одного боку є гордість, що у 1991 році ми реалізували мрію десятків поколінь, які понад усе прагнули відновлення державності України. Ми добре пам'ятаємо, що для реалізації цієї мети український народ поніс коло-

сальні жертви. Адже протягом століть окупації загарбниками були знищені десятки мільйонів патріотів України. Вогнем і мечем, голодом та депортаціями вщент сплюндровано тисячі українських сіл та містечок.

Поряд з цим є цілком закономірне розуміння, що відновивши державність, український народ за 25 років так і не став повноправним господарем в Україні. Влада щороку обіцяє громадянам грандіозні реформи. Натомість з року в рік держава все більше скочується на периферію світового розвитку. На часі ставити питання про кризовий стан економічної безпеки держави, зокрема – валютної безпеки, адже через валютну систему національна економіка взаємодіє з усім світом.

З погляду національної економіки, валютна безпека — це такий стан курсоутворення, який створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняного експорту, безперешкодного припливу в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, а також максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках.

Основним індикатором валютної безпеки є обмінний курс національної валюти. Інформація про динаміку обмінного курсу гривні стосовно долара США протягом 1996-2016 років відображена на рис. 1.

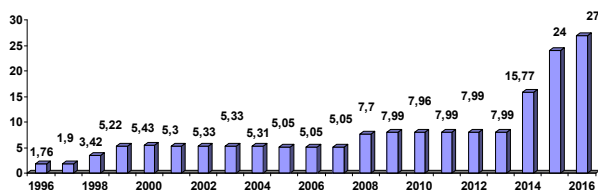


Рис. 1. Динаміка обмінного курсу гривні щодо долара США протягом 1996-2016 р., станом на кінець року.

Підготовано на основі: Курс валют НБУ. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: finance.i.ua/nbu/

В досліджуваному проміжку часу обмінний курс гривні не корелювався щороку відповідно до рівня купівельної спроможності гривні. Наприклад, протягом 2005-2007 років купівельна спроможність гривні за рахунок інфляційних процесів зменшилася на 35,3% ($113,5 \times 1,1 \times 1,1 = 135,3$). В той же час (згідно валютної стратегії уряду та НБУ) обмінний курс гривні протягом 2005-2007 років залишався стабільним 5,05 грн./долл. США [1]. Така диспропорція не могла існувати у довготривалому періоді.

Вагомим фактором впливу на валютний курс в Україні є інфляція. Згідно інформації з рис. 2 в Україні протягом досліджуваного проміжку часу відбувалися значні інфляційні про-

цеси [2, с. 31]. Це призводило до знецінення купівельної спроможності національної валюти, що в підсумку потенційно негативно позначалося на обмінному курсі гривні.

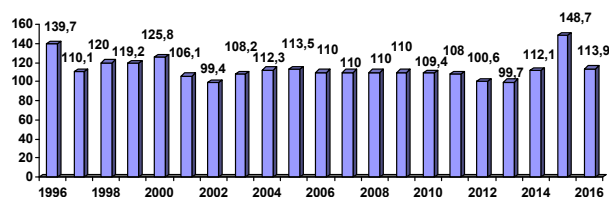


Рис. 2. Інфляція (індекс споживчих цін) в Україні протягом 1996-2015 р., %.

Підготовано на основі: Статистичний щорічник України за 2015 рік. Державна служба статистики України. – Київ: 2016. – С. 31.

З огляду на вищенаведене, власники заощаджень у національній валюті намагалися конвертувати її в більш стійку (тверду) валюту, наприклад в долари США. Це сприяло ще більшому потенційному зниженню курсу національної валюти, зокрема щодо долара США.

Протягом 1996-2016 років зниження обмінного курсу гривні відбувалося не плавно, а стрибкоподібно. За минулі двадцять років мали місце три значні стрибкоподібні падіння обмінного курсу гривні.

Перший – з серпня 1998 року до грудня 1999 року, коли в процесі розгортання «азійської» кризи обмінний курс гривні щодо долара США знизився з 1,9 грн./долар США до 5,22 грн./дол. США. Тобто – у 2,75 разів.

Другий – з серпня 2008 року по грудень 2008 року, коли в процесі розгортання «світової фінансової» кризи обмінний курс гривні щодо долара США знизився з 5,05 грн./дол. США до 7,70 грн./дол. США. Тобто – на 52,5%.

Третій – з березня 2014 року по грудень 2015 року, коли в процесі розгортання «російської весни» та окупації Росією українських територій Криму та Донбасу, обмінний курс гривні щодо долара США знизився з 7,99 грн./дол. США до 24,00 грн./дол. США. Тобто – у 3,0 разів.

Вагомим чинником зниження валютного курсу гривні є негативне сальдо товарів платіжного балансу України, дефіцит якого протягом 1996-2016 років сягнув 125,7 мільярдів доларів США [3].

Керівництво України впродовж 1996-2016 років на належному рівні не стимулювало внутрішнього попиту на вітчизняні товари, не працювало над імпортозаміщенням та зменшенням негативного сальдо товарів платіжного балансу, а основну увагу приділяло збільшенню валютних надходжень від експорту товарів та послуг. Внаслідок такої стратегії роз-

витку залежність економіки України від зовнішніх ринків є надто високою, про що свідчить інформація з рис. 3.

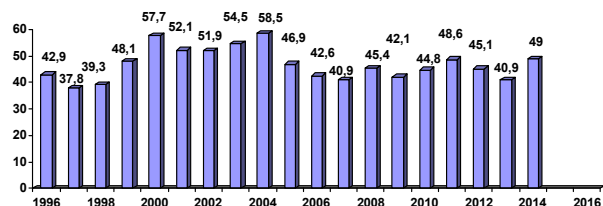


Рис. 3. Співвідношення обсягу експорту товарів та послуг з України до обсягу ВВП протягом 1996-2014 рр., %.

Підготовано на основі: Статистичний щорічник України за 2015 рік. Державна служба статистики України. – Київ: 2016. – С. 399.

Усі три вищенаведені процеси падіння обмінного курсу гривни на пряму пов'язані з значним зниженням попиту на українські товари на зовнішніх ринках. Наслідком такої ситуації було різке зростання негативного сальдо балансу товарів платіжного балансу держави. Наприклад, у вересні 2008 року світову економіку охопила фінансова криза. Попит на експорт з України недорогоцінних металів та виробів з них зменшився на 70%. Протягом

жовтня-грудня 2008 були зупинені та простоювали переважна більшість вітчизняних металургійних комбінатів. Як наслідок, негативне сальдо балансу товарів у 2008 році сягнуло 16,1 млрд. дол. США [3].

У кризових ситуаціях, щоб підвищити в ціновому сегменті конкурентоспроможність українських товарів на світовому ринку, керівництво України впродовж 1996-2016 років йде шляхом зниження обмінного курсу гривні. Зокрема восени 2008 року обмінний курс гривні з 5,05 грн./дол. США було знижено до 7,7 грн./дол. США, тобто на 60%. Для довідки, національна валюта Чехії у той же період 200 року здешевшала лише на 2%.

Значне зниження обмінного курсу гривни у 2014-2015 роках керівництво держави виправдовує війною Росії проти України, окупацією українських територій в Криму та на Донбасі й фактичним обмеженням російського ринку для збуту українських товарів.

Згідно інформації з табл. 1, у 1996 році на російський ринок припадало 38,7% експорту товарів з України. У 2015 році – лише 12,7%. Тобто, частка експорту з України товарів на російський ринок протягом 1996-2015 років зменшилася на 26,0%-х пункти [2, с. 399-401].

Таблиця 1

Структура експорту з України товарів у розрізі держав за 1996 та 2015 роки

№ з/п	Держави	Значення показників (млн. дол. США)		Структура, %		Відхилення структури, %-х пунктів
		1996	2015	1996	2015	
1	Білорусь	722,5	870,7	5,0	2,3	- 2,7
2	Єгипет	96,8	2079,8	0,7	5,5	+ 4,8
3	Індія	82,3	1444,1	0,6	3,8	+ 3,2
4	Іран, Ісламська Республіка	116,5	472,5	0,8	1,2	+ 0,4
5	Ірак	0,00	533,6	0,0	1,4	+ 1,4
6	Іспанія	90,2	1979,8	0,6	5,2	+ 4,6
7	Казахстан	90,9	712,7	0,6	1,9	+ 1,3
8	Китай	768,1	2399,1	5,3	6,3	+ 1,0
9	Молдова	237,8	524,3	1,7	1,4	- 0,3
10	Нідерланди	99,7	905,7	0,7	2,4	+ 1,7
11	Німеччина	421,9	1328,7	2,9	3,5	+ 0,6
12	Польща	362,7	1977,3	2,5	5,2	+ 2,7
13	Росія	5577,4	4827,7	38,7	12,7	- 26,0
14	Румунія	157,3	569,9	1,1	1,5	+ 0,4
15	Саудівська Аравія	28,1	761,6	0,2	2,0	+ 1,8
16	Словаччина	230,6	468,8	1,6	1,2	- 0,4
17	Туреччина	408,7	2771,8	2,8	7,3	+ 4,5
18	Угорщина	371,6	909,7	2,6	2,4	- 0,2
19	Франція	111,1	497,9	0,8	1,3	+ 0,5
20	Чеська Республіка	143,0	541,0	1,0	1,4	+ 0,4
21	Всього експорту	14400,8	38127,1	100,0	100,0	X

Підготовано на основі: Статистичний щорічник України за 2015 рік. Державна служба статистики України. – К., 2016. – С. 399-401.

Натомість слід наголосити, що вітчизняні експортери стрімко освоюють інші перспективні ринки. Наприклад, частка експорту товарів з України в Єгипет за досліджуваний період часу зросла на 4,8%-х пункти, у Китай – на 4,6%-х пункти, у Туреччину – на 4,5%-х пункти [2, с. 399-401].

Активне або пасивне сальдо торговельного балансу характеризує конкурентоспроможність країни на світовому ринку. З огляду на загальне пасивне сальдо балансу товарів України, конкурентоспроможність вітчизняних товарів на світовому ринку є недостатньою.

Щоб об'єктивно та неупереджено дати характеристику вищенаведеній ситуації щодо стану конкурентоспроможності України, скористаймося інформацією про стан та динаміку індексу глобальної конкурентоспроможності (І Г К) [4]. Цей індекс є загальнопланетарним дослідженням, яке здійснює Всесвітній економічний форум. А в сучасній світовій системі конкурентоспроможність національного господарства є визначальним чинником економічної безпеки країни.

Згідно інформації з табл. 2, показник України за І Г К протягом 2012-2017 років знизився з 73-ї позиції у 2012-2013 роках до 85-ї позиції у 2016-2017 роках. Така динаміка є вагомим негативним явищем у розвитку держави. У той же час, аналогічний показник Польщі покращився з 41-ї позиції до 36-ї, а Росії – покращився з 67-ї позиції до 43-ї.

Щоб зрозуміти причини вищенаведених результатів динаміки позиції України за І Г К, розглянемо внутрішній зміст даного індексу.

І Г К складається з більш ніж 100 змінних, що згруповані у 12-ть контрольних показників («Інституції», «Інфраструктура», «Макроекономічне середовище», «Охорона здоров'я та початкова освіта», «Вища освіта і професійна підготовка», «Ефективність ринку товарів», «Ефективність ринку праці», «Розвиток фінансового ринку», «Технологічна готовність», «Розмір ринку», «Відповідність підприємництва сучасним вимогам» та «Інноваційний потенціал») за 3-ма основними групами субіндексів: «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності» та «Інновації та фактори вдосконалення».

Як вирішити проблему щодо забезпечення покращення позиції України в індексі глобальної конкурентоспроможності? Для початку, варто проаналізувати найбільш проблемні складники індексу. А саме, у 2016-2017 роках серед 138 країн Україна має:

- останнє – 138 місце за міцністю банків;
- передостаннє – 137 місце за регулюванням фондових бірж;
- третє з кінця – 136 місце за інфляційними змінами;
- четверте з кінця – 134 місце за якістю доріг;
- десяте з кінця – 129 місце за марнотратство бюджетних коштів.

В фінансовій сфері України впродовж 1991-2016 років здійснюються масштабні афери з розкрадання коштів. Наслідком такої ситуації у кризові періоди є масове банкрутство попередньо розкрадених банків, кредитних спілок, інвестиційних фондів тощо. Такі повальні

Таблиця 2

Позиції України та її сусідів за індексом глобальної конкурентоспроможності

№ з/п	Країни	Значення показників				
		2012-2013 (з 144 країн)	2013-2014 (з 148 країн)	2014-2015 (з 144 країн)	2015-2016 (з 140 країн)	2016-2017 (з 138 країн)
1	Україна	73	84	76	79	85
2	Польща	41	42	43	41	36
3	Росія	67	64	53	45	43

Підготовано на основі: Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: edclub.com.ua/analitika/poz.

Таблиця 3

Індекс глобальної конкурентоспроможності України

Показники	2014-2015	2015-2016	2016-2017
	144 країни	140 країн	138 країн
Загальний індекс (позиція)	76	79	85
- марнотратство державних витрат	138	134	129
- якість доріг	139	132	134
- інфляція, зміна за рік %	75	134	136
- міцність банків	138	140	138
- регулювання фондових бірж	127	135	137

Підготовано на основі: Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: edclub.com.ua/analitika/poz.

банкрутства мали місце у 2009-2010 та у 2014-2015 роках.

В Україні ще ніхто з крупних махінаторів фінансової сфери не поніс заслуженого покарання. Ці завідомо протиправні дії правоохоронні органи й сьогодні як правило «списують» на цивільно-правові відносини. Такий стан справ є запорукою того, що зазначені зловживання у фінансовій сфері будуть продовжуватися й надалі й **стимулюватимуть інфляцію**.

Нинішні заходи влади у боротьбі з розкраданням коштів бюджету ще мало ефективні. Згідно оцінки міжнародних експертів, позиція держави в проблемі **марнотратства бюджетних коштів** з 6-го місця з кінця у 2014-2015 роках покращилася лише до 10 місця з кінця (129 позиція) у 2016-2017 роках.

Україна в індексі глобальної конкурентоспроможності за 2016-2017 роки займає 5-е місце з кінця за **якістю автомобільних доріг**. У нас, як ніде в світі, бракує коштів на ремонт та будівництво доріг. А ті мізерні кошти, що виділяються на ці цілі, освоюються з рекордним **марнотратством**.

За таких обставин стає зрозумілим, чому Україна за позицією глобальної конкурентоспроможності у 2016-2017 роках поступається не лише добре відомому українцям по колишньому СРСР Таджикистану, який має 77-у позицію, але й Намібії з Південної Африки з її 84-ю позицією.

Підсумовуючи наведену вище інформацію, є підстави стверджувати, що впродовж останніх 20 років влада в Україні проводила валютну політику, яка суперечить загальновизнаним світовим нормам. Основними причинами таких результатів є повна безкарність злочинів високопосадовців, які, зокрема, причетні до марнотратства бюджетних коштів держави. Наслідком такої безкарності є висока інфляція, колосальне зниження валютного курсу гривни, низька глобальна конкурентоспроможність України в цілому. Наприклад, якщо у вересні 2016 року за одну гривню можна було придбати два польських злотих, то у 2016 році за один польський злотий треба було заплатити 6,8 гривни. Тобто, протягом 1996-2016 років гривня стосовно польського злота знецінилася у 13,6 разів [8, с. 873].

Складність існуючої ситуації полягає у тому, що вищенаведені проблеми в своїй основі носять системний характер, їх перебіг координується з-за кордону з метою дискредитації

самої ідеї державності України. Згідно слів віце-президента США Д. Байдена – Росія використовує корупцію як інструмент тиску на Україну [5].

Згідно інформації Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, рівень тіньової економіки в Україні у 2015 році склав біля 40% [6]. Враховуючи, що у 2015 році ВВП України становив 1979,5 млрд. грн., то чисті прибутки тіньового сектору у 2015 році склали біля 790 млрд. грн. ($1979,5 \text{ млрд. грн.} \times 0,40 = 790 \text{ млрд. грн.}$), з яких понад 500 млрд. грн. припадає на корпоративний сектор, що належить олігархам.

Поряд з вищенаведеним, в Україні колосальних масштабів сягають обсяги уникнення від оподаткування прибутку суб'єктів господарювання шляхом махінацій через офшорні компанії. Ці оборудки відбуваються «згідно з чинним законодавством». Адже сам перелік офшорних зон затверджується розпорядженням Кабінету Міністрів України [7].

Зменшення рівня тіньовизації національного господарства повинно відбуватися на основі системних поетапних змін у діяльності контролюючих органів. Підприємств – лідерів тіньового сектору в Україні є лише кілька сотень і навести з ними порядок технічно не складає жодної проблеми. Існуюча ситуація, коли основна маса корпоративного сектору працює з рентабельністю операційної діяльності у 2-4 % [2, с. 480] є цинічною.

Підняті проблеми залишатимуться не вирішеними, допоки в державі не буде реальних покарань за злочини чиновництва та шахраїв. Для вирішення даного питання слід в найкоротші терміни запровадити антикорупційні суди та впродовж 2017 року здійснити судову реформу.

Висновки. При реалізації пропонованих заходів щорічний витік з України тіньового капіталу за кордон значно скоротиться. Бюджетна політика стане більш збалансованою та матиме перспективу наблизитися за рівнем бюджетного дефіциту до стандартів ЄС. Внаслідок цього мінімізуватиметься інфляція та створиться потужний стимул економічного зростання за рахунок чинників внутрішнього попиту. В підсумку національне господарство стане стабільнішим, а якість валютної безпеки України щороку суттєво покращуватиметься як за рахунок поліпшення вищезазначених п'яти найбільш вразливих показників індексу глобальної конкурентоспроможності, так і в цілому.

Список використаних джерел:

1. Курс валют НБУ. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://finance.i.ua/nbu/>.
2. Статистичний щорічник України за 2015 рік. Державна служба статистики України. – Київ: 2016. – 574 с.
3. Платіжний баланс України. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish>.

4. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: edclub.com.ua/analitika/poz.

5. Росія використовує корупцію як інструмент для тиску на Україну – Байден. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.unian.ua/politics/1726051-rosiya-vikoristovue-koruptsiyu-yak-instrument-dlya-tisku-na-ukrajinu-bayden.html>.

6. Рівень тіньової економіки України знизився до 40% ВВП. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/07/4/597966/>.

7. Розпорядження КМУ від 16 вересня 2015 р. № 977-р «Про затвердження переліку держав (територій), які відповідають критеріям, установленим підпунктом 39.2.1.2 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 Податкового кодексу України». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/norm_akt/source-KMY/type-Розпорядження/99716.09.2015.htm.

8. Statistical yearbook of the Repablik of Poland. 2015. Warsaw. 890 p. <http://finance.i.ua/nbu/>

Ilychok B.I.

CURRENCY SAFETY OF UKRAINE – THE STATE AND PROSPECTS OF PERFECTION

The article is devoted to the questions of Ukrainian currency security level reinforcement. There was characterized the dynamics of exchange rate in Ukraine.

There were learned the main factors effecting the exchange rate, namely the factors of the inflation and the state of goods balance in balance of payments. Global competitiveness index was used as the indicator of national economy competitiveness. The existing level and the dynamics of Ukrainian position according to the global competitiveness index were characterized. There were detailed the main factors of the decrease of this position, namely – corruption, high inflation, ineffective public bureaucracy. There were offered the ways of lowering the influence of negative factors with Ukrainian currency security reinforcement being provided on this basis.

Keywords: currency security, competitiveness, state budget, shadow economy, oligarchs, inflation, judicial reform, anti-corruption courts.

Набульсі Х.Н.

здобувач

Центральноукраїнського національного технічного університету

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Статтю присвячено проблемам дослідження та узагальнення теоретико-методичних засад здійснення державно-приватного партнерства (ДПП) в масштабах національної економіки та розробці рекомендацій щодо формування, практичного використання та подальшого поліпшення механізму його регулювання у процесі інтернаціоналізації підходів до здійснення конкретних проєктів. Узагальнюються методологічні підходи до визначення сутності ДПП, механізму його регулювання, уточняється класифікація форм та методів регулювання ДПП, систематизується міжнародний досвід реалізації проєктів ДПП в різних сферах діяльності з метою його застосування в економіці України.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, механізм регулювання, форми та методи державного регулювання, сфери застосування ДПП, ризики реалізації проєктів ДПП та методи їх усунення, змішаний контракт життєвого циклу ДПП

Статья посвящена проблемам исследования и обобщения теоретических и методических основ осуществления государственно-частного партнерства (ГЧП) в масштабах национальной экономики, разработке рекомендаций по формированию, практическому использованию и улучшению механизма его регулирования в процессе интернационализации подходов к осуществлению конкретных проектов. Обобщаются методологические подходы к определению сущности ГЧП, механизма его регулирования, уточняется классификация форм и методов регулирования ГЧП, систематизируется международный опыт реализации проектов ГЧП в различных сферах деятельности с целью его применения в экономике Украины.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, механизм регулирования, формы и методы государственного регулирования, сферы применения ГЧП, риски реализации проектов ГЧП и методы их устранения, смешанный контракт жизненного цикла ГЧП

Вступ та постановки проблеми. Складні багатовекторні трансформації системи ринкових відносин, що реалізуються на засадах співпраці держави та бізнесу, загострюють важливість інтернаціоналізації досвіду позиціонування ролі органів державного управління (ОДУ), а також приватного підприємництва у ході реалізації проєктів ДПП регіонального рівня. За таких умов, особливої актуальності набуває запровадження послідовності інституційних реформ, що забезпечують одночасну можливість для ОДУ продовжувати виступати у ролі головного суб'єкта регулювання, а для приватного бізнесу – активно та обґрунтовано втручатись у процеси реалізації партнерських проєктів з метою забезпечення балансу громадських та комерційних інтересів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В класичних працях зарубіжних науковців – Дж. Кейнса, М. Блауга, П. Самуельсона, П. Друкера, М. Портера, розроблено основоположні теоретичні підходи до розвитку ДПП, а практиками протягом достатньо тривалого часу апробовано моделі, форми та механізми продуктивної співпраці ОДУ та бізнесу. Ґрун-

товні дослідження питань взаємодії держави та малого бізнесу, становлення та реалізації різноманітних форм співпраці між ними здійснили А. Акінтоїє, Б. Флавбйорг, Д. Хельм, Г. Ходж, Т. Мерна, Є. Савас, Г. Тейсман, Р. Вікermann та ін. [1-8]. Проблематика та перспективи становлення вітчизняної сфери ДПП висвітлені у працях Винницького Б., Геєця В., Данилишина Б., Павлюк К., Шилепницького П. [9-13] (рис. 1). Однак, незважаючи на численні дослідження та досконалу вивчення елементів механізму ДПП, недостатньо висвітленими залишаються проблеми адаптації передового зарубіжного досвіду упорядкування гострих питань співпраці держави та бізнесу до вітчизняних реалій.

Метою дослідження є узагальнення теоретико-методичних засад здійснення ДПП в масштабах національної економіки та розробка рекомендації щодо формування, практичного використання та подальшого поліпшення механізму його державного регулювання з врахуванням інтернаціонального досвіду партнерського узгодження інтересів співпраці зі сторони ОДУ та приватного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління економікою зі сторони ОДУ здійснюється через регулятивний вплив на систему відносин між суб'єктами регулювання (держава – корпорації – громадські спілки підприємців та промисловців – споживачі товарів та послуг), що взаємодіють в рамках обмеженого економічного простору з метою реалізації цілей та умов суспільного виробництва. Якщо в процесі регулювання постає питання про необхідність об'єднання матеріальних та нематеріальних ресурсів суспільства (у особі ОДУ), а також коштів приватного бізнесу з метою створення громадських благ або надання суспільних послуг, то за сучасних умов розвитку національної економіки це відбувається переважно у вигляді ДПП.

Дослідження Хеммінга Р., Енгеля Е., Фаркугарсона Е., Ходжеса Дж., Істрате Е., що стосуються реалізації методів та прийомів системного аналізу варіантів здійснення ДПП, дозволяють здійснити узагальнення міжнародного досвіду та удосконалити класифікацію його окремих форм (рис. 2). Такі форми відображають юридичні особливості ступеня та масштаб співпраці ОДУ та приватної сторони партнерства, якщо вони здійснюються у вигляді укладання договорів про надання послуг, управління, оренди, лізингу, розподіл продукції, створення спільних підприємств, акціонування власності, варіантів концесії, угод про кооперацію, договорів про участь у дослідженнях [14-18].

З точки зору досягнення мети дослідження, здійснимо визначення сутності категорії «механізм регулювання ДПП» як упорядкованої системи заходів адміністративно-розпорядного впливу ОДУ на комплекс взаємовигідних відносин між представниками влади, бізнесу, інститутів громадянського суспільства, місцевих громад з перерозподілу повноважень у сфері виробництва товарів та надання послуг, котрі на даний момент здійснюються переважно державними підприємствами та установами.

Ефективне використання механізму регулювання ДПП

забезпечує оптимальний характер погодження між сторонами співпраці широкого спектру питань: розподілу відповідальності, ризиків, зобов'язань стосовно фінансового забезпечення, проектування, будівництва, експлуатації, прав власності, участі в управлінні та розподілі прибутку.

Внаслідок прямого та опосередкованого впливу ряду причин правового та організаційного характеру, перелік застосовуваних моделей ДПП в Україні, у порівнянні з міжнародною практикою, суттєво звужено. Він обмежується контрактами на технічні послуги, послуги соціального характеру, управління державними активами, договорами про співпрацю найпростішого типу, угодами лізингу зі сплатою оренди державі, концесії, розвитку інфраструктури, надання послуг в межах соціальної відповідальності корпорацій. Міжнародний досвід застосування моделей ДПП, у порів-

СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ ДПП	ОБ'ЄКТИ ДПП		
	ВИРОБНИЧА ТА СОЦІАЛЬНА ІНФРАСТРУКТУРА	ПРОМИСЛОВІ ПІДПРИЄМСТВА	НАУКОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ, РОЗРОБКИ ТА ІННОВАЦІЇ
ФОРМИ ДПП	УГОДИ З НАДАННЯ ПОСЛУГ, УПРАВЛІННЯ. УГОДИ ОРЕНДИ, ЛІЗИНГУ, УГОДИ ПРО РОЗПОДІЛ ПРОДУКЦІЇ СПІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА, АКЦІОНУВАННЯ КОНЦЕСІЇ		КООПЕРАТИВНІ ТА ІНШІ УГОДИ ПРО ІННОВАЦІЙНУ СПІВПРАЦЮ
МОДЕЛІ ДПП	МОДЕЛЬ ОПЕРАТОРА. МОДЕЛЬ УГОДИ. МОДЕЛЬ ТИМЧАСОВОГО ПЕРЕДАВАННЯ ПРАВ. МОДЕЛЬ КОНЦЕСІЇ. ОРГАНІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ. МОДЕЛЬ ФІНАНСУВАННЯ		МОДЕЛЬ ОБМІНУ. МОДЕЛЬ "ПУЛУ"
ФІНАНСОВІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ДПП	ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ФОНД. БАНК РОЗВИТКУ	ПРОМИСЛОВІ КЛАСТЕРИ. ПРОМИСЛОВО-ВИРОБНИЧІ ОСОБЛИВІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ (ОЕЗ)	ВЕНЧУРНІ ІННОВАЦІЙНІ ФОНДИ, КОМПАНІЇ. ЗАПРОВАДЖУВАЛЬНІ ОЕЗ. ТЕХНОЛОГІЧНІ ПЛАТФОРМИ. ТЕХНОПАРКИ. БІЗНЕС-ІНКУБАТОРИ
СУБ'ЄКТИ ДПП	ПРЕДСТАВНИКИ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ. ПРЕДСТАВНИКИ ПРИВАТНОГО СЕКТОРА. КОНТРОЛЮЮЧІ ОРГАНИ. ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПОСЕРЕДНИКИ. ГРОМАДСЬКІ ОРГАНІЗАЦІЇ. СТРАХОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ		
ВИД ФІНАНСУВАННЯ	ЗМІШАНЕ ФІНАНСУВАННЯ. ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ. ВЕНЧУРНЕ ФІНАНСУВАННЯ. КОШТИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ		

Рис. 1. Елементи механізму ДПП (міжнародна практика)

Джерело: розроблено автором

УЗАГАЛЬНЕНА КАТЕГОРІЯ	ОСНОВНІ ВАРІАНТИ	ВЛАСНИК АКТИВІВ	ДЖЕРЕЛО ІНВЕСТИЦІЙ	НОСІЙ РИЗИКУ	ТРИВАЛІСТЬ КОНТРАКТУ (РОКІВ)
		Д – держава, ПС – приватний сектор			
1. ПОСТАЧАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ КОНТРАКТАМИ	OUTSOURCING	Д	Д	Д	1-3
	ТЕХНІЧНА ЕКСПЛУАТАЦІЯ	Д	Д	ПС / Д	3-5
	ОПЕРАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ	Д	Д	Д	3-5
2. ПІДГОТОВКА ОБ'ЄКТА "ПІД КЛЮЧ"		Д	Д	ПС / Д	1-3
3. ЛІЗИНГ	AFFERMAGE	Д	Д	ПС / Д	5-20
	LEASE (BLT)	Д	Д	ПС / Д	5-20
4. КОНЦЕСІЯ	FRANCHISE	Д / ПС	Д / ПС	ПС / Д	3-10
	BOT (BT, BTO, BOOT, BROT)			ПС / Д	15-30
5. ПРИВАТНА ВЛАСНІСТЬ НА АКТИВИ / ПРИВАТНА ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА	BOO/DBFO	Д	Д	Д	Не визначено
	PFI	Д / ПС	Д / ПС	ПС / Д	10-20
	ПЕРЕДАВАННЯ ПРАВ НА БІЗНЕС / ІНВЕСТИЦІЇ	Д	Д	Д	Не визначено
BLT (Built-Lease-Transfer) – “будівництво-лізинг-передавання”; BOT (Built-Operate-Transfer) – “будівництво-експлуатація-передавання”; BT (Built-Transfer) – “будівництво-передавання”; BTO (Built-Transfer-Operate) – “будівництво-передавання-експлуатація”; BOOT – (Built-Own-Operate-Transfer) “будівництво-володіння-експлуатація-передавання”; BROT (Built-Rehabilitate-Operate-Transfer) – “будівництво-відновлення-експлуатація-передавання”; BOO (Built-Own-Operate) – “будівництво-володіння-експлуатація”; DBFO (Design-Build-Finance-Operate) – “дизайн-будівництво-фінансування-експлуатація”; PFI (Private Finance Initiative) – приватна фінансова ініціатива					

Рис. 2. Міжнародна класифікація моделей ДПП

Джерело: розроблено автором

нянні з вітчизняним, є набагато вагомим та розповсюджується на значно ширший перелік об'єктів інфраструктури. Зважаючи на це, вважаємо за необхідне запровадження у практику вітчизняного регулювання ДПП міжнародного досвіду співпраці ОДУ та приватних інвесторів, який передбачає здійснення низки заходів з його реформування.

I. Подальший розвиток практики ДПП вимагає розширення переліку показників оцінювання його результативності. Розрахунок показників бюджетної, соціальної, фінансової ефективності, прийоми техніко-економічного аналізу ризиків на стадії конкурентного розгляду варіантів реалізації проектів ДПП доцільно доповнити оцінними процедурами на

стадіях практичної реалізації проекту, а також стадії аналізу реалізованого проекту та його завершення [19].

II. В контексті підвищення ефективності використання механізму регулювання ДПП в Україні в умовах децентралізації управління та переходу на моделі підвищення рівня самостійності у ході формування та використання місцевих бюджетів, вагомого значення набуває процес диверсифікації рекомендованих до використання моделей партнерства за окремими регіонами держави. Для цього слід на регулярній основі здійснювати інтегральне оцінювання фактичного стану та перспектив поширення ДПП у складі показників регіонального рівня формування (рис. 3). За результатами такого

оцінювання може бути запропоновано пріоритетні заходи регулятивного впливу ОДУ на реалізацію процедур партнерства.

III. Необхідними є постійні удосконалення вже функціонуючої моделі «матриці ризиків» реалізації проектів ДПП. При цьому слід розширювати перелік категорій ризиків, уточнювати місця їх дислокації (рис. 4).

IV. Враховуючи сукупність обставин, те, що діючий в Україні механізм регулювання ДПП підпадає під вплив характерних для всіх країн факторів ризику та недосагнення сторонами партнерства обумовлених попередніми домовленостями економічних інтересів, а сам процес регулювання проектів ДПП, особливо на рівні регіону, переслідує мету задоволення життєвих потреб не лише сторін партнерства, що перебувають у комерційних відносинах, але усього загалу стейкхолдерів (передовсім, населення як постачальника усіх видів ресурсів – виробничих, трудових, грошових), попередня експертиза проектів партнерства повинна передбачати обов'язкові розрахунки грошових потоків: операційної та інвестиційної діяльності, а також показників суспільної ефективності інвестиційних проектів ДПП; операційної, інвестиційної

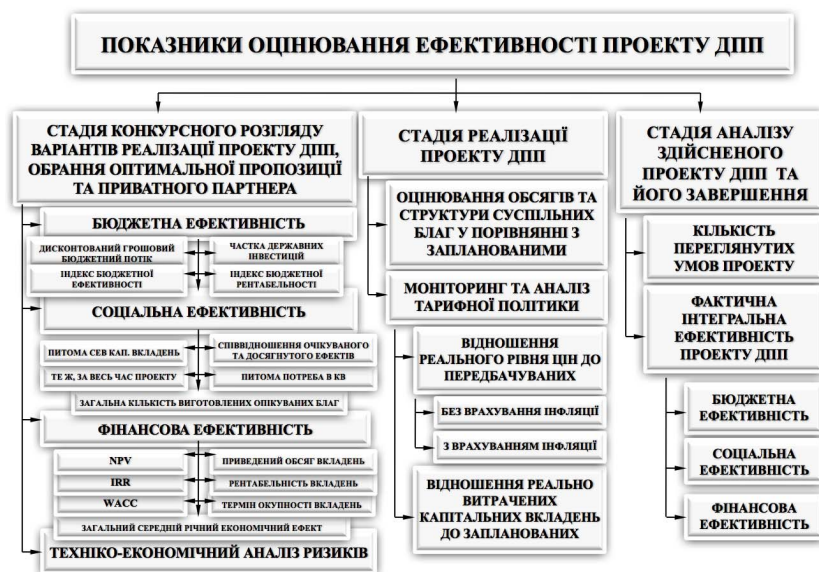


Рис. 3. Система показників оцінювання ефективності реалізації проектів ДПП в регіональній інфраструктурі

Джерело: розроблено автором

КАТЕГОРІЇ ЗАГРОЗ	ДИСЛОКАЦІЯ
РИЗИК РОЗВИТКУ	ВЛАДНІ ОРГАНИ / АГЕНСТВО З РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ
СПОНСОРСЬКИЙ РИЗИК	СПЕЦІАЛІЗОВАНА КОМПАНІЯ / ПРИВАТНИЙ ПАРТНЕР
РИЗИК ПЕРЕВИЩЕННЯ ВАРТОСТІ	СПЕЦІАЛІЗОВАНА КОМПАНІЯ / ПРИВАТНИЙ ПАРТНЕР / РОЗРОБНИК, БУДІВЕЛЬНА АБО ЗАКУПІВЕЛЬНА КОМПАНІЯ
РИЗИК ЗАТЯГУВАННЯ ТРИВАЛОСТІ	СПЕЦІАЛІЗОВАНА КОМПАНІЯ / ПРИВАТНИЙ ПАРТНЕР / РОЗРОБНИК, БУДІВЕЛЬНА АБО ЗАКУПІВЕЛЬНА КОМПАНІЯ
РИЗИК НЕСВОЄЧАСНОГО ПОСТАЧАННЯ	СПЕЦІАЛІЗОВАНА КОМПАНІЯ / ПРИВАТНИЙ ПАРТНЕР / РОЗРОБНИК, БУДІВЕЛЬНА АБО ЗАКУПІВЕЛЬНА КОМПАНІЯ
ЕКСПЛУАТАЦІЙНИЙ РИЗИК	СПЕЦІАЛІЗОВАНА КОМПАНІЯ / ПРИВАТНИЙ ПАРТНЕР / УПРАВЛЯЮЧА АБО ЕКСПЛУАТАЦІЙНА КОМПАНІЯ
РИЗИК НЕДОСТАТНЬОГО ПОПИТУ ТА ЗНИЖЕННЯ ОЧІКУВАНИХ ДОХОДІВ	СПЕЦІАЛІЗОВАНА КОМПАНІЯ / ПРИВАТНИЙ ПАРТНЕР (В ОКРЕМИХ ВИПАДКАХ ВЛАДНІ ОРГАНИ)
РИЗИК ЗМІНИ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ	СПЕЦІАЛІЗОВАНА КОМПАНІЯ / ПРИВАТНИЙ ПАРТНЕР (В ОКРЕМИХ ВИПАДКАХ ВЛАДНІ ОРГАНИ)
РИЗИК НЕПОВЕРНЕННЯ КАПІТАЛУ ТА НЕОТРИМАННЯ ПРИБУТКІВ	СПЕЦІАЛІЗОВАНА КОМПАНІЯ / ПРИВАТНИЙ ПАРТНЕР (В ОКРЕМИХ ВИПАДКАХ ВЛАДНІ ОРГАНИ)
ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ	ВЛАДНІ ОРГАНИ / СПЕЦІАЛІЗОВАНА КОМПАНІЯ / ПРИВАТНИЙ ПАРТНЕР
ПРИРОДНІ ПОЛІТИЧНІ	ВЛАДНІ ОРГАНИ / СПЕЦІАЛІЗОВАНА КОМПАНІЯ / ПРИВАТНИЙ ПАРТНЕР
НЕПОРОЗУМІННЯ МІЖ СТОРОНАМИ	ВЛАДНІ ОРГАНИ / СПЕЦІАЛІЗОВАНА КОМПАНІЯ / ПРИВАТНИЙ ПАРТНЕР

Рис. 4. Загрози реалізації проектів партнерства та їх дислокація у процесі складання «матриці ризиків» ДПП

Джерело: розроблено автором

та фінансової діяльності на стадії визначення показників комерційної ефективності у аналогічному переліку показників; операційної та інвестиційної діяльності у випадку оцінювання бюджетної ефективності інвестиційного проекту ДПП з розрахунками бюджетного ефекту (БЕ), дисконтованого БЕ з врахуванням коефіцієнту розподілу, індексу прибутковості бюджетних гарантій, внутрішньої норми БЕ [19].

V. Міжнародний досвід подолання потенційних загроз реалізації проектів ДПП за місцями дислокація у ході здійснення регулятивних дій ОДУ забезпечується шляхом реалізації заходів техніко-економічного обґрунтування, юридичної експертизи, аудиту з транзакційного ціноутворення, формування системи нефінансових критеріїв для оцінювання приватних партнерів, тайм-менеджменту, інжинірингової експертизи, антикризового менеджменту, управління компетенціями, операційного менеджменту, менеджменту надзвичайними ситуаціями, використання новітніх фінансових інструментів, поглибленого технічного аналізу, управління рамковими угодами, гарантування від непередбачуваного впливу зовнішніх ризиків та форс-мажору, управління постійними змінами.

VI. Інтернаціоналізація досвіду набуває прояву у розширенні переліку етапів реалізації вітчизняних проектів ДПП, які мають включати: визначення інтересів сторін співпраці з метою

обрання конкретного механізму ДПП; аналіз варіантів задоволення потреб проекту; попередній аналіз придатності об'єкта до реалізації; технічний, юридичний, ринковий, фінансовий, екологічний аналіз проекту ДПП; дослідження проекту на ризики, прибутковість, доступність та цінність для споживачів; дослідження цінності проекту співпраці для ринку; проведення обов'язкового тендеру; розрахунок обсягів державного фінансування для неприбуткових проектів ДПП; забезпечення можливості моніторингу проекту ДПП замовником.

VII. Практичного використання в врахуванням специфіки вітчизняного законодавства у сфері ДПП потребує модель «змішаного контракту життєвого циклу» (ЗКЖЦ) (рис. 5). ЗКЖЦ може бути визначено як контрактну форму ДПП, за якої державний партнер на конкурсній основі укладає з приватним партнером угоду на проектування, будівництво та експлуатацію об'єкту протягом всього життєвого циклу, здійснює оплату проекту рівними частинами лише після його введення в експлуатацію за умови підтримання приватним партнером об'єкту у відповідності до визначених функціональних вимог. Залучення інвестиційних коштів за одним з можливих варіантів регламентується рекомендаціями Європейського центру експертизи [20].

Перевагами для ОДУ у випадку реалізації моделі ЗКЖЦ є делегування процесу справ-

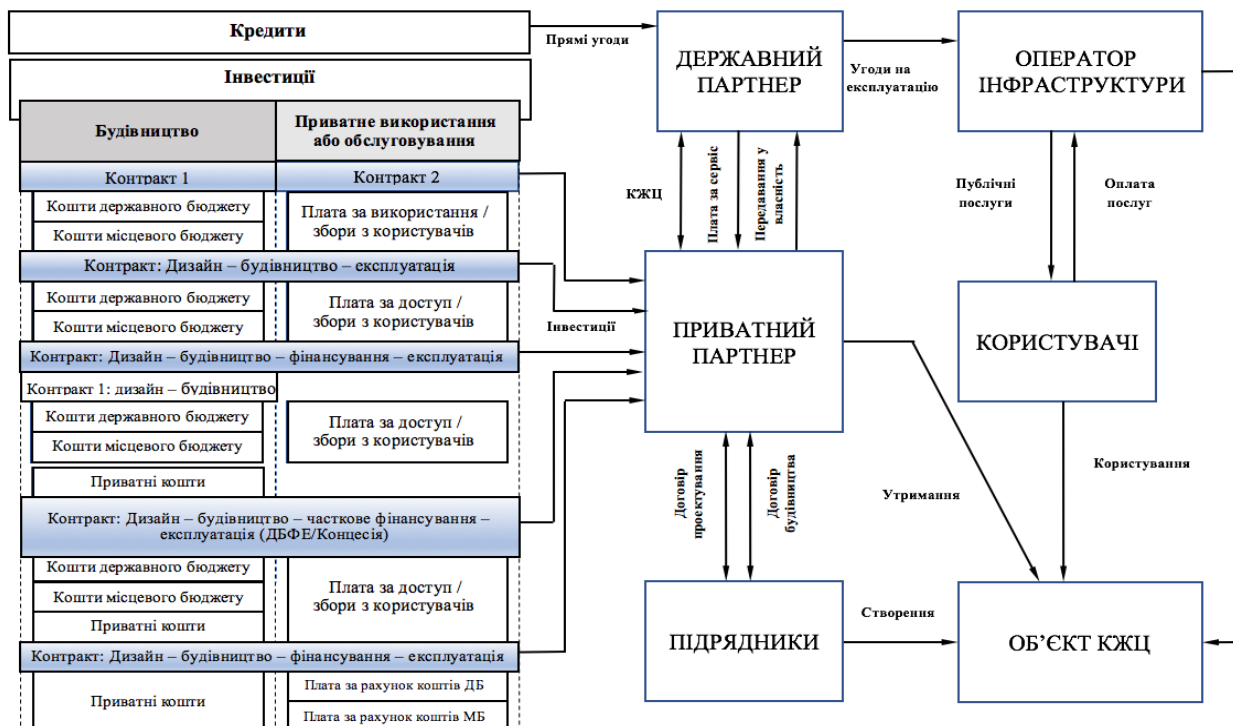


Рис. 5. Організаційно-правова схема «змішаного контракту життєвого циклу»

Джерело: розроблено автором

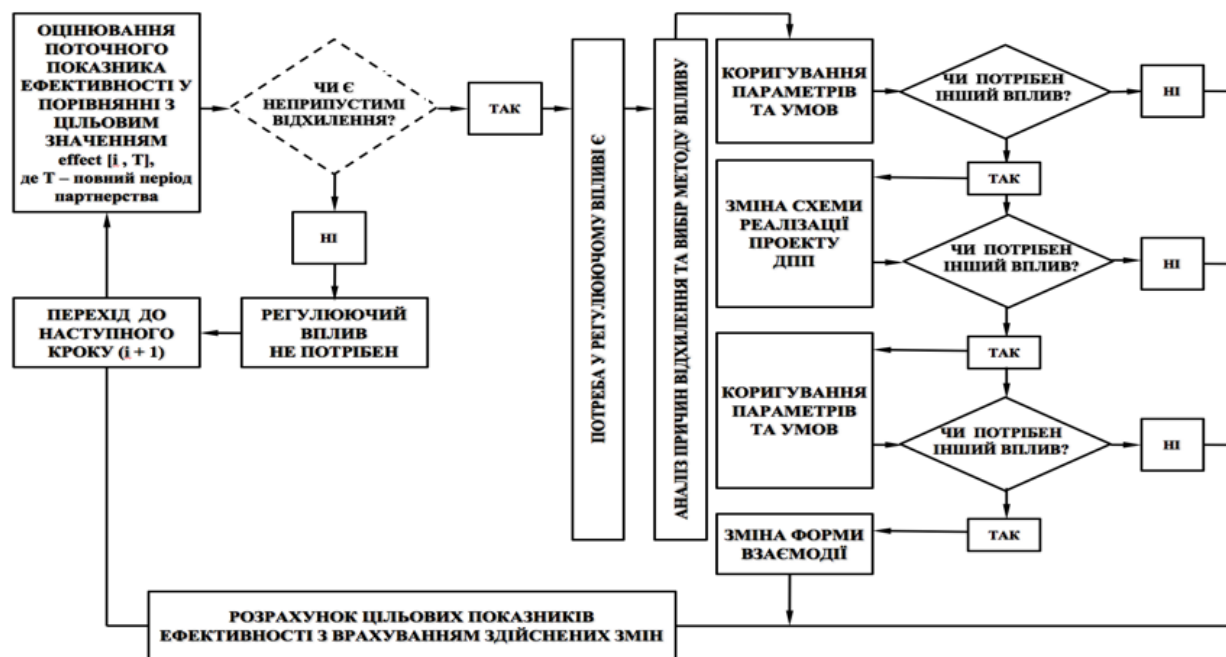


Рис. 6. Блок-схема інтерактивного моніторингу проектів ДПП

Джерело: розроблено автором

лення соціально значимих для держави функцій приватному капіталу; мінімізація ризиків неякісного проектування; уникнення ризику розриву відповідальності приватного партнера за проектування та будівництво об'єкта інфраструктури; усунення фінансових ризиків неналежної експлуатації; уникнення непередбачуваних майбутніх витрат на підтримання інфраструктури. Вигоди приватного партнера полягають у можливості отримати крупний контракт на життєвий цикл об'єкта інфраструктури, бути вільним у процесі вибору проектних та технічних рішень; фінансовій гарантії зі сторони держави у процесі залучення коштів приватним партнером; уникнення ризику попиту.

VIII. Запровадження ОДУ обов'язкових процедур моніторингу реалізації ДПП доцільно здійснювати за алгоритмом, при якому об'єктом моніторингу виступають показники ефективності (рис. 6) або, як варіант, їх дисконтовані величини.

Висновки. Модернізація розвитку проектів ДПП в Україні, з врахуванням міжнародного досвіду реформування їх системи, повинна базуватись на таких засадах: уточнення сут-

нісних характеристик проектів партнерства з урахуванням усіх особливостей функціонування національної економіки; раціоналізація національної моделі розвитку ДПП; оновлення переліку цілей реалізації політики ДПП; розширення переліку видів економічної діяльності, на які поширюється практика реалізації угод про співпрацю; розширення переліку різновидів юридичного оформлення угод; перегляд підходів до розширення переліку суб'єктів господарювання, що можуть виступати з ініціативою про укладання угод про партнерство; розширення та уточнення змісту окремих стадій реалізації ДПП; удосконалення чинного законодавства з питань регулювання ДПП; розширення повноважень сторін участі в угодах; удосконалення засобів та прийомів управління ризиками здійснення угод ДПП; розробка дієвого механізму гарантування повернення інвестованих коштів учасників угод про співпрацю ОДУ та приватного бізнесу; організація постійного моніторингу проектів ДПП; розробка механізму реалізації «незатребуваних проектів» співпраці.

Список використаних джерел:

1. Akintoye, A. and Beck, M. (eds.) (2009), *Policy, Finance and Management for Public Private Partnerships* (Oxford: Wiley-Blackwell).
2. Flyvbjerg, B., Bruzelius, N. and Rothengatter, W. (2003), *Megaprojects and Risk: An Anatomy of Ambition* (Cambridge: Cambridge University Press).
3. Helm, D., Wardlaw, J. and Caldecott, B. (2009), *Delivering a 21st Century Infrastructure for Britain* (London: Policy Exchange).
4. Hodge, G.A. and Greve, C. (eds.) (2005), *The Challenge of Public Private Partnerships: Learning from International Experience* (Cheltenham, UK: Edward Elgar).

5. Merna, T. and Lamb, D. (2009), «Application of Risk Analysis in Privately Financed Projects: The Value-for-money Assessment through the Public-Sector Comparator and the Private Finance Alternative», in Akintoye and Beck (eds.) (2009), *Policy, Finance and Management for Public Private Partnerships* (Oxford: Wiley-Blackwell).
6. Savas, E. (2000), *Privatisation and Public Private Partnerships* (New York: Chatham House Publishers).
7. Teisman, G. and Klijn, E.H. (2001), «Public Private Partnerships in the European Union: Official Suspect, Embraced in Daily Practice», in Osborne, S. (ed.), *Public Private Partnerships: Theory and Practice in International Perspective* (New York: Routledge).
8. Vickerman, R.W. (2008), «Cost-benefit Analysis and the Wider Economic Benefits from Megaprojects», in Priemus, H., Flyvbjerg, B. and van Wee, B. (2008), *Decision making on Mega projects: Cost Benefit Analysis, Planning and Innovation* (Cheltenham: Edward Elgar).
9. Винницький Б., Лендъел М., Онишук Б., Сегварі П. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном. – Київ: К.І.С., 2008. – 146 с.
10. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць. – К.: Ін-т екон. та прогнозів. НАНУ, 2009. – 864 с.
11. Данилишин Б. Державно-приватне партнерство – стратегічна форма взаємодії влади і бізнесу / Б. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.yuristonline.com/news/kmu/2>.
12. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17.
13. Шилепницький П.І. Державно-приватне партнерство: за і проти / П.І. Шилепницький [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/>
14. Hemming R., Schwartz, G. & Akitoby, B. (2007). *Public Investment and Public-Private Partnerships*, International Monetary Fund, Economic Issues, 40. Retrieved from <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=18456>.
15. Engel, E., Fischer R. & Galetovic A. (2013). The Basic Public Finance of Public-Private Partnerships. *Journal of the European Economic Association*, 11(1), 83-111.
16. Farquharson, E., Torres de Mästle C., Yescombe E.R., & Encinas J. (2011). *How to Engage with the Private Sector in Public-Private Partnerships in Emerging Markets*. Washington, D.C.: World Bank.
17. Hodges, J. (2003). *Unsolicited Proposals: The Issues for Private Infrastructure Projects*. Public Policy for the Private Sector, Note 257.
18. Istrate, E., & Puentes, R. (2011). *Moving Forward on Public Private Partnerships: U.S. and International Experience with PPP Units*. Washington, D.C.: Brookings Institution.
19. *A New Approach to Public Private Partnerships*. London, HM Treasury, 2012.
20. <http://ncppp.org/#>.

Nabulsi H.N.

THE INTERNATIONALIZATION OF THE MECHANISM OF THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

The aim of the publication is to study and generalize theoretical and methodological principles of the implementation of the public-private partnership (PPP) in the scale of the national economy and the development of the recommendations for the formation, practical use and further improvement of the mechanism of its regulation in the process of the internationalization of the approaches to the implementation of the specific projects. The methodological approaches to defining the essence of the PPP and the content of the mechanism of its regulation are summarized; the classification of modern forms and methods of the regulation of the PPP is specified; the international experience to use it in the economy of Ukraine is systematized.

We formulated, based on the international experience of implementing the PPP projects, proposals for expanding the list of indicators evaluating its effectiveness, diversification of the recommended to use models of partnership in separate regions of the state, continuous improvement of already functioning model «matrix of risks» of the implementation of the PPP projects, the expansion of risk categories, development of the detailed maps of their prevention, weakening and elimination, elimination of the possible threats of the implementation of the partnership projects for places of the deployment in the implementation of regulatory acts of the bodies of public administration (BPA), expanding the list of stages of the implementation of the PPP projects, which differs from the current procedures in presence of the additional items, practical use, taking into account the specificity of the national legislation on the PPP model «mixed contract of life cycle» (DBFM), in contrast to the traditional «contract of life cycle» – modification of PFI, which is analogous to DBFO (Design – Build – Finance – Operate) of the PPP, involves its use in conjunction with the «mixed structure and investment funds» whose use is prevalent in the EU for the programming period 2014-2020, the introduction by the BPA of the mandatory procedures for monitoring the implementation of the PPP on algorithm, in which indicators of the efficiency or their discounted values serve as the object of monitoring.

Хайдура Х.М.

здобувач

Центральноукраїнського національного технічного університету

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ КВАНТИФІКАЦІЇ ВНЕСКУ СУЧАСНОГО УНІВЕРСИТЕТУ В ЕКОНОМІКУ ЗНАНЬ (ДОСВІД ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ)

Статтю присвячено узагальненню досвіду університетів Великої Британії та міжнародних консалтингових інституцій з проведення комплексних розрахунків сукупного внеску інноваційно-орієнтованих вищих навчальних закладів (ІО ВНЗ) у формування показників економічного розвитку району постійної дислокації, регіону, країни в умовах становлення та розвитку сучасної економіки знань. Досліджується фактологічна база здійснення аналогічних розрахунків для вітчизняних ВНЗ, можливості застосування математичних моделей для їх проведення на постійній основі. Сформульовано пропозиції щодо складання сателітного рахунку сектора вищої освіти у складі системи національних рахунків.

Ключові слова: економіка знань, державне регулювання розвитку вищої освіти, внесок університетів у національну економіку, сателітний рахунок сектора вищої освіти.

Статья посвящена обобщению опыта университетов Великобритании и международных консалтинговых учреждений по проведению комплексных расчетов совокупного вклада инновационно-ориентированных высших учебных заведений (ИО ВУЗ) в формирование показателей экономического развития места их постоянной дислокации, региона, страны в условиях становления и развития современной экономики знаний. Исследуется фактологическая база осуществления аналогичных расчетов для отечественных вузов, возможности применения математических моделей для их проведения на постоянной основе. Сформулированы предложения по составлению сателлитного счета сектора высшего образования в составе системы национальных счетов.

Ключевые слова: экономика знаний, государственное регулирование развития высшего образования: вклад университетов в национальную экономику, сателлитный счет сектора высшего образования.

Постановка проблеми. Пріоритетним напрямом діяльності знаних консалтингових інституцій з міжнародним статусом, особливо протягом останніх 10-15 років, є всебічне вивчення та детальне вимірювання внеску сучасних університетів, як реальних центрів формування «креативного ядра» економіки знань, у розвиток міст, регіонів дислокації, країни в цілому. Періодичні дослідження з питань моделювання та ідентифікації внеску університетів у розвиток економіки Великої Британії та її регіонів [1-4], Європейської Ліги дослідницьких університетів до економіки ЄС [5], американських [6], австралійських [7], азійських [8] ВНЗ у економічний розвиток своїх країн надихають дослідників на запровадження вітчизняної практики аналогічних розрахунків.

Активне просування українських університетів на шляху всебічної асоціації та наступної повноцінної інтеграції до європейського наукового та дослідницького просторів, одночасно, неналежно низький рівень впливу ВНЗ на формування сучасної економіки знань вимагають посилення уваги до адаптації зарубіж-

ного досвіду/розробки оригінальних методологічних підходів щодо кількісного оцінювання (квантифікації) економічних наслідків діяльності університетів України в умовах становлення сучасної економіки знань.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Підсумки багаторічних теоретико-методологічних досліджень з проблематики кількісного вимірювання внеску сучасних ВНЗ у ринкову економіку, у тому числі Великої Британії, опубліковано у працях таких вчених, як Армстронг Х., Бендер Т., Вебстер А., Гіббонс М., Годдар Дж., Дейвіс Дж., Елліот Дж., Кларк Б., Коффілд Ф., Люндвалл Б.-А., Морган К., Райт А., Тейлор П., Халл П., Хіллман Дж., Чаттертон П., Шарль Д.

Сьогодні можна констатувати, що вже більше 20 років здійснюється відпрацювання прикладних аспектів використання кількісної методології визначення впливу університетів на розвиток національної економіки (НЕ) Великої Британії. За період з 1997 по 2014 р. підготовлено п'ять підсумкових звітів про прямий, непрямий та індукований вплив освіт-

ньо-дослідницьких закладів на формування профілю HE країни-резидента ВНЗ. При цьому, прямий вплив передбачає надходження коштів на рахунки університетів у вигляді оплати за навчання, грантів на навчання та здійснення досліджень, ендавменту та інших форм передавання коштів з метою придбання обладнання, товарів, послуг; непрямий – включає доходи та витрати учасників ланцюгів постачання університетів (закладів охорони здоров'я, ринку нерухомості, громадського харчування, торгівлі); індукований – доходи та витрати працівників університетів та їхніх постачальників.

Незаперечним ініціатором та потужним драйвером економічного розвитку всього ЄС є Ліга європейських дослідницьких університетів (LERU), яка також організовує публікацію періодичних звітів. Результати аналогічних досліджень, що проводились Единбурзьким університетом, Університетом Сент-Ендрюс, навчальними закладами Бірмінгем, Британської Колумбії, штату Айова, Нотр-Дам (штат Індіана), описані у вже згадуваному джерелі [5]. Підхід також був застосовано з метою вивчення економічного внеску групи дослідницьких та навчальних установ, сектору вищої освіти у HE на прикладі Nederlandse Federatie Van Universitair Medische Centra (NFU, організації, що представляє медичні дослідні центри в Нідерландах) [9], підготовки звіту Russell Group universities (2010) про обсяги наукових досліджень [10], внеску регіональних університетів Шотландії та Вельсу у розвиток глобальної економіки Великої Британії [11; 12].

Здійснена останнім часом науковцями та практиками спроба перенести набутий досвід глобального оцінювання для встановлення внеску українських університетів у розвиток економіки хоча і мала місце, проте набула широкого розголосу, вимагає суттєвих зусиль для сприяння подальшому розвитку і потребує детального обґрунтування з врахуванням цілого ряду місцевих особливостей [13].

Завданням дослідження є адаптація досвіду університетів Великої Британії, міжнародних консалтингових інституцій з метою формування теоретичного та практичного підґрунтя реалізації процесу визначення внеску ВНЗ України у формування економічних показників розвитку району дислокації, регіону, національної економіки в умовах становлення та розвитку сучасної економіки знань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Послідовна реалізація детально описаних у [1-4] розрахунків засвідчує суттєвість економічного впливу діяльності університетів на економіку Великої Британії. Так, їх сукупний дохід зріс з відмітки 34,8 млрд. фунтів у 2000 р. до

73,11 млрд. фунтів у 2012 р. При цьому, прямі доходи університетів мають тенденцію до більш швидкого зростання, у порівнянні з непрямими. Їхній внесок у формування валового внутрішнього продукту – шляхом формування прямих та непрямих доходів домашніх господарств – зріс за той же період часу з 13,3 до 39,91 млрд. фунтів і продовжує зростати.

Значним залишається внесок ВНЗ у формування рівня зайнятості – незмінні 2,7% у масштабах HE, у абсолютному виразі – зростання чисельності працівників, в еквіваленті повної зайнятості (ЕПЗ), з 537,2 тис. осіб (2000 р.) до 757,3 (2012 р.) тис. осіб.

Так, для порівняння, у 2014 р., за розрахунками BiGGAR Economics, об'єднання 21 дослідницьких університетів Нідерландів, Іспанії, Великої Британії, Німеччини, Швейцарії, Фінляндії, Швеції, Італії, Франції в рамках LERU генерувало більше 71,2 млрд. євро валової доданої вартості та забезпечило пов'язаних осіб більше ніж 900 тис. робочих місць у ЕПЗ [5].

Стандартизований звіт про внесок університету в економіку району, регіону та країни в цілому складається за період навчального року, з 1 серпня попереднього календарного року до 31 липня поточного. У звіті оцінюється масштаб профільної навчальної та дослідницької діяльності ВНЗ, наприклад, за стандартом університету Західного Лондона (УЗЛ) [14], пов'язані з нею ланцюги поставок, що змодельовані за методикою [15], принагідно оцінений обсяг залучення коштів студентів на проживання та харчування, а також доходи від туристичної діяльності, що можна безпосередньо віднести на рахунок університету, який підлягає оцінюванню.

Таким чином, для максимального повного оцінювання внеску університету, звіт про його діяльність, що готується ректоратом та службою фінансового управління, повинен містити, щонайменше, шість складових.

По-перше, опис методики оцінювання економічного внеску ВНЗ на локальному, регіональному та національному рівнях. Методика, що використовується УЗЛ, базується на підході, згідно якого внесок здійснюється: (а) шляхом організації профільної освітньо-дослідницької діяльності на оплатній основі, (б) через залучення прожиткових витрат «додаткових» для географічних ареалів студентів, (в) через залученню витрат відвідувачів «додаткових» студентів (рис. 1).

Як можна спостерігати, кожен різновид витрат викликає прямий, непрямий або індукований ефект, що вимірюється розміром суми валової доданої вартості, рівня зайнятості, забезпечення податкових надходжень.

Валова додана вартість (ВДВ) – вимірник внеску інституції до валового внутрішнього продукту (ВВП) нації. Сума ВДВ всіх діючих інституційних одиниць складається з метою визначення, після незначного коригування з врахуванням сум сплачених податків та субсидій, ВВП НЕ. Логіка визначення ВДВ діє можливість визначити ВВП географічного регіону. Визначення ВДВ здійснюється у процесі розрахунку обсягу продажів за вирахуванням вартості покупних товарів і послуг; ВДВ є еквівалентом суми витрат на винагороду персоналу і формування прибутку, визначається як прибуток до вирахування відсотків, податків, зносу і амортизації (EBITDA)) [16].

Рівень зайнятості, у відповідності до методики національних статистичних спостережень, вимірюється чисельністю працівників, що зайняті на робочому місці за адресою локалізації університету.

Збільшення прибутку та зростання рівня зайнятості втілюється у збільшенні податкових

надходжень від отриманих доходів та корпоративних виплат, зростанні страхових внесків за рахунок найманих працівників та роботодавців, непрямих податків, що сплачуються найманими працівниками (муніципальні податки та ПДВ).

Прямий ефект генерується власне університетом, а також пов'язаними з його функціонуванням бізнесами, які постачають товари та послуги, що споживаються «додатковими» студентами та візитерами. Розрахунок здійснюється на основі офіційних даних університету/національної служби статистики. Непрямий ефект полягає в інкапсуляції економічної діяльності, що здійснюється в ланцюгах поставок місцевих виробників, а також безпосередньому продажі місцевих товарів та послуг «додатковим» студентам та їх візитерам. На рівні НЕ для визначення ефектів використовується деталізована модель «витрати-випуск», яка описує взаємні зв'язки індустріальних секторів і дозволяє формалізувати ланцюги поставок між ними [17]. Використання розробок [18] дозволяє зробити аналогічні розрахунки на локальних рівнях. Індукований ефект вимірюється буденними витратами осіб, що продукують прямий та непрямий ефекти [19].

По-друге, безпосереднє обчислення економічного внеску ВНЗ за прийнятою методикою. В основу розрахунків покладається встановлення чисельності та статусу студентів ВНЗ, а також пов'язаних з цим джерел формування доходів. Так, в УЗП у 2011/2012 н. р. навчалося 12148 слухачів, 87% з яких були студентами, а 13% – аспірантами. Загальний дохід університету склав за період часу 76,4 млн. фунтів, з яких 56% склали внески за навчання за рахунок різних джерел надходжень, ще 36% – надходження від комітету фінансування вищої освіти Великої Британії, 8% – інші доходи, а також гранти на здійснення досліджень та різні контракти [14].

Динаміку доходів всього загалу університетів відображено у таблиці 1.

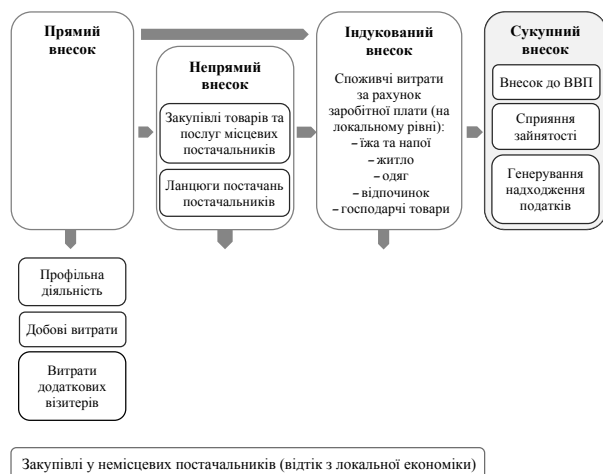


Рис. 1. Канали внеску університету до економіки

Джерело: [14]

Таблиця 1

Обсяги та джерела доходів університетів Великої Британії, млн. фунтів

Різновид доходу	Ресурси												Разом			
	національні								інтернаціональні							
	публічні				приватні											
	99/00	03/04	07/08	11/12	99/00	03/04	07/08	11/12	99/00	03/04	07/08	11/12	99/00	03/04	07/08	11/12
Гранти комітетів фінансування	5150,2	6516,6	8508	8271	0	0	0	0	0	0	0	0	5150,2	6516,6	8508	8271
Плата за навчання та гранти на навчання	1252,4	1538,5	2636	1287	766,8	1238,6	1731	4756	817,94	1301,8	1187	3634	2837,1	4079	6254	9676
Гранти на дослідження та контракти	1111,8	1355,2	1977	2239	690,1	994,6	1176	1348	255,6	364,8	548	923	2057,5	2714,6	3722	4510
Інші доходи	575,1	847,5	1173	1843	1674,1	2150	2771	2232	204,5	322,9	504	1105	2453,7	3320,5	4448	5180
Заповіти та передавання коштів	0	0	0	0	281,2	236,4	508	285	0	0	0	0	281,2	236,4	508	285
Разом	8089,5	10257,8	14314	13640	3412,2	4619,7	6186	8621	1278,0	1989,5	2939	5662	12779,7	16867	23440	27922

Джерело: [1-4]

Аналіз даних свідчить, що структура доходів УЗЛ принципово не відрізняється від аналогічних показників університетів країни в цілому.

Для надання освітніх послуг в УЗЛ зайнято 995 осіб. Професори, викладачі та дослідники складають 47,2% чисельності персоналу (470 осіб), 360 осіб (36,2%) зайняті в адміністративних відділах, технічні працівники нараховують близько 100 осіб (10%), менеджерів майже 50 осіб (5%).

Для порівняння з показниками чисельності та структури зайнятості на рівні національної економіки слід скористатись даними джерел [1-4].

Довідково, витрати діяльності УЗЛ склали в 2011/2012 н. р. 69,3 млн. фунтів. У їх складі: заробітна плата (44%); інші витрати на персонал (страхові та пенсійні внески, інші витрати на оплату праці) (10%); операційні витрати (за винятком витрат на персонал) у складі: амортизації (5%), сплачених відсотків (2%), витрат на рекламу (2%), придбання обладнання (2%), інших операційних витрат (12%); витрати на оренду та оплату приміщень (13%); оплата франчайзингу (5%); агентські та консультативні послуги (5%).

Для розрахунку прямого внеску УЗЛ до економіки району дислокації Ілінг, регіону Великий Лондон та національної економіки Великої Британії зазначимо, що надлишок перевищення доходів УЗЛ (76,4 млн. фунтів) над витратами (69,3 млн. фунтів) у сумі 7,1 млн. фунтів (gross surplus) не відображає його повний розмір. Внесок (ВДВ) складається з суми EBITDA, а також витрат на оплату працівників. Надлишок, що виводиться у фінансовому звіті УЗЛ, являє собою чистий прибуток до оподаткування, але вже після вирахування відсотків (interest) та амортизаційних платежів (depreciation). Коригування фінансової звітності дозволяє розра-

хувати показник EBITDA УЗЛ (gross surplus + interest + depreciation) у сумі 12,5 млн. фунтів. Додаючи цю цифру до витрат на оплату працівників (staff costs), отримаємо прямий внесок УЗЛ до ВВП Великої Британії – 49,6 млн. фунтів (рис. 2). Оскільки практично вся діяльність УЗЛ розгортається в районі Ілінг, прямий внесок УЗЛ в економіку району, регіону та держави є однаковим.

ВДВ на кожного з прямо зайнятих в УЗЛ 995 працівників склав 49900 фунтів. В контексті загальної ситуації це означає, що кожен з працівників був на 15% та 25% більш продуктивним, ніж у середньому в районі Ілінг та Великій Британії в цілому. При цьому продуктивність економіки Великого Лондона була вищою [14].

Прямі податкові платежі УЗЛ на рахунки Казначейства у 2011/2012 н. р. склали 19 млн. фунтів, з них: податок з доходів працівників – 5,7 млн. фунтів (30%); особисті страхові внески – 3,5 млн. фунтів (18%); непрямі податки з працівників (муніципальний, ПДВ) – 7,3 млн. фунтів (39%); страхові внески роботодавця – 2,5 млн. фунтів (13%) (рис. 3).

З метою визначення ланцюгів постачань УЗЛ аналізуються дані про географію закупівель. Для УЗЛ, що у 2011/2012 н. р. здійснив закупівлю товарів та послуг на загальну суму 24,6 млн. фунтів, засвідчено, що 12% з них здійснено на локальному рівні (2,9 млн. фунтів), 45% на регіональному (11,4 млн. фунтів), 40% – на національному (9,8 млн. фунтів), 2% товарів та послуг отримано безпосередньо з-за кордону (0,54 млн. фунтів).

Для визначення загального внеску УЗЛ в економіку району дислокації слід врахувати, що ним здійснено закупівлі товарів та послуг на загальну суму 2,9 млн. фунтів. На підставі розробленої для району моделі «витрати-випуск» видається можливим встановити, що

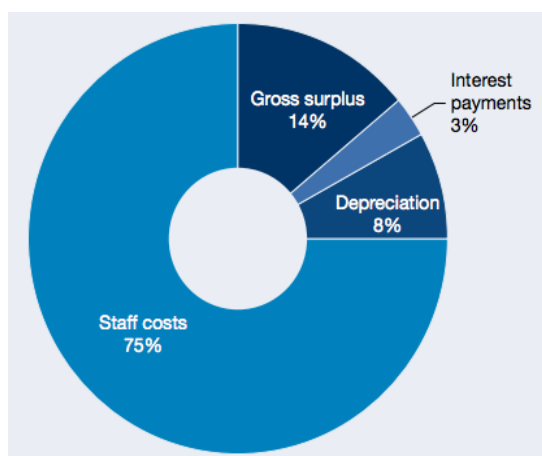


Рис. 2. Елементи ВДВ УЗЛ

Джерело: [14]

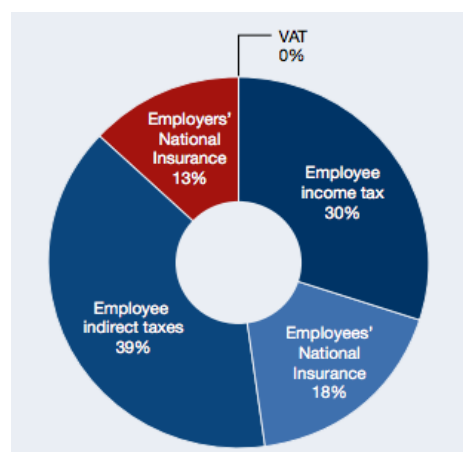


Рис. 3. Структура податкових платежів УЗЛ

здійснені закупівлі генерують в місцевій економіці ВДВ на суму 1,4 млн. фунтів, підтримуючи в ній близько 50 неуніверситетських робочих місць. Дані, сформовані університетом, показують, що приблизно 25% працівників університету живуть в районі дислокації, здійснюючи там повсякденні закупівлі. Результати моделювання «витрати-випуск» показують, що ці витрати генерували ще 4,8 млн. фунтів ВДВ для економіки району, підтримуючи трохи менше 80 робочих місць.

Для визначення загального внеску УЗЛ в економіку регіону дислокації слід враховувати відносний розмір двох економік (регіону Великий Лондон та району Ілінг). Розрахунки за моделлю «витрати-випуск» для регіону демонструють, що в результаті об'єктивного функціонування ланцюгів постачань 14,3 млн. фунтів закупівель, що здійснені в регіоні, непрямо генерують ВДВ на суму 8,3 млн. фунтів та забезпечують функціонування більше, ніж 250 робочих місць. Оскільки більше двох третин працівників УЗЛ проживають у Лондоні, їх повсякденні витрати, внаслідок функціонування ланцюгів постачань, генерують ВДВ на суму 15,6 млн. фунтів та зайнятість трохи менше 250 робочих місць.

Для визначення загального внеску УЗЛ в економіку країни необхідно прийняти до уваги, що 21,4 млн. фунтів закупівель, здійснених УЗЛ, генерують внесок ВДВ в економіку країни у розмірі 20,8 млн. фунтів і забезпечують зайнятість на 500 робочих місцях. Витрати співробітників та зайнятих у формуванні ланцюгів постачань в масштабах НЕ забезпечують формування ВДВ у розмірі 37,4 млн. фунтів, підтримуючи функціонування близько 870 робочих місць.

Таким чином, узагальнення проведених розрахунків дозволяє зробити висновки, що сукупний внесок УЗЛ може бути визначено на рівні:

- район: 55,8 млн. фунтів ВДВ; 1120 робочих місць; 22,0 млн. фунтів податків;
- регіон: 73,5 млн. фунтів ВДВ; 1500 робочих місць; 29,8 млн. фунтів податків;
- країна: 107,8 млн. фунтів ВДВ; 2470 робочих місць; 39,2 млн. фунтів податків.

По-третє, визначення кількості «додаткових» студентів, що залучаються університетом на трьох рівнях поширюваного впливу. Витрати на проживання студентів можуть бути віднесені до доходів, що генеруються УЗЛ лише в тому випадку, якщо вони здійснюються студентами, яких не могло би бути в районі, регіоні та країні, якби університету не існувало. Для визначення чисельності «додаткових» студентів слід базуватись на інформації про те, звідки студенти прибули до університету (з району

дислокації, регіону дислокації, з Великої Британії або з-за кордону) та де вони проживають протягом терміну навчання. Крім того, встановлюється питома вага у чисельності кожної категорії таких «додаткових» студентів, що зараховані на навчання на умовах вивчення повного (не скороченого) курсу. З точки зору географії, студенти вважаються «додатковими», якщо вони задовольняють наступним критеріям: «додатковий» студент протягом терміну навчання проживає у районі (регіоні, країні), але має поштову адресу іншого району, іншого регіону, є студентом-іноземцем.

По-четверте, обчислення суми поточних витрат коштів, що пов'язані з проживанням та харчуванням «додаткових» студентів і витрачаються ними на рівні кожного географічного ареалу, а також пов'язаних потоків економічної діяльності, що породжуються зазначеними витратами.

Поточні витрати відносяться до витрат студентів з метою придбання товарів і послуг, які вони сплачують протягом навчання у ВНЗ. Поточні витрати не враховують оплату за навчання, адже їх вже враховано при визначенні масштабів профільної діяльності університету, проте включають до свого складу витрати на продукти харчування, оренду, транспорт і розваги. Для визначення рівня витрат слід проводити спеціальні опитування.

У Великій Британії цим питанням переймається Department for Business, Innovation & Skills, який проводить періодичні дослідження поточних витрат студентів очної та заочної форми навчання.

Структуру поточних витрат за напрямками використання коштів студентами очної та заочної форми навчання наведено на діаграмах рис. 4, а їх секторальний розподіл за КВЕД – на діаграмах рис. 5.

Для отримання абсолютно достовірної інформації про поточні витрати студентів, що проживають у районі університету, а також за його межами, слід організовувати спеціальні дослідження.

Зазначимо, що внесок поточних витрат студентів на розвиток економіки району розраховується лише для студентів, які є «додатковими» для району дислокації університету. Вони мають враховувати витрати на придбання роздрібних товарів, оплату діяльності агентів з нерухомості, послуг транспорту, готелів, точок організації харчування. Після прямих розрахунків здійснених витрат необхідно обчислити їх вплив на генерування потоку ВДВ в економіці району. Слід пам'ятати, що районна модель «витрати-випуск» дозволяє прорахувати непрямий вплив поточних витрат на формування

ВДВ району внаслідок функціонування місцевих ланцюгів постачання. Розрахунок сумарного – прямого та непрямого – ефекту поточних витрат із залученням моделі «витрати-випуск» дозволяє розрахувати синергетичний вплив щоденних витрат «додаткових» студентів на економіку району дислокації університету, а також кількість робочих місць, існування яких обґрунтовується саме цими витратами.

Визначення сукупного внеску фактичної суми поточних витрат «додаткових» студентів на розвиток економіки регіону передбачає встановлення розміру прямого внеску ВДВ, непрямого внеску ВДВ за рахунок існування ланцюгів постачання на регіональному рівні, індукованого внеску, а також кількості робочих місць, що підтримуються здійсненими на рівні регіону поточними витратами «додаткових» для нього студентів.

Чисельність «додаткових» студентів на рівні країни визначається кількістю студентів-іноземців. Визначення сукупного внеску фактич-

ної суми поточних витрат «додаткових» студентів на розвиток НЕ включає послідовність процедур визначення розміру прямого внеску ВДВ, непрямого внеску ВДВ за рахунок існування ланцюгів постачання на національному рівні, індукованого внеску ВДВ, кількості робочих місць, що підтримуються здійсненими на рівні НЕ поточними витратами «додаткових» студентів-іноземців, а також пов'язаних з цим податкових надходжень.

По-п'яте, розрахунок доходів від додаткових візитерів, що пов'язані з відвідинами «додаткових» студентів в кожному ареалі, а також пов'язаної з цим економічної діяльності на відповідних рівнях. Розрахунки слід проводити окремо для візитерів «додаткових» студентів, що є жителями країни – місця дислокації університету, а також для візитерів – іноземців. При цьому вважається, що розрахунок повинен проводитись, виходячи з припущення, що кожен «додатковий» студент приймає одного візитера щороку.

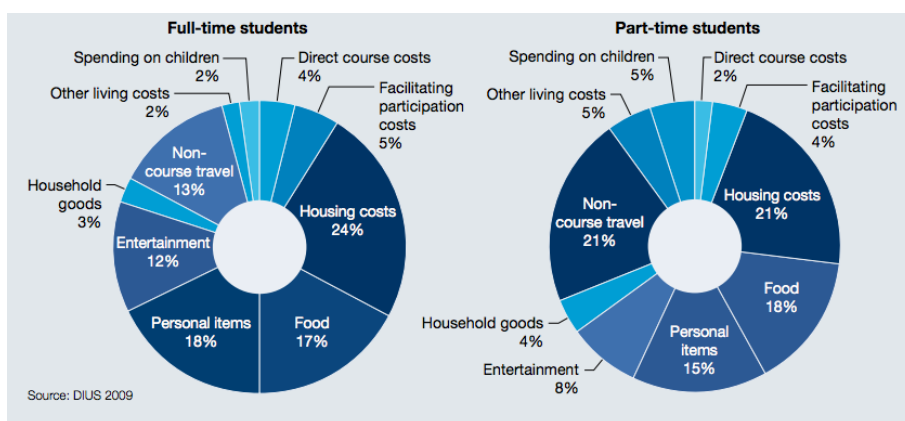


Рис. 4. Структура поточних витрат окремих категорій студентів за напрямками

Джерело: [14]

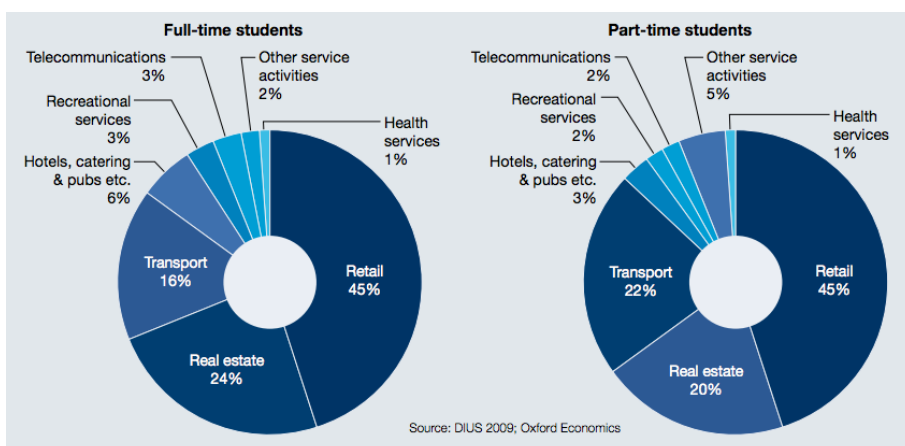


Рис. 5. Структура поточних витрат окремих категорій студентів за КВЕД

Джерело: [14]

Визначення внеску візитерів «додаткових» студентів здійснюється за стандартною процедурою встановлення прямого внеску у формування ВДВ, чисельності зайнятих в режимі «full-time» протягом року, надходження податків на рівні району дислокації університету, регіону, НЕ. При цьому не проводиться розрахунок внеску місцевих відвідувачів у розвиток національної економіки, адже витрати, що здійснюються ними під час візиту, скорочують рівень економічної діяльності у регіоні постійного проживання візитера.

По-шосте, обчислення сукупного економічного внеску обраного ВНЗ з наступним визначенням масштабу мультиплікатора (по відношенню до первинних доходів від організації навчання) і його порівняння з іншими ВНЗ.

На прикладі [14] можна бачити, що прямий вплив на формування ВДВ економіки району дислокації УЗЛ на 92% формується за рахунок діяльності самого навчального закладу. Університет забезпечує зайнятість 1250 осіб на районному ринку праці – 995 працюючих у самому ВНЗ, 125 – за рахунок здійснюваних закупівель товарів та послуг, 125 – у якості персоналу, що забезпечує задоволення поточних потреб «додаткових» студентів. Високий рівень податкових надходжень (88%) генерується власною діяльністю УЗЛ.

Прямий вплив на формування ВДВ економіки регіону Великого Лондона на 85% формується за рахунок профільної діяльності ВНЗ, решта – поточними витратами студентів. Університет забезпечує зайнятість 1850 осіб на регіональному ринку праці: 1250 – на районному ринку, ще 600 осіб забезпечуються роботою внаслідок функціонування регіональних ланцюгів постачання (300), а також індукованих витрат заробітної плати (300). Значні податкові надходження генерується власною діяльністю УЗЛ, а останні надходження викликані поточними витратами «додаткових» для регіону студентів.

Прямий вплив УЗЛ на формування ВВП Великої Британії у найбільш значній мірі формується за рахунок профільної діяльності, генерується поточними витратами студентів та витратами візитерів (47%). Індукований вплив спричиняє 32,5% внеску до ВВП, а непрямий – 20,5%.

Університет забезпечує зайнятість 2975 осіб на національному ринку праці: 1350 – на регіональному ринку, ще 1625 осіб забезпечуються роботою внаслідок функціонування національних ланцюгів постачання (625), а також індукованих витрат заробітної плати (1000). Податкові надходження до казначейства на 92% генерується власною діяльністю ВНЗ.

Підсумком процедури квантифікації внеску ВНЗ в економіку району, регіону та національної економіки є порівняння рівня мультиплікаторів його впливу з іншими освітньо-дослідницькими закладами.

Висновки. Здійснення стандартизованих аналітичних процедур щодо визначення всебічного внеску сучасного університету як «креативного ядра» у формування постіндустріальної економіки знань на всіх рівнях впливу – районному, регіональному, національній економіці – може бути суттєво поліпшено за рахунок розширення напрямів та оновлення методичних підходів до проведення досліджень на розширеній основі. Узагальнені вище розрахунки прямого, непрямого та індукованого впливів університетів може бути суттєво розширено за рахунок дослідження економічних наслідків виконання ВНЗ функцій центрів освітньої діяльності, ролі університету в якості роботодавця, прибуткового використання капітальних витрат та поточних витрат студентів та візитерів, вагомості позицій ВНЗ як центру наукових досліджень, міжнародного шлюзу для міста і області, університету як сусіда, що забезпечує відкритий доступ до якісної освіти, сприяє оцінюванню вартості студентської волонтерської діяльності, а також вигід, що можуть бути отримані від використання університетських об'єктів [20].

Дослідження міжнародного досвіду та тенденцій організації інноваційного розвитку ВНЗ в умовах становлення та розвитку економіки знань дозволили зробити висновок, що вони суттєво відрізняються для різних країн, а поточний стан в Україні не спричиняє вагомого впливу на розвиток НЕ. Для встановлення ступеня результативності заходів державного регулювання інноваційного розвитку сучасних університетів в масштабах НЕ, їх впливу на формування результатуючих показників функціонування економіки знань, доцільно застосовувати, поряд з дослідженими, методику формування субрахунку науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), в структурі сателітного рахунку освіти України. Запровадження субрахунку НДДКР закладає методичні, а також практичні основи та слугує фактологічною базою для визначення масштабу та ступеня прямого, непрямого та індукованого впливу інноваційно активних ВНЗ на формування показників зайнятості населення та розвитку підприємництва на засадах використання адекватних сучасним умовам господарювання підходів державного регулювання вітчизняної постіндустріальної моделі економіки знань.

Список використаних джерел:

1. Kelly U. The impact of higher education institutions on the UK economy. A report for Universities UK (May 2002) [Текст] / U. Kelly, R. Marsh, I. McNicoll. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://strathprints.strath.ac.uk/3110/1/strathprints003110.pdf>.
2. Kelly U. The economic impact of UK higher education institutions. A report for Universities UK (March 2006) [Текст] / U. Kelly, R. Marsh, I. McNicoll. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://image.guardian.co.uk/sys-files/Education/documents/2006/05/10/UUKeconomicimpactembargo.pdf>.
3. Kelly U. The impact of universities on the UK economy: fourth report (November 2009) [Текст] / U. Kelly, R. Marsh, I. McNicoll. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://image.guardian.co.uk/sys-files/Education/documents/2006/05/10/UUKeconomicimpactembargo.pdf>.
4. The impact of universities on the UK economy (April 2014). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.universitiesuk.ac.uk/policy-and-analysis/reports/Documents/2014/the-impact-of-universities-on-the-uk-economy.pdf>.
5. Economic Contribution of the LERU Universities. A report to LERU (August 2015). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://istockfile.prsmedia.fr/uploads/20150908112030_b36f77398a617461907d613499d749d5.pdf.
6. Economic and social contribution to the University of Connecticut (September 2014). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economicimpact.uconn.edu/content/uploads/2014/05/UConn-Final-EI-Report-09052014.pdf>.
7. The economic contribution of Australia's research universities – the UNSW example. Final report UNSW Australia (October 2015). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smartinvestment.unsw.edu.au/sites/default/files/documents/Economic%20contributions%20of%20UNSW%20-%20Final%20report%20-%20Deloitte%20Access%20Economic....pdf>.
8. Yoshinobu Onishi. The impact of Open University Graduates in Thailand on its economy. The generation of Middle class in Thai society (2012). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.livelib.ru/book/1001879809-the-impact-of-open-university-graduates-in-thailand-on-its-economy-yoshinobu-onishi>.
9. Nederlandse Federatie van Universitair Medische Centra (2014), Economic Impact of University Medical Centres in the Netherlands. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfu.nl/actueel/innovatieve-kracht-umcs-stimuleert-maatschappelijkeontwikkeling>.
10. Russell Group (2010), The economic impact of research conducted in Russell Group universities. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.russellgroup.ac.uk>.
11. Universities Scotland (2013), Grow Export Attract Support: Universities' contribution to Scotland's economic growth. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.universities-scotland.ac.uk>.
12. Kelly U. The economic impact of higher education in Wales. Report to Higher Education Wales (June 2013) [Текст] / U. Kelly, I. McNicoll. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uniswales.ac.uk/wp/media/2013-June-The-Economic-Impact-of-Higher-Education-in-Wales1.pdf>.
13. Роль університетів в економічному розвитку міст, регіонів, країни [Текст]: звіт III національного форуму «Бізнес і університети» / укл. Янковська О., Зінченко А. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/12/forum_publ_all_bezpolos_print.pdf.
14. The economic impact of the University of West London (May 2013). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uwl.ac.uk/sites/default/files/Departments/About-us/OE_UWL_report_WEB.pdf.
15. Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок / Дж. Шапиро // пер. с англ. под. ред. В. С. Лукинського. – СПб.: Питер, 2006. – 720 с.: ил.
16. Malakhovsky Y.V., & Nabulsi H.N. (2015). Maximizing the value of entities of the region in the implementation of public-private partnerships. *Uzhorod National University Herald. Series: International Economic Relation and World Economy*, 5, 95-100.
17. Input-Output Supply and Use Tables, 2013 Edition. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20160105160709/http://ons.gov.uk/ons/publications/re-reference-tables.html?edition=tcm%3A77-315299>.
18. Flegg Anthony T. Estimating regional input coefficients and multipliers: The use of the FLQ is not a gamble [Текст] / Flegg Anthony T., Tohmo Timo // *Economic working paper series*, 1302. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.uwe.ac.uk/faculties/BBS/BUS/Research/Economics13/1302.pdf>.
19. Levchenko, O.M., & Haidoura H.M. (2015). Theory and practice of the financial regulation relevant to innovative development of high school. *International Journal of Management (IJM)*, 6, 10. Retrieved from: <http://www.iaeme.com/IJMissues.asp?JType=IJM&VType=6&IType=10>.
20. The impact of the University of Birmingham (April 2013). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.birmingham.ac.uk/Documents/university/economic-impact-of-university-of-birmingham-full-report.pdf>.

METHODICAL BASES OF THE QUANTIFICATION OF THE CONTRIBUTION OF THE MODERN UNIVERSITY IN THE ECONOMY OF KNOWLEDGE (THE EXPERIENCE OF THE UNITED KINGDOM)

The objective of the study is to adapt the experience of universities in the UK, international consulting institutions to develop theoretical and practical basis for the implementation of the process of determining the contribution of the higher education institutions (HEI) of Ukraine in shaping economic indicators of the development of the area of deployment, region, national economy in the conditions of the formation and development of the modern economy of knowledge.

It was concluded that the implementation of standardized analytical procedures to determine the full contribution of the modern university as «creative core» of the formation of post-industrial economy of knowledge at all levels of the influence – district, regional and national economy – can be significantly improved by expanding the areas and updating methodological approaches to research on an extended basis. Generalized calculations of direct, indirect and induced impacts of universities can be significantly enhanced by the study of economic effects of the implementation of the functions of centers of educational activities by the HEI, the role of the university as an employer, the profitable use of capital costs and ongoing costs for students and visitors, the importance of positions of the university as a center of researches, the international gateway to the city and the region, the university as a neighbor, providing open access to the qualitative education, helps to value price of the students' volunteering work and the benefits that can be derived from the use of the university facilities.

The study of the international experience and tendencies in organization of the innovative development of the universities in terms of the formation and development of the economy of knowledge led to the conclusion that they are significantly different for different countries, and the current situation in Ukraine does not cause a significant impact on the development of the national economy. To establish the degree of the efficiency of measures of the state regulation of the innovative development of modern universities in the scale of the national economy, their impact on the formation of resulting indicators of functioning of the economy of knowledge, it should be used, along with the researched ones, methods of forming of sub account of the scientific research and research and development works (R & D), in the structure of the satellite account of the education of Ukraine. The introduction of the sub account of R & D provides methodological and practical basis and serves as a factual basis for determining the scope and extent of direct, indirect and induced impact of the innovation active higher education institutions on formation of the indicators of employment and enterprise development based on the use of adequate to contemporary economic conditions approaches of the state regulation of the national post-industrial model of the economy of knowledge.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.34:001.895

Бондаренко С.А.кандидат економічних наук, докторант
Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України**АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ
ТА ЙОГО ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті розглянуто основні тенденції розвитку та особливості управління інноваційними процесами в сучасних умовах інноваційного середовища України. Установлено, що інноваційне середовище формується трьома головними підсистемами: реалізації трудових та інноваційних ресурсів, підтримки розробок та інфраструктури технологій. Загальний тренд розвитку інноваційного середовища України має негативну динаміку, характеризується зниженням рівня конкурентоспроможності та ємності ринку виноробної галузі, підвищенням показника ступеню відкритості ринку, що є ризиковим для вітчизняної виноробної галузі. Виявлено, що головними джерелами гальмування інноваційного розвитку є держава і підприємницьке середовище. Тому важливо сформулювати взаємозв'язки в порядку паралельно-послідовного включення секторів інноваційної діяльності в реалізацію інноваційних процесів в межах інноваційного середовища.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційне середовище, інноваційні процеси, виноробні підприємства, соціально-економічна система.

В статье рассмотрены основные тенденции развития и особенности управления инновационными процессами в современных условиях инновационной среды Украины. Установлено, что инновационная среда формируется тремя главными подсистемами: реализации трудовых и инновационных ресурсов, поддержки разработок и инфраструктуры технологий. Общий тренд развития инновационной среды Украины имеет негативную динамику, характеризуется снижением уровня конкурентоспособности и емкости рынка винодельческой отрасли, повышением показателя степени открытости рынка, является рискованным для отечественной винодельческой отрасли. Выявлено, что главными источниками торможения инновационного развития является государство и предпринимательская среда. Поэтому важно сформировать взаимосвязи в порядке параллельно-последовательного включения секторов инновационной деятельности в реализацию инновационных процессов в пределах инновационной среды.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная среда, инновационные процессы, винодельческие предприятия, социально-экономическая система.

Постановка проблеми. Розвиток галузі можливий лише на науковій платформі, спираючись на інноваційні трансформації, при підтримці держави і в тісній співпраці усіх секторів економіки, які мають відношення до виноградарства і виноробства.

Це вимагає досліджень в частині управління інноваційними процесами в сучасних умовах формування і розвитку інноваційного середовища.

У зв'язку з цим актуальним є дослідження: проблем формування та розвитку інноваційного середовища України; впливу інноваційного середовища на інноваційний розвиток виноробних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Умовою інноваційного розвитку є інституційні обумовленості інноваційних процесів, врегулювання на усіх рівнях взаємодії інноваторів, інститутів,

держави, ринку і підприємства. До останнього часу в фокусі уваги гуманітарних дисциплін були відносини «суб'єкт-об'єкт» і взаємодія «суб'єкт-суб'єкт». Однак на рубежі XXI століття все більш важливою стає динаміка в системі «суб'єкт-середовище». Аналіз такої динаміки і покладено в основу теорії інноваційних середовищ. Вперше визначення інноваційного середовища, яке вважають базовим, запропонував в 1991 р. R. Camagni як «сукупність мережових складних неформальних соціальних відносин на незначному географічному просторі, які часто визначають зовнішній імідж і особливі специфічні внутрішні уявлення і почуття «приналежності», які сприяють інноваційності території через синергетичність і процеси колективного навчання» [1]. Дослідники Гельсінського університету технологій під інноваційним середовищем розуміють нове глибоке концептуальне бачення, яке зосереджує свої дії

на об'єктну частина великого оточення, яке включає різні типи кластерів, систем, інституційних і територіальних зв'язків [2]. Провідні зарубіжні вчені Р. Cooke і К. Morgan [3] в своїх наукових переконаннях висувують точку зору що «в додаванні до інноваційних систем, інноваційне середовище включає в себе інноваційне оточення системи, зв'язки між учасниками систем і органами управління». Російський дослідник Д.В. Котов [4] у своєму науковому пошуку виділив проблеми формування та розвитку інноваційного середовища регіону з системних позицій, підкресливши важливість управління розвитком інноваційного середовища як платформи інноваційного розвитку регіональних соціально-економічних систем.

Серед українських дослідників, що ґрунтовно займаються проблемами становлення та розвитку регіональної інноваційної системи, слід відзначити Л. Федулову [5], А. Поручник [6] та І. Брикова [6]. Особливий акцент автори роблять на необхідності створення в регіоні ефективного механізму фінансування і наступної комерціалізації результатів інноваційної діяльності. Незважаючи на те, що проблемам управління в сфері інноваційного розвитку на різних рівнях в даний час приділяється значна увага, ряд аспектів даної проблематики залишається невивченим. Так, актуальним є аналітична оцінка інноваційного середовища України з позицій ефективного управління інноваційними процесами в соціально-економічних системах та виявлення характеру впливу на розвиток виноробних підприємств.

Метою дослідження є аналітична оцінка інноваційного середовища України та вияв-

лення характеру його впливу на розвиток виноробних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблеми виноробства в Україні наразі носять комплексний характер:

- відсутність державної підтримки вимушує виноградарів і виноробів самотужки виживати в складних умовах динамічних змін;
- виникаючий дефіцит сировини винороби змушені заповнювати імпортними виноматеріалами;
- розбалансування і стихійність сортового складу виноградників неминує призведе до втрати традиційних (аборигенних) сортів винограду, що позначиться на якісних характеристиках вина;
- зростання собівартості виробленої виноробної продукції робить її не конкурентоспроможною. Наслідком цього є загальне падіння економічної ефективності виробництва винограду та виноробної продукції.

Кризовий стан виноробної галузі вимагає якісних змін: з одного боку, виваженої політики та дієвих механізмів державної підтримки, а з іншого, впровадження передових технологій, спрямованих на інноваційний розвиток як кожного підприємства, так і галузі у цілому. Вирішальну роль в успішності держав відіграють здатності генерувати нові знання й ефективно їх імплементувати. Іншими словами – інновації, знання та нова інформація, як основа інноваційних змін, переводять виробничу систему на новий, якісний, рівень. В умовах революційних перетворень, Україна декларує важливість інновацій для

вирішення соціально-економічних проблем держави. Разом з тим, структурно-технологічні зрушення, якими характеризується інноваційний розвиток, в Україні носять стихійний безсистемний характер.

Інноваційним середовищем є створений певним чином соціально-економічний простір, що дозволяє збільшити і підсилити взаємозв'язки між інститутами, сприяє створенню необхідних комунікацій між елементами інноваційної системи та прискорює процеси по формуванню інноваційної економіки. Інноваційне середовище формується трьома головними підсистемами: 1) реалізації трудових та інноваційних ресурсів, 2) підтримки розробок та 3) інфраструктури технологій (рис. 1).



Рис. 1. Структура інноваційного середовища соціально-економічної системи

Джерело: авторська розробка

Головними джерелами гальмування інноваційного розвитку є держава і підприємницьке середовище. Держава не створює умов, сприятливих для розвитку підприємницького середовища, а також недостатньо уваги приділяє середовищу виробництва знань, що є основою для інновацій. Наявні інноваційні розробки не доходять до підприємств через неефективність каналів передачі знань. В свою чергу, підприємницьке середовище проявляє низький попит на вітчизняні інновації, не орієнтується на інноваційний розвиток і не вкладає кошти в венчурний бізнес. Важливо сформувати взаємозв'язки в порядку паралельно-послідовного включення секторів інноваційної діяльності в реалізацію інноваційних процесів в межах інноваційного середовища (рис. 2).

В Україні державна інноваційна інфраструктура (кластери, технопарки, технополіси, центри трансферу технологій) із самого початку формувалася виключно для отримання економічних вигод від ввезення обладнання чи спеціальних митних зборів. Наразі функціонування створених елементів інноваційної інфраструктури формалізовано великою кількістю погано скоординованих і не систематизованих нормативно-правових актів, в результаті нічого не працює. Разом з тим, поява нового тренду – альтернативних приватних механізмів (акселераторів, інкубаторів тощо), у більшості випадків має основним мотивом селекцію перспективних проектів і вивезення їх із країни разом із творцями. В останні роки вплив вчених і фахівців стає критичним для держави. За різними оцінками, за 2014 рік із країни виїхали приблизно 5000 програмістів і орієнтовно близько 3000 вчених. Відтік поширюється не тільки на діячів науки, але й на талановитих студентів, які після навчання у провідних ВУЗах світу не поспішають повертатися в Україну.

Тому, в першу чергу, необхідно чітко зафіксувати базові орієнтири створення середовища інноваційного розвитку в умовах України. Самі інновації, тим більше технологічні, не можуть бути самоціллю; нею є конкурентоспроможність країни на світовій арені, яка досягається модернізацією всіх сторін життя держави і суспільства, організацією середовища розвитку.

Економіка знань природним чином вимагає ефектив-

ної системи охорони та захисту прав на об'єкти знань (інтелектуальна власність). Разом з тим, частка нематеріальних активів у собівартості української продукції не перевищує 0,5-2%, що у 20 і більше разів нижче, ніж в економічно розвинених країнах. Наприклад у Європі – приблизно 39%. На підприємствах просто немає інноваційного розвитку; багато підприємств не обтяжують себе оформленням охоронних документів; правопорушення у сфері ІВ і відсутність прозорого ринку об'єктів ІВ. Тому питання про реальні можливості економіки України перейти на інноваційний шлях розвитку залишається відкритим. Україна продовжує втрачати позиції у глобальному рейтингу країн світу за показником економічної конкурентоспроможності. Так, за опублікованим Всесвітнім економічним форумом Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 (The Global Competitiveness Index), Україна посіла 85-е місце серед 138 країн світу, втративши за рік шість позицій (у попередньому рейтингу займала 79-у позицію). На рисунку 3 відображено стан кожної з 12 основних сфер життя України, за отриманим індексом розвитку. Низький рівень розвитку підприємств в Україні у сукупності із слабкою адаптивністю до нових умов, є однією з найбільших проблем та причин низької поточної оцінки конкурентоспроможності економіки.

На рис. 4. відображені найбільш проблемні фактори, що негативно впливають на ведення бізнесу в Україні.

Маємо тенденції до зниження ємності ринку виноробної галузі та підвищення показника ступеню відкритості ринку (рис. 5).

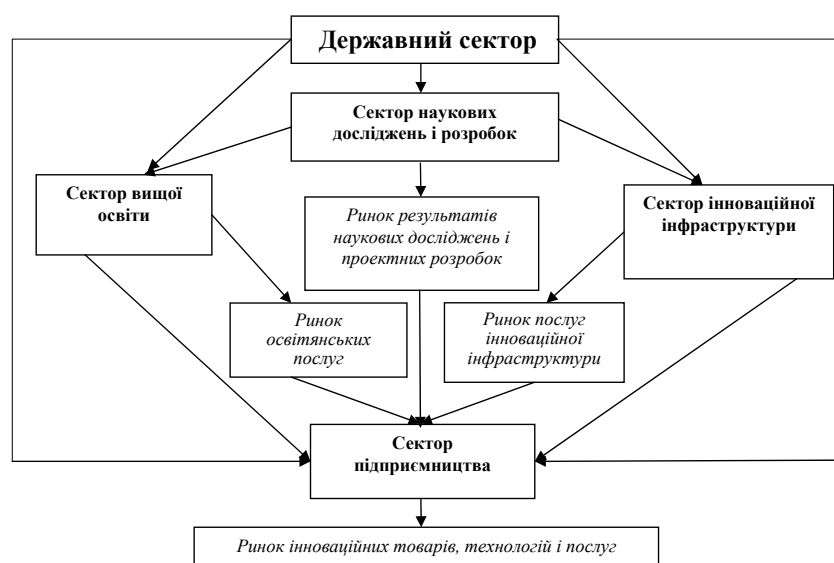


Рис. 2. Схема взаємодії секторів інноваційної діяльності соціально-економічної системи в інноваційному середовищі

Джерело: авторська розробка

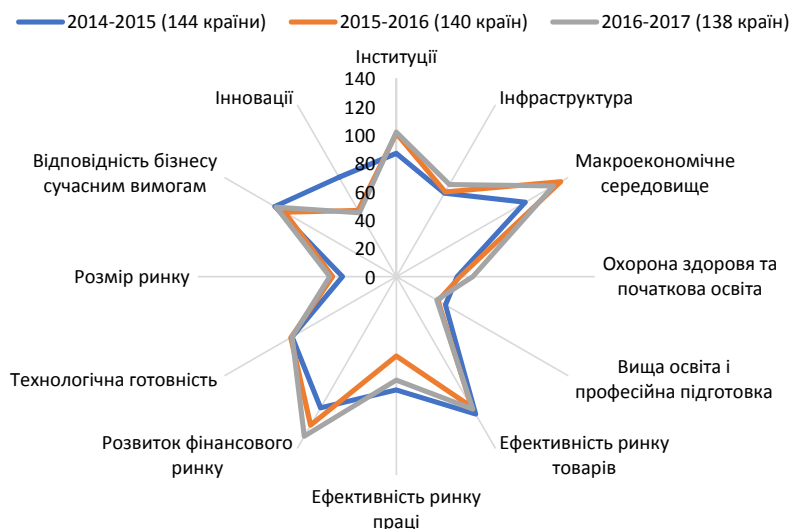


Рис. 3. Складові індексу конкурентоспроможності України 2014-2017

Джерело: за даними [7]



Рис. 4. Найбільш проблемні фактори для ведення бізнесу в Україні

Джерело: за даними [7]

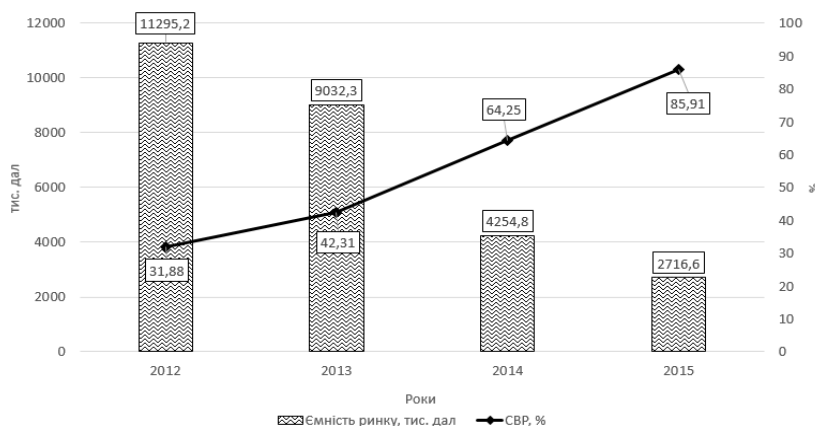


Рис. 5. Динаміка ємності і ступеню відкритості ринку вина України

Джерело: за даними [8]

Така ситуація є ризиковою для вітчизняної виноробної галузі. Нажаль, при відкритості і незахищеності українського ринку європейські вина і надалі будуть більш доступними, отже частина покупців, які раніше не могли собі дозволити купити імпортоване вино, будуть відмовлятися від вітчизняного на користь європейського. В результаті продажі українського продукту можуть впасти, що в свою чергу загострить боротьбу з європейськими виноробами за українського споживача.

Найскладнішою є ситуація з впровадженням інновацій та управлінською сферою. Водночас держава не займається трансфером технологій від лабораторій і досліджень як ВУЗів, так і академій наук. Крім того, продовжується структурна деградація економіки України. Насправді, в Україні за роки ринкових трансформацій значно скоротився обсяг наукоємного виробництва (наприклад, машинобудування – у 2,5 рази). Трендом вже став сировинний перекис економіки держави. Старіння основних фондів підприємств набуло катастрофічних обсягів (70-95%). Продуктивність праці залишається дуже низькою по паритету купівельної спроможності (12-16% від продуктивності праці у США, 30-33% – Чехії, Венгрії). І такий стан речей не є випадковим для України, адже рівень фінансування вітчизняних НДДКР у розрахунку на душу населення є вкрай низьким і з точки зору динаміки залишається практично незмінним, що фактично нівелює можливість позитивних технологічних зрушень у середньостроковій перспективі.

Інвестиційний клімат регіону є основною передумовою інноваційного розвитку суб'єктів господарювання. Обсяги капітальних інвестицій

у виробництво харчових продуктів та виробництво напоїв значно скоротились: у 2014 році (на 60,4%). У 2016 році головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких освоєно 72,8% усіх коштів. Найвагомішу частку капітальних інвестицій (98,1% загального обсягу) спрямовано в матеріальні активи, з яких у будівлі і споруди – 46,1% усіх інвестицій, у придбання машин, обладнання, інвентар та транспортні засоби – 47,8%.

Інноваційність середовища визначається рівнем інноваційної активності суб'єктів господарювання за результатами впровадження інновацій. Поки що основні витрати підприємств в інноваційній сфері приходяться на придбання машин та обладнання, проведенню досліджень відводиться менше уваги. Що стосується придбання та передачі нових технологій, харчова промисловість України тільки запозичала і практично не передавала новітні технології виробництва харчових продуктів.

За три останні роки підприємствами харчової промисловості не було передано інноваційних технологій на території України, за її межі – лише у 2014 році. Все це свідчить про слабку мотивації до впровадження інноваційних технологічних розробок у виробництво. Найменше впровадження інновацій спостерігається в агропромисловому секторі внаслідок повільного обігу капіталу і дефіциту ефективних власників. Більшість технологічних іннова-

цій в основному спрямовані на модернізацію виробництва. Фінансування інноваційної діяльності промислові підприємства Одеського регіону здійснювали переважно за власні кошти.

Висновки. Підтверджено, що для виявлення тенденцій розвитку підприємств необхідно проводити дослідження динаміки в системі «суб'єкт-середовище», спираючись на теорії інноваційних середовищ. Таким чином, з огляду на вище сказане, ключовими завданнями виноробної галузі є:

– гармонізація національного законодавства у сфері виноградарства та виноробства до вимог ЄС, зокрема і за рахунок грантів, іноземної донорської допомоги та міжнародних програм.

– інтелектуалізація галузі, системна програма кадрового забезпечення виноробної галузі шляхом зміцнення зв'язків між виноградарством і виноробством як в науково-виробничій сфері, так і в області підготовки фахівців у вузах і технікумах.

Досвід і світова практика свідчать, що імплементація ефективної інноваційної політики в регіоні неможлива без комплексної підтримки її на державному рівні. Дані аналізу указують на кризову неспроможність державного менеджменту регулювати інноваційну діяльність промислових підприємств. Процес інноваційного розвитку повинен бути системним і охоплювати всі сфери інноваційного середовища, що сприятиме формуванню економіки інноваційного типу.

Список використаних джерел:

1. Camagni R. Introduction: from the local —milieu to innovation through cooperation networks // In: Camagni R. Innovation Networks: spatial perspectives. – London: Bedhaven Press, 1991. – P. 1–9.
2. Robertson R. Globalization or Glocalization? // Globalization. Critical Concepts in Sociology / Ed. by R. Robertson and K.E. White. Vol. 3. L., N.Y.: Routledge, 2003.
3. Cooke P., Morgan K. The Network Paradigm: New Departures in Corporate and Regional Development // Society and Space. – 1993. – V. 11. – P. 543–564.
4. Котов Д.В. Методология формирования и развития инновационной среды в регионе [Текст]: дис. ... д. э. н. : 08.00.05 / Д.В. Котов. – Уфа: БАГСУ, 2012. – 304 с.
5. Регіональні інноваційні системи: ідентифікація, оцінка, інститути та інструменти розвитку / науково-аналітична доповідь; за ред. Л.І. Федулової. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2012. – 157 с.
6. Поручник А. Регіональна інноваційна система як основа підвищення міжнародного конкурентного статусу національних регіонів / А. Поручник, І. Брикова // Вісник Київського національного економічного університету, 2006. – С. 134–173.
7. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>
8. Державна служба статистики України. Збірник «Промисловість України у 2011-2015 роках» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Bondarenko S.A.

ANALYTICAL ASSESSMENT OF THE INNOVATIVE ENVIRONMENT OF UKRAINE AND ITS INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF WINE PRODUCERS

The article considers the main trends of development and features of management of innovative processes in the modern conditions of the innovative environment of Ukraine. The innovative environment is created in a certain way socio-economic space that allows enlarging and strengthening intercommunications among institutions, contributes to the creation of necessary communications between elements of the innovative system and accelerates processes of the formation of an innovative economy. It is determined that innovative environment is formed by three main subsystems: the realization of labour and innovative resources, support for developments, and infrastructure of technology. A general trend of development of the innovative environment of Ukraine has a negative dynamics. Ukraine continues losing its position in the global rating of countries of the world by the index of economic competitiveness. Low level of business development in Ukraine in conjunction with a weak adaptivity to new conditions is one of the largest problems and causes of low current assessment of economic competitiveness. Functioning of created elements of innovative infrastructure is formalized by a lot of badly coordinated and non-systematized laws and regulations and, as a result, nothing works. We have tendencies to the reduction in the wine branch market capacity and the increase of the index of the level of market openness that is very risky for the domestic wine industry. The most complex is a situation concerning the introduction of innovations and management sphere. At the same time, the state is not dealing with technology transfer from laboratories and research of both HEIs and academies of sciences. A structural degradation of the economy of Ukraine is under way, the volume of high-tech industry significantly reduced; a raw imbalance of the state economy has become a trend. It is revealed that the main sources of braking sources of innovative development are the state and business environment. Thus, it is important to form interrelations in the manner of including parallel-sequential sectors of innovative activity in the realization of innovative processes within the innovative environment.

Keywords: innovative development, innovative environment, innovative processes, wine enterprises, socio-economic system.

Василенко Ю.В.

аспірант, викладач кафедри державного управління,
публічного адміністрування та регіональної економіки
Харківського національного економічного університету

ОБҐРУНТУВАННЯ ЗМІСТУ ФУНКЦІЙ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Стаття присвячена обґрунтуванню функцій управління структурою інтелектуального капіталу. У роботі обґрунтовано актуальність управління структурою інтелектуального капіталу як найважливішого напрямку управління структурою капіталу підприємства для забезпечення його конкурентоспроможності на сучасному ринку. Проведено аналіз підходів до визначення функцій управління, зокрема функції управління інтелектуальним капіталом. На основі аналізу встановлено, що для управління структурою інтелектуального капіталу промислового підприємства доцільно виділити функції аналізу, планування, організації і координації, мотивації і контролю. Подано визначення кожної з наведених функцій. Побудовано поелементну матрицю функцій управління для шестикомпонентної структури інтелектуального капіталу (об'єкти інтелектуальної власності, електронні мережі та інформаційні системи, організаційно-управлінську підсистему, споживчий, маркетинговий та людський інтелектуальний капітал). Результати дослідження закладають підґрунтя для формування методичного підходу до управління структурою інтелектуального капіталу, а саме: для формування системи показників оцінки ефективності управління структурою інтелектуального капіталу.

Ключові слова: структура капіталу, інтелектуальний капітал, функції управління, аналіз, планування, організація і координація, мотивація, контроль.

Статья посвящена обоснованию функций управления структурой интеллектуального капитала. В работе обоснована актуальность управления структурой интеллектуального капитала как важнейшего направления управления структурой капитала предприятия для обеспечения его конкурентоспособности на современном рынке. Проведен анализ подходов к определению функций управления, в том числе функций управления интеллектуальным капиталом. На основе анализа установлено, что для управления структурой интеллектуального капитала промышленного предприятия целесообразно выделить функции анализа, планирования, организации и координации, мотивации и контроля. Даны определения каждой из приведенных функций. Построено поэлементную матрицу функций управления для шестикомпонентной структуры интеллектуального капитала (объекты интеллектуальной собственности, электронные сети и информационные системы, организационно-управленческую подсистему, потребительский, маркетинговый и человеческий интеллектуальный капитал). Результаты исследования закладывают основу для формирования методического подхода к управлению структурой интеллектуального капитала, в частности, для формирования системы показателей оценки эффективности управления структурой интеллектуального капитала.

Ключевые слова: структура капитала, интеллектуальный капитал, функции управления, анализ, планирование, организация и координация, мотивация, контроль.

Постановка проблеми. Інформаційна економіка створює нові умови для функціонування підприємств. Обов'язковою вимогою існування на ринку та конкурентоспроможності стає висока частка інтелектуального капіталу. У сучасних високотехнологічних компаніях інтелектуальний капітал складає до 95% загальної вартості підприємства [1]. Серед українських промислових підприємств цей відсоток дуже низький. Це зумовлює необхідність формування інтелектуального капіталу.

Інтелектуальний капітал, з одного боку, – елемент капіталу підприємства, тому він має особливості будь-якого іншого виду капіталу

і система управління ним також повинна бути узгоджена з загальною системою управління капіталом підприємства. З іншого боку, це система, яка має дуже складну структуру і природу, яку також потрібно врахувати при побудові методики управління. Формування оптимальної структури інтелектуального капіталу потребує розробки спеціальної системи управління структурою інтелектуального капіталу. Ключовою умовою побудовання такої системи є розуміння функцій управління інтелектуальним капіталом. Все вищезазначене вказує на необхідність обґрунтування змісту функцій управління структурою інтелектуального капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Процесам управління інтелектуальним капіталом присвячені роботи таких вчених, як Дж.А. Акерлоф, І.Т. Балабанов, І.А. Бланк, Р. Брели, Ю. Брігхем, Дж. Ван Хорн, Н.Л. Гавкалова, Л. Гапенські, Г. Дональдсон, М.С. Дорогіна, І.В. Журавльова, І.В. Івашковська, В. Кендюхов, В.В. Ковальов, С. Майєрс, М. Міллер, Ф. Модильяні, А. Росс, Н.Б. Рудик, А.М. Спенс, Д.Е. Стігліц, О.С. Стоянова, Т.В. Теплова, Г.А. Семенов, М.С. Шульц, І.Й. Яремко та ін. Управління структурою капіталу привертає до себе увагу науковців. У той же час, управління структурою найціннішої складової капіталу сучасного підприємства, його інтелектуального капіталу, – питання не досліджене. Немає єдності щодо складу структури інтелектуального капіталу та сформованої системи управління нею.

Виклад основного матеріалу дослідження

Мета статті – виділити та сформулювати зміст функцій управління структурою інтелектуального капіталу.

Система управління підприємством є складною системою, що створена для збору, аналізу та переробки інформації [2]. Гончаренко А. описує систему управління як взаємодію суб'єкта управління на об'єкт управління за допомогою сигналів або команд направлених на виконання завдань керівного впливу [3]. До керуючих впливів відносяться: нормативні акти, плани, програми, накази, розпорядження, інструкції, вказівки керівництва підприємства, моральні та матеріальні стимули. Визначальною характеристикою системи управління є мета існування. Системи управління залежить від зовнішнього середовища.

Одним з елементів системи управління підприємством є система управління капіталом. Управління капіталом – система принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з: установленням оптимального обсягу і структури капіталу; обґрунтуванням джерел і форм залучення капіталу на стадії формування; забезпеченням ефективності використання капіталу в різних видах діяльності на всіх стадіях його кругообігу з метою забезпечення прибуткової діяльності підприємства.

Управління капіталом традиційно розглядається як частина фінансового менеджменту. Останнім часом вчені та практики наголошують на необхідності виділення системи управління структурою капіталу, як однієї з ключових ланок системи управління інтелектуальним капіталом підприємства. Вона відповідає за вибір виду та обсягів ресурсів для забезпечення діяльності підприємства, пошук оптимальних джерел

залучення та шляхів ефективного використання ресурсів підприємства для досягнення стратегічних цілей, підвищення ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності підприємства [1]. Ця система проходить наскрізь через процеси формування та використання капіталу. Вирішальну роль в формуванні вартості підприємств відіграє інтелектуальний капітал. З цього можемо зробити висновок, що управління структурою інтелектуального капіталу – головна сфера діяльності фінансового менеджменту.

Управління структурою інтелектуального капіталу – вплив на елементи інтелектуального капіталу для забезпечення такого їх розміру і співвідношення, за якого максимізується вартість самого підприємства.

Запорукою створення ефективної системи управління структурою інтелектуального капіталу є коректність визначення її складових. У попередніх роботах автора обґрунтована шестикомпонентна структура інтелектуального капіталу, яка включає об'єкти інтелектуальної власності, електронні мережі та інформаційні системи, організаційно-управлінську підсистему, споживчий, маркетинговий та людський інтелектуальний капітал [4].

Процес управління характеризується виконанням функцій управління. Перелік та визначення функцій управління структурою інтелектуального капіталу є недослідженими, тому потребують уточнення.

Одним з перших функцій управління виділив Файоль А. Він розробив прецесійну концепцію управління, в якій виділив 5 управлінських функцій (передбачення, організація, розпорядництво, координація, контроль) [9].

Хілуха О. [6] розглядає управління інтелектуальним капіталом як окрему функцію менеджменту. Реалізується ця функція через принципи, загальні функції, методи та управлінські рішення. При реалізації цієї функції автор наголошує на врахуванні двох аспектів: ієрархічних рівнів підприємства, варіантів взаємодії з суб'єктами зовнішнього та внутрішнього середовища.

Варті уваги функції управління інтелектуальною творчістю, виділені Вачевським М.: Автор виділяє функції планування, організації, регулювання, впровадження, правової охорони, контролю обліку. Розглянемо окремо функцію регулювання, яка полягає в «забезпеченні розвитку інтелектуальної власності згідно з розробленими програмами, а також усуненні відхилень, що виникають у процесі створення, розробки, впровадження і використання у виробництві науково-технічних досягнень» [8, с. 325-332]. На нашу думку, хоча ця функція

є важливою при управлінні структурою інтелектуального капіталу, її виділення недоцільне, оскільки вона є складовою функцій керівництва контролю.

Латишева І. [1] при формуванні методики управління структурою капіталу пропонує звернути увагу на фінансову функцію. Вона являє собою вид діяльності з забезпечення та оптимізації використання підприємством своїх ресурсів для досягнення поставлених цілей. Тобто вона забезпечує формування та управління важливого стратегічного параметру підприємства – структури капіталу. На нашу думку, виділення цієї функції недоцільне, управління структурою інтелектуального капіталу – бізнес-процес, в ході реалізації якого проявляються всі основні функції управління.

Виділяють специфічні функції управління, які можуть змінюватись: регулювання, керівництво, лідерство, оперативне управління, адміністративно-організаційне управління, облік та ін. Згідно визначень цих функцій, функції регулювання, оперативного управління та адміністративно-організаційного управління – складові підсистеми керівництва, облік відбувається в рамках реалізації функції контролю. Тобто, специфічні функції є, певною мірою, лише складовою основних функцій. Робимо висновок, що поділ функцій на загальні і специфічні умовний, оскільки в реальних умовах управління вони не існують осібно, а тісно переплітаються між собою.

На основі проведеного аналізу в управлінні структурою інтелектуального капіталу вважаємо за доцільне виділити наступні функції: аналіз, планування, організація, мотивація, контроль. З метою визначення змісту цих функцій проведено морфологічний аналіз визначень функцій управління з виділенням сутності функції, суб'єкта, об'єкта, предмет та мету.

На основі проведеного морфологічного аналізу, планування – вид управлінської діяльності, що полягає в визначенні цілей діяльності, розробці змісту і послідовності дій для їх досягнення.

Відносно інтелектуального капіталу функція планування проявляється як визначення цілей формування інтелектуального капіталу, його оптимальної структури, розробка плану дій з формування, управління і розвитку інтелектуальним капіталом.

Для визначення функції «організації» використовують такі поняття: «формування управляючих та управляємих систем», «зв'язки і відносини», «розподіл влади і обов'язків», «забезпечення упорядкованості діяльності», «комплекс дій з реалізації управлінських рішень», «систематичне коригування завдань і взаємовідносин», «визначення порядку й умов

діяльності бізнесу». Таким чином, організація управління – діяльність з формування управляючих та управляємих систем, налагодження взаємозв'язків і відносин, що виникають в ході процесу управління.

Організація інтелектуального капіталу полягає в його формуванні, налагодженні взаємозв'язків з надсистемою підприємства і елементів інтелектуального капіталу між собою. Координація – узгодження, поєднання, приведення в порядок, відповідність (дій, понять, складових частин чого-небудь). Функція координації є однією з адміністративних функцій за класифікацією А. Файоля. Координувати за Файолем – означає «зв'язувати, об'єднувати, гармонізувати всі дії і всі зусилля» [5]. У сучасному економічному словнику координація визначена як «складова частина процесів керування, що полягає у пошуку, впорядкування дій різних частин керованої системи». Мільнер Б. дає наступне визначення: «Координація являє собою процес розподілу діяльності у часі, забезпечення взаємодії різних частин організації в інтересах виконання поставлених перед нею завдань». Координація як функція управління структурою інтелектуального капіталу – вид діяльності з забезпечення узгодженості та впорядкування зусиль суб'єктів управління інтелектуальним капіталом. На нашу думку координація тісно пов'язана з організацією і тому пропонуємо виділити їх як пару функцій «організація і координація». Вважаємо за доцільне об'єднати функції організації і координації.

Багато уваги теорія управління приділяє функції мотивації. У визначенні цього поняття вчені досягли єдності. Мотивація – процес спонукання до праці з метою задоволення власних потреб і досягнення цілей підприємства. Мотивація в управлінні інтелектуальним капіталом – спонукання до праці осіб, зайнятих у його формуванні, використанні і розповсюдженні.

На думку автора найбільш вдале визначення функції «контролю» надає Нечаюк Л. [12]. Його визначення найбільш повне і змістовне, воно об'єднує в собі процеси «спостереження за здійсненням планів для визначення ступеня ефективності їх виконання», «застосування регулюючих заходів за виникнення необхідності». Важливе доповнення надає Рудьєв В. [13], який включає в процес контролю також «визначення причин невиконання планів». Враховуючи вищевикладене, пропонуємо таке визначення функції контролю: «це функція управління, сутність якої полягає в спостереженні за здійсненням планів, визначенні ступеня ефективності їх виконання, у разі невиконання плану – визначення причин і застосування регулюючих заходів».

Таблиця 1

Функції управління у розрізі підсистем інтелектуального капіталу

Підсистема	Аналіз	Планування	Організація і координація	Мотивація	Контроль
Об'єкти інтелектуальної власності	спостереження за процесом розвитку системи ІВ на всіх етапах	складна та розгалужена система відносин, що охоплює фактори розвитку інтелектуальної творчості й управління нових розробок, правової охорони, контролю й обліку кінцевих результатів	визначення послідовності, узгодження й реалізації дій, необхідних для прогнозування розвитку галузей виробництва на основі створення винаходів і промислових зразків.	заохочення (внутрішнє і зовнішнє) працівників, залучених до формування та використання ОІВ	виявленні відхилень і пошуку можливості їх усунення, включає облік
Електронні мережі та інформаційні системи	дослідження існуючого стану, виявлення вузьких місць, коректне визначення системних вимог,	чітке формування цілей підсистеми, точний підрахунок необхідних ресурсів та фінансових обмежень, вибір раціональних форм комунікацій, техніки та інформаційних технологій, а також характеристик інформаційних ресурсів, необхідних	формування й налагодження взаємозв'язків, узгодження дій, адаптація систем та програмних продуктів до потреб підприємства	заохочення (внутрішнє і зовнішнє) працівників, залучених до формування та використання електронних мереж та інформаційних систем	документне забезпечення управління інформаційними системами за певними цільовими критеріями для підтримки узгоджених організаційно-інформаційних дій членів організації, спостереження, корегування відхилень розвитку підсистеми
Організаційно-управлінська підсистема	виявлення оптимальної частки в структурі інтелектуального капіталу, дослідження стану	формування організаційно-управлінської підсистеми, відповідно до стратегічних цілей підприємства	налагодження адміністративного апарату та корпоративної культури	створення сприятливих умов для ефективної роботи підсистеми	формування підсистем з забезпечення безперервної діяльності підприємства, швидкість виявлення та реакції на зміни
Споживчий ІК	виявлення якісних і кількісних показників ефективності діяльності	планування заходів з утримання, формування лояльності клієнтів	підтримка зв'язків з контрагентами	умотивованість економічних контрагентів до співпраці	охорона комерційної інформації
Маркетинговий ІК	формування та облік якісних і кількісних показників ефективності діяльності	планування дій з залучення нових клієнтів	комплекс дій з встановлення постійних та тимчасових взаємовідносин з новими клієнтами	заохочення працівників, що беруть участь у формуванні та використанні маркетингового ІК та клієнтів до взаємовідносин з підприємством	підтримка репутації підприємства, охорона комерційної інформації, утримання ніші
Людський ІК	дослідження ефективності діяльності, взаємодії з іншими елементами інтелектуального капіталу і підприємства	визначення потреби в кількості і якості співробітників, а також часу їхнього використання	виконання функцій управління персоналом по відношенню до працівників, залучених у формування використання інтелектуального капіталу: набір, відбір, визначення заробітної плати, профорієнтація й адаптація, навчання	спонукання працівників до сумлінної й ініціативної праці, реалізації організаційних цілей, заохочення до творчої діяльності задля збагачення інтелектуального капіталу підприємства, розвиток творчого потенціалу персоналу	оцінка трудової діяльності, підвищення, зниження, переклад, звільнення, управління персоналом

Функція контролю в управлінні інтелектуальним капіталом полягає в спостереженні за здійсненням планів, визначенні ступеня ефективності їх виконання, у разі невиконання плану – визначення причин і застосування регулюючих заходів відносно інтелектуального капіталу.

Вирішальне значення для управління структурою інтелектуального капіталу має функція аналізу. Вона полягає в дослідженні існуючої структури інтелектуального капіталу, визначенні оптимального співвідношення елементів. Деякі автори розглядають аналіз в комплексі або як складову функції контролю або планування, але, відносно управління структурою інтелектуального капіталу вона, як ключова заслуговує на виділення як окремої функції управління. Аналіз повинен передувати процесу планування і провадитись на всіх етапах управління.

Наступним кроком є визначення функцій управління для підсистем структури інтелектуального капіталу (табл. 1, сформовано автором з використанням [9], [8]).

Таке визначення функцій управління підсистемами інтелектуального капіталу створює підґрунтя для формування системи показників оцінки ефективності управління структурою інтелектуального капіталу підприємства.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження закладає основи для формування методики управління структурою інтелектуального капіталу. Визначено поняття системи управління структурою інтелектуального капіталу. Сформовано і деталізовано функції управління для підсистем інтелектуального капіталу. Наступним етапом дослідження є формування показників оцінки ефективності управління структурою інтелектуального капіталу.

Список використаних джерел:

1. Латишева І.П. Методичний підхід до управління структурою капіталу на основі стратегічних карт [Електронний ресурс]//Ефективна економіка, № 4, 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3974>
2. Игнатъева Е. Ю. Менеджмент знаний в управлении качеством образовательного процесса в высшей школе : монография / Е. Ю. Игнатъева – НовГУ имени Ярослава Мудрого : Великий Новгород, 2008. – 280 с.
3. Гончаренко А.М. Економічний зміст та етапи управління капіталом у машинобудуванні та сфері послуг // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, № 2 (2) 2008 – С. 102-111.
4. Василенко Ю. В. Теоретичні аспекти визначення структури інтелектуального капіталу / Ю. В. Василенко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2016. – С. 160–165.
5. Файоль А. Общее промышленное управление / Пер. с фр. – М.: Контроллинг, 1992. – 137 с.
6. Хілуха О. Управління інтелектуальним капіталом машинобудівних підприємств: теоретичні та прикладні положення : монографія / О. А. Хілуха, О. Є. Кузьмін, Л. Г. Ліпич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 200 с.
7. Зьолко О.О. Сутність інтелектуального капіталу: підходи до визначення Гуманітарний вісник ЗДІА. 2013. – № 53 – С. 13-20.
8. Чистякова А.В. Управління інтелектуальною власністю в умовах економіки знань. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – Харків, 2016.
9. Вачевський М. В. Інтелектуальна власність: теорія і практика інноваційної діяльності: підручник / За ред. проф. М. В. Вачевського. – К.: ВД Професіонал, 2005. – 448 с.
10. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
11. Мильнер Б. Теория организации: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 521500 «Менеджмент», специальностям 061000 «Государственное и муниципальное управление», 061100 «Менеджмент организации» / Б. З. Мильнер. – Изд. 7-е, перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2010. – 862, [1] с. – (Высшее образование). ISBN 978-5-16-004038-7.
12. Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 348 с.
13. Рульєв В.А., Гуткевич С. О. Менеджмент. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.

Vasylenko Yu.V.

METHODOLOGICAL APPROACH TO INTELLECTUAL CAPITAL STRUCTURE MANAGEMENT

The article is devoted to substantiation of intellectual capital structure management functions. The aim of the article is to select and form intellectual capital structure management functions. The urgency of intellectual capital structure management has been substantiated as the most important area of management of enterprise capital structure to ensure its competitiveness in the market today. Management the structure of intellectual capital is an impact on the elements of intellectual capital, their size and the ratio at which the value of the company is being maximized. The key to creating an effective management structure of intellectual capital is the correct definition of its components. In previous works of the author six-components structure of intellectual capital has been formed. It includes intellectual property, electronic networks and information systems, organizational management subsystem, consumer, marketing and human intellectual capital. Approaches to the definition of management functions, including functions of intellectual capital management have been analyzed. The analysis has found that for managing the intellectual capital structure of industrial enterprise it is advisable to allocate functions of analysis, planning, organization and coordination, motivation and control. Definition of each of these functions have been provided. Matrix of management functions for the intellectual capital structure management within six components structure has been formed. Results of the research may build the foundation for the formation of the methodical approach to intellectual capital structure management in order to create a system of indicators for evaluating the effectiveness of intellectual capital structure management.

УДК 338.2

Демяненко К.А.

аспірант кафедри екологічного менеджменту та підприємництва
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

АНАЛІЗ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

В статті досліджено ринок кондитерських виробів, визначені основні гравці ринку, лідери галузі, проаналізовано динаміку прибутковості кондитерських підприємств. Проаналізовано витрати на охорону природного середовища кондитерських підприємств, визначено їх структуру та тенденції. Також проаналізовано витрати на сплату екологічного податку лідерів українського кондитерського ринку і показано взаємозв'язок між екологічними витратами та сплатою податків, вплив екологічного менеджменту на зниження собівартості та збільшення конкурентоспроможності підприємств.

Ключові слова: екологічні витрати, екологічний податок, витрати на охорону атмосферного повітря, витрати на очищення зворотних вод, екологічний менеджмент, конкурентоспроможність.

В статье исследован рынок кондитерских изделий, определены основные игроки рынка, лидеры отрасли, проанализирована динамика чистой прибыли кондитерских предприятий. Проанализированы расходы на охрану окружающей среды кондитерских предприятий, определена их структура и тенденции. Также проанализированы расходы на уплату экологического налога лидеров украинского кондитерского рынка и показана взаимосвязь между экологическими расходами и уплатой налогов, влияние экологического менеджмента на снижение себестоимости и увеличение конкурентоспособности предприятий.

Ключевые слова: экологические расходы, экологический налог, расходы на охрану атмосферного воздуха, расходы на очистку обратных вод. Экологический менеджмент, конкурентоспособность.

Постановка проблеми. В сучасних умовах високої конкуренції на світовому ринку все актуальнішими для вітчизняних виробників стають питання підвищення конкурентоспроможності їх на внутрішньому та зовнішньому ринках. Якщо на внутрішніх ринках конкуренція ще не така значна і виробники почуваються спокійно через значну частку ринку і міцні позиції на ньому, то стосовно зовнішніх ринків наші виробники програють в багатьох аспектах. Це спонукає виробників шукати нові підходи для отримання популярності серед споживачів. Цей процес відбувається у таких напрямках як виробництво продукції з дотриманням усіх вимог громадських, екологічних, торговельних та інших організацій, зростання соціальної відповідальності, пристосування до нових норм законодавства тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам екологічного менеджменту та конкурентоспроможності підприємств присвячені наукові праці відомих учених-економістів, зокрема таких як: Купалова Г.І., Дуднікова І. І., Корніковський Д.О., Шашина М.В., Шестак О.В., та інших. Всі вони досліджували окремі аспекти екологічного менеджменту, конкурентоспроможності, екологічного аудиту, ефективності екологічного менеджменту тощо. Проте, все ще залишаються малодослідженими екологічні складові по кондитерських підприємствах України, зокрема структура екологічних витрат, їх взаємозв'язок з виплатами екологічних податків, зростанням прибутків та підвищенням конкурентоспроможності підприємства.

Мета статті полягає в дослідженні і аналізі структури витрат кондитерських підприємств, зокрема, екологічних витрат, з метою ефективного впровадження екологічного менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняні виробники кондитерської продукції повинні шукати нові шляхи підвищення конкурентоспроможності, зокрема, за рахунок впровадження системи екологічного менеджменту. Як свідчать світові тенденції, споживачі будуть віддавати перевагу продукції з, так званим, «чистим» брендом, тобто із зазначенням того, що продукт натуральний і виготовлений з натуральних та екологічно чистих інгредієнтів.

Останніми роками провідні компанії-лідери світових ринків активно зосередилися на реалізації концепції сталого розвитку, забезпечення стійкості підприємств. Все активніше підприємства впроваджують у виробництво нові стандарти екологічного менеджменту, що актуально для вітчизняних підприємств кондитерської галузі задля підвищення їх конкурентоспроможності.

Кондитерський ринок України представлений декількома виробниками: Кондитерська корпорація «Roshen», «Конті», «АВК», Корпорація «Бісквіт-Шоколад», Житомирська кондитерська фабрика «Житомирські Ласощі», Компанія «Nestle», ПАТ «Монделіс Україна». Основними гравцями на ринку є три лідери галузі, а саме: Кондитерська корпорація «Roshen», «Конті», «АВК».

Кондитерська корпорація «Roshen» безперечний лідер ринку кондитерської продукції. Вона існує з 1996 р. і її продукцію можна купити в США, Канаді, ОАЕ, Китаї, Японії, Алжирі, Ізраїлі, країнах ЄС та СНД. Roshen стабільно входить у ТОП-100 кондитерських компаній світу. В 2015 р. вона посіла 22 місце. Загальний обсяг виробництва продукції досягає 450 тис. т у рік.

Компанія «Конті» входить у трійку лідерів українського ринку кондитерських виробів. В 2015 р. вона увійшла до рейтингу ТОП-100 кондитерських компаній світу і посіла 38 місце. У загальному обсязі виробництва кондитерських виробів в Україні частка її становить 14%. Щомісяця на фабриках групи виробляється 17 тис. т продукції – близько 11 тис. т в Україні і 6 тис. т в Росії. Щорічно компанія експортує майже 30% виробленої продукції. Однією з візитних карток компанії є шоколадна цукерка «Джек».

Компанія «АВК» на ринку України є лідером у категорії шоколадних цукерок. Експортує продукцію у більше ніж 20 країн світу, серед яких Німеччина, Великобританія, Латвія та Ізраїль. У світовому рейтингу кондитерів в 2015 р. компанія посіла 59 місце.

Ці три українські компанії стабільно посідають місця в рейтингу ТОП-100 світових лідерів кондитерських виробів. Через те, що вони охоплюють більшу частинку ринку, вони і визначають та задають темп розвитку галузі та інших виробників. Таким чином, аналіз цих компаній визначить основні тенденції розвитку кондитерського ринку.

Загалом підприємства кондитерської галузі є досить конкурентоспроможними, і виявляють тенденцію в основному до зростання обсягів чистого прибутку (табл. 1).

Як бачимо, нещодавня криза хоч і зашкодила розвитку та росту кондитерських підприємств, але все ж не залишила їх без прибутків. Причому, виходячи із даних, тенденція до збільшення чистого прибутку спостерігається у багатьох. Лише у деяких підприємств відбувається погіршення прибутковості, але вони намагаються використати будь-які можливості для компенсації втрат найближчим часом.

Наразі кондитерський ринок України є високонкурентним та насиченим. Більшу частину продукції виробляють та реалізують 5-10 кон-

дитерських компаній. Наступні декілька років рівень концентрації скоріше за все зростатиме, оскільки для розвитку галузі необхідно здійснювати вдосконалення виробництва (зокрема, в сфері екологічного менеджменту), а це потребує значних капітальних інвестицій, які є непосильними для дрібних виробників.

Дослідивши ринок кондитерських виробів, можна стверджувати, що він не був монополі-

зований впродовж довготривалого часу був відкритим та вільним для конкуренції, що давало будь-якому підприємству можливість легко увійти на ринок. Проте, починаючи з 2014 року спостерігається поступова монополізація ринку. Як бачимо, дві компанії займають більше, ніж 40% ринку, а три компанії займають більше, ніж 50% ринку. Основний монополіст компанія Roshen, яка вже за підсумками 2015 року значно збіль-

Таблиця 1

Динаміка чистого прибутку кондитерських підприємств у 2010-2015 рр.

Підприємство	Період					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ПАТ «ВКФ «Ласощі»	196	104	133	-2994	-4327,00	2189
ланцюговий темп приросту, %		-46,94	27,88	-2351,13	44,52	-150,59
ПАТ «Запорізька КФ»	-14037	-5975	5113	-10625	-85	-1800
ланцюговий темп приросту, %		-57,43	-185,57	-307,80	-99,20	2017,65
ПрАТ «ВО «КОНТІ»	116916	58362	268343	580345	711684	65514
ланцюговий темп приросту, %		-50,08	359,79	116,27	22,63	-90,79
ПАТ «Кондитерська фабрика «АВК» м. Дніпропетровськ»	-3534	-1313	5502	1704	-4410	-578
ланцюговий темп приросту, %		-62,85	-519,04	-69,03	-358,80	-86,89
ПАТ «Полтавакондитер»	5097	11932	7720	2506	27876	45042
ланцюговий темп приросту, %		134,10	-35,30	-67,54	1012,37	61,58
ПАТ «Київська кондитерська фабрика «РОШЕН»	2742	4778	3792	3925	34816	11021
ланцюговий темп приросту, %		74,25	-20,64	3,51	787,03	-68,35
ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»	28579	51650	41252	28076	22	271407
ланцюговий темп приросту, %		80,73	-20,13	-31,94	-99,92	1233568,18
ПАТ «Харківська бісквітна фабрика»	46783	65727	54953	40802	144670	176479
ланцюговий темп приросту, %		40,49	-16,39	-25,75	254,57	21,99

Таблиця 2

Структура екологічних витрат кондитерських підприємств

№ п/п	Вид екологічних витрат	Код класу
1	Охорона атмосферного повітря і проблеми зміни клімату	100
2	Запобігання утворенню забруднюючих речовин, що викидаються в атмосферне повітря, за допомогою зміни виробничих процесів чи технологій з метою охорони атмосферного повітря, збереження клімату і захисту озонового шару	110
3	Охорона атмосферного повітря	111
4	Очищення димових і відпрацьованих газів, вентиляційних викидів з метою охорони атмосферного повітря, збереження клімату і захисту озонового шару	120
5	Охорона атмосферного повітря	121
6	Аналітичні виміри, контроль, лабораторні дослідження і т. п.	130
7	Інші витрати, пов'язані з охороною атмосферного повітря і проблемами зміни клімату	140
8	Очищення зворотних вод	200
9	Системи каналізації	220
10	Очищення зворотних вод від забруднюючих речовин	230
11	Аналітичні виміри, контроль, лабораторні дослідження і т. п.	250
12	Інші витрати, пов'язані з очищенням зворотних вод	260
13	Інші напрямки природоохоронної діяльності	900
14	Загальні управлінські витрати	910

шила свою ринкову частку і переступила поріг 31%. Саме тому, якщо говорити про зростання конкурентоспроможності та підвищення частки ринку, стає зрозумілим, що збільшити обсяги прибутків можливо вже не за рахунок зростання частки ринку, а за рахунок впровадження екологічного менеджменту і скорочення собівартості продукції.

Задля зменшення собівартості продукції та зростання ефективності екологічного менеджменту пропонуємо взаємозв'язок екологічні витрати кондитерських підприємств та екологічні податки, які вони сплачують до бюджету за результатами своєї діяльності. Серед екологічних витрат підприємствами кондитерського ринку України здійснюються наступні види екологічних витрат (табл. 2).

Проаналізуємо екологічні витрати за основними гравцями ринку, оскільки вони займають більше 50% , а тому є показовими по ринку в цілому. Найбільше екологічних витрат здійснює Корпорація Рошен, всередині якої найбільше припадає на Київську кондитерську фабрику (рис. 1).

Як видно з рис. 1 найбільшу питому вагу складали витрати на очищення зворотних вод від забруднюючих речовин та систем каналізації. На третьому місці витрати по лабораторних дослідженнях очищення повітря.

Друге місце за обсягом екологічних витрат посідає КОНТІ (рис. 2).

На цьому підприємстві найбільшу питому вагу у витратах на охорону природного середовища складають витрати на очищення димо-

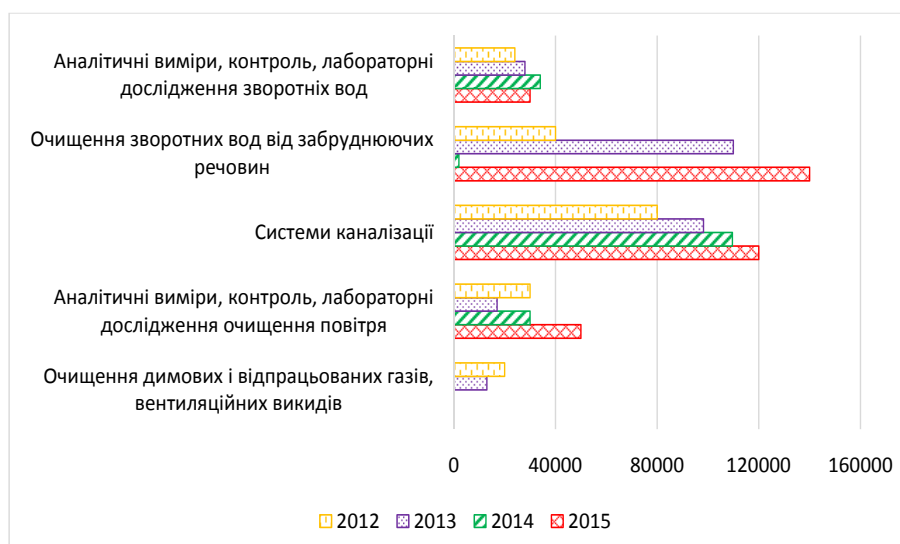


Рис. 1. Витрати на охорону природного середовища Київської кондитерської фабрики «Рошен», грн.

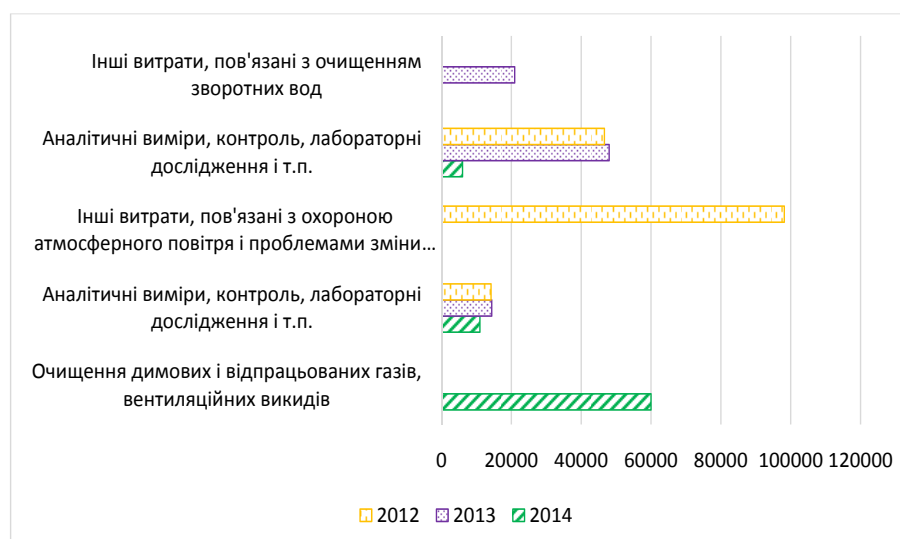


Рис. 2. Витрати на охорону природного середовища Виробничого об'єднання «КОНТІ», грн.

вих та відпрацьованих газів, вентиляційних викидів, та інші витрати, пов'язані з охороною атмосферного повітря.

По підприємству «АВК» екологічних витрат немає. Це пов'язано з тим, що на даному підприємстві відсутні або практично відсутні відходи виробництва, і тому витрати за такими позиціями не здійснюються.

Для більш чіткого розуміння динаміки екологічних витрат на кондитерських підприємствах дослідимо їх по основних підприємствах кондитерського ринку (рис. 3).

Як бачимо з динаміки найбільшими та стрімкими темпами зростали екологічні витрати Вінницької кондитерської фабрики та Київської кондитерської фабрики Рошен. Найбільше зростання Вінницької фабрики було забезпечене реалізацією заходів з охорони атмосферного повітря (майже вдвічі) та очищення зворотних вод (в півтора рази). По Київській фабриці зростання відбувалося не настільки стрімко, проте, суттєво зросли витрати по очищенню зворотних вод від забруднюючих речовин.

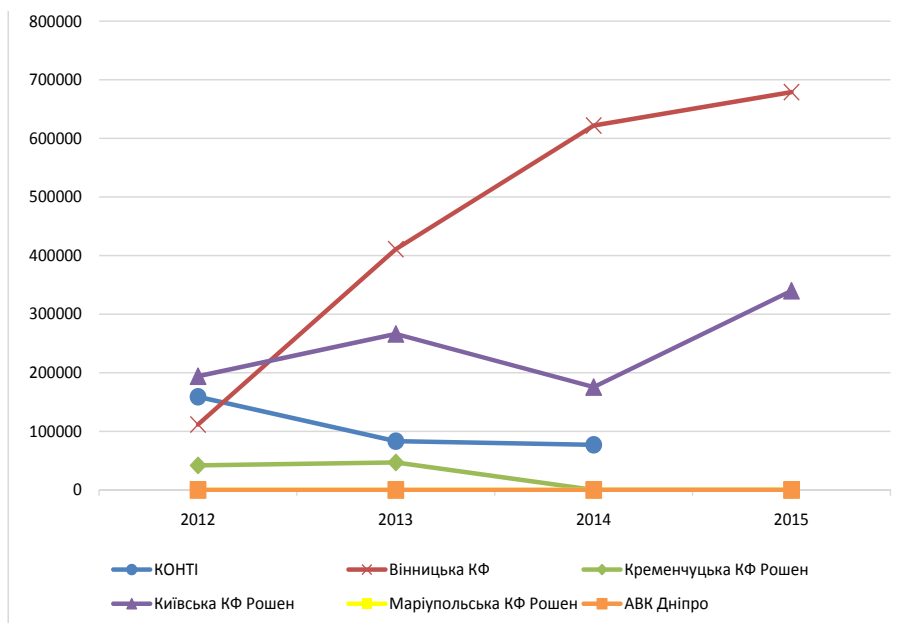


Рис. 3. Динаміка екологічних витрат кондитерських підприємств, грн.

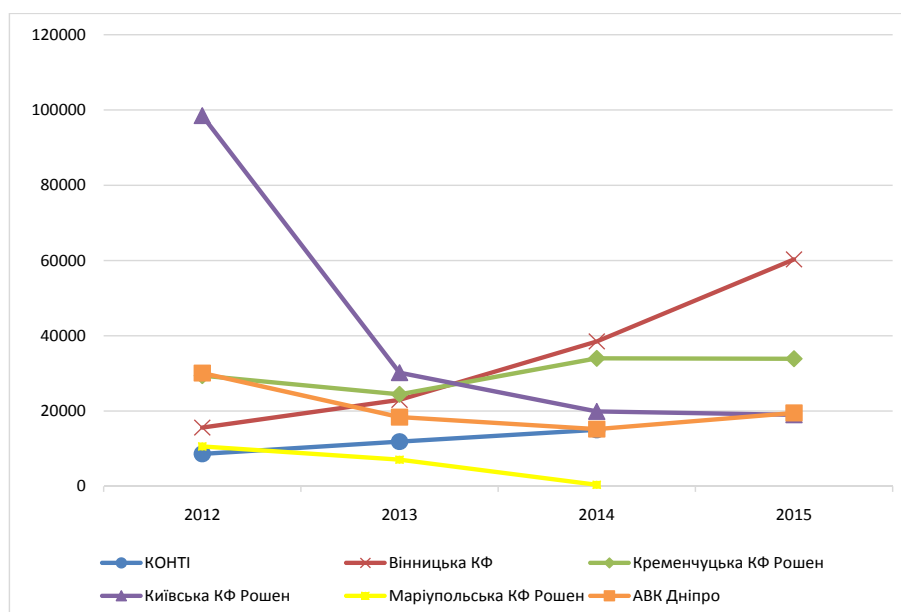


Рис. 4. Динаміка сплати екологічного податку кондитерськими підприємствами, грн.

Дещо зменшувались екологічні витрати по КОНТІ за рахунок зменшення витрат на лабораторні дослідження та очищення зворотних вод. Кременчуцька кондитерська фабрика скоротила свої витрати за рахунок загальних управлінських витрат природоохоронної діяльності.

Таким чином, бачимо, що підприємства активно починають впроваджувати природоохоронні заходи, серед яких заходи з мінімізації викидів та відповідно очищення атмосферного повітря і зворотних вод. У зв'язку з тим, що підприємства збільшують витрати на природоохоронну діяльність, їхні платежі з екологічного податку поступово повинні скорочуватися, оскільки зменшується вплив на довкілля і зменшується база оподаткування. Динаміка платежів з екологічного податку представлена на рис. 4.

Як бачимо, стрімке падіння виплат екологічного податку спостерігається по Київській кондитерській фабриці Рошен, адже вона суттєво збільшила свої екологічні витрати. Саме по ній чітко видно тенденцію прямого впливу впровадження екологічного менеджменту на зниження екологічних податків. По інших підприємствах тенденція не така різка, оскільки екологічні

витрати зростають поступово і в той же час відбувається нарощення обсягів виробництва, що саме по собі збільшує базу оподаткування. Проте, чим більше підприємство готове виділяти на заходи екологічного менеджменту, тим менші їх нарахування екологічного податку, а також тим менша їх собівартість.

Висновки. Таким чином, на основі проведеного дослідження можна стверджувати, що впроваджуючи екологічний менеджмент, можна суттєво зменшити собівартість і підвищити конкурентоспроможність підприємств. Оскільки окрім зменшення екологічних податків, та зростання прибутків підприємств, можливо отримати додаткові бали у споживачів кондитерської продукції за зростання екологічної відповідальності бізнесу. Світові тенденції свідчать, що споживачі стають більш свідомими у виборі продукції, і все більше звертають увагу на екологічне маркування, яке свідчить про екологічну безпеку продукції. Для забезпечення зростання конкурентоспроможності підприємств кондитерської галузі необхідно активно впроваджувати екологічний менеджмент, який додасть істотних переваг підприємствам у конкурентній боротьбі.

Список використаних джерел:

1. Корніковський Д.О. Аналіз економічних факторів впливу на кондитерську промисловість України / Д.О. Корніковський // Економіка харчової промисловості. – 2014. - № 4(24) – С. 17-23.
2. Шестак О.В. Сучасний стан та тенденції розвитку кондитерської галузі / О.В. Шестак // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2013. – № 6(980). – С. 132-137.
3. Шашина М.В. Удосконалення ресурсного потенціалу кондитерської галузі / М.В. Шашина // Ефективна економіка. – 2014. – № 5. – С. 34-39.
4. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Аналіз українського ринка конфет. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kologo.ua/blog/issledovaniya/Analiz-ukrainskogo-rynka-konfet.html>
6. Огляд кондитерського ринку за 2012 рік. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/Confect_2012_review.pdf
7. Спеціалізований сайт світового кондитерського ринку Candy Industry. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.candyindustry.com>
8. Купалова Г.І., Ульянова Д.К. Формування ефективної системи екологічного менеджменту та аудиту // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1 (11). – С. 48-53.
9. Дуднікова І.І. Становлення і розвиток екологічного менеджменту: теоретико-методологічний контекст / І.І. Дуднікова // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 58. – С. 259–268.
10. Environmental management systems – Requirements with guidance for use: ISO 14001:2004. – [Second edition 2004-11-15]. – Geneva, 2004. – 23 p. – (International Standard).

Demyanenko K.A.

ANALYSIS OF ENVIRONMENTAL COSTS OF ENTERPRISES OF CONFECTIONERY INDUSTRY

The article is devoted to the problems of environmental costs for implementation environmental management to Candy Industry's companies. The analysis of Candy Industry market was made in the article, also the main market players and leaders of the industry were defined, and the profitability of candy companies was analyzed. Net profit and its dynamics during the last years were calculated concerning to previous changes, main tendencies of it were defined. According to market research we can definitely say, that there are some ways to increase the competitiveness of national Candy Industry's companies. Among them are environmental management systems implementation, decreasing the production costs and minimization of negative influence to environment etc. It's very important to calculate the rate of environmental costs and tax payments according to correlate their efficiency within competition growth. The costs for environmental safety of the Candy Industry companies were determined and described, the structure and tendencies of environmental costs was noticed. Also the costs for environmental taxes were described within the Candy market leaders and the interrelation between the environmental costs and environmental tax payments, the influence of environmental management on production cost decreasing and competitiveness increasing was shown.

Keywords: environmental costs, environmental tax, atmosphere improving costs, effluent treatment, environmental management, competitiveness.

УДК 657.1

Літвінова В.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та
організації підприємницької діяльності

Одеського національного економічного університету

Грінченко Р.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності

Одеського національного економічного університету

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто сутність категорії «товарні запаси» та запропоновано її визначення. Окремо відзначено значення процесу управління товарними запасами в процесі підвищення ефективності їх використання. Відмічено, що управління товарними запасами складний процес, на ефективність якого впливає велика кількість факторів. Визначено роль обліку і аналізу структури та динаміки товарних запасів у процесі підвищення ефективності їх використання. Розкрито сутність і напрямки підвищення ефективності використання товарних запасів на торговельних підприємствах. Запропонована факторна модель оцінки рентабельності товарних запасів, за допомогою якої можна оцінити вплив на рентабельність таких факторів, як рентабельність продажів, чисельність працівників і продуктивності праці.

Ключові слова: товарні запаси, торговельне підприємство, управління товарними запасами, ефективність використання товарних запасів, рентабельність товарних запасів, факторна модель оцінки рентабельності товарних запасів.

В статье рассмотрена сущность категории «товарные запасы» и предложено ее определения. Отдельно отмечено значение процесса управления товарными запасами в процессе повышения эффективности их использования. Отмечено, что управление товарными запасами сложный

процесс, на ефективность которого влияет большое количество факторов. Определена роль учета и анализа структуры и динамики товарных запасов в процессе повышения эффективности их использования. Раскрыта сущность и направления повышения эффективности использования товарных запасов на торговых предприятиях. Предложена факторная модель оценки рентабельности товарных запасов, с помощью которой можно оценить влияния на рентабельность таких факторов, как рентабельность продаж, численность работников и производительности труда.

Ключевые слова: товарные запасы, торговое предприятие, управление товарными запасами, эффективность использования товарных запасов, рентабельность товарных запасов, факторная модель оценки рентабельности товарных запасов.

Постановка проблеми. Центральне місце в загальній системі управління торгівельним підприємством займають питання управління товарними запасами. На сьогодні питання оптимізації запасів набирає актуальності для підприємств України у зв'язку зі складним становищем економіки країни, скороченням платоспроможності населення, кризою банківської системи. Тому пошук ефективних підходів до оптимізації запасів по обсягу та структурі, підвищення ефективності їх використання є джерелом скорочення витрат торгівельних підприємств, підвищення ефективності їх функціонування та забезпечення отримання більшого прибутку. Управління запасами, як процес впливає на підвищення платоспроможності та ліквідності торгівельного підприємств, що є надзвичайно важливим аспектом підвищення конкурентоспроможності та вартості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням, що висвітлюють сутність товарних запасів підприємства займалися багато вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них В.Д. Базидевич, А.В. Бодюк, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голова, Я.А. Гончарук, В.А. Костюченко, В.С. Лень, А.А. Мазаракі, Д. Міддлтон, Л.П. Наговицина, Дж. Робертсон, П. Самуельсон, А.А. Чаплінська, та багато інших.

Метою дослідження є визначення ролі управління товарними запасами у процесі підвищення ефективності їх використання на торгівельному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Словосполучення «товарні запаси» вимагає сутнісного (змістовного) визначення цього терміну за лінгвістичними ознаками. У міжнародній практиці поняття «запаси» визначається Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 2 «Запаси» (далі МСБО 2 «Запаси»), який було прийнято в 1975 році під назвою «Оцінка та подання запасів у контексті системи історичної собівартості» [2, с. 245]. МСБО 2 «Запаси» розповсюджується на запаси, облік яких ведеться на основі історичної (фактичної) собівартості. У національній практиці поняття запаси визначається Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» (далі П(С)БО 9), при-

йнятим в 1999 році. Але у документі визначення цього терміну не існує, існують лише їх різновиди, одним з яких є товарні запаси.

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» товарні запаси – це товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу» [1].

У економічній літературі можна зустріти визначення запасу, як форми матеріального потоку. Згідно тлумачного словнику Ушакова, «запас» – це заготовлене для майбутнього використання якась кількість матеріалу, речовини, предметів.

Товар – будь-який продукт виробничо-економічної діяльності в матеріально-речовій формі, об'єкт купівлі-продажу, ринкових відносин між продавцями і покупцями [4, с. 67]. У словнику Ожегова товар – продукт праці, який має вартість і розподіляються в суспільстві шляхом обміну, купівлі-продажу; взагалі – то, що є предметом торгівлі [5, с. 787].

Виходячи з цього робимо висновок, що надане у П(С)БО 9 визначення товарного запасу потребує уточнення. Спираючись на етимологічне значення слів пропонуємо під *товарним запасом* розуміти *матеріально-речові цінності, які заготовлені для майбутнього процесу купівлі-продажу*.

Саме так будемо розуміти поняття запасів, оскільки таке визначення є найбільш чітким, законодавчо закріпленим, а також не суперечить поняттю, що застосовується в західній та національній практиці. Важливою ознакою віднесення предмету (крім необоротних активів) до запасів підприємства є право власності підприємства на цей предмет. Одночасно на підприємстві можуть знаходитися предмети, що є власністю інших фізичних або юридичних осіб. Такі предмети не включаються до складу запасів підприємства. Отже, запаси – це різні речові елементи, що використовуються у процесі фінансово-господарської діяльності як предмети праці, а відповідно повинні споживатися в кожному господарському циклі і повністю переносити свою вартість на витрати підприємства та вартість продукції або товарів, що виготовляється або реалізується. Запаси повинні відповідати наступним ознакам:

- бути власністю підприємства;
- виступати в формі матеріальних активів;
- мати призначення бути використаним у процесі виробництва (для виробничих підприємств), у процесі реалізації (для виробничих та торговельних підприємств);
- постійно витрачатися, реалізовуватися та замінюватися новими (відновлюватися);
- перетворюватися в грошові кошти протягом року або одного нормального операційного циклу.

Управління виробничими запасами сьогодні є одним з найважливіших чинників ефективної роботи підприємства торгівлі. Цей процес потребує визначення певної концепції, яка б враховувала специфіку діяльності підприємства. На думку Голова С.Ф., що ключовим аспектом процесу управління запасами є зменшення запасів до розумного мінімуму, який забезпечує безперервність процесу виробництва. Бутинець Ф.Ф. відзначає, що усі підприємстві не залежно від виду та роду діяльності здійснюють роботу по управлінню запасами. Відомо, що на підприємствах торгівлі товарні запаси складають основну частину оборотних активів, відображених в балансі. Тому бавить від того, наскільки вірно ведеться складський та бухгалтерський облік товарних запасів на таких підприємствах, багато в чому залежить фінансове положення підприємства і його прибутку.

На сьогодні основною метою управління товарними запасами є формування певного обсягу та структури запасів, які забезпечать стабільну торгівлю кожним товаром. При цьому повинна виконуватись умова мінімізації витрат. Досягнути цієї мети можна за умови, що на підприємстві здійснюється постійний та безперервний облік товарних запасів, а також досліджуються терміни зберігання, тривалість, вартість та обсяг поставок. Крім того керівництво підприємством повинно мати знання та вміння вести оперативну роботу із запасами, таку як організація складського зберігання та обліку товарів, їх логістичне супроводження, постійно досліджувати пропозиції ринку з ціллю пошуку нових, більш ефективних поставальників.

Управління товарними запасами, як правило має на меті їх оптимізацію. Оптимальним при цьому вважається забезпечення торговельного підприємства таким обсягом та асортиментом товарів, які максимально задовольняють попиту споживачів. Управління товарними запасами передбачає планування певного обсягу і структури товарних запасів у відповідності з поставленими перед торговою організацією цілями, а також контролювати від-

повідність товарних запасів встановленим на підприємстві критеріям.

Ефективність поточного управління та обліку залежить від якості та своєчасності отриманої та обробленої інформації, яка в більшій своїй частині береться з даних бухгалтерського обліку. Тому підвищення ефективності управління товарними запасами необхідно розпочати з удосконалення процедур та форм отримання інформації, організації якісної звітності, яка надасть можливість спостерігати наступну інформацію:

- норматив товарних запасів за кожною товарною групою;
- наявність понаднормативних товарних запасів, що не користуються попитом населення;
- обсяг товарних запасів за товарними групами та позиціями, які перевищили термін зберігання, не були реалізовані у період більше року (неліквідні), втратили товарний вид або споживчі властивості;
- роздрібний продаж, документовані втрати, надходження товарів за товарними групами.

Збір та обробка цієї інформації надасть можливість її оперативної обробки та висвітлить відхилення у структурі та асортименті товарних запасів на торговельному підприємстві від бажаної та ефективної.

На етапі аналізу стану та ефективності управління товарними запасами вивчаються специфічні риси, процесів формування та реалізації товарних запасів на певному підприємстві, аналізується ефективність використання товарних запасів, виявляються основні тенденції їх формування, оцінюються концепція та ефективність поточного управління товарними запасами керівництвом підприємства.

Аналіз товарних запасів повинен бути орієнтований на виявлення резервів по певних напрямках, таких як прискорення оборотності товарів, раціоналізація запасів, підвищення ефективності їх використання.

Аналіз динаміки товарних запасів дає можливість оцінити тенденції їх розвитку, виявити взаємозв'язок між зміною структури запасів та товарообігом, визначити забезпеченість товарообігу необхідними товарами. Важливою задачею управлінського обліку є вивчення впливу факторів, що впливають на показники стану, динаміки та оборотності товарних запасів. Така аналітична робота, як правило забезпечує раціональне формування та ефективне використання запасів.

Ціллю управління на будь якому рівні є підвищення ефективності діяльності підприємства, як загалом, так й на будь якому напрямі. Як відомо, економічна ефективність – це вид

ефективності, який характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (витрат, витрат) досягнення цілей (результатів), а в ряді випадків і самих цілей (зокрема, отримання прибутку). Ефективність використання товарних запасів підприємства, яке функціонує в сфері товарного обігу, може бути визначена як за показником роздрібного товарообігу, так і за показником прибутку.

Ефективність товарних запасів є найважливішим критерієм управління ними. Ефективне інвестування коштів в товарні запаси робить значний вплив на ведення комерційної діяльності та фінансовий результат організації торгівлі. Все це спонукає шукати нові підходи до управління товарними запасами на підприємствах торгівлі. Саме це обґрунтовує необхідність покращення методів дослідження ефективності використання товарних запасів, з ціллю визначення впливу окремих факторів на показники ефективності.

Підвищення ефективності використання товарних запасів є джерелом скорочення обсягів обігових коштів, прискорення їх обороту, підвищення норми та маси прибутку, та як слідство покращення загальної ефективності діяльності підприємства. Формування оптимальних обсягів та структури запасів товарів надає можливість торговельному підприємству реалізувати власну цінову стратегію, забезпечувати стійкість та якість номенклатури та асортименту, підвищувати ступінь задоволення попиту споживачів. До того залишається невизначеною низка питань щодо сутності товарного запасу, що на наш погляд, потребує глибокого вивчення.

Вивчення впливу окремих факторів надає також можливості виявити напрями удосконалення управління товарними запасами, виявити резерви покращення процесу постачання, скорочення витрат на утримання запасів. Досить вагомою є проблема контролю залишків товарних запасів, яка виникає на кожному торговельному підприємстві, оскільки вартість запасів представляє значний ліквідний актив.

Система показників управління запасами широко висвітлена в різних джерелах. У них, як правило, мова йде про різні методи прогнозування, класифікації, контролю товарних запасів та інших показників, які описують стан товарних запасів і їх динаміку. У той же час, мало, де висвітлюються показники, які допомагають аналізувати результат управління запасами, хоча без аналізу результату неможливо виявити помилки в управлінні і вишукати резерви для поліпшення ефективності.

Рентабельність (вона ж прибутковість) товарних запасів – це співвідношення валового або чистого прибутку компанії за певний період часу до середнього значення собівартості складських запасів за цей же період. Іншими словами, це суму прибутку компанії за місяць, яка поділена на середньомісячну собівартість товарних запасів. Таким чином отримуємо процентне співвідношення, яке показує, як ефективно використовуються кошти інвестовані в товарні запаси.

Для торгової компанії рентабельність товарних запасів – це найважливіший показник, який відображає ефективність її діяльності. Це обумовлено тим, що близько 80% капіталу в торгових компаніях може знаходитися в товарних запасах. Тому від того, як якісно товарні запаси створені, і залежить ефективність використання грошових коштів, за які ми їх придбали.

Коефіцієнт рентабельності товарних запасів показує, тільки прибутку припадає на одиницю вартості товарних запасів. З ростом цього показника підвищується ефективність використання запасів за кінцевим результатом – прибутку. З формули (1) видно, що зростання товарних запасів (затоварювання) призводить до зниження рентабельності. Збільшення прибутку забезпечує підвищення рентабельності.

$$R_{\text{зап}} = \frac{\text{Прибуток від реалізації (П}_{\text{рп}})}{\text{Середньорічна вартість запасів (ТЗ)}} \quad (1)$$

Максимальне значення цього коефіцієнта відповідає оптимальному запасу товарів в системі і оптимального розміщення в них коштів відповідно. Насправді, якщо рівень запасів у системі недостатній, падає об'єм продажів, з'являються втрати на недоотриманий прибуток, собівартість товару підвищується за рахунок зростання частки непрямих витрат, тобто зменшується коефіцієнт прибутковості товару. Якщо рівень запасів більше оптимального, знижується оборот запасів, тобто зменшується коефіцієнт обороту запасів. Якщо функціональний цикл менше оптимального, збільшуються витрати, наприклад, на транспортування і знижується рівень зібраної націнки, якщо ж функціональний цикл більше оптимального підвищуються витрати на зв'язаний капітал, що також знижує зібрану націнку; в обох випадках це призводить до зменшення коефіцієнта прибутковості товару.

Таким чином, саме рентабельність запасів є найбільш ємним логістичним і одночасно фінансовим показником, що характеризує ефективність інвестицій у запаси.

Для аналізу зміни рентабельності товарних запасів на підприємстві пропонуємо застосовувати факторну модель:

$$R_{\text{зап}} = \frac{Ч_p \times П_{\text{тр}}}{\overline{TЗ}} \times R_{\text{прод}} \quad (2)$$

де $R_{\text{зап}}$ – рентабельність товарних запасів на підприємстві;

$П_{\text{тр}}$ – середньорічна продуктивність праці одного робітника, грн./особу;

$Ч_p$ – чисельність робітників, осіб;

$\overline{TЗ}$ – середньорічна вартість товарних запасів;

$R_{\text{прод}}$ – рентабельність продажу.

За допомогою запропонованої моделі можна дослідити зміну рентабельності запасів під впливом п'яти факторів методом ланцюгових підстановок або ізольованого впливу.

Висновки. Підвищення ефективності використання товарних запасів складний процес, який забуває особливого значення для торгівельних підприємств у сучасних умовах. Цей процес може бути реалізованим лише у разі організації ефективного управління товарними запасами, як основна мета та функціональна складова процесу управління. Спостереження за динамікою показників ефективності використання товарних запасів повинно забезпечувати підприємство торгівлі інформацією про фактори, під впливом яких формувалися зміни показнику. З цією метою пропонуємо використовувати чотирьох факторну модель оцінки рентабельності товарних запасів.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246.
2. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі: Практичний посібник. – К.: Лібра, 2001. – 840 с.
3. Костюченко В. Облік запасів за національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку // Бухгалтерський облік та аудит. – 2000. – № 5. – С. 23–54.
4. Лозовский Л.Ш., Райзберг А.Б., Ратковский А.А. Универсальный бизнес-словарь, – М.: ИНФРА – М, 1997.
5. Ожегов С.М. Словарь русского языка. Около 57000 слов ; под ред. чл. корр. АН СССР Н.Ю. Шведовой. – [20-е изд., стереотип]. – М.: Рус. яз., 1988. – 750 с.

Litvinova V.O., Hrinchenko R.V.

IMPROVING THE EFFICIENCY OF USE OF COMMODITY STOCKS OF TRADE ENTERPRISES

In the article the essence of category of «inventories» and its proposed definition. On our opinion inventory should be considered as material values which are gathered for the future process of buying and selling. The significance of an inventory management during an increase of its efficiency is pointed out. In the article it is also noted that an inventory management is complicated process, and that efficiency of inventory management is influenced by many factors. So inventory management is not possible without well-organized account and analysis of the structure and dynamics of inventories. The role of accounting and analysis of the structure and dynamics of inventory in the process of improving the efficiency of their use have been identified. The essence and directions of increase of efficiency of use of commodity stocks in retail trade was disclosed. Identification of illiquid, overdue goods, goods that have lost their relevance and consumer characteristics, as well as surplus, which are not confirmed by demand, should be referred to the main areas. We suggest that to give priority to the standardization of inventories in this process.

Particular attention is paid to indicators of the effectiveness of the use of commodity stocks. The article proposes a factor model for estimating the profitability of commodity stocks, with the help of which it is possible to assess the influence on the profitability of such factors as profitability of sales, number of employees and labor productivity.

УДК: 338.984.

Луцик І.Б.

аспірант

кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича**Юрій Е.О.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри публічних,

корпоративних фінансів та фінансового посередництва
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

ГОЛОВНІ ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

В статті визначено основні причини виникнення кризових станів на підприємствах. Досліджено динаміку кризи на підприємстві. Визначені та охарактеризовані стадії процесу виникнення кризи. Виявлені основні заходи системи антикризового управління. Розроблені етапи антикризового управління на підприємстві. Визначено основні властивості системи антикризового управління суб'єктів господарювання.

Ключові слова: кризовий стан підприємства, антикризове управління, санація підприємства, фінансовий менеджмент, статичний стан.

В статье определены основные причины возникновения кризисных состояний на предприятиях. Исследована динамика кризиса на предприятии. Определены и охарактеризованы стадии процесса возникновения кризиса. Выявлены основные мероприятия системы антикризисного управления. Разработаны этапы антикризисного управления на предприятии. Определены основные свойства системы антикризисного управления субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: кризисное состояние предприятия, антикризисное управление, санация предприятия, финансовый менеджмент, статическое состояние.

Вступ. На сьогодні більшість українських підприємств продовжують залишатися в кризовому стані, що проявляється у збитковості економічної діяльності, низькому запасі фінансової міцності, дефіциті ліквідних обігових коштів, значній заборгованості перед бюджетом і кредиторами.

Досить часто криза на підприємстві зумовлюється невідповідністю його фінансово-господарських параметрів параметрам оточуючого середовища, що в свою чергу зумовлено не вірно обраною стратегією, неадекватною організацією бізнесу і, як наслідок, слабкою адаптацією до вимог ринку.

Останні дослідження та публікації. Вивченням питання процесу виникнення кризових ситуацій на підприємствах та можливостями виходу із них займалася велика кількість вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них: Бондаренко В.М., Березін О.В., Скібіцька Л.І., Шершньова З.Є., Юрій Е.О., Каплан Р.С., Нортон Д.П. та інші.

Скібіцька С.І. вважає, що кризовий процес на підприємстві є етапом, який впливає на наявну структуру його зв'язків та відносин, а також наново їх формує [3, с. 21-22].

Шершньова З.Є. стверджує, що система антикризового управління підприємством передбачає здійснення основної мети – виведення підприємства з кризового становища – за допомогою її розбиття на підцилі [4, с. 39-40].

На думку, Е.О. Юрія, антикризове управління підприємством є невід'ємним елементом єдиної системи управління і являє собою систему заходів, спрямованих на вихід підприємства з кризи, що є умовою його успішного фінансового оздоровлення [6, с. 160].

Мета та завдання. Зважаючи на важкі загальноекономічні умови в нашій державі на теперішньому етапі розвитку, досить значна частина вітчизняних підприємств мають проблеми з платоспроможністю, деякі з них стоять на межі банкрутства, а значна кількість вже збанкрутувала.

Саме тому метою даної статті є дослідження причин виникнення кризових станів на підприємствах та пошук оптимальних шляхів виходу із них.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день більшість вітчизняних та закордонних науковців схиляються до думки, що під фінан-

совою кризою слід розуміти фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, які виникають на цьому суб'єкті господарювання [7, с. 397].

Таким чином, на практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або відсутність у цього підприємства потенціалу для успішного функціонування.

Що стосується кризового стану вітчизняних підприємств, то на нашу думку основними причинами їх виникнення можна назвати:

- 1) недостатній рівень знань про можливості передбачення кризи;
- 2) низький рівень функціонування і взаємозв'язку між такими важливими механізмами як соціально-політичний, господарсько-економічний, культурно-психологічний;
- 3) незадовільне управління, яке є первинним внутрішнім чинником і головною першо-

причиною розвитку кризи (недостатні знання керівництва; незбалансована адміністративна команда; відсутність стратегічного підходу; слаба дисципліна; недостатність ентузіазму);

4) недостатній контроль, який проявляє себе в трьох аспектах: відсутність планування, необґрунтоване ухвалення рішень, випадкові відхилення, помилки та прорахунки (інженерні, управлінські, політичні);

5) неналежне виконання фінансовими службами покладених на них функцій, зокрема – відсутність гнучкого фінансового планування та аналізу, управління ризиками та інше.

Необхідність поділу кризового процесу на відповідні етапи обумовлена тим, що виникає потреба в теоретичному визначенні моменту і часу застосування заходів щодо здійснення впливу на кризу, не допущення її розвитку та повного подолання.

Типовими для кризової ситуації є два варіанти виходу із неї: подолання кризи або повна ліквідація господарюючого суб'єкта (рис. 1).

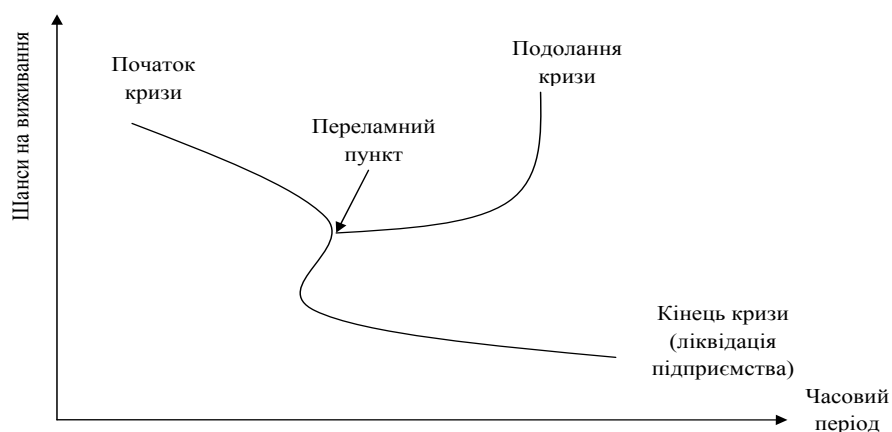


Рис. 1. Динаміка кризи на підприємстві [3, с. 21-22]

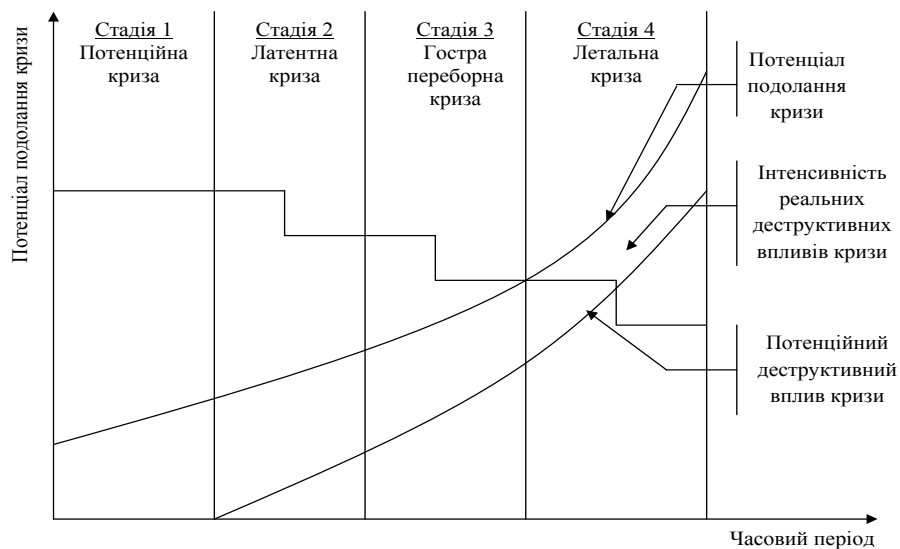


Рис. 2. Стадії процесу розвитку кризи [3, с. 22-23].

Кризу не можна розглядати як статичний стан. Беручи до уваги більшість досліджень щодо природи кризи, можемо вважати, що даний процес протікає протягом першого періоду часу. Проміжки між початком та завершенням кризи бувають різної тривалості. З одного боку, існують тривалі, слабо прискорені кризові процеси. З іншого – несподівано виникаючі, високої інтенсивності і з коротким терміном розвитку.

Криза підприємства як процес починається у фазі потенційного (стадія 1), тобто тільки можливого, але ще не реального. Через відсутність достовірних симптомів кризи даний стан підприємства характеризується як паранормальний.

На рис. 2 представлені стадії кризового процесу з погляду можливостей глибини його розвитку і потенціалу підприємства щодо його подолання.

Стадія латентного розвитку кризи характеризується прихованими ознаками, дію яких не можна подолати технологічно-функціональним управлінням підприємством. На етапі гострої переборної кризи підприємство безпосередньо відчуває викликану кризою негативну дію.

При подальшому недоліку альтернативних дій, через вичерпання наявного в наявності часу, значно підвищуються вимоги по знаходженню дієвих шляхів рішення проблем (чинників подолання кризи). На цьому етапі для подолання кризи потрібна мобілізація всіх ресурсів підприємства. Резерви, що є у господарюючих суб'єктів, виснажуються. Вона ще має в своєму розпорядженні потенціал по подоланню гострої кризи, але він дуже обмежений. При цьому підвищуються до межі вимоги до якості управлінських рішень, а заходи щодо подолання кризи повинні дати ефект за дуже незначний проміжок часу.

Таким чином, аналіз існуючих точок зору дозволяє припустити, що природа кризи дотепер є однією з самих спірних теоретичних проблем. З одного боку, це пов'язано з її руйнівним характером. Відбувається деформація соціально-економічних відносин і пропорцій розподілу ресурсів, що склалися, в господарському процесі. Інший бік кризи – оздоровча, вона стимулює процеси оновлення основного капіталу і пошук шляхів зниження витрат, що дозволяє підтримувати і в майбутньому збільшувати стрімко спадаючі в період депресії доходи підприємства [3, с. 23-24].

Отже, в сучасних умовах проблеми правильної і грамотної побудови системи управління, орієнтованої на роботу в умовах кризи, раннє його попередження й адекватне реагування, набувають особливої актуальності.

Таким чином, узагальнивши теоретичні та практичні надбання вітчизняних та зарубіжних вчених по даному питанню, ми дійшли висновку, що найбільш вдалим способом виходу підприємства із кризи є застосування системи антикризового управління.

На нашу думку, антикризове управління являє собою цілеспрямовану систему управління, яка має комплексний, системний характер і його головною метою є виведення господарюючого суб'єкта із кризового стану.

Санація підприємства – це сукупність усіх можливих заходів, які здатні призвести підприємство до його фінансового оздоровлення [6, с. 161].

При цьому здійснюється розробка і реалізація спеціальних заходів на підприємстві, що мають стратегічний характер і дозволяють усунути тимчасові перешкоди і покращити загальний стан об'єкта управління.

Практично система антикризового управління переслідує не одну, а декілька цілей. Поєднання декількох цілей створює складну ціль. Складна ціль може досягатися одночасно, по черзі або методом розміщення, коли порядок досягнення цілей визначається не тільки прийнятим управлінським рішенням, але і залежить від об'єктивних умов функціонування об'єкта управління.

Система антикризового управління підприємством передбачає здійснення основної мети – виведення підприємства з кризового становища – за допомогою її розбиття на такі підцілі:

- діагностику поточного стану підприємства; аналіз виробничого потенціалу підприємства;
- аналіз можливостей покращання ефективності функціонування підприємства;
- розробку стратегічного плану антикризового управління підприємством;
- створення системи антикризового управління фінансовими ресурсами підприємства;
- створення ефективної системи маркетингового управління на підприємстві; вибір продукції та її виробництво;
- створення ефективної автоматизованої інформаційної системи управління підприємством.

Створена система антикризового управління підприємством має такі властивості:

- здатна створювати підцілі, які утворюють ієрархічну структуру;
- підприємством здатна обирати засоби, моделі та методи, які відповідають даному завданню, якщо обраний метод не призводить до досягнення цілі, система антикризового управління підприємством через деякий час його змінює;

– якщо процес розв'язку було перервано за якимись обставинами, система антикризового управління підприємством через деякий час повертається до розв'язання знов;

– оперує знаннями і уникає повторень;
– у разі досягнення цілі – виведення підприємства з кризи – система антикризового управління підприємством переходить в інший режим роботи – режим попередження кризового стану на підприємстві [4, с. 39-40].

Економічні результати діяльності будь-якої фірми зазнають коливань і залежать від багатьох факторів. Це призводить до того, що більшість фірм проходять стадії підйому і спаду, а багато з них опиняються в кризовій ситуації і наближаються або стають банкрутами.

Основним показником кризи на підприємстві є його неплатоспроможність. Реакцією більшості вітчизняних та зарубіжних підприємств стає застосування відповідної тактики: захисної або наступальної.

Захисна тактика полягає у проведенні заходів щодо збереження, основою яких є: скорочення витрат; закриття підрозділів фірми; звільнення персоналу; скорочення виробництва і збуту.

Проте, на думку більшості науковців найбільш ефективною є наступальна тактика, яка, поряд з економічними, ресурсозберігаючими заходами, передбачає: активну маркетингову політику; політику більш високих цін; збільшення витрат на удосконалення виробництва за рахунок його модернізації, оновлення основних фондів, впровадження перспективних технологій; використання резервів.

У той же час зміцнюється керівництво підприємства, проводиться комплексний аналіз

та оцінка ситуації і, якщо потрібно, корегується філософія, основні принципи діяльності організації [1, с. 11].

Таким чином, ефективна система антикризового управління підприємством є цілеспрямованою системою менеджменту, що передбачає використання органічного поєднання інтелекту з економіко-математичними методами і сучасними інформаційними технологіями для забезпечення оперативності і обґрунтованості антикризових управлінських рішень.

З поняттям кризи асоціюються і інші близькі їй за змістом поняття: катастрофа, конфлікт, стихійне лихо, а також нестабільна, надзвичайна чи екстремальна ситуація (економічна, екологічна, політична і т. п.). Проте загальне, що їх об'єднує, це – несподіваність, раптовість, високий рівень загрози життєво важливим інтересам.

У відповідності з цим підходом менеджмент кризових ситуацій повинен включати наступні етапи (рис. 3)

В свою чергу, кожен з цих етапів включає більш детальні завдання.

Діагностика включає в себе розпізнавання відхилень параметрів ситуації від нормальної, раннє виявлення симптомів кризової ситуації, оцінку ймовірних ознак загрози кризи; встановлення причинно-наслідкових зв'язків і прогнозування можливих напрямів розвитку кризи за параметрами можливих втрат, можливості збитків і рівня дефіциту часу для виходу з кризової ситуації; визначення і оцінку факторів, які впливають на розвиток кризової ситуації, встановлення їх взаємозв'язку і взаємозалежності. Результати роботи на етапі діагностики оформляються у вигляді аналітичних оцінок, прогнозів, рекомендацій.



Рис. 3. Етапи антикризового управління на підприємстві

Розроблено автором на основі джерел [1; 3; 4; 5].

Розробка концепції подолання кризи включає в себе:

- налагодження міжособистісних і міжгрупових комунікацій;
- забезпечення інформаційних і документальних потоків;
- налагодження інноваційних процесів;
- висування версій і гіпотез про шляхи подолання кризи;
- розробку реалістичних планів подолання кризи;
- підготовку альтернативних варіантів планів і оцінку ризику кожного варіанту рішень [5, с. 46-48].

Реалізація заходів по виходу з кризи включає підтримку процесів оновлення; підвищення рівня керівництва фірмою; налагодження групової роботи антикризових команд; неперервний контроль і оцінку ходу робіт і їх результатів; забезпечення необхідного рівня згуртованості персоналу.

Кризову ситуацію можна подолати успішно лише в наступних випадках: коли буде проводитися глибокий причинний її аналіз; послідовно впроваджуватися заходи з удосконалення культури управління фірмою на оперативному і стратегічному рівнях; персонал буде задіяний в управлінні кризою на всіх можливих етапах для забезпечення співпраці і зацікавленості; раціонально використовуватимуться страхові фонди подолання кризової ситуації.

Щоб всі вказані вище етапи менеджменту кризових ситуацій були впроваджені в дію і при цьому були отримані успішні результати в стислі строки і з мінімальними ресурсами, перш за все, необхідно провести наступні заходи по організації так званого оберненого зв'язку:

1. Покращити якість інформації шляхом вдосконалення техніки представлення і структуризації даних або зміни форми подання матеріалів, або розвитком нових каналів комунікації. Адже забезпечення своєчасною, повною інформацією на всіх етапах прийняття рішень успішно сприяє подоланню кризової ситуації.

2. Підвищити здатність швидкої реакції завдяки передбаченню кризової ситуації. Раптовість кризи і негативність її наслідків вимагають від менеджерів термінового аналізу інформації. Будь-які виявлення симптомів кризової ситуації повинні бути негайно розглянуті і своєчасно враховані. Сьогодні це можна здійснити

за допомогою різноманітних технічних засобів та інформаційних систем: комп'ютерів при розробці планів і визначенні наслідків прийнятих заходів; експертних систем; інформаційних систем, які дозволяють краще «відчувати» оточуюче середовище.

3. Підвищити якість групових рішень, організувати обговорення проблем з врахуванням різних точок зору, щоб знизити ймовірність диктату лідера.

4. Організувати менеджерів у групи по подоланню кризи. Робота, яка ведеться на подолання кризи, вимагає напруженої роботи великої кількості учасників найрізноманітнішого рівня і є важкою задачею для керівництва.

5. Проводити профілактику кризових ситуацій по наступних напрямках: фінансово-господарська діяльність; культура управління фірмою; інноваційна активність; моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища фірми і критерії прийняття рішень [2, с. 56-58].

Висновки. Отже, можна зробити висновки, що важливим фактором виникнення фінансової кризи та неефективності заходів щодо оздоровлення вітчизняних підприємств є недостатньо якісний рівень фінансового менеджменту. В кризовій ситуації підприємство повинно мобілізувати всі зусилля для її подолання та забезпечення якнайшвидшого свого розвитку. Для цього воно повинно оцінити вид та фазу кризи, розробити антикризові заходи (якщо фаза кризи не загрожує функціонуванню підприємства) або провести фінансову санацію (якщо фаза кризи загрожує функціонуванню підприємства).

Слід зазначити, що в сучасних умовах елементи антикризового управління доцільно запроваджувати як на підприємствах, що є фінансово стабільними, так і на тих, які опинилися у фінансовій кризі. Для вирішення даного завдання важливим є комплексний та систематичний аналіз фінансових показників діяльності підприємства; якісний рівень управління підприємством, тобто можливості оперативного прийняття рішень і їх реалізації; оптимізація бізнес-процесів та навчання персоналу в напрямку фінансового менеджменту.

Таким чином, подальше дослідження основних причин виникнення кризових станів на підприємствах дозволить не лише більш детально вивчити сам процес кризи та його етапи, але й сформулювати нові актуальні шляхи виходу із неї.

Список використаних джерел:

1. Березін О.В. Управління потенціалом підприємства: навч. Посібник / О.В. Березін, С.Т. Дуда, Н.Г. Міценко. – Львів: Магнолія – 2006, 2011. – 308 с.
2. Іванюта С. Антикризове управління/ Світлана Іванюта; М-во освіти і науки України, Державний комітет статистики України, Державна академія статистики, обліку та аудиту. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 287 с.

3. Скібіцька Л.І. Антикризисный менеджмент [текст] : навч. посіб. / Л.І. Скібіцька, В.В. Матвеев, В.І. Щелкунов, С.М. Подреза. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 584 с. – С.21-22.
4. Шершньова З.Є. Антикризисное управління підприємством: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни/ Зоя Шершньова, Світлана Оборська; М-во освіти України. Київський нац. екон. ун-т. – К.: КНЕУ, 2004. – 193 с.
5. Штангрет А. Антикризисное управління підприємством: Навчальний посібник / Андрій Штангрет, Оксана Копилюк. – К.: Знання, 2007. – 335 с.
6. Юрій Е.О. Санація, як система заходів оздоровлення підприємства [Електронний ресурс] / Е.О. Юрій // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013 р. – Т. 18, Вип. 3(3). – С. 160-162. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_3\(3\)_42](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_3(3)_42)
7. Horvath P. Controlling. 4., Uberarb. Aufl. – Munchen: Vahlen, 1991. – S. 397.

Lutsyk I.B., Yuriy E.O.

MAIN CAUSE OF CRISIS IN THE ENTERPRISE AND POSSIBLE METHODS THEIR SOLUCION

Research Methodology: Through the use systematic approach research was carried determine the main causes of the crisis on businesses and possible methods to overcome them.

Results: The study identified the main causes of the crisis conditions in the workplace. It was also investigated the dynamics of the crisis on economic subjects. Were identified and characterized stage of the crisis. Were identified the main activities of the system of crisis management. Were developed stages of crisis management in the enterprise. It was discovered basic properties of a system of crisis management entities. It was also reviewed and summarized recent research and publications on the views of domestic and foreign scientists in the process of the main causes of the crisis in which enterprises and possible methods to effectively overcome.

Novelty: As a result of consolidation of theoretical and practical heritage of domestic and foreign scholars on this issue, we concluded that the most successful way out of the crisis is the enterprise application of crisis management. Based on the research done was proposed in our view the most accurate definition of crisis management, which characterizes it as a system that is complex, systematic character and its main aim is the withdrawal of its entity with the crisis.

Practical significance: As a result of the research it was found that successful overcoming of the crisis at the plant will be appropriate to conduct the following activities to organize the so-called inverse connection: 1. Improve the quality of information technology by improving the presentation and structuring data or change form submission or development new channels of communication. 2. Build capacity of rapid response due foresight crisis. The suddenness of the crisis and its consequences negativity managers require urgent analysis. 3. Improve the quality of group decisions and engage in problem considering different points of view to reduce the probability dictates lidera. 4. Haute organization managers in the group to overcome the crisis. 5. Conduct prevention of crisis situations in the following areas: financial and economic activity; Culture management firm; innovative activity; monitoring the external and internal environment of firm criteria and decision-making.

Мозгова Г.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту ЗЕД
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Морозов А.О.

студент
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Фомін О.Д.

студент
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

ВИКОРИСТАННЯ CRM-СИСТЕМ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У даній статті характеризуються CRM-системи як інструмент підвищення ефективності взаємодії підприємства з клієнтами, визначається сутність CRM-систем та роль їх впровадження на підприємстві, визначаються основні функції та позитивні сторони використання CRM. В результаті проведеного аналізу сучасного ринку CRM-систем визначені основні постачальники та їх вага у даному сегменті. На прикладі українського підприємства Група компаній «ІНТАЛЕВ» проаналізовані основні аспекти впровадження CRM у діяльність підприємства.

Ключові слова: CRM-система, відносини з клієнтами, програмне забезпечення, ринок CRM.

В данной статье характеризуются CRM-системы как инструмент повышения эффективности взаимодействия предприятия с клиентами, определяется сущность CRM-систем и роль их внедрения на предприятии, определяются основные функции и положительные стороны использования CRM. В результате проведенного анализа современного рынка CRM-систем определены основные поставщики и их вес в данном сегменте. На примере украинского предприятия Группа компаний «ИНТАЛЕВ» проанализированы основные аспекты внедрения CRM в деятельность предприятия.

Ключевые слова: CRM-система, отношения с клиентами, программное обеспечение, рынок CRM.

Постановка проблеми. Сьогодні CRM-системи (Customer Relationship Management – управління взаємовідносинами з клієнтами) є невід’ємним інструментом діяльності багатьох світових підприємств, що дозволяє їм набагато ефективніше встановлювати та розвивати відношення з клієнтами. Проте в Україні впровадження CRM-систем проходило повільніше, ніж у всьому світі. Зараз відставання українських компаній – як постачальників, так і замовників рішень, в розумінні та освоєнні технологій для управління взаємодією з клієнтами швидко скорочується. Але досягнення світових стандартів представниками українського ринку CRM-технологій вимагає подальшого вивчення аспектів впровадження систем управління відносинами з клієнтами. Саме цим обумовлюється актуальність досліджень у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика впровадження CRM-систем на підприємствах вже довгий час вивчається як вітчизняними, так і зарубіжними спеціалістами. Під час аналізу використання CRM-систем були

використані дослідження Базюка О.Д., Михалевича В.М., а також аналітиків дослідницької компанії Forrester.

Метою статті є визначення сутності, ролі, основних функцій та результатів впровадження CRM-систем, аналіз ситуації та основних тенденцій розвитку українського та світового ринку CRM-технологій.

Виклад основного матеріалу. Управління відносинами з клієнтами (CRM) – поняття, що охоплює концепції, які використовуються компаніями для управління їхніми взаємовідносинами зі споживачами, включаючи збір, зберігання й аналіз інформації про споживачів, постачальників, партнерів та інформації про взаємовідносини з ними. Сучасна CRM-концепція направлена на вивчення ринку і конкретних потреб клієнтів.

Існує три підходи до автоматизації управління взаємодіями з клієнтами, кожен з яких може бути реалізованим окремо від інших:

– Оперативний – автоматизація споживчих бізнес-процесів, що допомагає персоналу з роботи з клієнтами виконувати свої функції.

- Аналітичний – аналіз інформації про споживачів із різноманітними цілями.
- Співробітницький – програма взаємодії зі споживачами без участі персоналу з роботи з клієнтами.

Разом з розвитком інноваційних технологій CRM стала функціонувати у віртуальному просторі, поєднавшись з глобальною мережею Internet та здобула ряд інструментів, одна з яких – е-CRM-система. Стандартна оффлайн CRM система – це набір додатків, функцій та інструментів, пов'язаних єдиною бізнес-логікою і інтегрованих в єдину корпоративну інформаційну середу компанії (рис. 1).

Е-CRM-система додає до типових функцій такого класу систем можливості індивідуальної взаємодії з клієнтами у віртуальному просторі. Тобто вона привносить переваги та динаміку електронного бізнесу в процеси комунікацій зі реальними та потенційними споживачами.

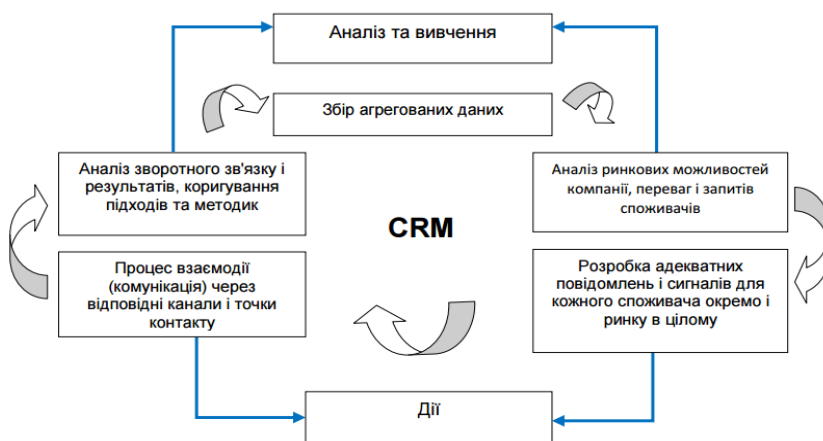


Рис. 1. Цикл інформаційних процесів в CRM [1]



Рис. 2. Основні принципи CRM-систем у менеджменті
Розроблено авторами за джерелом [1]

У відносинах з клієнтами компаніям треба сфокусуватися на їх потребах. Процес відносин між клієнтом та компанією не повинен закінчуватись на продажі, клієнту необхідно отримати відповідне гарантійне та сервісне обслуговування. Усі дії компанії повинні бути направлені на формування лояльності клієнта, яка б призвела до великої вірогідності повторного звернення клієнта до компанії з метою задоволення своїх потреб [2].

CRM-система для правильного та ефективного функціонування має базуватися на ряді принципів (рис. 2).

1. Ідентифікація. Визначення того, хто є споживачами компанії дасть змогу зрозуміти купівельну модель кожного окремого клієнта.

2. Інтерактивність. Пропозиція споживачам допомоги в автоматичному режимі, заздалегідь підготованих блоків товарів, даних і послуг, які можуть представляти цінність для конкретного клієнта.

3. Диференціація. Необхідно знайти до кожного споживача індивідуальний підхід, звертаючись до систем цінностей і потреб кожного споживача.

4. Відстеження. Щоб краще розуміти своїх споживачів, необхідна фіксація всіх операцій кожного клієнта.

5. Персоналізація. Створення модулів товарів, інформаційних блоків та компонентів послуг, з яких можна створювати товари та послуги, адаптовані до потреб окремих споживачів.

Сьогодні кількість підприємств, що використовують у своїй діяльності CRM-системи, зростає. Це зумовлено тим, що автоматизовані системи з управління відносинами з клієнтами пропонують низку серйозних переваг, які й обумовлюють актуальність їх використання.

Перш за все, головним результатом використання CRM-систем є відчутне зростання продажів. Одночасно знижуються витрати на заходи із залучення клієнтів. В результаті дослідження було виявлено низку переваг, які отримує підприємство при використанні CRM-систем:

- оперативне прийняття рішень завдяки систематизації даних та прискоренню їх обробки;
- раціональне використання робочого часу, оскільки співробітники можуть швидко отримувати всю інформацію без необхідності тимчасових витрат на її пошук;
- продуктивність маркетингових заходів за рахунок індивідуалізації, що є результатом використання інформації про кожного окремого клієнта;
- висока точність звітів;
- вірна розстановка пріоритетів;
- зниження використання паперових документів;
- поліпшення якості обслуговування і, як наслідок, мінімізація втрат клієнтського потоку;
- впорядкування робочих процесів, виключення виконання подвійної роботи співробітниками;
- підвищений захист даних.

При виборі CRM-системи слід орієнтуватися на конкретні умови і особливості функціонування, а також на відповідність вартості користування нею бюджету і потребам бізнесу. Якщо всі ці критерії будуть враховані, система значно полегшить роботу компанії і зробить її більш результативною.

Управління взаємовідносинами з клієнтами включає в себе додатки для автоматизації продажів, автоматизації маркетингу, обслуговування клієнтів та управління підтримкою клієнтів, такі як автоматизація електронної пошти. Соціальний менеджмент засобів масової інформації та менеджмент досвіду роботи з клієнтами є одними з нових додатків CRM, доступних на ринку CRM-систем.

Останні роки ознаменувалися бурхливим зростанням сегменту систем управління взаємовідносинами з клієнтами, загальний обсяг якого у 2016 році досяг 31,729 млрд. дол. При цьому даний показник на 14% більше аналогічного показника 2015 року, що дозволило ринку CRM технологій обігнати за

темпами зростання всі інші корпоративні бізнес додатки (рис. 3).

Як видно з графіку, обсяги ринку CRM-систем стабільно зростають щороку. Виходячи з цього можна спрогнозувати, що у 2017 році обсяг ринку перейде відмітку у 36 млрд. дол. США, якщо ця тенденція збережеться.

На світовому ринку CRM-систем існує декілька постачальників, що займають найбільш серйозні позиції у цьому сегменті. У 2015 році на 10 провідних постачальників програмного забезпечення CRM припадало близько 51% світового ринку CRM-додатків. Серед них: Salesforce, Oracle, SAP, Microsoft та інші (рис. 4).

Таким чином можна зробити висновок, що світовий ринок CRM-систем знаходиться

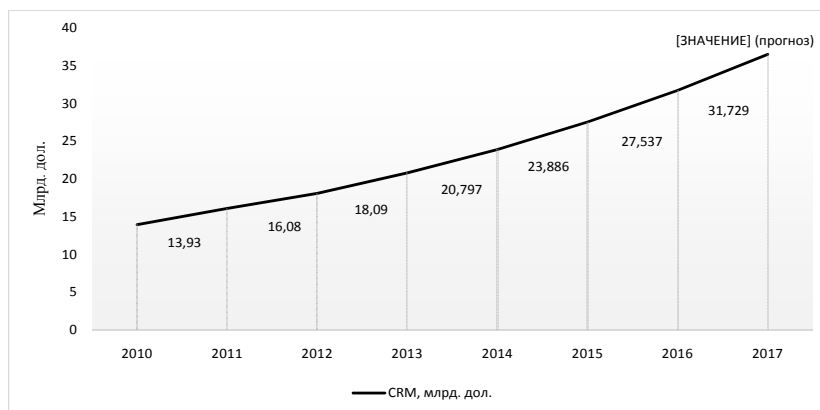


Рис. 3. Динаміка зростання ринку CRM-систем з 2010 до 2016 р. та прогноз на 2017 рік

Розроблено авторами за джерелом [3]

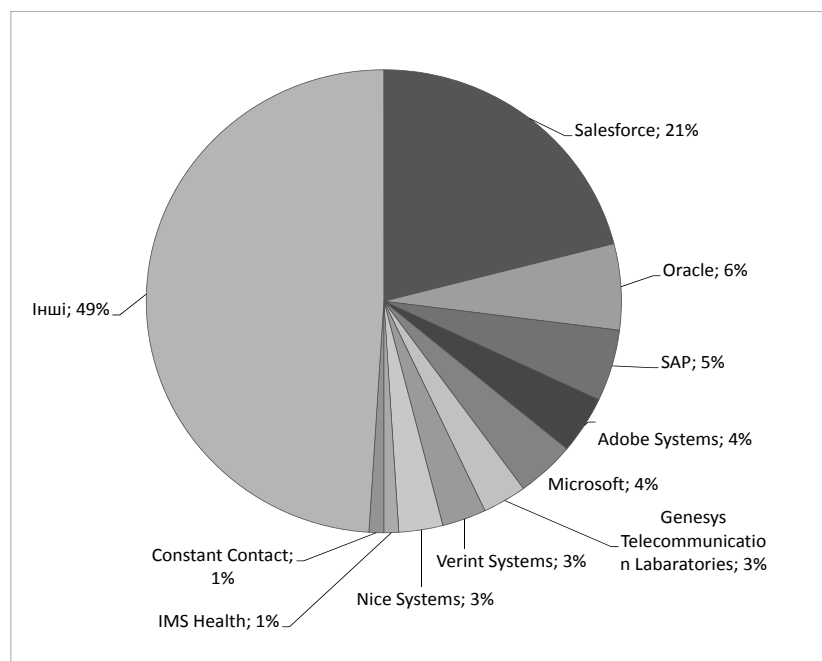


Рис. 4. Основні постачальники CRM-систем, їх частки на світовому ринку за 2015-2016 роки

Розроблено авторами за джерелом [4]

на етапі зростання, що свідчить про важливість, актуальність, а найважливіше – потреби у застосуванні таких технологій на підприємствах різних галузей. Звичайно, український ринок також не стоїть на місці.

Було проведено дослідження практики впровадження CRM-систем українськими підприємствами. В результаті були виділені основні постачальники систем програмного забезпечення управління взаємовідносинами з клієнтами:

- Terrasoft – її перевагою є можливість підлаштування під потреби компанії без залучення технічних фахівців. Продукція Terrasoft підтримується всіма популярними СУБД і пропонує рішення за технологіями «SaaS» (software as a service – програмне забезпечення як послуга) і «Open Source» (вільне програмне забезпечення). Дані системи орієнтовані як на виробничі, так і на торговельні компанії. Рівень розробок дозволяє організовувати віддалені робочі місця, підвищувати ефективність роботи всіх співробітників.

- SugarCRM – система з «відкритим кодом», яку можна радикально змінювати власноруч, залежно від вимог замовника. Базова програма (що є безкоштовною) надає можливість познайомитися з можливостями SugarCRM, і далі впроваджувати її поетапно, модулями, без шкоди для звичного робочого ритму і вже існуючих бізнес-схем. Віддалений доступ – змога скористатися можливостями системи за допомогою будь-якого браузера, знаходячись в будь-якій точці світу, 24 години на добу.

- Dynamics CRM – система від компанії Microsoft гнучке і доступне рішення для управління взаємовідносинами з клієнтами, що об'єднує інструменти для співробітників відділів продажів, маркетингу і обслуговування клієнтів. Система дозволяє скоротити цикл продажу, зробити його більш передбачуваним і збільшити кількість успішно виконаних операцій.

- Salesforce – світовий лідер у виробництві CRM. Ця система пропонує широкий набір інструментів для малого, середнього і великого бізнесу. На сьогоднішній день це не тільки CRM система, але і платформа для розробки власних програм та інструментів, необхідних для управління взаємовідносинами з клієнтами.

Сьогодні ринок України становить близько 0,13% від світового обсягу ринку CRM-систем, що у грошовому еквіваленті становить 30 млн. доларів США [5]. Цей показник містить в собі вартість програмного забезпечення, робіт щодо інтеграції, адаптації під замовника і підтримки систем. В галузі спостерігаються три основні тенденції розвитку (рис. 5).



Рис. 5. Основні тенденції на ринку CRM-систем України

Розроблено авторами за джерелом [5]

Мінімізація CAPEX (capital expenditure) на IT – зниження капітальних (на придбання та оновлення) витрат на програмне забезпечення, тобто перехід до хмарних сховищ даних. Ця тенденція позбавляє компанії необхідності інвестування у так зване «залізо» – фізичні носії даних, прилади їх обробки та ін.

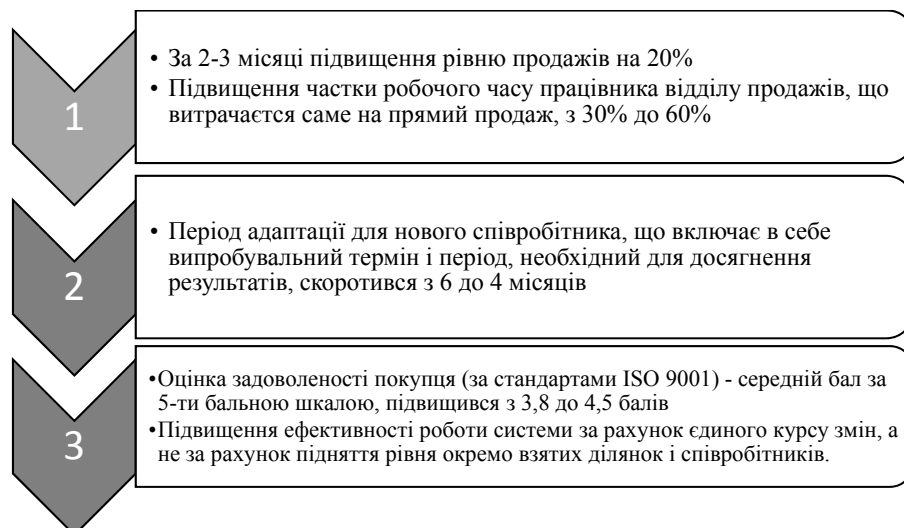
Мобільна версія – цей зручний віддалений доступ до CRM-системи дозволяє компаніям, продавці яких найчастіше не перебувають на певному робочому місці, отримувати оперативні дані із зовнішнього середовища, встановлювати і контролювати показники збору «лідів», збору даних, якості обслуговування в режимі реального часу. Дані, зібрані на місці, а не такі, що раз в день переносяться із записників в таблиці, є набагато якіснішими і більш своєчасними;

Останнім часом збільшився попит на інтеграційні рішення, що розширюють функціонал CRM-систем. До таких відносять:

- інтеграція з телефонією – дозволяє отримувати реальні дані про дзвінки, що відбулися, а не ті, які залишають в CRM-системі ваші співробітники;

- інтеграція з сервісом розсилок – дає можливість маркетологам формувати вибірки, відправляти розсилки і, що найважливіше, отримувати в систему дані про статус доставки, відкриття, прочитання і відповідної реакції для кожного конкретного листа (клієнта);

- інтеграція з соцмережами – сьогодні багато компаній вміло ведуть комунікації з клієнтами в соцмережах. Це дозволяє здійснювати кореляцію користувача соцмережі і клієнта



**Рис. 6. Результати впровадження CRM-систем,
засновані на досвіді ГК «ІНТАЛЄВ»**

Розроблено авторами за джерелом [6]

компанії з його історією замовлень, історією звернень, історією скарг дає багато інформації про «next best offer».

Для досягнення мети дослідження було проведено аналіз практики використання CRM-системи на прикладі Групи компаній «ІНТАЛЄВ», що надає послуги управлінського консалтингу вже понад 20 років. Результати дослідження представлено на рисунку 6.

Висновок. Таким чином можна зробити висновок, що CRM-системи – це один з найбільш перспективних сегментів ринку програмного забезпечення та управлінських інформаційних систем. В Україні CRM вже активно використовується низкою підприємств та зарекомендували себе як ефектив-

ний інструмент регулювання взаємовідносин з клієнтами.

Треба зазначити, що українським підприємствам необхідно досліджувати інноваційні розробки CRM-сегменту та оперативно впроваджувати їх. Інновації потрібні для того, щоб стежити за зростаючим і швидко мінливим попитом і управляти ним. Дуже важливо не тільки відповідати потребам ринку сьогодні, але і мати можливість прогнозувати потреби ринку завтра. Інновації дозволяють залучити більшу кількість клієнтів, оскільки клієнт готовий витратити трохи більше на нові послуги, ніж скористатися більш дешевими послугами конкурентів. Крім цього, інновації дозволяють запросити в компанію більш професійні кадри, забезпечити їх лояльність і утримати.

Список використаних джерел:

1. Можливості використання CRM-систем / Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.terrasoft.ua>
2. Мозгова Г.В. Впровадження системи маркетингу партнерських відносин на промисловому підприємстві / Г.В. Мозгова, Т.А. Петросян // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія Економічна. – 2014. – №. 88. – С. 91-97.
3. The Forrester Wave™: CRM Suites For Midsize Organizations, Q4 2016, pg. 12-14.
4. Top 10 CRM Software Vendors / Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.appsruntheworld.com>
5. Головні тенденції українського ринку CRM-систем / Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://crosssellguide.com>
6. Підприємство ІНТАЛЄВ – Офіційний сайт / Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.intalev.ua>

Mozgova G.V., Morozov A.O., Fomin O.D.

THE USE OF CRM-SYSTEMS IN UKRAINIAN MARKET: FEATURES AND PROSPECTS

In the article CRM-systems as a tool for increasing the effectiveness of company's interaction with customers are described, the essence of CRM-systems and the role of their implementation in the enterprise are determined, the main functions and benefits of using CRM are defined. In addition, the modern market of CRM-systems is analyzed, the main suppliers and their weight in this segment are determined. On the example of the Ukrainian enterprise CG «INTALEV» the main aspects of the introduction of CRM in the activities of the enterprise are analyzed.

The study of modern market of CRM-systems determined that recent years witnessed rapid growth of the segment of customer relationship management, which in 2016 reached 31.729 billion dollars in total. The volume of the market of CRM-systems is increasing steadily each year. It has been predicted that in 2017 the market volume will pass the mark of 36 billion dollars if this trend continues.

The research of Ukrainian market of CRM-systems was fulfilled. As a result, major suppliers of customer relationship management software in the domestic level were determined. The main players are Terrasoft, SugarCRM, Salesforce.

According to the results of analysis of CRM-systems introduction by GC «INTALEV», the main tendencies for the development of CRM-systems in Ukraine nowadays are as follows: reduction of capital costs for software and transition to cloud storages, mobile versions implementation, integration with social networking services and mailings.

The conclusion was received that CRM-system is one of the most promising segments of the software market in marketing management. In Ukraine CRM is actively used by several companies and has established itself as an effective instrument for regulating relations with clients.

Keywords: CRM-system, customer relations, software, CRM market.

УДК 330.322.1

Петросов В.А.

кандидат технічних наук, доцент,
Донецького державного університету управління

Банчук-Петросова О.В.

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри державного управління і права
Київського національного університету культури і мистецтв

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОСТІ МЕНЕДЖЕРА В УКРАЇНІ

У статті обґрунтовано, що у сучасних умовах розвитку управлінської науки та практики в Україні однією з головних задач є виявлення і систематизація проблем у розвитку креативності вітчизняних менеджерів. Дослідження теоретичних та практичних напрацювань вітчизняних і закордонних науковців у галузі креативного менеджменту на макро- і мікрорівні, а також відбору, підготовки та розвитку креативних менеджерів дозволило сформулювати та охарактеризувати сім груп проблем: проблеми теоретичного обґрунтування та використання базових термінів; організаційні проблеми розвитку креативності менеджерів; проблеми побудови методики оцінки розвитку креативності менеджерів; проблеми побудови мотиваційних механізмів розвитку креативності менеджерів; проблеми розвитку креативності менеджерів на рівні держави; проблеми розвитку креативності менеджерів на рівні окремого суб'єкта господарювання; індивідуальні проблеми розвитку креативності окремих менеджерів.

Ключові слова: креативність, креативність менеджера, проблеми розвитку креативності, управлінська креативність

В статті обосновано, що в сучасних умовах розвитку управленчеської науки і практики в Україні однією з головних задач є виявлення і систематизація проблем в розвитку креативності вітчизняних менеджерів. Дослідження теоретических і практичеських напрацювань вітчизняних і зарубіжних учених в галузі креативного менеджменту на макро – і мікрорівні, а також вибору, підготовки і розвитку креативних менеджерів дозволило сформулювати і охарактеризувати сім груп проблем: проблеми теоретического обґрунтування і використання базових термінів; організаційні проблеми розвитку креативності менеджерів; проблеми побудови методики оцінки розвитку креативності менеджерів; проблеми побудови мотиваційних механізмів розвитку креативності менеджерів; проблеми розвитку креативності менеджерів на рівні держави; проблеми розвитку креативності менеджерів на рівні окремого підприємства; індивідуальні проблеми розвитку креативності окремих менеджерів.

Ключеві слова: креативність, креативність менеджера, проблеми розвитку креативності, управленчеська креативність.

Постановка проблеми. Стагнація в економіці держави та програш конкурентної боротьби вітчизняними виробниками продукції (робіт, послуг) як на вітчизняному, так і на закордонних ринках збуту вимагають пошуку нових, сучасних підходів до підвищення конкурентоспроможності як країни в цілому, так і українських суб'єктів господарювання зокрема.

Пошук таких підходів повинен базуватись на сучасних теоретических та практических напрацюваннях стосовно розвитку економіки держави та управлінських технологій.

На даний час виділяють шість стадій розвитку економіки держави: доіндустріальна; індустріальна; постіндустріальна; інформаційна; економіка знань; креативна чи інноваційна [1, с. 37]. Стосовно управлінських технологій, то тут виділяють сім етапів їх розвитку: релігійно-комерційні; світсько-адміністративні; виробничо-будівні; індустріальні; бюрократичні; інформаційні; інноваційно-креативні [2].

Таким чином, запорукою успішної конкурентоспроможності у сучасних умовах розвитку економічних відносин як на рівні держави, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання є інноваційна та креативна складова розвитку і управління.

За таких умов визначального значення набуває ефективний розвиток креативності менеджерів на державному (муніципальному) рівні та на рівні окремих підприємницьких структур, чого можливо досягти лише виявивши та усунувши проблеми даного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження робіт українських та закордонних вчених по проблематиці використання креативності в управлінні дозволило виділити наступні групи наукових розвідок:

- визначення сутності, складових та проблем використання креативного менеджменту в управлінській діяльності вітчизняних підприємств (Т. Божидарнік, О. Вартанова, Н. Василик, Н. Задорожнюк, Д. Зінкевич, О. Продіус та інші);

- використання креативності та креативних технологій на сучасних суб'єктах господарювання (О. Барабан, В. Бокій, Т. Галахова, Дж. Гілфорд, В. Ільїнський, В. Павлов та інші);

- підготовка менеджерів та персоналу підприємств з врахуванням розвитку їх креативності (Т. Башук, К. Білецька, Т. Клибанівська, Т. Перевозна, Е. Торренс, О. Харцій та інші).

Не зважаючи на досить детальне припороцкування питань використання креативності у сучасному менеджменті відмічаємо досить поверхове дослідження та виявлення проблем розвитку креативності у підготовці і діяльності вітчизняних менеджерів.

Мета статті. Виявлення та систематизація проблем розвитку креативності менеджерів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дві хвили економічної кризи, трансформаційні та євроінтеграційні процеси в економіці України вимагають від менеджменту на різних рівнях управління (макрорівень – державне та муніципальне управління; мікрорівень – управління на підприємствах) пошуку нових шляхів розвитку та отримання додаткових конкурентних переваг з метою підвищення ефективності функціонування економіки держави, окремих галузей та підприємств. Одним з головних шляхів при цьому є креативний менеджмент та впровадження елементів креативності в управлінські процеси і у підготовку менеджерів та персоналу різних за величиною господарюючих систем.

Практика здійснення сучасної управлінської діяльності вказує, що креативні менеджери більш ефективні, гнучкі, приносять більше віддачі та створюють значні конкурентні переваги. Окремо необхідно відмітити можливість нестандартного вирішення стандартних управлінських проблем або кризових ситуацій, які виникають у економічних системах за допомогою роботи креативних менеджерів.

Необхідно зазначити, що даний напрямок управлінської діяльності в Україні є ще досить

новим і стикається зі значною кількістю проблем, що знижує його ефективність та привабливість для активного впровадження в управлінські процеси на рівні держави та на рівні окремих суб'єктів господарювання.

У сучасних умовах розвитку управлінської науки та практики в Україні однією з головних задач є саме виявлення і систематизація проблем у розвитку креативності вітчизняних менеджерів. Оскільки, виявивши проблеми у розвитку креативності можливо буде їх локалізувати, розробити відповідні механізми

усунення та отримати додаткові конкурентні переваги на рівні держави та окремих підприємницьких структур.

Дослідження теоретичних та практичних напрацювань вітчизняних і закордонних науковців у галузі креативного менеджменту на макро- і мікрорівні, а також відбору, підготовки та розвитку креативних менеджерів дозволило сформулювати сім груп проблем (рис. 1). Розкриємо детальніше наведені на рисунку 1 групи проблем розвитку креативності менеджерів в Україні.

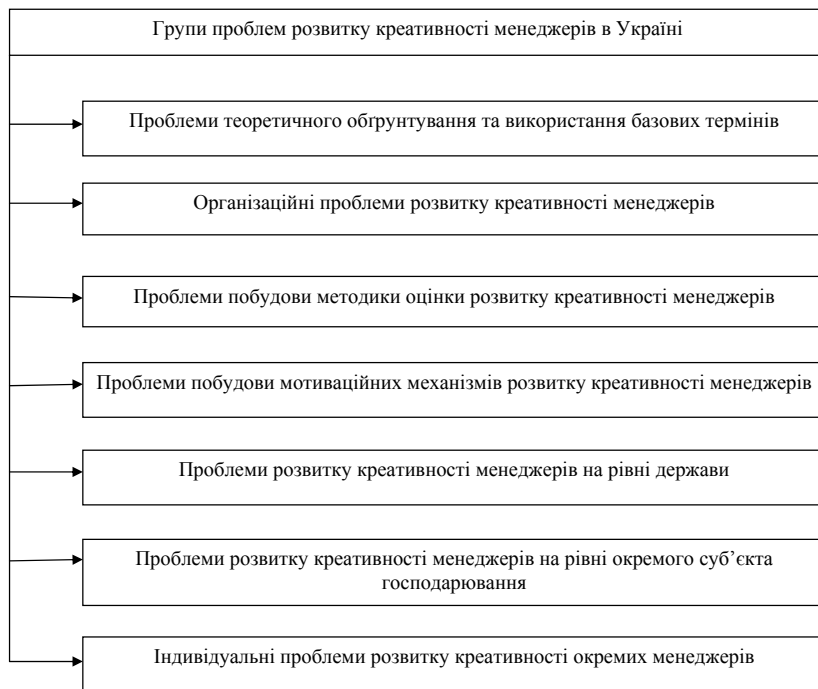


Рис. 1. Групи проблем розвитку креативності менеджерів в Україні

Розроблено автором на основі джерел: [3; 4; 5; 6; 7; 8; 9].

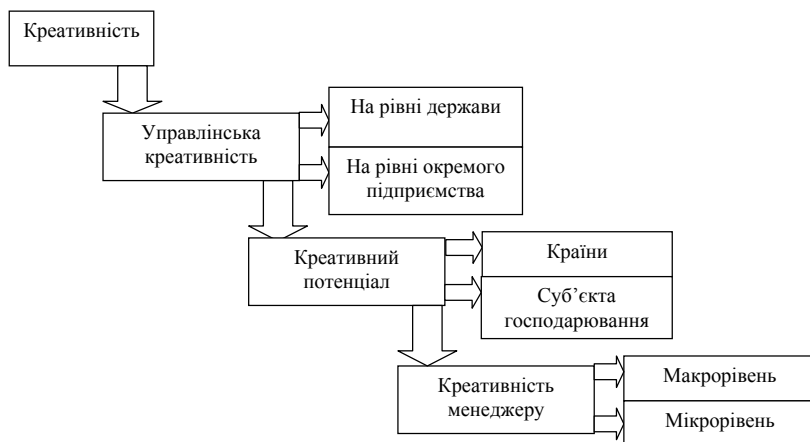


Рис. 2. Схема обґрунтування та використання базових термінів у галузі розвитку креативності менеджера в Україні

Розроблено автором.

Для ефективного розвитку креативності менеджерів в країні на практиці необхідно мати відповідний теоретичний інструментарій, що ґрунтується на базових термінах. Активізація наукових досліджень з проблематики креативного менеджменту та розвитку креативності менеджерів призвела до значних неточностей у обґрунтуванні та використанні базових термінів, таких як: креативність, управлінська креативність, креативний потенціал, креативність менеджера.

Досить часто у наукових роботах намагаються замінити терміни «управлінська креативність» та «креативність менеджера», терміном «креативність». При цьому, характеристика термінів надається тільки з точки зору управлінської діяльності підприємств (мікрорівень), не враховуючі більш високі рівні управлінської діяльності (макрорівень).

Автор пропонує на рисунку 2 наступну схему обґрунтування та використання базових термінів у галузі розвитку креативності менеджера в Україні.

Спираючись на наведену інформацію на рисунку 2 зазначимо, що базовим терміном, на якому ґрунтується всі подальші терміни є термін «креативність».

Автор підтримує визначення терміну, що надане О.М. Харцій та Т.О. Перевозною, а саме: «Креативність допомагає знаходити ефек-

тивні рішення і способи поведінки у нових ситуаціях, переборювати стереотипність мислення і поведінки у звичних ситуаціях, створювати у них нові, оригінальні рішення» [10, с. 113]. Однак, враховуючі, використання креативності на макро- та мікрорівнях пропонує доповнити наведене визначення наступним формулюванням: «в рамках функціонування макро- та мікроекономічних систем».

Дослідивши термін «креативність» можливо дослідити менш ємне поняття, що вже буде відноситись безпосередньо до науки управління, а саме термін «управлінська креативність». Зазначаємо, що наведений термін необхідно розглядати як рівні держави, так і на рівні окремих підприємств. Автор підтримує визначення, що надане Т.М. Клібанівською, згідно з яким: «Управлінська креативність – це соціально-професійна компетенція суб'єктів діяльності, передбачає спроможність до продуктивної активності, результатом якої є формування нових, нестандартних підходів, технологій і методів здійснення функцій у керівництві соціальними групами і міжнародними організаціями» [7, с. 67]. Однак, враховуючі, необхідність використовувати термін для державного управління та управління на рівні підприємства пропонується замінити два його елементи, а саме:

- «соціально-професійна компетенція суб'єктів діяльності» на «соціально-професійна компетенція суб'єктів управлінської діяльності»;
- «у керівництві соціальними групами і міжнародними організаціями» на «у керівництві державою, муніципальними утвореннями та окремими суб'єктами господарювання».

Управлінська креативність, у свою чергу визначає креативний потенціал країни та креативний потенціал підприємства. Підтримуючи визначення терміну «креативний потенціал», що надане Н.В. Савицькою [11, с. 304], вважаємо за необхідне трансформувати його з точки зору не окремого менеджера підприємства, а креативного потенціалу держави або суб'єкта господарювання. Тоді, креативний потенціал – це можливості держави або підприємства інноваційно розвиватись та здатність нестандартно вирішувати стандартні або нові управлінські ситуації.

Креативний потенціал країни або окремого підприємства базується на креативності менеджерів. Вважаємо за необхідне трансформувати визначення терміну «креативність з позиції економіки та управління», що його запропонував В.А. Журавльов [12, с. 4] і подати таким чином (з врахуванням роботи менеджерів на макро- та мікрорівнях управління): «Креативність менеджерів – це здатність генерувати нові рішення стандартних та нових управлінських

проблем і значно збільшувати ефективність функціонування держави та окремих суб'єктів господарювання».

Однією з важливих груп проблем розвитку креативності менеджерів в Україні є організаційні проблеми. Наведена група проблем була породжена відсутністю практики організації, стимулювання та підготовки креативних менеджерів в Україні. Ця група проблем характерна як на рівні держави, так і на рівні окремих підприємств. Держава, креативний розвиток менеджерів поклала на ВНЗ та досить хаотичну систему семінарів, круглих столів, коучингу для державних чиновників та інших зацікавлених сторін державного управління. Підприємства, у більшості, роблять акцент на індивідуальну підготовку менеджерів, особисті характеристики та коучинг. Таким чином, на сьогоднішній день Україна не має чіткої організації розвитку креативності менеджерів ні на рівні держави, ні на рівні окремих підприємств.

З точки зору розвитку креативності менеджерів важливим є вирішення двох груп взаємопов'язаних проблем, а саме проблем оцінки розвитку креативності та побудови мотиваційних механізмів на основі даної оцінки. Стосовно оцінки розвитку креативності, то вважаємо доречним за основу взяти запропоновану Д.К. Зінкевичем систему коефіцієнтів, які характеризують систему креативного менеджменту підприємства [13, с. 52]. Однак наведена система потребує доопрацювання з метою її використання на рівні країни та для оцінки розвитку креативності окремих менеджерів. Мотиваційні механізми розвитку креативності менеджерів досліджено у роботі Т.О. Башук, М.О. Хижняк [14, с. 157]. Відмічаємо необхідність їх доопрацювання з точки зору використання для державного управління та розробки нематеріальних складових мотивації.

Проблеми розвитку креативності менеджерів на рівні держави в Україні включають: слабку зацікавленість держави у побудови системи підготовки креативних менеджерів; не ефективну освіту з точки зору розвитку креативності майбутніх та діючих менеджерів; відсутність законодавчої та нормативної бази розвитку креативності менеджерів; не адаптованість державних інституцій до розвитку креативності власних менеджерів.

Проблеми розвитку креативності менеджерів на рівні окремого суб'єкта господарювання в Україні включають: відсутність системи розвитку креативності менеджерів (підбір, навчання, підготовка, оцінка, мотивація, організація); відсутність стимулювання розвитку креативності власних менеджерів; не достатнє розуміння важливості розвитку креативності менеджерів

у сучасних умовах господарювання; не ефективна психологічна атмосфера у трудовому колективі.

Індивідуальні проблеми розвитку креативності окремих менеджерів в Україні включають: не бажання розвивати власні креативні навички; низьку психологічну стійкість до невдач при генеруванні нових ідей; слабку освітню підготовку; слабку практичну підготовку; недостатній досвід; інертність у мисленні; пасивність.

Висновки. У проведеному дослідженні було доказано важливість використання кре-

ативності менеджерів на рівні держави та на рівні окремих підприємств з метою отримання додаткових конкурентних переваг та підвищення ефективності функціонування. При цьому, було обґрунтовано необхідність виявлення та систематизації проблем у розвитку креативності в Україні. Спираючись на напрацювання науковців було виділено та охарактеризовано сім груп проблем розвитку креативності вітчизняних менеджерів. У подальших наукових розвідках слід акцентувати увагу на розробці механізмів усунення виявлених в рамках проведеного дослідження проблем.

Список використаних джерел:

1. Божидарнік Т. Формування й розвиток креативного менеджменту на підприємстві / Т. Божидарнік, Н. Василик // Економіст. – 2015. – № 3. – С. 37–39.
2. Галахова Т.О. Інноваційно-креативний компонент розвитку менеджменту / Т.О. Галахова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2014. – № 12. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3629>.
3. Задорожнюк Н.О. Дослідження ключових понять креативного менеджменту / Н.О. Задорожнюк, М.Х. Беноева // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. – 2016. – № 1 (5). – С. 132–135.
4. Свидрук І.І. Креативний менеджмент. Навч. посіб. / І.І. Свидрук. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 224 с.
5. Барабан О.А. Сутність креативних технологій на сучасному етапі економічного розвитку / О.А. Барабан, В.В. Ільїнський // Матеріали IV між. науково-практичної конференції 24-26 квітня 2013 р. – Дніпропетровськ: ДВНЗ «Національний гірничий університет», 2013. – С. 27–30.
6. Продіус О.І. Креативний менеджмент як запорука сучасного ефективного управління / О.І. Продіус // ЕКОНОМІКА: реалії часу. – 2012. – № 3–4 (4–5). – С. 67–72.
7. Клибанівська Т.М. Креативність як фактор професійного та особистого зростання менеджера / Т.М. Клибанівська // 36. мат. Всеукраїнської наук.-практ. конференції «Менеджмент ХХІ сторіччя» 28–29 травня 2015 р. – Вінниця: ПП «ТД «Едельвейс і К», 2015. – С. 66–70.
8. Білецька К. Засади формування креативного лідера як менеджера нового покоління / К. Білецька // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. – № 4. – С. 58–64.
9. Кузьмін О.Є. Характеристика та місце креативного менеджменту в системі управління машинобудівним підприємством / О.Є. Кузьмін, Д.К. Зінкевич, А.М. Чушак-Голобородько // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.2. – С. 146–152.
10. Харцій О.М. Психологічні заходи підготовки менеджера / О.М. Харцій, Т.О. Перевозна // Наука і освіта. – 2015. – № 3. – С. 112–115.
11. Савіцька Н.В. Сутність креативного потенціалу підприємства / Н.В. Савіцька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6. – С. 301–308.
12. Журавлев В.А. Креативное мышление, креативный менеджмент и инновационное развитие общества. / В.А. Журавлев // Креативная экономика. – 2008. – № 4. – С. 3–8.
13. Зінкевич Д.К. Характеристика системи креативного менеджменту підприємств / Д.К. Зінкевич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 727. – С. 49–58.
14. Башук Т.О., Хижняк М.О. Стимулювання та розвиток креативності в персоналі / Т.О. Башук, М.О. Хижняк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. – С. 150–160.

Petrosov V.A., Banchuk-Petrosov O.V.

PROBLEMS OF MANAGER'S CREATIVITY DEVELOPMENT IN UKRAINE

Based on modern theoretical and practical groundworks both in the sphere of the state's economy development and management technologies, the importance of management creativity for successful competitiveness in modern terms of economic relations development at the level of the state as well as at the level of separate economic entities (enterprises, organizations) has been substantiated. The estimation of works on problems connected with the usage of creativity in management by Ukrainian and foreign scientists has led to the revealing of rather superficial research and problems of creativ-

ity development while preparing of domestic managers and their direct work. It is emphasized that in modern terms of the development of management science and practice in Ukraine, one of the main issues is finding out and systematization of problems in development of domestic managers' creativity. The study of theoretical and practical works of domestic and foreign scientists in the sphere of creative management at the micro- and macro-levels as well as selection, training and development of creative managers has helped form and give characteristics of seven problem groups: problems of theoretical grounds and usage of basic terms; organizational problems of managers' creativity development; problems connected with building methods of managers' creativity estimation; problems of motivation mechanisms development of managers' creativity; problems of managers creativity at the level of the state; problems of managers' creativity development at the level of the separate economic entity; individual problems of particular managers' creativity development. In the research within the first group of problems the scheme of grounding and usage of basic terms in the sphere of managers' creativity development in Ukraine («creativity», «management creativity», «creative potential», «manager's creativity») has been offered. Touching upon the second group, it was mentioned that now Ukraine doesn't have a strict organization of managers' creativity development neither at the level of the state nor at the level of a particular enterprise. The third and the fourth groups of problems are suggested to be united to solve them successfully (creation of motivation mechanisms of managers' creativity development on the basis of the relevant methods of such development estimation). The modern problems of manager's creativity development at the level of the state, a separate enterprise and a manager are also specified in the article.

Keywords: creativity, manager's creativity, problems of creativity development, management creativity

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 334.012.64

Бітюк І.М.старший викладач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування
Черкаського державного технологічного університету

СИСТЕМНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРОМ: ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ

В статті виділено етапи реалізації механізму побудови системи управління бізнес-інкубатором; розроблено алгоритм створення єдиного інформаційно-комунікаційного простору функціонування бізнес-інкубатору; сформовано основні заходи по організації діяльності малих підприємств в період їх розвитку; визначено основні етапи виходу малих підприємств на ринок; розроблено групи показників, що дозволяють комплексно оцінити діяльність бізнес-інкубатора та ефективність їх функціонування.

Ключові слова: бізнес-інкубатор, мале підприємництво, механізм управління, показники оцінки, заходи підтримки, система управління.

В статье выделены этапы реализации механизма построения системы управления бизнес-инкубатором; разработан алгоритм создания единого информационно-коммуникационного пространства функционирования бизнес-инкубатора; сформированы основные мероприятия по организации деятельности малых предприятий в период их развития; определены основные этапы выхода малых предприятий на рынок; разработаны группы показателей, позволяющих комплексно оценить деятельность бизнес-инкубатора и эффективность их функционирования.

Ключевые слова: бизнес-инкубатор, малое предпринимательство, механизм управления, показатели оценки, меры поддержки, система управления.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України відбуваються значні зміни, обумовлені такими загальносвітовими тенденціями розвитку, як глобалізація, поглиблення міжнародного поділу праці, підвищення відкритості національних економік, зростання ролі технологій, людського капіталу та інформації, прагнення до інноваційного розвитку і максимального використання економічного потенціалу.

Серед новітніх просторових організаційних структур в економіці в даний час важливе місце займають бізнес-інкубатори. За досить тривалий час модель бізнес-інкубування в світі зарекомендувала себе не тільки як ефективний інструмент розвитку малого бізнесу, а й як потужна рушійна сила активізації інноваційної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням удосконалення механізмів створення бізнес-інкубаторів, виявлення проблем їх управління та шляхів їх вирішення приділено увагу у працях таких вчених, як О. Бородіна, Л. Дмитриченко, В. Зянько, С. Єрохін, М. Жук, В. Ляшенко, Є. Панченко, В. Шарапов та ін. Проте механізм управління бізнес-інкубатором потребує додаткового дослідження.

Метою дослідження є розробка системної моделі управління бізнес-інкубатором.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування правової бази з інноваційної діяльності сприяє розвитку інноваційної інфраструктури, що включає державу, корпорації, кластери, технопарки, бізнес-інкубатори, особливі економічні зони, інноваційно-технологічні центри та ін.

Бізнес-інкубатор являє інфраструктуру, яка надає підтримку підприємства на початковій стадії, а саме на стадії зародження та становлення бізнесу, тобто «вироснуванню» нових компаній, надання допомоги в початковий період їх існування та просуванню на ринок.

Як показує практика, інкубатори бізнесу прискорюють розвиток компаній і сприяють розвитку нових малих підприємств і робочих місць, збільшенню податкових надходжень до бюджету, поповненню товарного ринку новими інноваційними видами продукції. Поряд з технопарками, інкубатори бізнесу визнані однією з найбільш ефективних і перспективних форм підтримки підприємництва, що підтверджується світовою статистикою [1].

Для вирощування дієвих малих підприємств необхідно впровадження ефективної системи

управління бізнес-інкубатором. Нами розроблена модель системи управління бізнес-інкубатором, що включає формування інноваційних інфраструктур, які об'єднують їх в єдиному інформаційно-комунікаційному просторі.

Система управління бізнес-інкубатором перебуває під впливом зовнішнього середовища (нормативно-правові акти, державні цільові програми, науково-технічне середовища), а також внутрішнього середовища.

Етапи реалізації механізму побудови системи управління наступні:

- передінкубаційний – сприяння розвитку проектів на основі реалізації бізнес-ідеї та запуск процесу його комерціалізації;
- перший етап інкубування – створення умов для стабільного розвитку господарюючих суб'єктів і надання ефективної підтримки з ланцюгом реалізації проектів з виведення на ринок продукції та послуг розроблених на базі результатів науково-технічної діяльності;
- другий етап інкубування – спрямований на розвиток малих підприємств, на визначення механізмів і шляхів вирощування бізнесу;
- третій етап інкубування – вихід малих підприємств на ринок, який з боку бізнес-інкубатора повинен супроводжуватися пошуком партнерів для реалізації фінансової стратегії малих підприємств.

Попередній (передінкубаційний) етап включає: сприяння в реалізації проекту, на основі реалізації бізнес-ідей; складання бізнес-плану проекту, плану захисту інтелектуальної власності; запуск процесу комерціалізації ідеї – реєстрації юридичної особи, тобто підготовка нових компаній.

Наступним основним етапом є інкубування: створення умов для стабільного розвитку господарюючих суб'єктів і надання ефективної підтримки з метою реалізації проектів з виведення на ринок продукції та послуг розроблених на базі результатів науково-технічної діяльності.

Даний етап включає:

- якісний відбір малих підприємств-претендентів на основі різного роду показників, які попередньо затверджуються засновниками бізнес-інкубатора;
- розробка критеріїв відбору малих підприємств для надання приміщень в оренду або суборенду на основі бізнес-планів;
- розробка методики оцінки економічно стійких інноваційно-активних підприємств;
- розробка системи моніторингу малих підприємств;
- оцінка ефективності діяльності бізнес-інкубатора.

Безпосередній процес відбору проектів малих підприємств повинен здійснюватися

конкурсною комісією відповідно до Положення про конкурсний відбір суб'єктів малого підприємництва, який затверджується засновниками бізнес-інкубатора – органом місцевого самоврядування, до складу якої включають представників бізнесу, що діє, кредитно фінансового сектора, маркетингових компаній і компаній в галузі управління бізнесом, тобто представників організацій, які надалі можуть надати допомогу в реалізації бізнес-плану та розвитку бізнесу малого підприємства.

Критерієм відбору суб'єктів малого підприємства для надання приміщенні бізнес-інкубатора в оренду (суборенду) є якість наданого бізнес-плану і інноваційний потенціал на ринку, визначення критеріїв відбору підприємств для розміщення на площах бізнес-інкубатора, які контролюються Керуючою компанією, так як саме вона несе відповідальність за «вирощування» малих підприємств, що знаходяться на площах бізнес-інкубатора.

Всі ці заходи формують механізм управління структурою інноваційного бізнес-інкубатора на основі технологічної платформи і використанням конвергентних технологій. Алгоритм такого простору складається з декількох етапів і представлений на рис. 1.

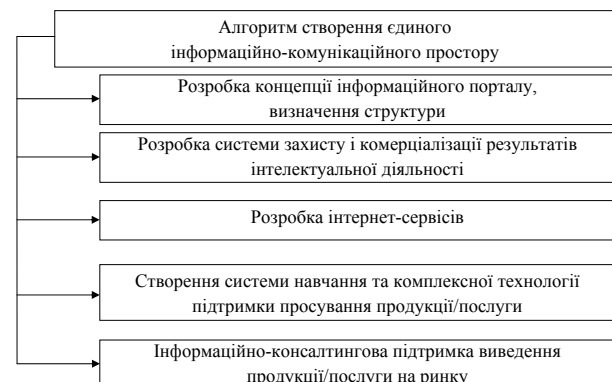


Рис. 1. Алгоритм створення єдиного інформаційно-комунікаційного простору

Другий етап діяльності бізнес-інкубатора спрямований на розвиток малих підприємств і характеризується:

- визначенням механізмів і шляхів вирощування бізнесу;
- поданням інформації інвесторам про громадські організації для фінансування проектів;
- участю малих підприємств в національних, регіональних і муніципальних програм розвитку;
- здійсненням постійного контролю за станом бізнесу і результатами діяльності малих підприємств.

Метою процесу «вирощування» малих підприємств є організація консалтингової роботи

з малими компаніями – резидентами бізнес-інкубатора з метою підвищення їх виживання і конкурентоспроможності на ринку. У структурі бізнес-інкубатора необхідно передбачити відділ по роботі з резидентами, який здійснює координацію і контроль діяльності всіх консультантів проектів.

Починаючи роботу з малою компанією слід вивчити якість опрацювання бізнес-плану малої компанії, а саме:

- визначити сильні і слабкі сторони бізнес-плану;
- маркетингову стратегію;
- фінансову стратегію;
- визначити кадровий потенціал.

Основними завданнями на етапі «вироснування» підприємства є:

- формування професійної команди малої компанії;
- залучення інвестицій;

- налагодження виробничих процесів;
- досягнення обсягу продажів, необхідного для здійснення

поточної діяльності компанії (вихід на само-окупність);

- формування маркетингової стратегії по виведенню продукції/послуги малої компанії на ринок;

- створення презентаційного матеріалу компанії (сайт, буклети, прайс-листи).

Для організації діяльності малих підприємств в період їх розвитку здійснюється ряд заходів (рис. 2).

Бізнес-інкубатор надає свої послуги ряду громадських організацій, які здійснюють певне фінансування проектів, аналізує потреби малих підприємств та доводить до відома місцевих і регіональних влад, офіційних служб з метою своєчасного задоволення їх потреб на рівні влади. Інкубатор надає можливість малим підприємствам брати участь в національних, регіональних і місцевих програмах розвитку для удосконалення навичок організації підприємницької діяльності [4].

Автором розроблені наступні групи показників, що дозволяють комплексно оцінити діяльність бізнес-інкубатора і ефективність їх функціонування:

Перша група (показники інноваційного потенціалу – дозволяє проаналізувати здатність бізнес-інкубатора до інноваційних рішень і служить мірою успіху інноваційних проектів.

Друга група (показники фінансово-економічного потенціалу) – характеризує фінансово-економічний потенціал бізнес-інкубатора, розкриваючи ефективність його економічної діяльності: рентабельність, ефективність використання власних і позикових коштів, ефективність реалізації проектів.

Третя група (показники, що відображають ефект від реалізації проекту) – описує фінансові наслідки реалізації проектів для бюджетів різних рівнів.

Четверта група (показники, що характеризують соціальну ефективність інноваційного

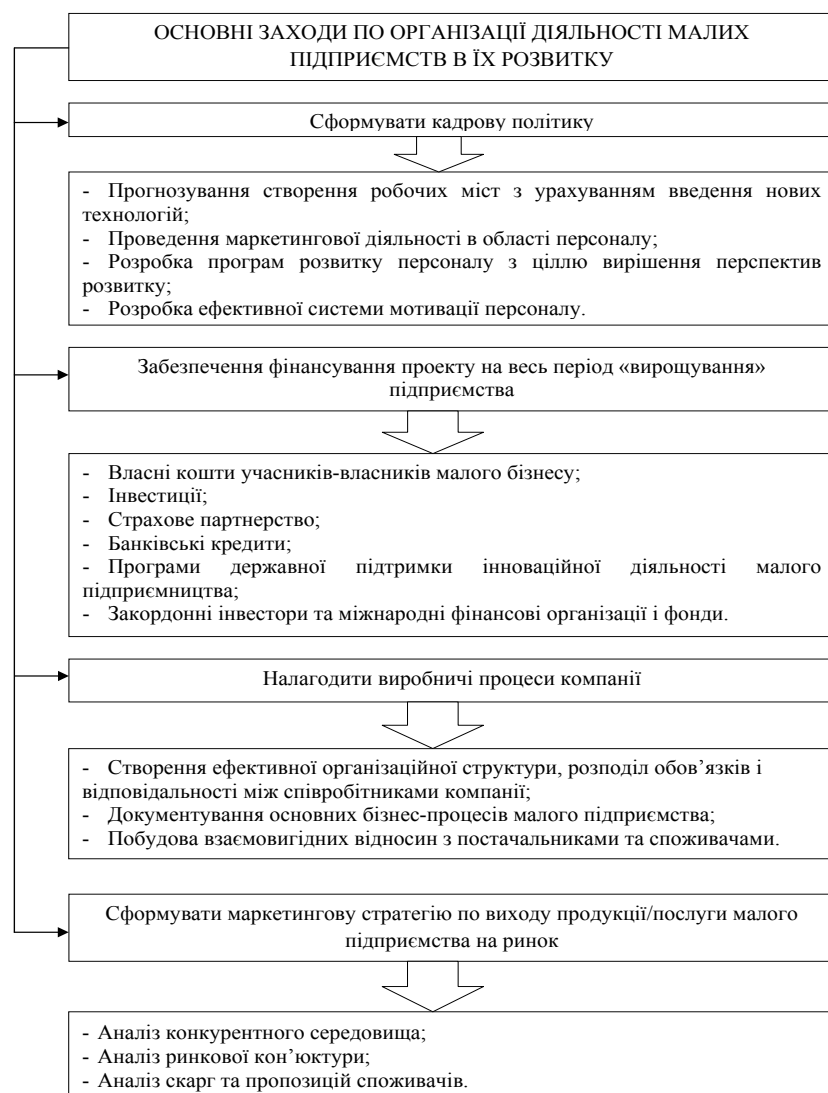


Рис. 2. Основні заходи по організації діяльності малих підприємств в період їх розвитку

розвитку) – розраховується за напрямками очікуваної результативності діяльності бізнес-інкубатора і включає показники, що характеризують віддачу від проектів.

Третій етап – вихід малих підприємств на ринок, який з боку бізнес-інкубатора повинен супроводжуватися пошуком партнерів для реалізації фінансової стратегії малих підприємств.

Період «Завершення проекту» починається не пізніше, ніж за півроку до закінчення договору оренди між малою компанією і бізнес-інкубатором, яка складається з трьох взаємопов'язаних між собою етапів (рис. 3).

Після закінчення етапу «Завершення проекту» консультант проекту спільно з керівником відділу по роботі з резидентами бізнес-інкубатора в власником компанії надають на розгляд Конкурсної комісії звіт про хід проекту і виконання бізнес-плану малої компанії.

Додатком до звіту про хід проекту є новий бізнес-план малої компанії на наступні 3-5 років.

Бізнес-інкубатор повинен допомогти підприємцю сформувати «обличчя компанії», статус, представляти його інтереси в зовнішньому середовищі (ярмарки, виставки, форуми, презентації, тощо), створювати позитивний імідж компанії, а також бути певним гарантом компанії [2].

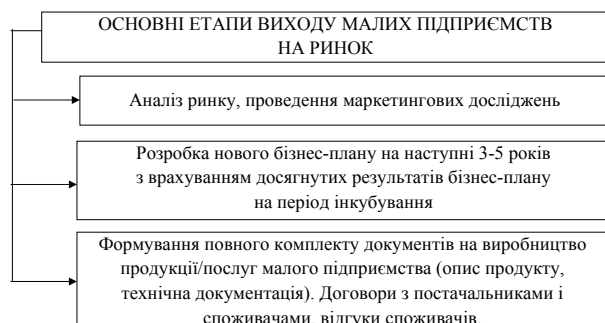


Рис. 3. Основні етапи виходу малих підприємств на ринок

Керуюча компанія реалізує механізми управління структурою інноваційного бізнес-

інкубатора на основі технологічної платформи з використанням конвергентних технологій в єдиному інформаційно-комунікаційному просторі. Для визначення методу зниження ризиків керуюча компанія розробляє і впроваджує стандарти та регламенти, що забезпечують надійність і стабільність управління бізнес-інкубатором.

Необхідно відзначити, що одним із засновників повинна виступати адміністрація муніципального органу, в той же час, бажано, щоб до складу засновників входили:

- органи державної влади (обласна адміністрація або місцева адміністрація);
- банк (державний або комерційний), який готовий сприяти розвитку підприємств – клієнтів бізнес-інкубатора;
- торгово-промислова палата, союз підприємців;
- надання в користування нежитлових приміщень бізнес-інкубатора за договором оренди в порядку і на умовах визначених на підставі правових документів;
- здійснення технічної експлуатації будівлі бізнес-інкубатора;
- здійснення поштово-секретарських послуг;
- надання консультаційних послуг з питань оподаткування, бухгалтерського обліку, кредитування, правового захисту і розвитку підприємства, бізнес-планування, підвищення кваліфікації та навчання;
- надання доступу до інформаційних баз даних і інше [2].

Висновок. Отже, саме бізнес-інкубування є одним з найбільш дієвих і ефективних способів підтримки підприємництва. Процес «інкубування підприємництва» означає створення умов, що сприяють розвитку підприємництва та компаній-початківців. В якості основних переваг бізнес-інкубатора можна назвати наявність зручних площ для малих підприємств і створення сприятливого соціального клімату, комплексу ділових послуг, надання фінансової допомоги і навчання підприємців.

Список використаних джерел:

1. Герасимчук З.В. Проблеми та перспективи становлення інноваційного потенціалу в регіонах України / З.В. Герасимчук, Н.С. Куций // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 48–52.
2. Сорока М.В. Маркетингове забезпечення діяльності академічних бізнес-інкубаторів як осередків малого бізнесу [Електронний ресурс] / М.В. Сорока, І.В. Петрик // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2011. – С. 159–166.
3. Становлення і розвиток малого бізнесу в регіоні : [монографія] / [за заг. ред. Н.І. Редіної]. – Дніпропетровськ : ДФФА, 2008. – 508 с.
4. Філіппов В. Порівняльний аналіз розвитку бізнес-інкубаторів в Україні та світі / В. Філіппов // Екон. аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 1. – С. 209–212.

SYSTEM MANAGEMENT MODEL BUSINESS INCUBATOR: DEVELOPMENT AND MANAGEMENT

Among the newest spatial organizational structures in the economy now occupy an important place business incubators. For a long time model of business incubation in the world has established itself not only as an effective tool for small business development, but also as a powerful driving force activation innovative economy.

Formation of the legal framework of innovation promotes innovation infrastructure, including state corporations, clusters, technology parks, business incubators, special economic zones, innovation and technology centers and others.

Business Incubator is an infrastructure that supports on early-stage, namely infancy and establishment of business is «growing» new companies to assist in the initial period of their existence and market promotion.

For growing small businesses need efficient implementation of effective management of business incubators. We have developed a model system of business incubators, including the formation of innovative infrastructure, combining them into a single information and communication space.

The control system business incubator is influenced by the environment (regulations, state target programs, scientific and technical environment) and internal environment.

Stages of construction management mechanism following:

- before incubation – promoting projects based on the implementation of business ideas and start the process of its commercialization;
- the first stage of incubation – creating conditions for sustainable development of businesses and provide effective support to the chain of projects to market products and services developed on the basis of scientific and technical activities;
- the second stage of incubation – aims to develop small enterprises, the mechanisms and ways of growing business;
- the third stage of incubation – out small business market, which from a business incubator should be accompanied by the search for partners for financial strategy of small businesses.

Consequently, the business incubation is one of the most effective and efficient ways to support. The process of «incubation business» means creating conditions that promote entrepreneurship and company start-ups. The main benefits of a business incubator could be called the presence of suitable premises for small enterprises and create a favorable social climate, complex business services, financial assistance and training of entrepreneurs.

Keywords: business incubator, small business, management mechanism, performance evaluation, support measures system management.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 332.1.477:332.85

Піщик О.В.

аспірант

Хмельницького національного університету

ЕКСПЕРТНЕ ОЦІНЮВАННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ ПРОГРАМ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ЖИТЛОМ

Розглянуто використання методу аналізу ієрархій (МАІ) для задачі оцінювання пріоритетності державних програм забезпечення населення житлом. Показано, що такі завдання відносяться до так званих «складних систем», які містять велике число елементів і підсистем і організовані звичайно за ієрархічним принципом. В статті розглянутий також порядок застосування МАІ до оцінки критеріїв, за якими характеризуються програми забезпечення житлом. Впровадження експертних оцінок при дослідженні державної житлової політики спрощує процедуру оцінювання пріоритетності засобів забезпечення житлом населення як на державному, так і на регіональному рівнях.

Ключові слова: житло, забезпеченість житлом населення, житлова політика, державні програми забезпечення житлом, експертні методи, метод аналізу ієрархій.

Рассмотрено использование метода анализа иерархий (МАИ) для задачи оценивания приоритетности государственных программ обеспечения населения жильем. Показано, что такие задачи относятся к так называемым «сложным системам», которые содержат большое число элементов и подсистем и организованы обычно по иерархическому принципу. В статье рассмотрен также порядок применения МАИ к оценке критериев, по которым характеризуются программы обеспечения жильем. Внедрение экспертных оценок при исследовании государственной жилищной политики упрощает процедуру оценки приоритетности средств обеспечения жильем населения как на государственном, так и на региональном уровнях.

Ключевые слова: жилье, обеспеченность жильем населения, жилищная политика, государственные программы обеспечения жильем, экспертные методы, метод анализа иерархий.

Постановка проблеми. Створення та збереження якісного середовища життєдіяльності людини є важливою умовою сталого розвитку сучасного суспільства і має стати одним із основних розділів довгострокової стратегії розвитку України та її регіонів. Досягнення нового стану – соціально-орієнтованої економіки, призначення і головну мету якої становлять задоволення зростаючих потреб населення та забезпечення високої якості життя, можливе за умов, в яких стан забезпечення житлом населення матиме високе рівень.

Перспективи забезпечення житлом населення в Україні безпосередньо залежать від майбутніх тенденцій економічного розвитку, успіху проведення соціально – економічних реформ, ефективності заходів входження України в Європейську спільноту, можливостей забезпечення соціального захисту населення тощо. Це зумовлює необхідність розробки нових підходів, які обґрунтували б імовірність зміни державної житлової політики в разі реалізації тих чи інших соціально-економічних захо-

дів, врахування тих демоекономічних та соціальних тенденцій, що вже склалися, та тих, що тільки формуються.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Проблемам розробки і реалізації концепції держави добробуту, розвитку наукових вчень щодо підвищення якості життя населення присвятили свої праці І.В. Бестужев-Лада, В. Бобков, Л.І. Безтелесна, В.П. Васильєв, О.Б. Варченко, В.І. Вітер, С. Дудолад, Г.Ю. Злобіна, Л. Леві, М.Б. Ліга, В.Н. Майорченко, Г. Мюрдаль, А.Л. Осипян. Дослідженню проблем житлової політики присвячені праці зарубіжних учених, таких як М. Браун, Т. Ганслі та ін. Теоретичні засади розвитку іпотечного кредитування житлового будівництва, критеріїв оцінки доступності житла, державної політики в житловій сфері розглянуто в працях А. Асаула, А. Гойко, М. Головатого, О. Євтуха, Ю. Манцевича, В. Омельчука, К. Паливоди, С. Приходько, С. Ушацького та ін. Метод аналізу ієрархій в дослідженні соціальних процесів описаний в роботах Т. Сааті.

Мета статті – обґрунтування можливості застосування експертної методики при оцінці заходів забезпечення населення житлом та використання методу аналізу ієрархій (МАІ) при дослідженні державної житлової політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Житло завжди було і лишається одним із найважливіших інструментів на шляху досягнення соціальних цілей у суспільстві. Забезпеченість громадян житлом – показник успішності державної політики. Житлові умови займають важливе місце в системі забезпечення потреб населення. Житло є не просто середовищем проживання людини, а й місцем ведення домашнього господарства, виховання дітей, трудової діяльності, спілкування, відпочинку тощо. Тому умови житла – це ще й індикатор якості життя суспільства [1].

Оптимальна стратегія держави на ринку житла полягає в створенні максимально сприятливих умов життя для соціально й економічно активних прошарків населення, сприянні формуванню середнього класу з одночасною підтримкою соціально незахищеної частини населення.

Житлове господарство являє собою одну з найважливіших галузей економіки, завдання якої полягає у розселенні населення відповідно до потреб економіки і в створенні для людини сприятливого середовища проживання шляхом задоволення її житлово-комунальних та побутових потреб. Задачами дослідження стану забезпеченості житлом населення є аналіз:

- забезпеченості населення житлом з урахуванням його зручності і ступеня зносу;
- якості комунально-побутового обслуговування населення;
- диференціації житлових умов різних соціальних груп населення з урахуванням регіону проживання й типу місцевості;
- стану і руху житлового фонду та проведення його капітального ремонту;
- розвитку й ефективності функціонування ринку житла;

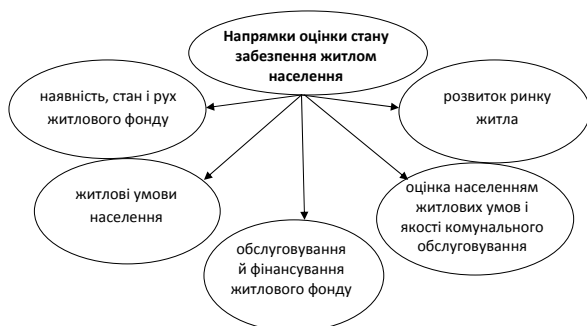


Рис. 1. Основні напрямки оцінки стану забезпечення житлом населення

Розроблено автором за [2]

– взаємозв'язків житлових умов з рівнем матеріальної забезпеченості населення, вартістю житла, доходами і витратами на житлово-комунальні послуги тощо [2].

Відповідно до перелічених задач статистичні показники оцінки стану житлових умов населення і рівня його обслуговування поділяють на такі групи (рис. 1):

Показники оцінки житлового фонду України на сьогодні не повністю відображають стан та якість забезпечення населення житлом (див. коментарі до табл. 1) Це говорить про те, що повноцінно дослідити ситуацію забезпечення населення житлом на сьогодні дуже складно. Але, все ж таки, можна побачити, що в Україні постійно зменшується кількість сімей, що одержують житло (табл. 1) [3]. Отже, якщо отримати квартиру у власність безкоштовно майже не можливо, то необхідно створити умови, що дозволять громадянам вирішити це питання за рахунок різних соціальних програм.

В Україні існує три види житла: комерційне, соціальне та доступне. Комерційне житло мають можливість собі дозволити 10–15% громадян населення. На соціальне житло можуть розраховувати найбільш незаможні верстви населення, які складають також 10–15%. Інші 70% можуть сподіватися тільки на доступне житло, але без державної допомоги вони його не зможуть придбати [4].

В Україні діє декілька державних програм забезпечення житлом громадян. Серед них – «Державна цільова соціально-економічна програма будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 роки». Згідно з умовами програми, громадянин сплачує 70 відсотків вартості площі доступного житла, а держава сплачує 30% вартості [5].

Ще одна програма забезпечення молоді житлом, за умовами якої молодим сім'ям та одиноким громадянам надається кредит на будівництво чи реконструкцію житла терміном до 30 років. Позичальник, який не має дітей, сплачує кредит з відсотковою ставкою у розмірі 3% річних суми зобов'язань за кредитом; позичальник, який має одну дитину, звільняється від сплати відсотків за користування кредитом [6]. Також діє програма з Державного пільгового кредитування індивідуальних сільських забудовників на будівництво (реконструкцію) та придбання житла в рамках бюджетної програми «Власний дім» [7]. Ця програма спрямована на створення додаткових умов для забезпечення житлом молоді, активізації інвестиційної діяльності у сфері житлового будівництва для молодих сімей та одиноких молодих громадян.

Однак, вказані програми діють тільки юридично, а фактично заморожені через нестачу

коштів чи реалізуються лише у деяких регіонах. Тому проблема забезпечення житлом громадян не вирішується у повному обсязі, і українці шукають свої шляхи вирішення питання [8].

Нещодавно Кабінетом Міністрів України було затверджено Стратегію подолання бідності (2016), у якій передбачено удосконалення системи забезпечення житлом найбільш вразливих верств населення із державного житлового фонду з урахуванням новітньої світової практики та вітчизняного досвіду. Запровадження додаткових економічних механізмів дозволяє стимулювати розвиток молодіжного житлового будівництва та використання потенційних можливостей вторинного ринку житла, сприяння здешевленню вартості житла, яке будується для молоді із залученням коштів населення.

Великого значення у такій ситуації набуває формування інституту соціального житла, розроблення порядку надання соціального житла в оренду (найм), який вже ефективно функціонує за кордоном.

Суттєву роль у вирішенні житлового питання може відіграти політика стимулювання будівництва житла підприємствами і надання цього житла їх співробітникам на умовах соціального наймання. Зацікавленість у будівництві і утри-

манні такого житла з боку власників диктується необхідністю залучення на підприємства трудових ресурсів, чиї результати діяльності виступають основним джерелом прибутку виробництва. З боку держави така діяльність може стимулюватися шляхом надання податкових преференцій для соціально відповідального бізнесу [9].

Отже, проблеми забезпечення населення житлом та заходи державної житлової політики представляють собою складну систему, що містить безліч елементів та зв'язків між ними. Для дослідження таких складних систем доцільно використовувати експертні методи.

Методи експертних оцінок використовуються для аналізу об'єктів і проблем, розвиток яких або цілком, або частково не піддається математичній формалізації, тобто для яких важко розробити адекватну модель. Об'єднання знань фахівців, добре обізнаних з даною проблемою, може значно покращити результати аналізу існуючих даних як офіційної так і неофіційної статистики, а також дасть змогу підвищити ефективність прийняття планових рішень [10].

У процесі управління, як було сказано, виникає загальна проблема, зв'язана з багатокри-

Таблиця 1.

Черга на отримання житла та її рух

Роки	Кількість сімей та однаків, які перебували на квартирному обліку на кінець року, тис. ¹	Кількість сімей та однаків, які одержали житло протягом року, тис. ¹	Роки	Кількість сімей та однаків, які перебували на квартирному обліку на кінець року, тис. ¹	Кількість сімей та однаків, які одержали житло протягом року, тис. ¹
1990	2638	235	2003	1460	25
1991	2728	179	2004	1414	23
1992	2696	166	2005	1323	20
1993	2636	144	2006	1300	20
1994	2578	104	2007	1252	17
1995	2411	82	2008	1216	17
1996	2297	56	2009	1174	11
1997	2164	47	2010	1139	11
1998	2029	37	2011	1084	7
1999 ²	x	x	2012	1022	7
2000	1765	32	2013 ⁵	808	6
2001	1624	29	2014 ^{5,6}	657	3
2002	1533	25	2015 ^{5,6}	x	x

¹ Державне статистичне спостереження за формою № 4-житлофонд (річна) «Квартирна черга та надання житлових приміщень» скасовано наказом Держстату від 11.08.2015 № 185, починаючи зі звіту за 2015 рік.

² Розробка звітності за 1999 рік не здійснювалась.

³ Починаючи з 2001 року загальна площа визначається з урахуванням літніх приміщень із встановленими знижувальними коефіцієнтами.

⁴ До загальної площі житлового фонду та кількості квартир, включено дані підприємств-банкрутів та тих, що повністю припинили діяльність.

⁵ За оцінкою Держстату.

⁶ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: дані Державної служби статистики

теріальністю оцінок. Принципово новим підходом для рішення багатокритеріальних задач є метод аналізу ієрархій (MAI) [11].

Метод аналізу ієрархії є систематичною процедурою для ієрархічного представлення елементів, що визначають суть будь-якої проблеми. Метод представляє собою декомпозицію проблеми на усе більш прості складові частини і подальшу обробку послідовності суджень особи, що приймає рішення, по парних порівняннях. У результаті може бути виражений відносний ступінь (інтенсивність) взаємодії елементів в ієрархії. Ці судження потім виражаються чисельно. MAI включає процедури синтезу множинних суджень, одержання пріоритетності критеріїв і знаходження альтернативних рішень. Потрібно відзначити, що отримані в такий спосіб значення є оцінками за спеціальною шкалою відносності і відповідають так названим твердим оцінкам [12].

Як було сказано, житлова політика характеризується рядом програм, які можуть суттєво впливати на її ефективність. І це можна відобразити за допомогою ієрархії. Наведемо скорочений алгоритм проведення методу аналізу ієрархій: Необхідно окреслити проблему та визначити, що має бути отримано (в нашому випадку – заходи державної житлової політики). Будується ієрархія, починаючи з вершини (мети – з точки зору управління), через проміжні рівні (критерії, від яких залежать наступні рівні) і так до самого нижнього рівня (який за звичаєм є переліком альтернатив) [13].

Розглянемо, як MAI може бути застосований при оцінці програм, за якими здійснюється державна житлова політика.

На рис. 2 представлена декомпозиція цієї задачі.

Ієрархія будується в результаті обговорення проблеми всіма особами, що зацікавлені в дослідженні. Наприклад, нами взяті критерії,

за якими можна охарактеризувати програму забезпечення житлом. Задача полягає у пошуку тієї з програм (заходів державної житлової політики), що за обраними критеріями найбільш підходить на даний час на визначеній території. Тобто задача – оцінити пріоритетність заходів політики забезпечення житлом населення. Потрібно зауважити, що в різні періоди часу на різних територіях і для різної мети – пріоритетність буде відрізнятися. В цьому і полягає сутність використання експертної методики – з'являється можливість оперативно реагувати на зміну умов та зовнішніх чинників процесу забезпечення житлом населення.

Форма спадаючої декомпозиції охоплює великий клас задач; при цьому ієрархія рівнів повинна бути такою, щоб елементи нижнього рівня були порівнянні попарно стосовно елементів наступного рівня і до вершини ієрархії.

У нашій випадку, наприклад, необхідно дати відповіді на питання:

- наскільки програма А більш соціально направлена, ніж Б або С;
- наскільки отримання високих прибутків від інвестицій в будівництво важливіше підвищенню рівня соціального благополуччя і так далі.

Після ієрархічного відтворення проблеми потрібно установити пріоритети критеріїв і оцінити кожну з програм за критеріями, виявивши найважливішу з них. Це теж робиться за допомогою експертів.

Таким чином, за допомогою MAI може бути виявлено, які найважливіші критерії для оцінки житлових програм є на сьогодні. На основі цих досліджень і можна розробляти заходи державної політики забезпечення населення житлом.

Як результат, впровадження MAI при дослідженні програм забезпечення населення житлом повинно спростити процеси оцінювання державних житлових програм, як в невеликих масштабах – на рівні регіонів, областей, так і по Україні в цілому. MAI дозволяє оцінювати заходи житлової політики відповідно за їхніми характеристиками. Поєднання цього знання з інформацією про пріоритетність на даний момент критеріїв оцінки заходів дозволить спрогнозувати розвиток забезпеченості житлом в цілому на деякій території. Це важливо, особливо тому, що на даний час стан забезпечення населення житлом є незадовільним [14].

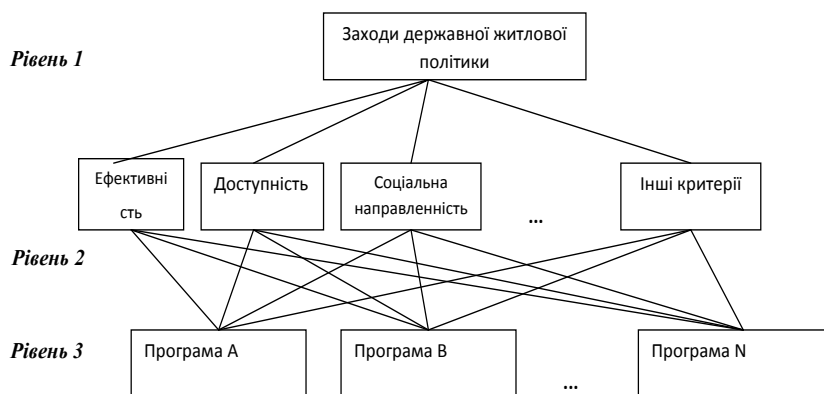


Рис. 2. Декомпозиція проблеми оцінки пріоритетності програм забезпечення житлом населення в ієрархії

Власна розробка автора

Висновки. Рівень забезпечення житлом в Україні є надзвичайно низьким, тому житлова політика держави потребує докорінного реформування. Для України першочерговим завданням є створення ринку, який дозволить державі найефективнішим чином впливати на розвиток житла і проводити політику соціального захисту.

Одним із важливих напрямів державної житлової політики повинен стати поступовий, у міру проведення економічних реформ, перерозподіл функцій між державою, органами місцевого самоврядування, підприємствами й організаціями, та громадянами з питань будів-

ництва реконструкції та отримання житла з метою їх децентралізації.

Державні програми забезпечення населення житлом можуть бути оцінені за допомогою експертів. Отримані результати допоможуть визначитись у пріоритетності заходів житлової політики, включити нові механізми забезпечення житлом населення, в тому числі молодих сімей та одиноких молодих громадян, що потребують поліпшення житлових умов [15].

Дієвість держави у вирішенні житлової проблеми створить більш сприятливі умови для покращення якості життя населенню України.

Список використаних джерел:

1. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально – демографічні аспекти / За ред. Е.М. Лібанової. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2014. – 248 с.
2. Удотова Л.Ф. Соціальна статистика: Підручник. – К.: КНЕУ, 2008. Соціальна статистика: Підручник, / під ред. чл.-кор. РАН І.І. Єлісєєвої, М.: Фінанси і статистика, 2001.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Щербіна С.А. Проблеми забезпечення населення України доступним житлом в сучасних умовах / С.А. Щербіна, Д.П. Головань // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету науки. – 2014. – № 25. – С. 283–287.
5. Мінрегіон: Планується реалізація програми оренди житла з правом викупу [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246323353&cat_id=244276429
6. Про затвердження Державної програми забезпечення молоді житлом на 2013–2017 роки / Кабінет Міністрів України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.molod-kredit.gov.ua/cms/normativna-baza/pro-zatverdjennya-derjavnoyi-programi-zabezpechennya-molodi-jitlom-na-2013-2017-roki.html>
7. Правила надання довгострокових кредитів індивідуальним забудовникам житла на селі / Постанова Кабінету Міністрів України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1597-98-%D0%BF>
8. Омельчук В. Деякі особливості сучасного стану ринку житла в Україні і роль держави у розв'язанні житлової проблеми молодих сімей / В. Омельчук // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2003. – № 2. – С. 179-184.
9. Паливода К. Житлова проблема – оголений нерв українського суспільства // Віче. – 2007. – № 19. – С. 33-35.
10. Андрейчиков А.В. Анализ, Синтез, Планирование решений в экономике / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 368 с.
11. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. – М: Радио и связь, 1993.
12. Григорук П.М. Економетричне моделювання : Конспект лекцій / П.М. Григорук. – Хмельницький : ХНУ, 2005. – 189 с.
13. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Керс. – М. : Радио и связь, 1991.
14. Кірієнко П. Проблеми житлової політики в Україні та шляхи їх вирішення // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2006. – № 1. – С. 196-201.
15. Омельчук В. Державна молодіжна житлова політика в Україні: пошук стратегії оптимального розвитку // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2012. – № 4. – С. 312-316.

Pishchuk O.V.

EXPERT ASSESSMENT OF PRIORITY OF PUBLIC HOUSING PROGRAMS

The article considers the use of the analytic hierarchy process (AHP) for the task of assessment of priority of the state public housing programs. It is shown that such tasks belong to so-called "complex systems" that have a big number of elements and subsystems and are usually organized by the hierarchy principle. An order of the use of AHP for the assessment of criteria, by which housing programs are characterized, is considered. The introduction of expert assessments in the research of the state housing policy simplifies a procedure of assessment of priority of means of the provision of housing to the population both at the state and regional levels.

Keywords: housing, public housing, housing policy, state housing programs, expert methods, analytic hierarchy process.

УДК 336.77

Бондаренко А.І.

аспірант

Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ЗМІНИ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГУ ПОЗИЧАЛЬНИКА ТА СПОСОБИ ЇХ ВРАХУВАННЯ В ПРОЦЕСІ ВИЗНАЧЕННЯ ЦІНИ КРЕДИТУ

В статті охарактеризовано сутність та функціональний зміст кредитного рейтингу у взаємозв'язку з поняттям кредитного ризику, виокремлено фактори, що чинять визначальний вплив на прийняття рішень щодо віднесення позичальника як об'єкта рейтингової оцінки до певної групи за рівнем кредитних ризиків. Охарактеризовано фактори, що впливають на зміну позицій позичальника в кредитному рейтингу. Визначено напрямки та запропоновано на цій основі модель впливу зміни позицій позичальника в кредитному рейтингу на вартість кредитів для певних груп позичальників (конкретних позичальників). За результатами дослідження надано рекомендації щодо застосування даної моделі в практичній діяльності кредитора при формуванні ним ціни на фінансові ресурси, які він надає в якості позики. Відзначено, що в процесі коригування вартості кредитних ресурсів на основі міграції позичальника у кредитному рейтингу мають бути закладені потенційні можливості трансформації рейтингових позицій підприємства-позичальника в нематеріальну економічну цінність, що може забезпечити це підприємство конкурентними перевагами на певний, достатній для отримання додаткового економічного результату, період дії знижених ставок за кредитами.

Ключові слова: кредитний рейтинг, міграція кредитного рейтингу, позичальник, кредитор, ціна кредиту, ціноутворення, процентна ставка, кредитний ризик, міграція кредитного ризику.

В статье охарактеризована сущность и функциональное содержание кредитного рейтинга во взаимосвязи с понятием кредитного риска, выделены факторы, оказывающие определяющее влияние на принятие решений об отнесении заемщика как объекта рейтинговой оценки к определенной группе по уровню кредитных рисков. Охарактеризованы факторы, влияющие на изменение позиций заемщика в кредитном рейтинге. Определены направления и предложена на этой основе модель влияния изменения позиций заемщика в кредитном рейтинге на стоимость кредитов для определенных групп заемщиков (конкретных заемщиков). По результатам исследования даны рекомендации по применению данной модели в практической деятельности кредитора при формировании им цены на финансовые ресурсы, которые он предоставляет в качестве займа. Отмечено, что в процессе корректировки стоимости кредитных ресурсов на основе миграции заемщика в кредитном рейтинге должны быть заложены потенциальные возможности трансформации рейтинговых позиций предприятия-заемщика в нематериальную экономическую ценность, способную обеспечить предприятие конкурентными преимуществами на определенный, достаточный для получения дополнительного экономического результата, период действия пониженных ставок по кредитам.

Ключевые слова: кредитный рейтинг, миграция кредитного рейтинга, заемщик, кредитор, цена кредита, ценообразования, процентная ставка, кредитный риск, миграция кредитного риска.

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси, що посилюють конкуренцію на інвестиційних ринках, обумовлюють, з одного боку, необхідність динамічного розвитку та удосконалення діяльності підприємств, а з іншого – потребу забезпечення чіткої ідентифікації підприємств на ринку в якості діючих та потенційних об'єктів інвестування або позичальників необхідних для розвитку фінансових ресурсів.

За цих умов визначення кредитного рейтингу позичальника є тим інструментом, який

здатен позначити позиції потенційного позичальника серед всієї сукупності діючих на ринку підприємств. Для кредитора ці позиції (місце у рейтингу) є орієнтиром у прийнятті рішення щодо доцільності надання кредитів потенційному позичальникові. Водночас, підприємства, що мають нижчий рейтинг також потребують кредитних ресурсів для розвитку, і в багатьох випадках також мають можливості, в процесі розвитку, виконувати власні зобов'язання за кредитами. Такі підприємства можуть мати не

меншу привабливість для кредитора ніж лідери рейтингів передусім через врахування потенційних кредитних ризиків (які щодо даних підприємств відносно вищі, ніж щодо лідерів кредитного рейтингу) в процесі визначення ціни кредиту для певних груп позичальників.

Аналіз останніх досліджень. В сучасній науковій літературі проблематику використання інформації щодо ранжування позичальників у кредитних рейтингах в системі управління взаємовідносинами кредитор-позичальник представлено досить широко, зокрема, відомими є дослідження визнаних вчених світового рівня Дж. Сінкі, Ф. Найта, П. Роуза, І. Шарпа та ін. Серед вітчизняних дослідників слід особливо відзначити роботи В. Шелудько, Л. Долінського, Г. Азаренкової, О. Беленкової, О. Васюренка, В. Вітлінського, Н. Внукової, Н. Волик, Р. Герасименко, В. Глуценка, І. Івченка, А. Камінського, А. Ковальова, Л. Примости, Н. Припути, О. Юркевича, присвячені проблематиці, окресленої в даній науковій статті.

В роботах даних авторів поставлено питання щодо формування та розвитку систем кредитних рейтингів та врахування кредитних ризиків у діяльності кредиторів. Більшість зазначених праць присвячена проблемам ранжування позичальників та питанням методології оцінки кредитних рейтингів на основі звітності позичальників. Водночас, подальших наукових розробок потребує питання обґрунтування залежності від кредитних рейтингів процесів ціноутворення в кредитній сфері та впливу рейтингу на інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність позичальників.

Вказані обставини обумовили актуальність даної наукової статті, **метою якої є** розвиток обґрунтування теоретико-методичних засад врахування в процесі визначення ціни кредиту змін у кредитному рейтингу позичальника.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитний рейтинг позичальника в трактуванні більшості сучасних дослідників являє собою інтегральну оцінку міри кредитного ризику, умовне вираження кредитоспроможності позичальника в цілому (власне, рейтинг позичальника) чи відносно його окремих боргових зобов'язань (рейтинг боргового зобов'язання позичальника) [3, с. 24-25; 14]. Таким чином, кредитний рейтинг визначає міру кредитного ризику по відношенню до певного об'єкту, який в цьому рейтингу відображено, а кредитний ризик характеризується вірогідністю невиконання позичальником своїх зобов'язань (вірогідність дефолту) [1; 13, с. 133-135].

Кредитні рейтинги встановлюються незалежними спеціалізованими рейтинговими агентствами за допомогою методології, що

враховує комплекс чинників, що впливають на кредитоспроможність аналізованого учасника рейтингу [9].

Об'єктами рейтингової оцінки виступають рейтинг позичальника (держава, органи місцевого самоврядування, банки, підприємства, фінансові і страхові компанії тощо), або рейтинг боргового інструменту (випуску облігацій, позики тощо) [6]. При цьому рейтингові шкали можуть визначатись на міжнародному рівні (міжнародні рейтинги, встановлювані міжнародними рейтинговими агентствами), або на національному рівні (внутрішні рейтинги за шкалою національних рейтингових агентств) [2; 8]. Національний рейтинг є корисним в першу чергу для вітчизняних інвесторів. Міжнародний рейтинг дозволяє порівнювати надійність позичальників з усього світу і з усіх можливих секторів економіки [2].

Кредитний рейтинг позичальника базується на аналізі: сектору економіки; регуляторних чинників; конкурентних тенденцій і положення позичальника на ринку; кількісних показників фінансової звітності позичальника; його фінансового стану; якісних чинників; системи менеджменту; фінансової гнучкості та ліквідності; діяльності в минулому та середньотривалості довгострокових планів розвитку. Кредитний рейтинг боргового зобов'язання додатково враховує чинники, які покращують чи погіршують його якість, або здатні на це в перспективі [13].

Отже, кредитний рейтинг показує незалежну думку спеціалізованої установи (рейтингового агентства) щодо загальної здатності позичальника (наприклад, держави або органів місцевого самоврядування) виконувати власні фінансові зобов'язання. Місце в кредитному рейтингу, таким чином, можна порівнювати з показником, що відображає відносну міру ризику неплатоспроможності позичальника в довгостроковій перспективі (або якості виданих боргових цінних паперів).

Встановлення кредитного рейтингу позичальника відіграє важливу роль у функціонуванні фінансової системи розвинутих країн світу. Основною метою даного процесу є зменшення асиметрії інформації між кредиторами та позичальниками [4]. При цьому зміна рейтингу в бік зростання може впливати на зниження вартості позикового капіталу, і навпаки – пониження рейтингу позичальника є підставою для перегляду вартості кредиту, на який він розраховує.

На глобальному ринку кредитних ресурсів кредитний рейтинг позичальника, як правило, суттєво залежить та обмежується рівнем кредитного рейтингу країни, в якій позичальник здійснює свою діяльність. Це означає, що оцінка

вітчизняних суб'єктів автоматично знижуються (якщо знижується рейтинг країни), або збільшується (якщо рейтинг країни зростає), і така практика поширена щодо боргових інструментів з терміном погашення більше одного року.

Міжнародний рейтинг особливо важливий для міжнародних інвесторів і може бути пов'язаним із зобов'язаннями [4]:

- в національній валюті – визначає здатність емітента виконувати свої фінансові зобов'язання в валюті тієї країни, в якій він встановлений);

- в іноземній валюті – визначає здатність емітента виконувати свої фінансові зобов'язання в іноземній валюті.

Перевагами позичальника, який присутній у рейтингах є (рис. 1):

Зважаючи на те, що кредитний рейтинг є відображенням, як було зазначено вище, рівня кредитного ризику, а ризик є системною категорією, що має як суб'єктивний, так і об'єктивний характер та залежить від комплексу ендегенних і екзогенних факторів [11], доцільно при дослідженні проблематики врахування кредитного ризику в процесі ціноутворення на основі рейтингової оцінки позичальника чітко ідентифікувати його джерела-фактори (предмети, явища, процеси), які спричиняють невизначеність у виконанні позичальником своїх зобов'язань перед кредитором.

В цьому сенсі саме кредитний рейтинг може бути інструментом як для оцінки здатності позичальника виконувати кредитні зобов'язання, надійності його боргових зобов'язань, так і для встановлення додаткової плати за відповід-

ний кредитний ризик, яка має враховуватись при визначенні вартості кредитів. Це можливо передусім завдяки тому, що джерела-фактори кредитного ризику в значній мірі збігається з факторами, які оцінюються в процесі визначення місця позичальника в рейтингу, а саме – вивчається його довгострокова конкурентоспроможність (отже, здатність в довгостроковій перспективі ефективно працювати та сплачувати борги), привабливості для інвесторів, рівень капіталізації, платоспроможності, ліквідності, вартості тощо.

Сучасна практика визначення кредитного рейтингу позичальника передбачає:

- 1) формування кредитного рейтингу на основі застосування певних методів та підходів;

- 2) оголошення результатів рейтингових оцінок;

- 3) застосування механізмів врахування результатів рейтингових оцінок при визначенні процентних ставок за кредитами для конкретних груп позичальників (або для конкретних позичальників з відповідним рейтингом);

- 4) нагромадження статистичних даних для моніторингу кредитної діяльності та оцінки [7; 10]:

- кредитного ризику;
- окремих класів якості та ліквідності активів;
- ступеню невиконання зобов'язань і понесених втрат.

Центральним елементом системи встановлення кредитного рейтингу позичальника є моделі оцінювання параметрів ризику, що передбачають процедури віднесення до певних класів ризику клієнта, засновані на [1]:

- оцінці фінансової моделі діяльності позичальника, для чого використовуються дані його фінансової звітності;

- оцінці якісних чинників діяльності позичальника.

Класи рейтингу можна поділити на три основні групи:

- 1) Інвестиційна група – визначає позичальників, що мають значний рівень доходів, ефективну структуру балансу а також довгострокові, стабільні перспективи розвитку. До верхніх рівнів цієї групи доцільно відносити позичальників, що займають позиції ринкових лідерів, отже, їх вразливість до ринкових змін є відносно низькою.



Рис. 1. Переваги присутності позичальника у кредитних рейтингах

Авторська розробка.

2) Спекулятивна група – є групою з відносно великим розмахом рівнів ризику, при цьому підприємства-позичальники, що відносяться до неї, можна поділити на:

– позичальників з найкращим рейтингом у рамках групи, які сумлінно виконують власні кредитні зобов'язання, однак за довшого періоду обслуговування боргу (частка кредиту та відсоток), їх здатність до виплати необхідних на це коштів може виявитися непевною. У ситуації несприятливого зовнішнього середовища або не вигідних економічних умов, існує реальна небезпека зростання кредитного ризику;

– позичальників, що мають рейтинг з більшим ризиком, які в довшій перспективі можуть мати непевні перспективи щодо доходів, погану якість активів, а також ризик збитковості та неплатоспроможності.

3) Група складних кредитів – характеризується присутністю у рейтингу позичальників, у яких виявлено однозначні ознаки існуючих проблем з обслуговування заборгованості, або зафіксовано ситуацію, що визначається як випадок невиконання зобов'язань за кредитами, так званого дефолту.

Методичні підходи щодо визначення кредитного рейтингу позичальників базуються на використанні певних методів та математичних моделей з групи класифікаційних моделей [5; 6; 15]. Відповідно до даних моделей, в залежності від категорії позичальників, що встановлюється за допомогою сукупності розрахованих рейтингових показників, оцінюється їх кредитний рейтинг. Надалі позичальники відносяться до однієї з декілька груп рейтингу та кредитуються з урахуванням характеристики встановленого кредитного рейтингу в процесі встановлення вартості кредитів.

Нерозривно пов'язаним з визначенням кредитного рейтингу позичальника поняттям є ризик кредитної міграції, що є дискретною характеристикою кредитоспроможності позичальника. Він характеризує ризик отримання збитків, пов'язаних з повною або частковою

втратою вартості фінансового активу, який не підлягає щоденній переоцінці за поточною справедливою вартістю у зв'язку з дефолтом або погіршенням кредитної якості контрагента/емітента. В контексті проблематики кредитних рейтингів даний вид ризику пов'язаний з тим, що перегляд рейтингів, які є одним із важливих інформаційних джерел для оцінки потенційної вартості фінансових ресурсів, наданих у кредит конкретному позичальнику, присутньому в рейтингу, відбувається періодично, частіше за все раз на рік. Тому при зміні позицій позичальника у рейтингу (міграції) в будь-якому напрямку необхідна переоцінка його кредитоспроможності, ризиків, що пов'язані з кредитуванням саме його як представника певної групи в рейтингу.

У [12, с. 422] міграція кредитних рейтингів визначається як «... дискретний випадковий процес, що полягає в зміні кредитного рейтингу позичальника або боргового зобов'язання впродовж певного інтервалу часу». Так, несприятливі зміни кредитних рейтингів позичальників є причиною непрямих втрат кредиторів, вони збільшують вірогідність дефолту позичальника і зменшують вартість його боргового зобов'язання. Ці зміни, пов'язані зі зростанням ризиків кредитної міграції, можуть бути компенсовані за рахунок зміни умов надання кредитів позичальникам (передусім – відсоткової ставки за кредитами) при зміні його рейтингових позицій. Саме тому, аналіз міграції кредитного рейтингу є невід'ємною частиною процесу управління кредитними ризиками та ціноутворення в кредитній сфері.

У міжнародній практиці існують різні підходи до визначення вірогідності збитків по кожному конкретному позичальникові, або групі позичальників. Одним з найпоширеніших є підхід, заснований на матрицях переходу вірогідності (використовується в практиці міжнародних рейтингово-консультаційних агентств Standard and Poor's, Moody's, Fitch). Рейтингові агентства публікують статистичні дослідження, в

Таблиця 1

Матриця ймовірностей міграції кредитного рейтингу

Рейтинг за період t	Рейтинг за період $t+1$							
	AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC	Default
AAA	90.81	8.33	0.68	0.06	0.12	0	0	0
AA	0.7	90.65	7.79	0.64	0.06	0.14	0.02	0
A	0.09	2.27	91.05	5.52	0.74	0.26	0.01	0.06
BBB	0.02	0.33	5.95	86.93	5.3	1.17	0.12	0.18
BB	0.03	0.14	0.67	7.73	80.53	8.84	1	1.06
B	0	0.11	0.24	0.43	6.48	83.46	4.07	5.2
CCC	0	0	0.22	1.3	2.38	11.45	64.86	19.79
Default	0	0	0	0	0	0	0	100

яких за певною групою учасників рейтингові наводяться історичні дані частот дефолту, варіації частот дефолту і частоти переходів з однієї рейтингової категорії в іншу. Останні величини утворюють так звану матрицю перехідної вірогідності (міграції) кредитних рейтингів (табл. 1).

Так, для позичальника, що має кредитний рейтинг BB на початок року можна визначити вірогідність настання збитків на початок наступного року, – 1,06% (стовпець Default). Так само, ймовірність зміни рейтингових позицій від рівня BB до рівня B (погіршення позицій) оцінюється в 8,84%, ймовірність покращення позицій на один рівень (з BB до BBB) – в 7,73%.

На основі подібних передбачень, змодельованих з використанням масиву емпіричної інформації найбільших рейтингових агентств світу, у кредитора з'являється можливість прогнозувати зміни у рейтингових позиціях позичальників та моделювати зміни у рівні кредитного ризику відносно певної групи позичальників, закладаючи ці ризики в модель ціноутворення та компенсуючи їх можливий вплив за допомогою змін у відсоткових ставках за кредитами для певних груп позичальників.

Віднесення позичальника до конкретної групи, аналіз потенціалу зміни кредитного ризику при можливій зміні позицій позичальника в процесі міграції кредитного рейтингу є важливими чинниками обмеження кредитного ризику кредитної установи. Одним з най-

більш дієвих інструментів, що використовуються кредитором для компенсації потенційної зміни рівня ризиків відносно позичальника, є коригування вартості залученого капіталу (ціна банківських кредитів, відсоткова ставка за новими випусками облігацій тощо). Даний інструмент може, з одного боку, погіршувати умови надання кредиту позичальнику, у випадку зниження його кредитного рейтингу, з іншого – покращувати його конкурентні позиції та можливості для розвитку завдяки зниженню процентних ставок за кредитами, що надаються позичальнику з вищим рейтингом (див. рис. 1). Так, на рис. 2. представлено модель врахування в процесі визначення ціни кредиту змін кредитного рейтингу позичальника.

Згідно з даною моделлю, в процесі ціноутворення здійснюється верифікація рівня і джерел потенційних втрат кредитора внаслідок зміни у рівні кредитного ризику стосовно конкретного позичальника (групи позичальників) відповідно до факторів:

- потенціалу невиконання зобов'язань;
- міграції кредитного ризику, що відбувається внаслідок міграції кредитного рейтингу та може бути виражена через конкретні зміни ймовірностей та враховуватись через зміну рівня ризику;
- рівня можливих втрат у випадку виникнення ситуації невиконання зобов'язань позичальником;

– рівня прибутку, який очікує отримати кредитор, надаючи в кредит власні ресурси за певної ставки за кредитом.

На основі представленої моделі система ціноутворення взаємодіє з системою управління кредитним ризиком, отримуючи від неї необхідну для прийняття рішень стосовно збільшення чи зменшення відсоткової ставки за кредитом відповідно до змін у рейтингових позиціях позичальника (групи позичальників). Слід відзначити, що розрахунки ціни кредиту чутливі до закладених в них параметрів і тому обов'язки по їх здійсненню необхідно покладати на кваліфікованого фахівця з ризик-менеджменту та ціноутворенню в кредитно-фінансовій сфері, на якого лягає відповідальність за обґрунтування рішень.

Поширення практики врахування в процесі визначення

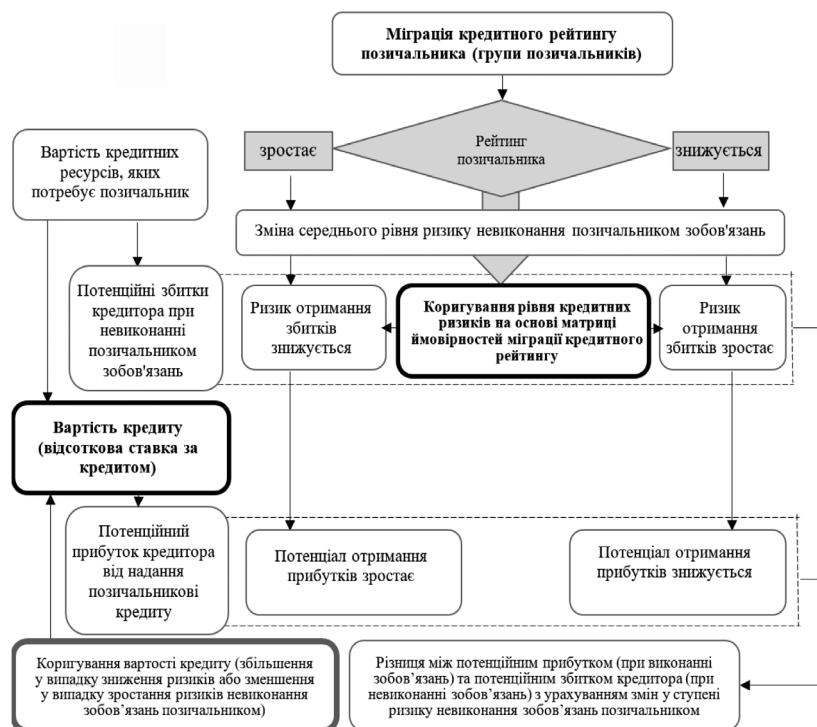


Рис. 2. Модель врахування в процесі визначення ціни кредиту змін у кредитному рейтингу позичальника

Авторська розробка.

ціни кредиту змін у кредитному рейтингу позичальника, заснованої на пропонованій моделі, надасть ряд очевидних переваг як для діяльності кредитора, так і для діяльності позичальника, кредитний рейтинг якого зростає; сприятиме поліпшенню обґрунтування видачі кредитів, формуванню чітких та структурованих вимог до забезпечення надання кредитів за конкретними рівнями ставок; виявити найбільш ризикових позичальників і сформувати додаткові вимоги до роботи з ними; оцінити можливі втрати для кредитора, пов'язані з неповерненням кредитів.

Висновки. Кредитний рейтинг як відображення думки про відносний рівень кредитного ризику стає в сучасних умовах господарювання важливим джерелом інформації для прийняття рішень щодо інвестування, кредитування, зберігання або продажу цінних паперів. Він є індикатором ринкової ефективності та конкурентоспроможності позичальника. Тому використання кредитного рейтингу позичальника в

якості фактору ціноутворення в діяльності кредитора є доцільним з точки зору його ролі в процесі ціноутворення. Кредитний рейтинг в цьому контексті слід розглядати в якості систематизованого процесу підготовки обґрунтованої інформації для прийняття управлінських рішень стосовно визначення найбільш ефективної за певних умов ставки відсотка за кредитом та контролю процесу забезпечення прибутковості діяльності кредитора з надання позик.

Специфіка формування та управління ефективною системою ціноутворення в сфері кредитування визначається вибором певних елементів цієї системи (підходів, методів, функцій, факторів), а також їх комбінацією, які, комплексно взаємодіючи, сприяють, з одного боку – реалізації цілей кредитора з отримання вигід від кредитної діяльності, мінімізації та належної компенсації ризиків такої діяльності, з іншого – втіленню цілей позичальника з отримання кредитних ресурсів для розвитку діяльності за прийнятною відсотковою ставкою.

Список використаних джерел:

1. Азаренкова Г.М. Рейтингове оцінювання як метод визначення кредитоспроможності позичальників банку [Текст] / Г.М. Азаренкова, О.О. Беленкова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). – 2011. – № 1 (10). – С.219-223.
2. Внукова Н.М. Сучасні підходи до методичного забезпечення кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів / Н.М. Внукова, Н.І. Притула // Економіка України. – 2007. – № 10. – С. 38-42.
3. Долінський Л. Моделювання узагальненого кредитного рейтингу для групи об'єктів рейтингування [Текст] / Л. Долінський // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 4. – С. 23-27.
4. Ковалев А. Кредитный риск-менеджмент : [монография] / А. Ковалев. – К. : Созвездие, 2007. – 406 с.
5. Лисенок О. Організація системи кредитного ризик-менеджменту в банку / О. Лисенок // Формування ринкової економіки : збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 25. – С. 352-359.
6. Модели рейтингов как фактор риск-менеджмента / А.М. Карминский, А.А. Пресецкий, С.В. Головань // Модернизация экономики и общественное развитие: Сб. науч. работ / Отв. ред. Е.Г. Ясин. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2007. – Кн.3. – С. 23-33.
7. Примостка Л. Кредитний ризик банку: проблеми оцінювання та управління / Л. Примостка // Фінанси України. – 2004. – № 8. – С. 118-125.
8. Рейтингове агентство «Кредит-Рейтинг». Інтернет портал агенства: <http://www.credit-rating.ua>
9. Рейтингові агентства у системі кредитних ризиків // Фінансовий ринок України. – 2006. № 2 (28). – С. 28-31.
10. Соколова Л.В. Аналіз науково-практичного інструментарію оцінювання кредитоспроможності підприємств / Л.В. Соколова, О.Є. Соколов, А.О. Тімошева // Траектория науки. – 2016. – Т. 2. № 4. – С. 2.46-2.56.
11. Шульженко Г. Управління кредитним ризиком у контексті забезпечення та збереження фінансової стійкості комерційних банків / Г. Шульженко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – 2012. – Вип. 36. – С. 311-318.
12. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. М.: Альпина Паблишер, 2003. – 786 с.
13. Юркевич О.М. Кредитний рейтинг як інструмент оцінки кредитного ризику/ О.М. Юркевич // Фінанси, облік, аудит. – 2009. – № 13. – С. 130-135.
14. Basel Committee on Banking Supervision/ Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and Liquidity Risk Monitoring Tools, January 2013. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs238.htm>
15. Saunders A. Credit Risk Measurement. New Approaches to Value at Risk and Other Paradigms / A. Saunders. – New York : John Wiley & Sons, Inc., 2002. – 319 p.

Bondarenko A.I.

CHANGES IN CREDIT RATING OF THE BORROWER AND THE METHOD OF ITS ACCOUNTING FOR THE PROCESS OF DETERMINING RATES OF CREDIT

The article deals with the essence and functional consistency of the borrower's credit rating related to the credit risk in terms of the credit ratings fluctuation.

Banks operating in the high-risk environment where one of the important risks is the credit risk should be calculated with accuracy and distributed appropriately due to the pricing mechanism usage. The another problem is the value of the credit risk fluctuates and depends on the many factors. This is article is the attempt to determine the influence factors and to describe the one of the visible reasons of the credit risk fluctuation – the changes in credit rating of the borrower.

The article's aim is the development of the justification of the theoretical and methodological principles of taking into account the credit rating migration risk during the pricing processes.

Credit migration is the discrete characteristic of the borrower's creditworthiness. The creditworthiness of the borrower must be revaluated as the result of the changes in borrower's credit rating. The credit risk migration can be defined due to the credit rating's migration probability matrix. This risk should be reflected in the prices through the pricing model giving the ability to include the credit rating changes into the asset's price. According to our model, the verification of the level and sources of the potential losses of the creditor as a result of the borrower's credit rank migration carried out during the pricing process.

The results of the article include: the characteristics of the factors effect on the change of the credit rating of the borrower; the vision of the model for certain groups of the borrowers describing the credit price changes as the response to the changes of the borrower's credit rating; the recommendation related to the implementation of the model during the pricing process for bank's assets.

The further studies' perspective is the credit rating migration risk inclusion model formalization and adaptation for the usage with the risk-based pricing.

Keywords: credit rating, credit rating migration, the borrower, the lender, the price of credit, pricing, interest rate, credit risk, credit risk migration.

Онищенко С.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ОЦІНЮВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Акцентована увага, що сучасні реалії вимагають удосконалення методичного підходу оцінювання рівня бюджетної безпеки держави та формування напрямів ефективної бюджетної політики з позицій безпечного розвитку. Проаналізовано динаміку та сучасні тенденції індикаторів бюджетної безпеки. Розроблено методичний підхід визначення рівня бюджетної безпеки держави з урахуванням накопичених загроз та процесів фінансової глобалізації.

Ключові слова: бюджетна безпека держави, методичний підхід, індикатори, загрози, фінансова глобалізація.

Акцентируется внимание, что современные реалии требуют совершенствования методического подхода оценки уровня бюджетной безопасности государства и формирования направлений эффективной бюджетной политики с позиций безопасного развития. Проанализирована динамика и современные тенденции индикаторов бюджетной безопасности. Разработан методический подход определения уровня бюджетной безопасности государства с учетом накопленных угроз и процессов финансовой глобализации.

Ключевые слова: бюджетная безопасность государства, методический подход, индикаторы, угрозы, финансовая глобализация.

Вступ та постановка проблеми. В сучасних умовах структурних перетворень та значного впливу глобалізаційних процесів зміна фінансових показників спричиняє різку зміну грошового попиту і пропозиції, і як наслідок здійснює суттєвий вплив на динаміку економічного розвитку держави в цілому. За таких умов набуває особливої актуальності своєчасний аналіз та прогнозування фінансових критеріїв й індикаторів бюджетної безпеки України.

В умовах глобальних та трансформаційних змін однією із найважливіших економічних проблем в Україні, починаючи з років її незалежності, є зростання загроз фінансовій а, саме, бюджетній безпеці України. В першу чергу це зумовлено негативними тенденціями у соціально-економічній сфері, зокрема, розладом системи державних фінансів та фінансів господарюючих суб'єктів, що останніми роками все більш посилюється і проявляється в хронічному дефіциті державного бюджету.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Методичні підходи щодо розрахунку рівня фінансової, бюджетної та інших складових економічної безпеки України обґрунтовані у працях І. Бабець [1], О. Барановський [2], Д. Буркальцева [3], З. Варналія [4], Г. Дарнопих, Я. Жаліло, М. Єрмошенко, В. Корчинського, В. Мартинюка [7], В. Мунтіян, С. Пирожков,

А. Сухоруков [8], Ю. Харазішвілі та ін. Вагомість проблеми підтверджується низкою фундаментальних праць у галузі фінансової безпеки зарубіжних учених, серед яких: Дж. Лучіані, В. Кейбл, С. Роніс, Д. Лосмен. Фундаментальні основи дослідження бюджетної системи та її безпечного розвитку висвітлені в працях вітчизняних науковців О. Кириленко, Л. Лисяк, І. Луніної, С. Лушина, Ц. Огонь, В. Опарін, Н. Савчук, І. Чугунов, А. Чухно, В. Федосов, С. Юрій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Бюджетна безпека відображає рівень спроможності бюджетної системи забезпечити платоспроможність держави під час збалансування доходів і видатків та ефективно використання бюджетних коштів і виступає своєрідним індикатором й критерієм ефективності бюджетної політики та організації бюджетного процесу. Інтегральний показник бюджетної безпеки держави є дуже важливим і займає вагому місце серед показників, що визначають її фінансову та економічну безпеку держави. Це призводить до необхідності пошуку нових методичних підходів до визначення реального рівня бюджетної безпеки держави.

Мета статті є розробка методичного підходу та формування системи індикаторів оцінювання бюджетної безпеки з урахуванням структурних змін зовнішнього і внутрішнього середовища.

Виклад основного матеріалу. Вплив світових фінансових систем на окремо взятую державу переходить на якісно новий рівень. Бюджетна безпека є не лише національною проблемою, а й визначальною детермінантою сучасної глобальної економіки, що формується шляхом поглиблення і взаємодії транснаціоналізації й міжнародної регіональної економічної інтеграції. Враховуючи складність взаємозв'язків і взаємозалежностей бюджетної безпеки у напрямі забезпечення стійкого економічного розвитку, має як внутрішній, так і зовнішній аспекти. Щодо зовнішнього, то це, перш за все, суверенітет країни, незалежність національної бюджетної системи від боргового навантаження та впливу міжнародних фінансово-кредитних організацій і транснаціонального капіталу. Безпека внутрішньої бюджетної сфери України визначається досконалістю фіскальної, правової, організаційної та інституціональної бази, а також політичною стабільністю, рівнем ризиків ринкової кон'юнктури, масштабами тіньової економіки та рівнем корупції в державі.

Бюджетна безпека держави характеризується, невеликою кількістю індикаторів, але з математичної точки зору утворюють множину ознак. У процесі діагностики бюджетної безпеки держави як складного соціально-економічного явища виникає необхідність агрегування всіх ознак множини (показників-індикаторів) в одну інтегральну оцінку, що впливає на загальний інтегральний рівень фінансової та економічної безпеки. Відповідно специфіка оцінювання стану бюджетної безпеки ускладнена формалізацією показників (індикаторів), що зумовлює застосування індикаторного (порогового) підходу.

Результати розрахунку показників бюджетної безпеки України за 2000-2015 рр., відповідно до Методичних рекомендацій Міністерства економічного розвитку і торгівлі України щодо розрахунку рівня економічної безпеки [10], наведено у таблиці 1.

Від'ємна динаміка рівня бюджетної безпеки України за останні роки свідчить про вкрай недбалу фінансову політику. Насправді, ситуація у бюджетній безпеці є набагато гіршою, ніж показують розрахунки за офіційними індикаторами. Серед індикаторів бюджетної безпеки не враховані обсяги прихованого відтоку капіталу з України, корупційний податок з усіх видів економічної діяльності та фінансові зловживання з тендерних закупівель, які не публікуються офіційною статистикою.

Узагальнюючи методологічні положення і методичні підходи до оцінки бюджетної безпеки держави, запропонуємо методологію діагностики бюджетної безпеки держави. У зв'язку із цим доцільним є введення додаткових інди-

Таблиця 1

Динаміка індикаторів бюджетної безпеки України у 2000-2015 рр.

№	Найменування індикатора	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	0,41	-0,33	0,50	-0,39	-2,96	-1,80	-0,69	-1,36	-1,32	-3,89	-5,94	-1,81	-3,78	-4,45	-4,92	-2,28
2	Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, % до ВВП	-3,88	-2,73	-2,56	-0,70	-1,22	-0,50	-0,68	-0,91	-1,67	-2,18	0,22	-0,99	-0,69	-0,45	-1,02	-2,62
3	Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	28,87	26,89	27,41	28,17	26,51	30,40	31,57	30,52	31,42	22,96	29,05	30,61	31,56	30,43	29,11	32,94
4	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	18,31	16,32	20,07	18,21	17,17	16,24	9,40	5,92	4,23	19,24	17,54	21,86	26,67	33,04	47,27	37,57
	Інтегральний індекс	0,59	0,65	0,65	0,74	0,72	0,71	0,80	0,90	0,85	0,60	0,65	0,67	0,65	0,65	0,68	0,54

Джерело: за розрахунками автора.

каторів бюджетної безпеки, які відображають вплив вищезазначених чинників на стан окремих складових фінансової та економічної безпеки держави у цілому.

Так, обов'язкове удосконалення методології дослідження як однієї з основ пізнавальної діяльності та необхідність побудови безпеко-орієнтованої економіки для забезпечення економічної стабільності, дозволяє обґрунтовано включити до переліку індикатори, що характеризують вплив глобалізаційних процесів, а саме: відповідність України рівню розвитку розвинених країн, рівень корумпованості, податкове навантаження, індекс інфляції, рівень тіньової економіки, частку доходів у ВВП, відтік капіталу за кордон. Водно-

час, для зменшення боргової залежності України пропонуємо враховувати індикатор бюджетного покриття державного боргу. З урахуванням того, що бюджетна безпека передбачає наявність відповідного потенціалу бюджетної системи в державі для забезпечення фінансової стабільності та безпечного функціонування пропонуємо враховувати важливий індикатор, який характеризує розмір державного бюджету – частка доходів державного бюджету відносно ВВП.

Системний аналіз бюджетної безпеки за авторським підходом передбачає групування індикаторів бюджетної безпеки за трьома рівнями, що передбачають рейтингові, компаративні та структурні показники (рис. 1).



Рис. 1. Удосконалення системи індикаторів бюджетної безпеки держави з урахуванням впливу глобальних процесів та структурних змін фінансової системи

Джерело: розроблено автором

Достовірність оцінки рівня бюджетної безпеки держави залежить від кількісних параметрів впливу кожного з індикаторів на інтегральний показник, які залежно від економічної ситуації повинні коригуватися під впливом чинників зовнішнього й внутрішнього середовища та їх характеристичних значень. При обранні періоду для проведення аналізу враховувалася фактична наявність даних про зазначені показники та їх достатність для побудови оптимальної економіко-математичної моделі.

Позначимо ці показники через x_i , $i = \overline{1,18}$, а їх значення в t -тий рік через x_{it} , $i = \overline{1,18}$, $t = \overline{1,T}$. Для побудови інтегральної оцінки бюджетної безпеки ці показники потрібно нормалізувати. Відповідні нормалізовані показники повинні належати до проміжку $[0, 1]$, причому значенню 1 нормалізованого показника відповідає найкраще значення відповідного показника x_i , а значенню 0 – найгірше значення. Позначимо нормалізовані показники, відповідні показникам x_i , $i = \overline{1,18}$, через y_i , $i = \overline{1,18}$, а їх значення в t -тий рік через y_{it} , $i = \overline{1,18}$, $t = \overline{1,T}$.

Відповідно до особливостей показників x_i використовуємо такі методи нормалізації:

1) Якщо показник x_i є стимулятором та відоме його оптимальне значення x_i^{opt} та мінімальне значення x_i^{min} , то нормалізований показник y_i визначається рівністю

$$y_{it} = \begin{cases} 1 & \text{якщо } x_{it} \geq x_i^{opt} \\ \frac{x_{it} - x_i^{min}}{x_i^{opt} - x_i^{min}} & \text{якщо } x_{it} < x_i^{opt} \end{cases} \quad (1)$$

2) Якщо показник x_i є стимулятором та відоме його критичне значення x_i^k та максимальне значення x_i^{max} , то нормалізований показник визначається рівністю

$$y_{it} = \begin{cases} 0 & \text{якщо } x_{it} \leq x_i^k \\ \frac{x_{it} - x_i^k}{x_i^{max} - x_i^k} & \text{якщо } x_{it} > x_i^k \end{cases} \quad (2)$$

3) Якщо показник x_i є дестимулятором та відоме його оптимальне значення x_i^{opt} та максимальне значення x_i^{max} , то нормалізований показник y_i визначається рівністю

$$y_{it} = \begin{cases} 1 & \text{якщо } x_{it} \leq x_i^{opt} \\ \frac{x_i^{max} - x_{it}}{x_i^{max} - x_i^{opt}} & \text{якщо } x_{it} > x_i^{opt} \end{cases} \quad (3)$$

4) Якщо показник x_i є дестимулятором та відоме його критичне значення x_i^k та мінімальне значення x_i^{min} , то нормалізований показник визначається рівністю

$$y_{it} = \begin{cases} 0 & \text{якщо } x_{it} \geq x_i^k \\ \frac{x_i^k - x_{it}}{x_i^k - x_i^{min}} & \text{якщо } x_{it} < x_i^k \end{cases} \quad (4)$$

5) Якщо показник включається до переліку індикаторів складових економічної безпеки, визначених в «Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України», то використовуємо правила нормалізації, описані в даних рекомендаціях.

Побудова інтегральних оцінок бюджетної безпеки виконується методом модифікованої першої головної компоненти. Із можливих числових показників, що відображають інтегральну категорію бюджетної безпеки, ми вибираємо такий, за значеннями якого можна найточніше відновити (за допомогою відповідних моделей лінійної регресії) значення всіх включених до інтегральної оцінки початкових показників. Такою властивістю володіє модифікована перша головна компонента / набору нормалізованих початкових показників, яка визначається співвідношенням

$$I = \sum_{i=1}^p w_i y_i \quad (5)$$

де ваговими коефіцієнтами w_i вибираються квадрати компонент власного вектора коваріаційної матриці змінних $y_1, y_2, \dots, y_p$, відповідного найбільшому власному значенню цієї матриці.

Можливі значення модифікованої 1-ї головної компоненти належать відрізку $[0; 1]$, причому її одиничне та нульове значення відповідають найкращому та найгіршому значенню показника бюджетної безпеки.

Для визначення інтегральної оцінки бюджетної безпеки описана вище множина показників поділяється на 3 підмножини – рейтингові (M_1), компаративні (M_2) та структурні (M_3) показники. Множина рейтингових показників включає показники F1 та H15, множина компаративних – показники F1 та H15, множина структурних – всі інші показники.

Побудова модифікованих перших головних компонент виконується окремо для кожної підмножини M_1, M_2, M_3 .

Нехай $y^{(1)}(M_j), y^{(2)}(M_j), \dots, y^{(p_j)}(M_j)$ – нормалізовані показники, що ввійшли до підмножини M_j . Тоді за відомими значеннями $y_t^{(1)}(M_j), y_t^{(2)}(M_j), \dots, y_t^{(p_j)}(M_j)$ ($t = 1, 2, \dots, T$) цих показників протягом періоду в T років визначається оцінка коваріаційної матриці $A(\tilde{X}(M_j))$ вектора показників

$$\tilde{X}(M_j) = (y^{(1)}(M_j), y^{(2)}(M_j), \dots, y^{(p_j)}(M_j))^{\hat{0}} \quad (6),$$

елементами якої є коефіцієнти коваріації
 $\sigma_{ik} = \text{cov}(y^{(i)}(M_j), y^{(k)}(M_j)) = E((y^{(i)}(M_j) - E(y^{(i)}(M_j)))(y^{(k)}(M_j) - E(y^{(k)}(M_j))))$
 між величинами $y^{(i)}(M_j)$ та $y^{(k)}(M_j)$, $i, k = 1, 2, \dots, p_j$.
 Потім визначаються власні числа цієї матриці, як корені рівняння $\det(A(\tilde{X}(M_j)) - \lambda \cdot I_{p_j}) = 0$, де I_{p_j} - одинична матриця порядку p_j .

Нехай $\lambda_1(M_j)$ є найбільше власне число даної коваріаційної матриці, визначаємо відповідний цьому числу власний вектор

$$I(M_j) = (I_1(M_j), I_2(M_j), \dots, I_{p_j}(M_j))^T \quad (7).$$

Координати цього вектора являють собою розв'язок системи рівнянь

$$(A(\tilde{X}(M_j)) - \lambda_1(M_j) \cdot I_{p_j}) I(M_j) = 0 \quad (8)$$

Модифікована перша головна компонента нормалізованих показників, що ввійшли до підмножини M_j , визначиться рівнянням

$$\tilde{y}^{(j)} = N \cdot \sum_{q=1}^{p_j} I_q^2(M_j) \cdot y^{(q)}, \quad (9)$$

де N – максимальна можлива оцінка даного інтегрального показника. Таким чином вагові коефіцієнти в інтегральній оцінці по даній множині показників пропорційні числам I_q^2 . Ми вибираємо такі значення I_q^2 , щоб мала місце рівність

$$\sum_{q=1}^{p_j} I_q^2(M_j) = 1 \quad (10)$$

Виконаємо вказані дії для множин рейтингових, компаративних та структурних показників.

1) Для множини M_1 рейтингових показників коваріаційна матриця має вигляд

$$\begin{pmatrix} 0,001637 & 0,000202 \\ 0,000202 & 0,000312 \end{pmatrix}$$

Найбільшим її власним значенням є $\lambda = 0,0017$, а відповідним власним вектором є вектор $(-0,9891, -0,1472)$. Вагові коефіцієнти інтегральної оцінки для множини рейтингових показників пропорційні квадратам координат цього вектора. Отже, інтегральна оцінка має вигляд

$$\tilde{y}_1 = 0,978 y_1 + 0,022 y_2 \quad (11)$$

2) Для множини M_2 компаративних показників коваріаційна матриця має вигляд

$$\begin{pmatrix} 0,000158431 & -7,32428E-05 \\ -7,3243E-05 & 0,000123124 \end{pmatrix}$$

Найбільшим її власним значенням є $\lambda = 0,00022$, а відповідним власним вектором є

вектор $(-0,7856, 0,6187)$. Вагові коефіцієнти інтегральної оцінки для множини компаративних показників пропорційні квадратам координат цього вектора. Отже, інтегральна оцінка має вигляд

$$\tilde{y}_2 = 0,6172 y_3 + 0,3828 y_4 \quad (12)$$

3) Для множини M_3 структурних показників коваріаційна матриця має вигляд

$$\begin{pmatrix} 0,050 & 0,005 & 0,022 & 0,055 & 0,025 & -0,005 & 0,004 & -0,009 & -0,011 & -0,012 & 0,012 & 0,020 & 0,015 & 0,007 \\ 0,005 & 0,088 & -0,049 & 0,012 & 0,057 & 0,004 & 0,000 & 0,003 & 0,001 & 0,008 & 0,025 & 0,004 & 0,008 & -0,002 \\ 0,022 & -0,049 & 0,099 & 0,039 & -0,022 & -0,006 & 0,001 & -0,010 & -0,012 & -0,016 & -0,022 & 0,004 & 0,007 & -0,010 \\ 0,055 & 0,012 & 0,039 & 0,146 & 0,051 & -0,004 & 0,009 & -0,017 & -0,017 & -0,015 & 0,029 & 0,032 & 0,013 & 0,000 \\ 0,025 & 0,057 & -0,022 & 0,051 & 0,080 & -0,001 & 0,004 & -0,005 & -0,006 & -0,003 & 0,031 & 0,016 & 0,011 & 0,002 \\ -0,005 & 0,004 & -0,006 & -0,004 & -0,001 & 0,001 & -0,001 & 0,001 & 0,002 & 0,002 & 0,000 & -0,002 & -0,001 & -0,001 \\ 0,004 & 0,000 & 0,001 & 0,009 & 0,004 & -0,001 & 0,001 & -0,001 & -0,001 & -0,001 & 0,003 & 0,003 & 0,001 & 0,001 \\ -0,009 & 0,003 & -0,010 & -0,017 & -0,005 & 0,001 & -0,001 & 0,003 & 0,003 & 0,003 & -0,001 & -0,005 & -0,003 & -0,001 \\ -0,011 & 0,001 & -0,012 & -0,017 & -0,006 & 0,002 & -0,001 & 0,003 & 0,003 & 0,004 & 0,004 & -0,001 & -0,005 & -0,003 & 0,000 \\ -0,012 & 0,008 & -0,016 & -0,015 & -0,003 & 0,002 & -0,001 & 0,003 & 0,004 & 0,006 & 0,000 & -0,006 & -0,003 & -0,001 \\ 0,012 & 0,025 & -0,022 & 0,029 & 0,031 & 0,000 & 0,003 & -0,001 & -0,001 & 0,000 & 0,025 & 0,009 & 0,002 & 0,005 \\ 0,020 & 0,004 & 0,004 & 0,032 & 0,016 & -0,002 & 0,003 & -0,005 & -0,005 & -0,006 & 0,009 & 0,014 & 0,004 & 0,002 \\ 0,015 & 0,008 & 0,007 & 0,013 & 0,011 & -0,001 & 0,001 & -0,003 & -0,003 & -0,003 & 0,002 & 0,004 & 0,008 & 0,002 \\ 0,007 & -0,002 & -0,010 & 0,000 & 0,002 & -0,001 & 0,001 & -0,001 & 0,000 & -0,001 & 0,005 & 0,002 & 0,002 & 0,007 \end{pmatrix}$$

Найбільшим її власним значенням є $\lambda = 0,2379$, а відповідним власним вектором є вектор

$$0,3461 \ 0,2338 \ 0,1071 \ 0,7174 \ 0,4307 \ -0,0239 \ 0,046 \ -0,0832 \ -0,0944 \ -0,0762 \ 0,2065 \ 0,1891 \ 0,1048 \ 0,0166$$

Вагові коефіцієнти інтегральної оцінки для множини структурних показників пропорційні квадратам координат цього вектора. Отже, інтегральна оцінка має вигляд

$$\begin{aligned} \tilde{y}_3 = & 0,1198 y_5 + 0,0547 y_6 + 0,0115 y_7 + 0,5147 y_8 + 0,1855 y_9 + 0,0006 y_{10} + \\ & + 0,0021 y_{11} + 0,0069 y_{12} + 0,0089 y_{13} + 0,0058 y_{14} + 0,0426 y_{15} + 0,0358 y_{16} + \\ & + 0,0110 y_{17} + 0,0003 y_{18} \end{aligned}$$

Інтегральні оцінки бюджетної безпеки по вказаним множинам показників наведено в монографії [5].

Інтегральна оцінка бюджетної безпеки в цілому визначається як зважена сума інтегральних оцінок $\tilde{y}^{(j)}$, тобто має вигляд

$$I = \sum_{j=1}^3 \tilde{w}_j \tilde{y}^{(j)} \quad (13)$$

Питома вага кожної із одержаних інтегральних оцінок $\tilde{y}^{(j)}$ в інтегральній оцінці бюджетної безпеки в цілому, тобто вагові коефіцієнти $\tilde{w}_j$ визначаються часткою поясненої ними дисперсії в дисперсії всіх нормалізованих показників, тобто

$$\tilde{w}_j = \frac{s_{\tilde{y}^{(j)}}^2}{\sum_{k=1}^p s_{y^{(k)}}^2} = \frac{s_{\tilde{y}^{(j)}}^2}{\sum_{k=1}^p \lambda_k} \quad (14)$$

де

$$s_{\tilde{y}^{(j)}}^2 = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T (\tilde{y}_t^{(j)} - \bar{\tilde{y}}^{(j)})^2, \quad \bar{\tilde{y}}^{(j)} = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \tilde{y}_t^{(j)}; \quad (15)$$

$$s_{y^{(k)}}^2 = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T (y_t^{(k)} - \bar{y}^{(k)})^2, \quad \bar{y}^{(k)} = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T y_t^{(k)}, \quad (16)$$

а λ_k ($k=1,2,\dots,p$) – власні числа коваріаційної матриці нормалізованих показників. Використаємо нормовані значення $\tilde{w}_j$ вагових коефіцієнтів $\tilde{w}_j$, що обчислюються за формулами

$$\tilde{w}_j = \frac{\tilde{w}_j}{\sum_{l=1}^3 \tilde{w}_l} = \frac{s_{y^{(j)}}^2}{\sum_{l=1}^3 s_{y^{(l)}}^2} \quad (17)$$

Визначені таким способом коефіцієнти мають властивості

$$\sum_{j=1}^3 \tilde{w}_j = 1, \quad \tilde{w}_j \geq 0 \quad (j=1,2,3). \quad (18)$$

Обчислення визначили такі значення вказаних коефіцієнтів: для множини рейтингових

показників $\tilde{w}_1 = 0,01535$, для множини компаративних показників $\tilde{w}_2 = 0,00003249$, для множини структурних показників $\tilde{w}_3 = 0,98465929$.

Застосовуючи такий методичний підхід з використанням згрупованих показників та послідовність розрахунку, визначимо інтегральний показник бюджетної безпеки держави за період 2000–2015 рр, результат розрахунку наведено на рис. 2. При цьому нормувальні значення показників-стимуляторів і показників-дестимуляторів використовуємо для кожного індикатора, а вагові коефіцієнти внеску кожного індикатора у загальний показник бюджетної безпеки розраховуємо для кожного окремо на основі нормалізованих значень індикатора у програмному забезпеченні «Статистика». Розрахунок інтегрального показника бюджетної безпеки за пропонованою методикою дозволить врахувати рівень глобалізованості економіки, особливості структури бюджетної системи та відповідність рівню розвитку розвинених країн.

В процесі розрахунку виявлено суттєву відмінність рівня інтегрального індексу авторської методики від офіційної (рис. 3).

Висновки. За результатами розрахунку, можна дійти висновку, що рівень інтегрального показника бюджетної безпеки України знаходиться в зоні критичного стану і обумовлений об'єктивними сучасними тенденціями національної економіки. Доведено взаємодію бюджетної сфери з фінансовою складовою, грошово-кредитного ринку, борговою, що обумовлюють можливі масштаби загроз і потребують узгодженої бюджетної та монетарної політики, перспективи їх скоординованого впливу на розвиток.

Так безпосередня взаємодія та координація діяльності зазначених вище сфер наглядно прослідковується в процесі складання проекту державного бюджету на кожний наступний рік, що базується на прогнозованих макрпоказниках, серед яких виділяють індекси споживчих та оптових цін, номінальний обмінний курс гривні, структуру та рівень видатків державного бюджету.

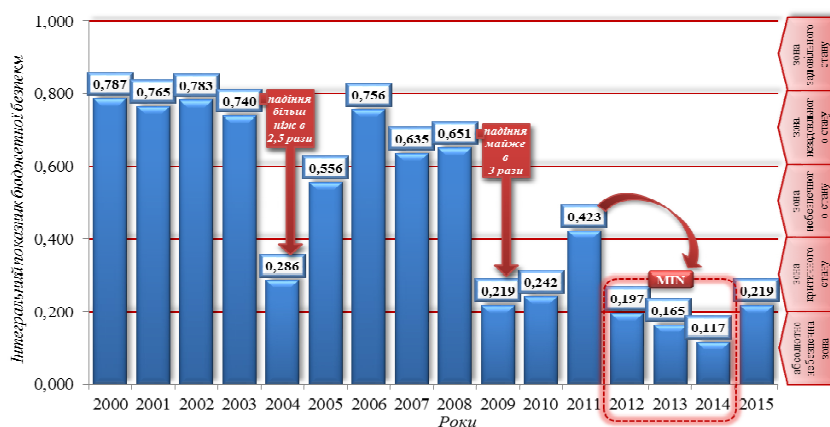


Рис. 2. Динаміка інтегрального показника бюджетної безпеки України протягом 2000-2015 рр., розрахованого за авторською методикою

Джерело: розроблено автором

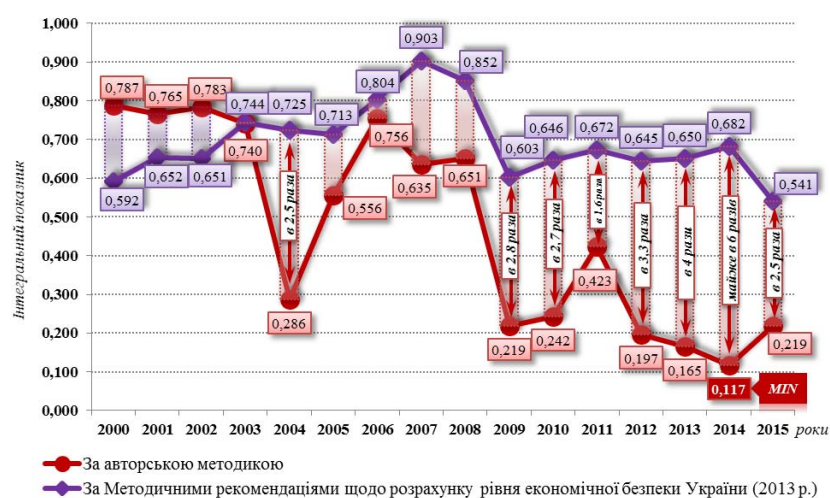


Рис. 3. Співвідношення результатів інтегрального оцінювання рівня бюджетної безпеки України в 2000-2015 рр. за авторською й офіційною методикою

Джерело: розроблено автором

Список використаних джерел:

1. Бабець І.Г. Методичні підходи до оцінювання бюджетної безпеки України / І.Г. Бабець / Науковий вісник НЛТУ України. – Л., 2013. – №23.1.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (Методологія оцінки та механізм забезпечення) : автореф. дис. док. екон. наук : 08.04.01 / О.І. Барановський; Інститут економічного прогнозування НАН України. – К., 2000. – 36 с.
3. Буркальцева Д.Д. Інституціональне забезпечення економічної безпеки України: монографія / Д.Д. Буркальцева. – К. : Знання України, 2012. – 347 с.
4. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : монографія / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко. – К.: Знання України, 2011. – 299 с.
5. Бюджетна безпека України: сутність, загрози та шляхи забезпечення [монографія] / С.В. Онищенко. – К. : Знання України, 2017. – 450 с.
6. Концепція економічної безпеки України / [В.М. Геєць, Б.Є. Кваснюк та ін.]; кер. проекту В.М. Геєць. – К.: Логос, 1999. – 56 с.
7. Мартинюк В.П. Оцінка стану національної економіки на основі інтегрального показника економічної безпеки держави / В.П. Мартинюк // Економіка, менеджмент, підприємництво. – 2013. – № 25 (I). – С. 179-188.
8. Сухоруков А.І. Синергетичний механізм формування системи економічної безпеки держави / А.І. Сухоруков, Д.О. Остапчук // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 1–2 (1). – С. 19–22.
9. Економічна ситуація та прогнози [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>.
10. Онищенко С.В. Загрози економічній безпеці України: сутність, оцінювання та механізм упередження [монографія] / С.В. Онищенко, О.А. Пугач. – Полтава: ПолтНТУ, 2015. – 337 с.
11. Щодо вдосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України. Аналітична записка: Національний інститут стратегічних досліджень. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1358>.
12. Luciani J. The Economic Content of Security [Electronic recourse] / J. Luciani // Journal of Public Policy. – Apr. - Jun., 1988. – Vol. 8. – Working Paper No 2. – P. 151–173. – Accessed mode : <http://jpublicpolicy.com/>.
13. Cable V. What Is International Economic Security? [Electronic recourse] / V. Cable // International Affairs. – 1995. – Vol. 71. – Working Paper No 2. – P. 312–317. – Accessed mode : <http://en.interaffairs.ru/>.

Onyshchenko S.V.

METHODOLOGICAL APPROACH TO THE EVALUATION
OF THE COUNTRY'S BUDGET SECURITY

It is emphasized that the modern realities require improving the methodological approach of assessment of budget security of the state and forming an effective budget policy from the standpoint of safety.

The dynamics and current trends of fiscal security indicators are analyzed. Level of integrated indicator of Ukraine's budget security of is in the area of critical state due to objective and current trends of the national economy. Interaction of public sector with fiscal component, money and debt market is proven. It causes possible extent of threats and requires a coordinated budget and monetary policy and prospects of their coordinated effects on development. So direct interaction and coordination of the abovementioned areas is demonstrated clearly in the process of drafting the state budget for each next year based on forecast macroeconomic indicator, including produce indexes of consumer and wholesale prices, nominal exchange rate of hryvna, the structure and level of government expenditure.

The methodical approach to determine the level of budget security of the state on the basis of accumulated threats and processes of financial globalization is developed.

The necessity of improvement the study methodology as one of the basics of cognitive activity and the need to build safety-oriented economy is proven. To ensure economic stability, it is offered to include indicators that describe the impact of globalization, namely compliance of Ukraine with the level of developed countries, the level of corruption, tax burden, inflation index, the level of hidden economy, share of income in GDP, the outflow of capital abroad. At the same time, to reduce indebtedness of Ukraine it is offered to consider indicator of budget settlement the government debt. Given the fact that the budget security provides for an appropriate potential in the state budget system to ensure financial stability and safe functioning it is offered to consider important indicator that describes the size of the state budget - the share of state budget revenues relative to GDP.

Key words: budget security, methodical approach, indicators, threats, financial globalization.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

Височан О.С.доктор економічних наук,
професор кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»**РЕОРІЄНТАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В СИСТЕМІ
«СУБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ – КОРИСТУВАЧ»**

У статті розроблено концептуальні засади реорієнтованої моделі узагальнення облікових даних, виходячи з концептів інтерпеляції, індивідуальності та ініціативності користувачів, яка передбачає формування Єдиної системи облікової інформації. Проведено критичний аналіз якісних характеристик облікової інформації (зрозумілість, доречність, достовірність та порівнюваність) з точки зору їх важливості, а також можливості дотримання на сучасному етапі розвитку бухгалтерської фінансової звітності. Досліджено трансформацію періодичності, як базового принципу формування фінансової звітності, при реорієнтації звітності на запити користувача. Зроблено висновки щодо напрямів можливого вдосконалення новітньої парадигми бухгалтерської фінансової звітності в умовах динамічного розвитку інформаційно-комунікаційних технологій.

Ключові слова: фінансова звітність, облікова інформація, користувач облікової інформації, якісні характеристики звітності, профіль користувача облікової інформації, Єдина система облікової інформації.

В статье разработаны концептуальные основы реориентированной модели обобщения учетных данных, исходя из концептов интерпелляции, индивидуальности и инициативности пользователей, которая предусматривает формирование Единой системы учетной информации. Проведен критический анализ качественных характеристик учетной информации (понятность, уместность, достоверность и сопоставимость) с точки зрения их важности, а также возможности соблюдения на современном этапе развития бухгалтерской финансовой отчетности. Исследовано трансформацию периодичности, как базового принципа формирования финансовой отчетности, при реориентации отчетности на запросы пользователя. Сделаны выводы относительно направлений возможного усовершенствования новейшей парадигмы бухгалтерской финансовой отчетности в условиях динамичного развития информационно-коммуникационных технологий.

Ключевые слова: финансовая отчетность, учетная информация, пользователь учетной информации, качественные характеристики отчетности, профиль пользователя учетной информации, Единая система учетной информации.

Постановка проблеми. У сучасній парадигмі облікової науки та практиці, мета ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, як його завершального процесу, сформульована достатньо чітко – надання заінтересованим користувачам інформації, якій притаманні конкретні якісні характеристики, для прийняття ними рішень. Однак досі актуальним залишається питання щодо здатності існуючого формату фінансової звітності забезпечувати зростаючі потреби користувачів у якісному інформаційному продукті. Відповідь на це питання можна отримати лише проаналізувавши вимоги до звітних показників, орієнтовані на споживацькі очікування.

Серед основних обмежень, наведених у монографії [1, с. 53-54], які перешкоджають розвитку традиційної бухгалтерської звітності

та повинні бути усунуті шляхом запровадження сучасних методичних, організаційних та технічних засобів, звертають на себе увагу три:

- досить вузька орієнтація традиційної системи бухгалтерської звітності, внаслідок чого виникає необхідність у забезпеченні орієнтації на більш широкий спектр потреб користувачів. Розробники стандартів стверджують, що фінансова інформація, необхідна інвесторам, як правило також задовольняє потреби й інших користувачів. Але розкриття в звітності показників, що відображають необхідну інвесторам одержану вигоду, не відповідає вимогам, що пред'являються від імені всіх заінтересованих сторін, чиї інтереси проголошені в нових моделях звітності;

- неможливість відображення традиційною звітністю майбутніх змін в фінансовому стані

підприємства. Історично сформовані фінансові показники, відображені в звітності, є запізнілими індикаторами, а не показниками про майбутній фінансовий стан компанії. Навіть реформатори, які підтримують погляди традиціоналістів щодо запитів інвесторів, стверджують, що інвесторам недостатньо інформації із фінансової звітності для прийняття інвестиційних рішень;

– орієнтація лише на підсумкові показники. Традиційна система бухгалтерської звітності стимулює менеджерів, інвесторів, аналітиків і коментаторів зосереджуватися на зведених показниках надходжень, які визначаються за досить короткостроковий період, що дозволяє займатися «грою в прибутки».

Як бачимо, всі вони пов'язані із проблемою виключення користувача із процесу формування звітності, а також вказують на наявність певних недоліків у якості інформації, продукуюваної традиційною системою фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці теоретико-методологічних та організаційних аспектів формування бухгалтерської фінансової звітності присвячені роботи багатьох вітчизняних дослідників: К.В. Безверного, Т.В. Бочулі, Л.В. Гнилицької, О.А. Зоріної, Т.В. Давидюк, М.В. Корягіна, Р.О. Костирка, А.С. Крутової, П.О. Куцика, Н.О. Лоханової, А.В. Озеран, О.М. Петрука, М.А. Проданчука, П.Я. Хомина та ін. Все ж, зауважимо, що єдність у наукових поглядах щодо напрямку подальшого розвитку системи фінансової звітності в Україні відсутня.

Мета статті. В роботі основним завданням виокремимо розробку концептуальних засад реорієнтованої моделі узагальнення облікових даних, виходячи з концептів інтерпеляції, індивідуальності та ініціативності користувачів (споживачів), що передбачає формування Єдиної системи облікової інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цінність фінансової звітності, не в останню чергу, визначається якістю інформації, яка в ній присутня. Розділом III НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» встановлено чотири основні якісні характеристики звітності: зрозумілість (дохідливість), доречність, достовірність та порівнюваність (зіставність) [2]. Проведемо критичний аналіз цих характеристик з точки зору їх важливості, а також можливості дотримання на сучасному етапі розвитку бухгалтерської фінансової звітності.

Зрозумілість (дохідливість) вказує на розуміння та однозначне тлумачення інформації, яка наводиться у звітності, користувачами, за умови, що останні мають достатні знання та зацікавлені у її сприйнятті.

На практиці ж, часто, різні користувачі можуть трактувати одну і ту ж інформацію, наведену у звітності, по-різному. Для одного, наявність значних обсягів грошових коштів на рахунках підприємства буде вказувати на низьку ефективність їх використання, для іншого – засвідчуватиме стабільний фінансовий стан суб'єкта. Сприйняття – це складаний психо-фізіологічний процес, який залежить, в першу чергу, від знань та досвіду людини. На точність та змістовність сприйняття користувачем фінансової звітності напряму впливає його обізнаність із початковими даними, на основі яких формувались узагальнюючі статті. Таким чином, апперцепція звітності, тобто її сприйняття на основі попереднього досвіду, власних інтересів, набутих знань, нормативних установок тощо, призводить до того, що формуючи її бухгалтер не може гарантувати однозначність тлумачення інформації різними групами споживачів чи індивідуальними користувачами.

Доречність – здатність інформації, наведеної у фінансовій звітності, впливати на рішення користувачів.

Дотримання цієї якісної характеристики фактично унеможливорює використання універсальних підходів до формування звітних показників, оскільки вони не враховують ані особливості користувачів, ані специфічність умов розвитку кожного суб'єкта господарювання. Як результат, важко встановити, наскільки цінною була звітна інформація для досягнення встановленої мети чи при вирішенні конкретних управлінських завдань. Фактично, проблемою є те, що поняття доречності має чітко виражений ситуативний та особистісно-психологічний характер, тобто її вплив залежить як від конкретних умов діяльності, так і від особи користувача. Окрім цього, на доречність може впливати зміст і характер самого повідомлення, яке продукує суб'єкт бухгалтерського обліку у форматі фінансової звітності, а це, в свою чергу, може спонукати продуцента до маніпулювання інформацією з метою впливу на кінцеве рішення користувача (одержувача).

Достовірність вказує на неприпустимість помилок та перекозів у звітності, які, в подальшому, здатні вплинути на рішення користувачів.

Насправді ж, за будь-яких умов, дотримується правило, що будь-яка узагальнена інформація, апіорі, не більш достовірна, аніж дані, на основі яких вона сформована, тобто неможливо сформулювати достовірний звіт на основі неправильної вхідної інформації. Це пов'язано з тим, що узагальнення – це додаткова ітерація в багатоступеневому інформаційному процесі, на кожному з етапів якого можливим є допу-

щення помилок та викривлень. Відповідно, чим більше операцій відбувається з даними після їх первинного опрацювання, тим більший ризик порушення достовірності кінцевого результату. Крім того, на етапі формування звітності різко зростає ризик навмисного спотворення інформації зі злочинною метою.

Поняття достовірності та доречності тісно пов'язані із суттєвістю облікової інформації, тобто граничної величини відхилення, яке допустиме у фінансовій звітності. Відношення до суттєвості також варіюється, виходячи із індивідуальних міркувань бухгалтера та користувачів, а також може обмежуватись нормативно. Як вірно зазначає А.В. Озеран, «тільки користувач фінансових звітів має право визначити рівень суттєвості інформації. Оскільки фінансова звітність має досить широке коло користувачів, кожен з них має різне уявлення про рівень суттєвості. Так, для існуючих інвесторів компанії суттєвою є інформація про результати діяльності підприємства, динаміку прибутку і реальність активів. Для потенційних інвесторів суттєвою буде інформація про фінансову стійкість підприємства, потенційні зміни попиту на вироблену продукцію, рентабельність вкладень і реальність інвестиційних проектів» [3, с. 310].

Порівнюваність (зіставність) передбачає можливість для користувачів порівнювати показники фінансових звітів одного підприємства за різні періоди (горизонтальна зіставність), а також різних підприємств за один і той самий часовий відрізок (вертикальна зіставність). Однак така можливість далеко не завжди означає корисність. А без останньої будь-яке порівняння звітних даних позбавлене сенсу.

Як вірно зазначено у класичній роботі М.А. Болюха та ін. [4], з метою отримання обґрунтованих висновків під час порівняння необхідно враховувати умови порівняльності показників, оскільки порівнювати можна тільки якісно однорідні величини.

Цінність порівняння як одного з головних прийомів аналізу зменшується із укрупненням зіставляваних показників. Дані синтетичного обліку менш придатні для порівняння аніж дані аналітичного, оскільки зазвичай включають значну номенклатуру різнорідних об'єктів дослідження, а також можуть використовувати нетотожні методики їх узагальнення. Напр., достовірність висновків щодо рівня зношуваності двох об'єктів основних засобів з однаковими технічними характеристиками, введеними в експлуатацію різними підприємствами в один і той самий час буде вищою, аніж щодо всієї сукупності таких активів, узагальнених у групі «Машини та обладнання». В свою чергу,

рішення, прийняті ґрунтуючись на даних, отриманих шляхом порівняння фінансово-економічних показників із середньогалузевими чи показниками інших суб'єктів без врахування факторів середовища і особливостей їх функціонування, часто характеризуються значною ризиковістю та низькою ефективністю.

Таким чином, зіставність показників, побудованих на основі узагальнених облікових даних, в динаміці, без деталізованого аналізу, може призвести до хибних висновків.

Отже, на сучасному етапі розвитку бухгалтерської фінансової звітності, забезпечення її якості залишається важливою науково-методологічною проблемою. Її вирішення, на наш погляд, можливе завдяки поступовому зміщенню пріоритетів стосовно методу формування, формату представлення та термінів отримання підсумкової облікової інформації від суб'єкта бухгалтерського обліку до користувача або одержувача (реципієнта).

В ідеалі, користувач повинен самостійно отримувати облікову інформацію, відповідно до сформованих ним інформаційних запитів, у тій формі і обсягах, які йому необхідні, а також з достатнім рівнем деталізації і в строки, які забезпечать максимально ефективне вирішення управлінських задач. Технічно, цього можна досягти створивши Єдине сховище облікової інформації (ЕСОІ), куди дані експортуватимуться від суб'єкта бухгалтерського обліку і з якого авторизований користувач зможе одержувати інформацію, виходячи із попередньо сформованого ним запиту в режимі онлайн-доступу. Облікові дані в сховищі повинні бути деталізовані настільки, щоб повністю задовольнити інформаційні вимоги користувачів, виходячи з їх індивідуальних профілів та дозволів доступу. ЕСОІ повинна забезпечувати цілісність, збереження, структурованість, предметну орієнтацію облікових даних, а також дозволяти створювати запити будь-якого рівня складності та з охопленням різних часових діапазонів.

Процес реалізації бухгалтерським обліком інформаційної функції для прийняття управлінських рішень з використанням ЕСОІ представлено на рис. 1.

Адмініструванням ЕСОІ повинен займатися державний орган, створений при Міністерстві фінансів або Державній службі статистики.

Оскільки запити користувачів індивідуальні, то й відповіді на них ЕСОІ повинні формуватися за індивідуальним принципом, виходячи із профілю споживача та критеріїв запиту. Ідея мультиваріантності звітних показників для забезпечення різнорідних потреб користувачів не нова. Вона простежується в роботах



Рис. 1. Процес реалізації інформаційної функції бухгалтерським обліком при використанні ЕСОІ

Власна розробка

С.Ф. Голова [5], Т.В. Бочулі та К.В. Безверхого [6] й інших дослідників.

Профіль споживача облікової інформації – сукупність характеристик, які його однозначно ідентифікують, спонукають до створення інформаційних запитів та служать засобом для оцінки рівня задоволення інформаційних потреб [7, с. 162]. Профілювання споживачів є важливою управлінською задачею, розв'язання якої дозволяє систематизувати їх інтереси, моделювати можливі сценарії запитів та забезпечити умови для розмежування прав доступу до сховища облікової інформації.

Використання запропонованого механізму, серед іншого, суттєво видозмінить періодичність, як базовий принцип формування фінансової звітності. У сучасних умовах стрімкого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, динамічної зміни умов зовнішнього середовища, пришвидшення ділової активності підприємств, необхідності оперативного реагування на ризики фінансово-економічної природи, отримання облікової інформації періодично, а не на постійній основі, є неприпустимим. Така інформація стає неактуальною та може використовуватись в основному для оцінки правильності вже прийнятих рішень у минулому, а не для підтримки рішень, що приймаються у теперішньому часі і спрямовані на майбутнє. Це суттєво знижує цінність системи бухгалтерського обліку, як продуцента корисної інформації для забезпечення управлінського процесу. Реалізація технології ЕСОІ з використанням онлайн-засобів доступу до облікових даних дозволить нівелювати негативні наслідки регулярного систематичного

подання фінансової звітності, а також, в ідеалі, трансформувати принцип періодичності у принцип постійності.

Реорієнтація фінансової звітності від можливостей суб'єкта бухгалтерського обліку, обмежених нормативними вимогами та рекомендаціями, до вимог користувача, продиктованих потребами управління, дозволить якісно підвищити можливості аналізу її показників. Необхідна деталізація

забезпечить об'єктивне підґрунтя для прийняття ефективних рішень через використання аналітичного інструментарію до максимально достовірних та актуальних даних. В свою чергу, бухгалтер підприємства позбудеться значного обсягу рутинної роботи, пов'язаної з узагальненням вхідної облікової інформації, що дозволить інтелектуалізувати працю, перетворить його на безпосереднього учасника управлінського процесу, створить умови для професійного та особистісного зростання.

Висновки. У якості висновків сформуємо три взаємозв'язаних твердження щодо напрямів розвитку бухгалтерської фінансової звітності на найближчу перспективу, які можна узагальнити під умовною назвою «Концепція 3І»:

Твердження 1 (концепт інтерпеляційної пріоритетності користувача). Якщо основною метою звітності є надання користувачу інформації з чітко встановленими якісними характеристиками, то і вимоги до формату представлення та обсягів такої інформації повинен диктувати сам користувач.

Твердження 2 (концепт індивідуальності запитів користувача). Оскільки запити користувача індивідуальні і залежать від його особистих потреб, вигода від використання стандартизованих, уніфікованих показників звітності – менша, ніж персоналізованих.

Твердження 3 (концепт ініціативності користувача у формуванні звітних даних). Користувач повинен самостійно, з використанням спеціалізованих програмних засобів, на основі наявних масивів облікової інформації, сформованих суб'єктом бухгалтерського обліку, отримувати інформацію, придатну для вирішення поставлених завдань.

Список використаних джерел:

1. Корягін М.В. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності : монографія / М.В. Корягін, П.О. Куцик. – Київ: Інтерсервіс, 2016. – 276 с.
2. Про затвердження Національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73.
3. Озеран А.В. Суттєвість та її вплив на доречність і достовірність фінансової звітності / А.В. Озеран // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – Вип. 17. – С. 309-316.

4. Економічний аналіз: навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін. ; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.

5. Голов С.Ф. Теорія багатоцільового бухгалтерського обліку / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – №4. – С. 3-13.

6. Бочуля Т.В. Отчетность в поливариантном учете для внутреннего управления и внешнего регулирования экономики / Т.В. Бочуля, К.В. Безверхий // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 37 (331). – С. 51-63.

7. Височан О.С. Трансформація інформаційної функції бухгалтерського обліку як відповідь на виклики сучасної економіки / О.С. Височан, І.Р. Кіш // Бізнес Інформ. – 2016. – №3. – С. 160-165.

Vysochan O.S.

REORIENTATION OF THE FINANCIAL STATEMENT IN THE SYSTEM «SUBJECT OF ACCOUNTING – USER»

The value of financial statement not least of all is determined by a quality of information, which it contains.

In practice, different users can understand and interpret the same information given in a statement differently. Perception is a complex psycho-physiological process that depends first of all on knowledge and experience of a person. Accuracy and meaningfulness of understanding by the user of the financial statement are directly influenced by his familiarity with initial data that lies in the basis of summarizing articles.

Compliance with qualitative characteristics of relevance actually makes using universal approaches to the formation of reporting indicators impossible as they take into account neither features of users, nor specificity of conditions of development of each economic entity. Actually, a problem consists in the fact that the concept of relevance has a clearly expressed contextual and personal-psychological character, i.e. its influence depends both on concrete operating conditions and a user's personality.

An attention is paid to the fact that in any conditions, the rule is observed – any generalized information a priori no more reliable than the data on which it is formed, i.e. it is impossible to form a credible report based on the wrongful source information. Accordingly, the more there are operations with data after their primary processing, the higher the risk of misreporting of the end result.

A value of comparison as one of the main methods of analysis decreases with the enlargement of comparing indicators. Data of synthetic accounting are less useful for the comparison rather than data of analytical one as it usually includes a considerable variety of heterogeneous objects of research and also can use unidentical methods of generalization.

In our view, a user has to obtain accounting information by himself, in accordance with formed by him information requests, in that form and volumes that he requires, as well as with a sufficient level of detail and within the time limits, which will ensure the most efficient solution of managerial tasks. Technically, it can be achieved by creating Joint Accounting Data Storage wherein data will be exported from a subject of accounting and that will be able to provide information to authorized user taking into consideration the user's previously formed request in the mode of online access.

Let us forms three interrelated assertions concerning directions of development of financial statement for the short-term – «Concept 31»:

The concept of interpellation user priority – if the main purpose of the statement is to provide the user with information with clearly determined qualitative characteristics, then requirements to the presentation format and volumes of such information should be determined by the user personally.

The concept of individuality of user requests – as user requests are individual and depend on the user's personal needs, a benefit of using standardized, unified accounting indicators is less than in the case of personified indicators.

The concept of user initiative in the reporting data generation – the user should obtain information useful for problem-solving independently, by using specialized software, on the basis of available accounting data arrays formed by a subject of accounting.

Keywords: financial statement, accounting information, user of accounting information, qualitative characteristics of statement, accounting information user profile, Joint Accounting Data Storage.

Іваннікова О.В.

аспірант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету

АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ЯК ФАКТОРА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена малому бізнесу, який є одним з основних компонентів системи ринкової економіки, зокрема фінансовим показникам показникам його діяльності. Актуальність дослідження підвищується тим фактором, що політична нестабільність, неузгодженість законодавчої бази, що мають місце в нашій країні, в першу чергу відбиваються саме на малих підприємствах. Основна увага зосереджена на аналізі фінансового стану малих підприємств Одеської області. Проведений аналіз платоспроможності підприємств різних галузей, та зв'язку цих показників з рівнем прибутку. Визначено ряд факторів, що впливають на показники фінансової звітності та на результати аналізу, що проведений на її підставі. Запропоновано підвищити роль державного регулювання для забезпечення стабільного розвитку підприємств малого бізнесу, а також наголошено на необхідності внутрішнього фірмового аналізу основних економічних показників для забезпечення стабільної роботи підприємства.

Ключові слова: Мале підприємництво, статистичний аналіз, фінансова стійкість, платоспроможність, стабільність.

Статья посвящена малому бизнесу, который является одним из основных компонентов системы рыночной экономики, в частности финансовым показателям его деятельности. Актуальность исследования повышается тем фактором, что политическая нестабильность, несогласованность законодательной базы, которые имеют место в нашей стране, в первую очередь отражаются именно на малых предприятиях. Основное внимание сосредоточено на анализе финансового состояния малых предприятий Одесской области. Проведен анализ платежеспособности предприятий различных отраслей, и связи этих показателей с уровнем прибыли. Определен ряд факторов, влияющих на показатели финансовой отчетности и на результаты анализа, проведенного на ее основании. Предложено повысить роль государственного регулирования для обеспечения стабильного развития предприятий малого бизнеса, а также отмечена необходимость внутрифирменного анализа основных экономических показателей для обеспечения стабильной работы предприятия.

Ключевые слова: Малое предпринимательство, статистический анализ, финансовая устойчивость, платежеспособность, стабильность.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза, політична нестабільність та неоднозначність законодавчої бази негативно відбиваються на економічному стані національних підприємств. Це, у свою чергу, спричинює ріст безробіття, дефіцит державного бюджету через недостатність податкових надходжень, зростає загальна напруженість у суспільстві, різко падає рівень доходів соціально незахищених верств суспільства. Тому у сучасних реаліях надзвичайно важливо розуміти причинно-наслідкові зв'язки, що впливають на фінансову стійкість підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій. Важливу роль аналізу фінансових показників для ефектної діяльності підприємства у своїх працях вивчали відомі вітчизняні та зарубіжні дослідників: Грабовецький Б. Є., Костирко Р.О., Тігова Т.М., Селіверстова Л.С., Процюк Т.Б. та інші. Е. Нікбахт, А. Гроппеллі виділяли плато-

спроможність як один з основних показників, яким керуються інвестори та кредитори в прийнятті рішень.

Головна мета дослідження полягає в проведенні аналізу платоспроможності малих підприємств за видами економічної діяльності та галузями промисловості Одеської області, а також встановлення зв'язку цього показника з рівнем чистого прибутку; визначенні факторів, які можуть впливати на показники фінансової звітності, і, як наслідок, на результати аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Головного управління статистики (рис. 1) в Одеській області загальним фінансовим результатом діяльності суб'єктів малого підприємництва у 2015 р. став збиток до оподаткування у сумі – 111728,7 млн. грн.; у 2014 р. 175262,4 млн. грн. У 2013 р. аналогічний показник малих підприємств області склав 25057 млн. грн.

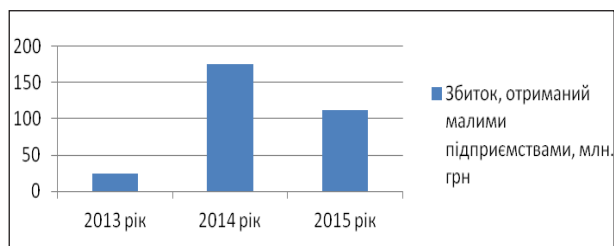


Рис. 1. Динаміка збитковості малих підприємств за 2013-2015 рр.

Наявна динаміка вказує на багатократне погіршення фінансового стану підприємств, які за результатами року не дійшли до головної мети своєї діяльності – отримання прибутку. На формування прибутку впливають зовнішні і внутрішні фактори. До зовнішніх факторів, на які суб'єкт господарювання не може вплинути, належать: природні умови, ставки податків, інфляція, ціни на виробничі ресурси, інфраструктура ринку.

Є внутрішні фактори, які залежать безпосередньо від підприємства – обсяг виробленої продукції, її якість, ціна, ефективність використання ресурсів та багато інших. Метою даного дослідження є аналіз таких показників ефективності діяльності підприємства, як платоспроможність та ліквідність, встановлення зв'язку між даними показниками та рівнем прибутку підприємств.

Фінансовий стан підприємства оцінюється показниками ліквідності та платоспроможності, які в загальному вигляді характеризують його спроможність своєчасно і в повному обсязі здійснювати розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями перед контрагентами. Короткострокова заборгованість підприємства, що відокремлена у відповідному розділі пасиву балансу, погашається різними способами, зокрема забезпеченням такої заборгованості можуть виступати будь-які активи підприємства, у тому числі необоротні. Разом з тим очевидно, що ситуація, коли, наприклад, частина основних засобів продається для того, щоб розрахуватися за короткостроковими зобов'язаннями, є небажаною. Саме тому, досліджуючи ліквідність та платоспроможність підприємства як характеристики його поточного фінансового стану і оцінюючи, зокрема, його потенційні можливості розраховуватися із кредиторами за поточними операціями, цілком логічним є зіставлення оборотних активів та короткострокових пасивів.

Незважаючи на те, що на практиці поняття ліквідності та платоспроможності тісно взаємозв'язані, вони не є тотожними. Ліквідність у загальному розумінні означає здатність цінностей перетворюватися в грошові кошти. Вона характеризу-

ється наявністю в підприємства ліквідних засобів у формі залишку грошей у касі, грошових коштів на рахунках у банку та тих елементів оборотних активів, що легко реалізуються.

Отже, платоспроможність підприємства характеризується його можливістю і здатністю своєчасно й повністю виконувати свої фінансові зобов'язання перед внутрішніми та зовнішніми партнерами, а також державою. Таким чином, основними ознаками платоспроможності є:

а) наявність у достатньому обсязі коштів на розрахунковому рахунку;

б) відсутність простроченої кредиторської заборгованості [1, с. 118].

Аналіз платоспроможності здійснюється шляхом зіставлення наявності і надходження коштів з платежами першої необхідності (податки, розрахунки з органами соціального страхування, пенсійного фонду та інші нарахування, погашення позик, оплата комунальних послуг і послуг сторонніх організацій, оплата праці).

Платоспроможність вимірюється коефіцієнтом платоспроможності, який розраховується як відношення грошових коштів та їх еквівалентів до суми термінових платежів на певну дату або на наступний період.

Коефіцієнт абсолютної платоспроможності розраховується за наступною формулою, використовуючи показники балансу:

$$K.п. = (p. 1160 \text{ ф. 1} + p. 1165 \text{ ф. 1}) / p. 1695 \text{ ф. 1}, (1)$$

де р. 1160 ф. 1 – грошові кошти та їх еквіваленти;

р. 1165 ф. 1 – поточні фінансові інвестиції;

р. 1695 ф. 1 – поточні зобов'язання.

Теоретичне оптимальне значення цього показника становить приблизно 0,2-0,25 [2, с. 145]. Проаналізуємо платоспроможність підприємств Одеської області за видами економічної діяльності на підставі даних Головного управління статистики в Одеській області за 2013 – 2014 роки (табл. 1) [4, с. 20].

Найвищі показники платоспроможності мають підприємства, що займаються фінансовою та страховою діяльністю – 0,6 та 0,3 на початок та на кінець року відповідно, тимчасовим розмішуванням й організацією харчування 0,36 та 0,29; заклади освіти – 0,26 та 0,29, надання інших видів послуг – 0,24 та 0,20. Найнижчі показники за даними 2014 року мають такі види діяльності як транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність та промисловість 0,04-0,05.

Проаналізуємо платоспроможність малих підприємств Одеської області за галузями промисловості на підставі даних Головного управління статистики в Одеській області за 2013- 2014 роки (табл. 2) [4, с. 23].

Таблиця 1

Аналіз платоспроможності малих підприємств Одеської області за видами економічної діяльності за 2013 -2014 р.р.

Вид економічної діяльності	Грошові кошти (рядок. 1165 ф. 1-м)		Поточні фінансові інвестиції (рядок 1160 ф. 1-м)		Поточні зобов'язання і забезпечення – усього (рядок 1695 ф. 1-м)		Коефіцієнт платоспроможності	
	на 31 грудня 2013р.	на 31 грудня 2014р.	на 31 грудня 2013р.	на 31 грудня 2014р.	на 31 грудня 2013р.	на 31 грудня 2014р.	на 31 грудня 2013р.	на 31 грудня 2014р.
Усього	2971741	3546229,1	1992449	1002141	40808444	54228939	-	-
Сільське, лісове та рибне господарство	133183,8	165916,4	17759,6	15520,8	1731758	1982879	0,0872	0,0915
Промисловість	111429,9	177557,4	7465,9	2588,6	2580559	3156025	0,0461	0,0571
Будівництво	463214,8	364006,6	283582,8	289397,2	5977346	6381845	0,1249	0,1024
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	606117,7	870575	775882,9	273428,4	12830215	18282671	0,1077	0,0626
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	330560,6	549223,1	8894,1	9263,8	7383972	10687827	0,0460	0,0523
Тимчасове розміщування й організація харчування	24365,3	17508,8	101785,9	101585,9	346337,7	402627,5	0,3642	0,2958
Інформація та телекомунікації	29867,1	27500,7	592,7	531,7	198649,3	263912,1	0,1533	0,1062
Фінансова та страхова діяльність	210994,3	157456,7	185364,3	168119,8	660651,2	1055911	0,6000	0,3083
Операції з нерухомим майном	647592,7	442947,5	518058,1	57233,5	6071793	8339767	0,1920	0,0600
Професійна, наукова та технічна діяльність	238076,4	263340,7	13977,9	19495,3	1361134	1808118	0,1852	0,1564
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	134657	484767,7	78862,5	64722,6	1102633	1269586	0,1936	0,4328
Освіта	4802,4	3824,3	23	10	16984,2	14673,8	0,2841	0,2613
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	22492	7252,5	175,6	222,8	397702,7	439294,3	0,0570	0,0170
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	4628,1	6056,6	13,8	13,9	108175,9	103211,7	0,0429	0,0588
Надання інших видів послуг	9758,6	8295,1	10	6,4	40533,7	40590,2	0,2410	0,2045

Таблиця 2

Аналіз платоспроможності малих підприємств Одеської області за галузями промисловості

Галузі промисловості	Грошові кошти (рядок. 1165 ф.1-м)		Поточні фінансові інвестиції (рядок. 1160 ф. 1-м)		Поточні зобов'язання і забезпечення – усього (рядок. 1695 ф. 1-м)		Коефіцієнт платоспроможності	
	на 31 грудня 2013р.	на 31 грудня 2014р.	на 31 грудня 2013р.	на 31 грудня 2014р.	на 31 грудня 2013р.	на 31 грудня 2014р.	на 31 грудня 2013р.	на 31 грудня 2014р.
Промисловість	111429,9	177557,4	7465,9	2588,6	2580559	3156025	-	-
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	549,1	340,5	0	0	4808,6	4362,5	0,1142	0,0781
Переробна промисловість	97065,8	144307,3	7464,7	2578,1	1983978	2445121	0,0527	0,0601
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	29536	56532,8	241	241	792042,5	971026,9	0,0376	0,0585
текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	7350,1	9942,5	162,4	162,4	48540	79058,1	0,1548	0,1278
виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	4327,4	4091,4	4336,5	5	112148,3	132063,9	0,0773	0,0310
виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	0,3	0,1	0	0	4953,4	6602,5	0,0001	0,0000
виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	4197,4	2532,3	4,8	0	101279,4	137660,4	0,0415	0,0184
виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	518,6	407,3	0	0	4328,1	4422,5	0,1198	0,0921
виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої нетекстильної мінеральної продукції	11434,7	18831,1	317,1	513,2	402532	517279,6	0,0292	0,0374
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів	4755,3	6822,4	1650	1650	125850,5	139980,4	0,0509	0,0605
машинобудування	10787,3	10343,7	701,5	1,5	162969,5	185920,8	0,0705	0,0556
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	2334,9	2555,5	700	0	7307,8	6844,2	0,4153	0,3734
виробництво електричного устаткування	1991,7	2973,1	0	0	20824,2	41744,5	0,0956	0,0712
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	2503,3	3187,4	0	0	78289,7	88985,5	0,0320	0,0358
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	3957,4	1627,7	1,5	1,5	56547,8	48346,6	0,0700	0,0337
виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	24158,7	34803,7	51,4	5	229334	271105,4	0,1056	0,1284
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	9391,9	29052,9	0	0	527257,4	593134,9	0,0178	0,0490
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	4423,1	3856,7	1,2	10,5	64514,9	113407,2	0,0686	0,0341

Аналіз платоспроможності підприємств промисловості Одеської області (табл. 2), дозволяє зробити наступний висновок – найбільший коефіцієнт платоспроможності мають підприємства з виробництва та реалізації комп'ютерів, електронної та оптичної продукції 0,41 та 0,37 у 2013 році та у 2014 році відповідно; текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів – 0,15 та 0,13, низькі коефіцієнти платоспроможності має виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції – 0,002 та 0,003, виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань – 0,003, найнижчий коефіцієнт платоспроможності у виробництво коксу та продуктів 0,0001.

Проте при аналізі балансу слід мати на увазі, що його дані характеризують стан підприємства лише на певну дату, в даному випадку – на кінець року. Система показників балансу є моментною, а тому можна припустити, що якщо на підприємстві на кінець року спостерігається нестача коштів, це не значить, що воно не зможе погасити свої поточні зобов'язання, адже баланс не містить інформації про термін їх погашення.

Аналізуючи стан платоспроможності підприємства, необхідно розглянути причини фінансових труднощів, частоту їх створення і тривалість прострочених боргів. Причинами незадовільної платоспроможності можуть бути невиконання плану виробництва і реалізації продукції, підвищення її собівартості, невиконання плану прибутку, в результаті чого має місце нестача власних джерел самофінансування підприємства, високий процент оподаткування. Однією з причин погіршення платоспроможності може також бути неправильне використання оборотних коштів, відтягання їх в дебіторську заборгованість, вклад у надпланові запаси та інші цілі, які тимчасово не мають джерел фінансування. Водночас відсутність грошових коштів на розрахунковому рахунку для погашення термінових зобов'язань не завжди є підставою вважати підприємство неплатоспроможним.

Показники фінансових результатів характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства. Найважливіші серед них є показники прибутку, який в умовах ринкової економіки складає основу економічного розвитку підприємства. Зростання прибутку створює фінансову базу для самофінансування, розширеного виробництва, розв'язання соціальних проблем та задоволення матеріальних проблем трудових колективів. За рахунок прибутку також виконується частина зобов'язань

підприємства перед бюджетом, банками та іншими підприємствами та організаціями. Зростання прибутку визначає зростання потенційних можливостей підприємства, підвищує міру його ділової активності, збільшує розміри прибутків засновників і власників.

Результати аналізу чистого прибутку малих підприємств Одеської області встановили відсутність прямої залежності між рівнем платоспроможності та чистого прибутку. Так, за статистичними даними за 2014 рік, такі види економічної діяльності як фінансова та страхова діяльність отримали збиток 313876,5 тис. грн., проте коефіцієнт платоспроможності (далі – К. п.) склав 0,6 та 0,3 у 2013 році і у 2014 році відповідно (див. табл. 1), що свідчить про достатній рівень коштів для погашення зобов'язань; діяльність у сфері освіти – збиток 2680,00 тис. грн. (К. п. 0,26 та 0,29); тимчасове розміщення та організація харчування – збиток 224751,0 тис. грн. (К. п. 0,36 та 0,29). Діяльність у сфері транспорту мала найнижчі коефіцієнти платоспроможності – 0,04 та 0,05 та за результатами 2014 р. підприємства цієї галузі отримали найбільш негативний фінансовий результат – збиток 4153979,7 тис. грн.

Аналогічна тенденція спостерігається при аналізі прибутку малих підприємств за видами промислової діяльності. Наприклад, такий вид діяльності як виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції мав найвищий К. п. – 0,41 та 0,37 (див. табл. 2), проте фінансовим результатом став збиток – 177,2 тис. грн.; виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення – К. п. -0,0001, але за результатами року 100% підприємств галузі отримали прибуток – 417,5 тис. грн.

Висновки. Платоспроможність, ліквідність та фінансова стійкість є найважливішими характеристиками фінансово-економічної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. Якщо підприємство фінансово стійке, платоспроможне, воно має перевагу перед іншими підприємствами того ж профілю в залученні інвестицій, в отриманні кредитів, у виборі поставальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Нарешті, воно не вступає в конфлікт з державою і суспільством, тому що виплачує своєчасно податки до бюджету, внески до соціальних фондів, заробітну плату – робітникам і службовцям, дивіденди акціонерам, а банкам гарантує повернення кредитів і сплату відсотків по них.

Чим вище стійкість підприємства, тим більше воно незалежно від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик опинитися на межі банкрутства. Результати дослідження базуються на статистичних даних, які надаються підприємствами до органів ста-

тики у формі щорічних звітів. Вони показали відсутність прямої залежності між рівнем платоспроможності і чистого прибутку – у збиткових підприємств досить часто коефіцієнт платоспроможності знаходиться на високому рівні, в той же час як підприємства, що отримали прибуток, мають найнижчий коефіцієнт платоспроможності. Це означає, що для отримання повноцінної та достовірної інформації про фінансовий стан підприємства необхідно використовувати широкий спектр економічних показників – ліквідності, оборотності, рентабельності, платоспроможності і обов'язково пов'язувати цифри з аналізом факторів зовнішнього середовища – стратегій конкурентів, попиту і пропозиції на ринку.

За 2015 р. 24,3% малих підприємств отримали збиток, за 2014 р. – 30,5%. Проте беручи до уваги особливості ведення бізнесу, що склалися у нашій країні історично, менталітет більшості населення, складну та нестабільну економіко-політичну ситуацію справедливо постає питання – а чи всі ці збитки реальні? З 2015 року платники податку, обсяг доходів яких не перевищує 20 млн. грн., мають право сплачувати податок на прибуток за результатами бухгалтерського обліку без коригування на податкові різниці. По суті – за результатами фінансової звітності. Можливо, збитки у фінансовій звітності деяких підприємств значно завищені з метою незаконної оптимізації податкового навантаження? Однозначно та з повною впевненістю відповісти на це питання неможливо.

Можна виділити ряд обставин, які провокують підприємства до тінізації частини своїх доходів, серед них: наявність спадних та застійних процесів в національній економіці; низький рівень довіри до влади – підприємці не вірять, що податкові надходження будуть використані за призначенням; високі витрати легального ведення бізнесу; негативний досвід про корупційність податкових органів та органів державної влади.

Не можна оминати увагою той факт, що керівники та менеджери малих підприємств деколи не приділяють увагу аналізу основних економічних показників діяльності фірми, найчастіше через брак часу та коштів на утримання спеціалістів, відповідальних за це. Але, першопричиною є відсутність розуміння важливості такого аналізу для стабільної та довготривалої роботи прибуткового підприємства.

Така ситуація суттєво гальмує розвиток малого підприємництва в Одеській області і в Україні загалом. Тому зараз, в кризовий період малому підприємству як ніколи, потрібна державна підтримка. Розроблення ефективних управлінських рішень щодо регулювання та підтримки малого підприємництва повинно бути одним з пріоритетних завдань держави. Така політика, на нашу думку, має базуватися на доступному кредитуванні, зменшенні податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва, створенні сприятливого інвестиційного клімату, а також забезпеченню безпеки ведення бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
2. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз. Навч. посібник. – Київ: БК «Фактор», 2007 р. – 773 с.
3. Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси / Пер. з англ. В.Ф. Овсієнка та В.Я. Мусієнка. – К.: Основи, 1993. – 383 с.
4. Тігова Т.М., Селіверстова Л.С., Процюк Т.Б. Аналіз фінансової звітності. Навч. посібник. – Київ: АСК, 2012 р. – 268 с.
5. Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області. Електронний ресурс. Режим доступу <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>.
6. Фінансові результати діяльності підприємств малого бізнесу Одеської області у 2014 році. Статистичний бюлетень.

Ivannikova O.V.

ANALYSIS OF SOLVENCY AS A FACTOR OF FINANCIAL STABILITY OF SMALL BUSINESSES

The article is dedicated to the small business, which is one of the most fundamental system components of market economy and economic indicators of business activity. Research is extremely relevant, because of the political instability, the inconsistency of the legislative framework that have taken place in our country, primarily influence on small businesses.

The main attention is concentrated on the statistical analysis of small enterprises' financial state in Odessa region. Based on the research and analysis of scientific papers and publications of known

scientists, economists and other experts in the field of accounting and economic analysis the statistics assessment of results of activity of small enterprises for 2013-2015 was done and definition of solvency was also given. The analysis of the solvency of various industries and the connection of these indicators with income was conducted. The number of factors, that affect the performance of the financial statements and the results of analysis conducted on its basis were determined. The article deals with the topical issue of the reliability of the financial statements in the context of a possible underreporting of profit for the illegal tax optimization, highlighted the causes that can induce a business to such steps.

It is proposed to increase the role of government regulation to ensure the sustainable development of small businesses. The necessity of internally corporate analysis of major economic indicators to ensure stable operation of the enterprise is also justified.

УДК 657.21

Лукановська І.Р.

кандидат економічних наук,
стприйшій викладач кафедри обліку в державному секторі
економіки та сфері послуг
Тернопільського національного економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВОДНИХ РЕСУРСІВ

Стаття висвітлює актуальні проблеми сучасного етапу існуючої системи обліку витрат бюджетних установ, що зазнала трансформації на шляху переходу України до ринкових умов ведення господарства та змін пов'язаних із новими підходами обліку. В основу статті взято практику обліку водних ресурсів, до яких входять бюджетні неприбуткові організації, що мають ряд проблемних питань організації доходів та витрат галузі водного господарства України. На основі проведеного аналізу робіт вітчизняних вчених визначено особливості ведення обліку щодо здійснення основної діяльності та надання платних чи інших послуг водогосподарських підприємств. Визначено завдання обліку витрат, що в умовах ринку ставляться перед водогосподарськими організаціями.

Ключові слова: бюджетні установи, водне господарство, бухгалтерський облік, витрати, контроль.

Статья освещает актуальные проблемы современного этапа существующей системы учета расходов бюджетных учреждений, подвергшейся трансформации на пути перехода Украины к рыночным условиям ведения хозяйства и изменений связанных с новыми подходами учета. В основу статьи взято практику учета водных ресурсов, в которые входят бюджетные неприбыльные организации, имеющие ряд проблемных вопросов организации доходов и расходов области водного хозяйства Украины. На основе проведенного анализа работ отечественных ученых определены особенности ведения учета по осуществлению основной деятельности и предоставления платных или иных услуг водохозяйственных предприятий. Определены задачи учета расходов, что в условиях рынка ставятся перед водохозяйственными организациями.

Ключевые слова: бюджетные учреждения, водное хозяйство, бухгалтерский учет, расходы, контроль.

Постановка проблеми. Бюджетні неприбуткові організації – одні з найважливіших, але, одночасно, найбільш проблемних секторів економіки країни з точки зору фінансового забезпечення. До цієї групи належать водогосподарські організації, які займаються надзвичайно важливими питаннями, що пов'язані з експлуатацією меліоративних систем державного підпорядкування, використанням, збереженням

та відтворенням такого природного ресурсу як вода, а також вирішує низку інших, не менш важливих, управлінських та регулюючих заходів. Зокрема, меліорацією земель, вирішенням разом з уповноваженими на це органами й організаціями проблеми забезпечення водними ресурсами тощо.

В умовах нестабільності водному господарству притаманні проблеми нестачі коштів

для здійснення базових функцій. Це, в свою чергу, впливає на процес соціально-економічного розвитку держави в цілому та окремих областей, зокрема. З метою підвищення якості та результативності діяльності водогосподарства в Україні вже понад 7 років здійснюється реформування цього сектора національної економіки. Ринкові перетворення торкнулися багатьох чинників його функціонування, але не стали фактором зростання якості надання послуг та покращення умов обслуговування населення і галузей економіки водними ресурсами. Однією з найважливіших передумов подолання негативних явищ, безумовно є система обліку та контролю, які здатні забезпечити підвищення ефективності господарювання, в тому числі на основі раціонального використання наявних водних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам обліку і контролю в умовах ринкових відносин надається важливе значення, але вони ще мало вивчені й досліджені у вітчизняній науці і практиці, а особливо щодо такого об'єкта як водні ресурси та діяльності організацій (підприємств) водного господарства загалом.

За останні роки в вітчизняній фінансово-економічній літературі з'явилися нові публікації, які висвітлюють проблеми обліку, управління, планування і контролю доходів і витрат водогосподарських установах, що виникли вже в умовах економічного реформування народного господарства України. Серед яких які займалися вирішенням цих проблем варто виділити: С.І. Дорогунцова, Е.А. Гриневича, Б.І. Адамова, Т.М. Остапенко, Т.С. Осадча, В.І. Павлова, В.А. Петрук, С.В. Лень, Л.В. Сиротатченко, Н.Ф. Чечетову, Л.Т. Штимер та інших.

Зокрема, Т.С. Осадча, присвячує своє дослідження такому об'єкту бухгалтерського обліку, як водна рента, дає означення сутності цього поняття, класифікацію для цілей обліку, пропонує використовувати інформацію зі Звіту про формування водної ренти, що містить дані щодо джерел окупності витрат, понесених на утримання водних об'єктів, а також вплив екологічного стану водного об'єкта на розмір такої ренти. Науковець вважає, що такий підхід дасть змогу управлінському персоналу коригувати діяльність підприємства відповідно до стратегічних завдань розвитку суб'єктів водогосподарства та положень концепції сталого розвитку [3, с. 33].

Низка інших публікацій (О.А. Лаговська, І.В. Замула, В.І. Павлова, В.А. Петрук та ін.) присвячені питанням виокремлення екологічного обліку, як стратегічно важливого для збереження природних ресурсів, в тому числі водних, обліку й класифікації витрат тощо.

Інтерес до такого роду досліджень вказує на вагомість ролі та посилення потреби у збереженні водних ресурсів, а також зростання ролі обліку у вирішенні цієї проблеми. Зважаючи на той факт, що водні господарства перебувають у групі бюджетних установ, в останні роки їх торкнулося багато змін, що пов'язані не лише з реформуванням цієї галузі національної економіки, а й реформуванням системи обліку бюджетних установ.

Так, на думку Штимер Л.Т., облікова система бюджетних установ знаходиться у перехідному стані. Слід відмітити, що здійснено при цьому чи мало проблем у системі бухгалтерського обліку та звітності установ державного сектору економіки, які визначили потрібність проведення реформи системи бухгалтерського обліку [7].

Це також накладає відбиток не лише на засадах обліку водних господарств, а й на їхній діяльності загалом, оскільки перехід на нові підходи (План рахунків, стандарти обліку) вимагає додаткових затрат праці облікових працівників і часто супроводжується труднощами, в тому числі пов'язаними зі специфікою галузі.

Метою даної статті є оцінка практики обліку фінансово-господарської діяльності, зокрема у частині витрат організацій водного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Водогосподарства як суб'єкти господарювання, що виконують чимало соціальних функцій, за своєю внутрішньою структурою являють собою складний господарський механізм. Реалізація покладених на них завдань можлива лише за умов постійних зв'язків між структурними підрозділами та добре налагодженої системи управління. Важливу роль у зазначеному механізмі відіграє обліковий процес, який у результаті процесу обробки облікової інформації забезпечує керівництво установи інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень. А оскільки здійснення облікового процесу, навіть за умов максимальної його автоматизації, неможливе без праці виконавців облікових функцій – працівників бухгалтерської служби та окремих уповноважених осіб інших структурних підрозділів, питання організації цієї праці постає як головне [1].

Організації, що займаються питаннями водних ресурсів, наприклад облводресурсів, є бюджетними неприбутковими організаціями й належать до сфери управління відповідного центрального органу виконавчої влади, який реалізовує державну політику у сфері розвитку водного господарства і гідротехнічної меліорації земель, управління, використання та відтворення поверхневих водних ресурсів – Держводагентство.

Структура бюджетної установи включає ряд структурних одиниць і посадових осіб, яким вони підпорядковані. Основними завданнями вищестоящих організацій водного господарства, зокрема облводресурсів, є реалізація державної політики щодо розвитку водного господарства та гідротехнічної меліорації земель, а також забезпечення потреб населення і галузей економіки області у водних ресурсах та їх раціональне використання, виконання природоохоронних заходів та вдосконалення нормативно-правового забезпечення галузі. Відповідно до покладених завдань, основним видом діяльності організацій цього типу є здійснення координації та контролю за функціонуванням і господарюванням підпорядкованих водогосподарських підприємств.

Зважаючи на значні обсяги діяльності досліджуваних суб'єктів, в них значна увага приділяється організації бухгалтерського обліку. Так, організацію бухгалтерського обліку господарської діяльності зазвичай здійснює відділ бухгалтерського обліку та звітності, до функцій якого належать: контроль за економічним використанням матеріальних, фінансових ресурсів; організація обліку основних засобів, грошових коштів, товарно-матеріальних цінностей, своєчасне відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій пов'язаних з їх рухом, облік витрат, реалізації робіт, послуг, результатів господарської діяльності.

Варто відзначити, що такий відділ (бухгалтерія) також здійснює контроль за оформленням бухгалтерських документів, використанням фонду заробітної плати, встановленням посадових окладів, проводить інвентаризацію грошових коштів, товарно-матеріальних цінностей, основних засобів; бере участь у роботі з вдосконалення і розширення сфери дій внутрішньогосподарських розрахунків у розрізі планової і облікової документації організації, забезпечує своєчасне складання бухгалтерської звітності, первинних документів і бухгалтерських засобів, надання їх у встановленому порядку у відповідні органи.

Права та обов'язки головного бухгалтера регулюється Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2], а також посадовою інструкцією.

Зокрема, до обов'язків головного бухгалтера водогосподарських підприємств належать:

- забезпечувати дотримання на підприємстві встановлених єдиних методів бухгалтерського обліку, складання й подання фінансової звітності у визначені строки;
- організовувати контроль за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій (йому відомих);

– брати участь в оформленні матеріалів, пов'язаних із нестачею та відшкодуванням втрат від недостачі, крадіжок, псування цінностей підприємства.

Доцільно відмітити, що ведення обліку щодо здійснення основної господарської діяльності та надання платних чи інших послуг провадиться автоматизовано з використання робочого плану рахунків, розробленого спеціально для бюджетної установи. Комп'ютеризований облік з програмним забезпеченням «Парус», «1С. Бухгалтерія», дає змогу вести облік заробітної плати, облік матеріалів та всіх господарських операцій підприємства, а також, з кожного рахунку ведуться машинограми, в яких зазначається залишок на початок звітного періоду, обороти за дебетом з розшифровкою по рахунках, аналогічно обороти за кредитом і залишок на кінець звітного періоду. Машинограми ведуться в аналітиці, де зазначається всі партнери, кожна господарська операція. Машинограми служать основою для заповнення меморіальних ордерів та Головної книги, інших форм звітності підприємства.

Як відомо, основним завданням фінансового обліку є формування інформації про фінансовий стан підприємства, в особливості достовірного обліку фінансових результатів. Це завдання, на сьогоднішній день, вирішується шляхом обліку та співвідношення доходів та витрат.

Згідно П(С)БО 16 «Витрати», витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками). Собівартість продукції (робіт, послуг) – це витрати підприємства, які безпосередньо пов'язані з виробництвом і збутом продукції, виконанням робіт та наданням послуг [6].

Натомість в Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку в державному секторі економіки 135 «Витрати» не уточнюються в загальних положеннях ці поняття, що дещо нівелює факт досягнення єдності у питаннях бухгалтерського обліку.

Завдяки працям видатних вчених, економістів, теоретиків та практиків до початку 90-х років була побудована система обліку витрат і калькулювання собівартості, яка дозволяла виконувати підрахунки всіх фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом й реалізацією продукції (робіт, послуг), проаналізувати структуру витрат тощо. Однак з переходом на ринкові відносини й заміною форми власності у більшості бюджетних неприбуткових організацій (підприємств) з'явилися нові вимоги до облікової інформації. Тоді до вже існуючих традиційних завдань обліку слід було додати наступні:

– оперативне інформаційне забезпечення керівництва про фактичний розмір витрат для прийняття рішень з врахуванням їх економічних наслідків;

– формування даних про зміни витрат залежно від змін обсягів виробництва, надання послуг;

– надання неупередженої та достовірної інформації про стан надходжень від надання платних послуг, обсяг сумнівних боргів, а також строки сплати зобов'язань і їх дотримання.

Названий вище перелік охоплює лише маленьку частину від завдань, що в умовах ринку ставляться перед водогосподарськими організаціями. В умовах реформування системи обліку до їх складу слід віднести також забезпечення правильного, обґрунтованого й безпомилкового перенесення залишків зі старих рахунків на нові, освоєння нових підходів до формування звітності та її складових, формування засад удосконалення інформаційної бази управління водогосподарствами на основі нових стандартів обліку тощо.

В цьому контексті в бухгалтерському обліку надання платних послуг тісно пов'язане з ідентифікацією таких економічних категорій як «витрати», «затрати», «собівартість», а тому упущення щодо їх означення в стандартах обліку та ще й урахуванням того, що вони мають грошову оцінку витрат, але за обсягами, що охоплюють ту чи іншу інформацію досить різняться, мають бути належним чином вирішені й врегульовані.

Актуалізація потреби пошуку можливостей вирішення цієї проблеми пояснюється тим, що отримуючи доходи за надання платних послуг з виконання різних видів робіт (земляних, протиповеневих тощо), а також використання механізмів і транспортних засобів для цього, важливо раціонально здійснювати витрати. Сприяти такій раціональності має саме бухгалтерський облік. Але за наявності альтернативних трактувань і підходів до витрат і їх включення у собівартість досягти цього складно.

На підкреслення вагомості вироблення більш досконалого підходу до ведення обліку можна навести обсяги діяльності Тернопільського обласного управління водних ресурсів, офіційні дані щодо яких містяться на офіційному сайті цієї організації. Так, доходи від надання платних послуг у 2016 році склали 8222,6 тис. грн., для надання яких залучалися всі структурні підрозділи. Кошти, які залишаються в розпорядженні управління направляються на покриття недостатнього фінансування. За 2016 рік було направлено 3242,31 тис. грн. на утримання державних фондів. З місцевого бюджету у 2016 році залучено коштів 7309 тис. гривень.

До зведеного бюджету у 2016 році Тернопільським облводресурсів внесено податків та платежів на суму 2852,8 тис. грн., в тому числі до державного бюджету – 569,5 тис. грн., до місцевих бюджетів – 2283,3 тис. гривень, що у відсотковому еквіваленті становить 20% та 80% відповідно (рис. 1) [4].

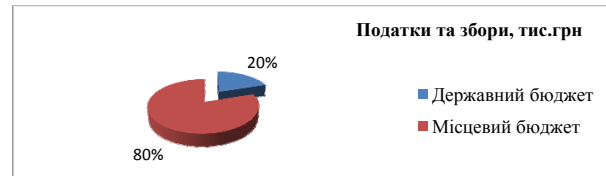


Рис. 1. Внесення податків та платежів Тернопільським облводресурсів до державного та місцевих бюджетів

Слід зазначити, що доходи і витрати включаються до складу звіту про фінансову діяльність (форма № 9д, № 9м) на підставі принципів нарахування та відповідності доходів і витрат та відображаються в бухгалтерському обліку й фінансових звітах у тих періодах, до яких вони відносяться. При цьому доходи і витрати відображаються в обліку і звітності у момент їх виникнення, незалежно від часу надходження або сплати грошових коштів. Собівартість реалізованих продукції, послуг, товарів (робіт) відображається одночасно з визнанням відповідного доходу.

Дослідження фінансової звітності організації водного господарства за 2016 рік свідчить, що витрати за загальним фондом в цілому поділяються на поточні та капітальні. Окрім цього, такі установи здійснюють внутрішнє й зовнішнє кредитування (рис. 2).



Рис. 2. Чинна класифікація витрат організацій водного господарства

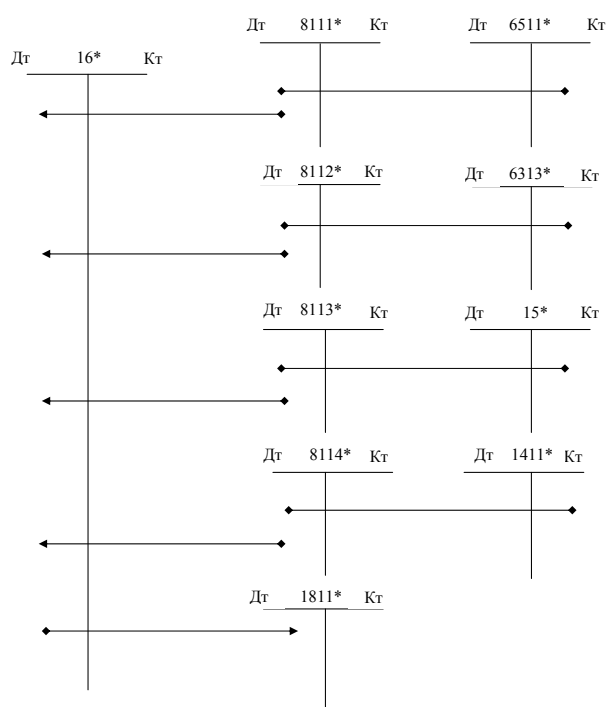


Рис. 3. Схема відображення операцій з обліку витрат на надання послуг організаціями водогосподарства (розпорядниками бюджетних коштів)*

Особливістю відображення витрат за новим планом рахунків є той факт, що при наданні послуг організаціями водного господарства, які фінансуються з бюджету, та є розпорядни-

ками бюджетних коштів, операції відображаються з використанням одночасного списання сум з 8 класу рахунків «Витрати» на рахунок 1 класу «Нефінансові активи». Загальна схема облікового відображення операцій має вигляд, що поданий на рис. 3.

Слід зауважити, що такий транзитний підхід досить вдалий з позиції врахування сутності та особливостей діяльності організацій водного господарства, які є розпорядниками бюджетних коштів. Він дозволяє мати інформацію про видатки за їх групами (завдяки 8 класу рахунків), а також дані, що служать основою визначення собівартості наданих послуг.

Висновки. Таким чином, незважаючи на те, що існують різні підходи щодо визнання та оцінки витрат (з точки зору бухгалтерів витрати – це тільки конкретні затрати ресурсів підприємства) однак всі погоджуються з тим, що система обліку витрат повинна надавати точну, достовірну й оперативну інформацію для потреб управління ними і формування собівартості. Більше того, крім загальної суми витрат, система обліку повинна відображати та аналізувати причини й наслідки зв'язків між різними видами витрат. Тому перспективним і актуальним напрямом подальших наукових пошуків є теоретичне обґрунтування можливостей формування відповідної інформації, системи її документального забезпечення, а також встановлення суб'єктів обліку, здатних продукувати такі облікові дані.

Список використаних джерел:

1. Джога Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: навчальний посібник / Р.Т. Джога. – К.: КНЕУ, 2006. – 483 с.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996 - XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Осадча Т.С. Водна рента: сутність, джерела формування та облікове відображення / Т.С. Осадча // Вісник ЖДТУ. – Серія Економічні науки. – 2016. – № 2 (76). – С. 33-39.
4. Підсумки фінансово-господарської діяльності облводресурсів за 2016 рік. Офіційний веб сайт Тернопільського управління водних ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vodgosp.te.ua/news/?id=1602>
5. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2013 № 1203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://buhgalter.com.ua/dovidnik/plan-rahunkiv/plan-rahunkiv-buhgalterskogo-obliku-v-derzhavnomu-sektori-vityag-dlya/>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. №318 зі змінами і доповн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Штимер Л.Т. Облікова система установ державного сектору економіки: проблеми та перспективи розвитку / Л.Т. Штимер // Економічний форум. – 2015.–№ 1. – С. 276-282. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_1_47

* 16 – Виробництво; 15 – Виробничі запаси; 8111 – Витрати на оплату праці; 8112 – Відрахування на соціальні заходи; 8113 – Матеріальні витрати; 8114 – Амортизація; 1411 – Знос основних засобів; 6511 – Розрахунки із заробітної плати; 6313 – Розрахунки із загальнообов'язкового державного соціального страхування [5].

Lukanovska I.R.

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF COST ACCOUNTING OF WATER RESOURCES

The article covers actual problems of the present stage of the existing system of cost accounting budgetary institutions undergoing transformation on the path of transition of Ukraine to market economy conditions and changes associated with new approaches. The basis of the article comes the practice of water accounting, including budget non-profit organizations, have a number of problematic issues of the organization of income and expenditure of the water management industry. On the basis of the analysis of works of domestic scientists, the article identifies the peculiarities of accounting for the core activities and the provision of pay or other services to water companies. Lists the tasks of cost accounting that the market conditions facing water organizations, usually implemented by the division of accounting and reporting. The functions of which are presented in the article.

The main types of expenditures for the General Fund in accordance with financial reporting organizations of water management. In accordance with the new chart of accounts public sector entities to account for the cost organizations of water management differentiated by the following classification of expenses as costs of wages, deductions for social activities, material costs, depreciation and others. Shows a General scheme accounting reflection of the characteristics of costs in the provision of services of water management organizations according to the new chart of accounts. The article identifies that the cost accounting system must provide accurate, reliable and timely information for the needs of management and the formation of cost.

УДК 657.372.3

Трачова Д.М.

кандидат економічних наук,
доцент, докторант
Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто економічний зміст та завдання амортизаційної політики на підприємствах. Досліджено особливості ведення амортизаційної політики у наукових працях вчених. Обґрунтовано роль прискореної амортизації в стимулюванні інноваційного розвитку суб'єктів та перспективи її застосування в умовах вступу до Європейського союзу. Визначено основні напрямки удосконалення методичних положень щодо формування амортизаційної політики підприємств. Визначено доцільність застосування методів прискореної амортизації. Доведено, що реформування амортизаційної політики повинно відбуватися ззовні та з середини підприємства одночасно. В існуючих складових, формування амортизаційного фонду підприємства навіть за рахунок власних ресурсів неможливе та потребує втілення дієвих кроків нормативно-правового регулювання держави.

Ключові слова: бухгалтерський облік, знос, амортизаційна політика підприємства.

В статье рассмотрены экономическое содержание и задачи амортизационной политики предприятия. Исследованы особенности ведения амортизационной политики в трудах ученых. Обоснована роль ускоренной амортизации в стимулировании инновационного развития предприятий и перспективы ее применения в условиях вступления в Европейский союз. Определены основные направления совершенствования методических положений по формированию амортизационной политики предприятий. Определена целесообразность применения методов ускоренной амортизации. Доказано, что реформирование амортизационной политики должно происходить извне и изнутри предприятия одновременно. В существующих составляющих, формирование амортизационного фонда предприятия даже за счет собственных ресурсов невозможно и требует осуществления действенных шагов нормативно-правового регулирования государства.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, износ, амортизационная политика предприятия.

Постановка проблеми. Прискорення морального зносу основних виробничих фондів підприємств під впливом науково-технічного прогресу призвело до того, що обладнання застаріває швидше, ніж зношується в процесі використання. Цей факт ігнорувався до тих пір, поки не з'явилася реальна перспектива виходу України на світовий ринок, де неможливо конкурувати з іншими виробниками, маючи існуючий рівень техніки та технології переважної частини українських підприємств. У зв'язку з цим облік темпів і рівня морального зносу в усіх його проявах стає дедалі актуальнішою темою. Актуальним і важливим на сучасному етапі є амортизаційна політика. Правильна амортизаційна політика веде до стабільності виробництва, його ефективності.

У світі накопичено величезний досвід використання амортизаційних відрахувань. Його ефективно впровадження в діяльність підприємств України сприятиме його вдосконаленню.

На даний час процес нарахування амортизації підприємствами носить декларативний характер і його якісна складова залежить від розміру та системи оподаткування підприємства.

Суми нарахованої амортизації не розглядаються бухгалтерами в рамках свого прямого призначення, у якості джерела інвестування в оновлення оборотних засобів. Сьогоденні економічні реалії такі, що суми нарахованої амортизації використовуються у якості податкового важеля впливу на оподаткований прибуток підприємства.

Для суб'єктів господарювання, які знаходяться на загальній системі оподаткування, використання прискорених методів амортизації допомагає збільшити розмір собівартості продукції, а, відповідно, зменшити податок на прибуток. Однак застосування прискорених методів амортизації на практиці відбувається тільки по відношенню до нових необоротних активів.

Вивчення формування амортизаційної політики з суто економічної точки зору без урахування облікової складової призвело до відмінності в трактуванні та порядку визначення економічного призначення ролі амортизації. На даний час облікова функція нарахованої амортизації реалізується тільки у якості регулювання оподаткування підприємства. Реальної функції відновлення необоротних активів амортизаційна політика підприємства на даний момент не має. Єдиним шляхом переформатування підходів до амортизаційної політики держав і підприємства є поєднання її економічної суті із обліковим механізмом реального накопичення коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Ретроспективний аналіз теоретико-методичного забезпечення формування амортизаційної політики підприємства дозволяє констатувати той факт, що основним проблемам формування якісної облікової політики присвячені праці таких вчених, як Брошенко О.В., Гудзь О.Є., Караваєва Н.І., Крапля І.В., Кленін О., Олійник О.В. Незважаючи на різноманіття теоретичних і методологічних підходів по темі дослідження, багато питань, що стосуються формування амортизаційної політики підприємств, які вивчалися такими вченими, як Жердев Є.В., Правдюк О.Л., Проданчук М.А., Чорнявська Т.М. Вивченню джерел інвестування в оновлення необоротних активів присвячені праці таких науковців, як Кузнецова С.А., Партин Г.О. Віддаючи належне дослідженням і науковим розробкам провідних учених, варто зазначити, що окремі аспекти формування амортизаційної політики і її впливу на інноваційні процеси потребують подальшого дослідження.

Метою дослідження є наукове обґрунтування теоретичних положень методики та організації облікового забезпечення формування амортизаційної політики підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання формування амортизаційної політики, її зміст і функції знаходяться в точці перетину загальноекономічних і облікових теорій. З точки зору представників неокласичної економічної теорії, амортизацію можна трактувати як складову оптимального режиму господарювання окремих економічних одиниць за умови вільної конкуренції. Амортизаційна політика в сучасному розумінні – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для формування амортизаційного фонду, спрямованого на забезпечення інноваційного розвитку підприємства [2].

Точкою перетину економічних і облікових теорій бухгалтерського обліку в частині формування амортизаційної політики можна назвати інституціональну теорію бухгалтерського обліку, яка набула розвитку в працях В.М. Жука [3; 5]. Він наголошує, «...що бухгалтерський інститут не діє сам по собі, він підлягає більшому, ніж нам здається, зовнішньому впливу і його головним завданням є не стільки реєстрація фактів господарського життя з метою забезпечення інформацією зацікавлених користувачів, а – вирішення завдань, які виникають по ходу управління підприємством, галуззю, державою чи, навіть, світовою економікою» [4].

У ході дослідження встановлено, що основними категоріями амортизаційної політики є

«знос» і «амортизація». Основним завданням амортизаційної політики вважається стійке економічне зростання, яке забезпечується використанням основного капіталу і регулярними інвестиціями в його оновлення і розвиток.

При дослідженні проблем ефективності формування амортизаційної політики підприємств і держави визначено, що одну з ключових ролей в ній відіграють теоретичні і методичні підходи до бухгалтерського обліку в цілому, що впливає на економічне трактування терміну «амортизація».

Вибір ефективної амортизаційної політики має важливе значення у забезпеченні ефективного оновлення основних засобів за рахунок внутрішніх джерел фінансування. Амортизаційна політика в такому випадку формується з урахуванням як зовнішніх вимог, так і внутрішньої специфіки конкретного підприємства.

Важливим питанням амортизаційної політики є вибір методу амортизації, тому що одним із головних джерел формування власних фінансових ресурсів є амортизаційні відрахування, розмір яких залежить від обраного методу [6]. В результаті наукових досліджень, котрі пройшли випробування практикою, розроблена велика кількість методів нарахування амортизації. Усі методи можна вважати рівноцінними, але кожен із них має як переваги, так і певні недоліки.

В ході вивчення літературних джерел визначено, що амортизаційна політика вітчизняних підприємств формується номінально, застосовуються переважно прямолінійні методи нарахування амортизації. Доведено, що державне регулювання амортизаційної політики має велику кількість протиріч. Так нормативна база з ведення бухгалтерського обліку не має належного застосування оскільки їх суперечать норми Податкового кодексу. Господарючі суб'єкти не мають можливості маневрування складовими амортизаційної політики, а саме строками корисного використання, методами нарахування амортизації, які застосовуються для окремих груп необоротних активів, визначення справедливої ринкової вартості необоротних активів.

Здійснені в останні роки спроби по реформуванню амортизаційної системи (відміна податкового методу нарахування амортизації тощо) так і не дали вагомого економічного ефекту. В умовах дефіциту джерел фінансування інвестицій, високої вартості позикових коштів, банківських кредитів, амортизаційна політика так і не стала важелем активізації інвестиційної діяльності підприємств [1].

В результаті, основне завдання амортизаційної політики – підвищення інвестиційної активності і прискорене оновлення основних

фондів – залишається невиконаним. У зв'язку з цим потрібно більш детальне вивчення проблем формування і реалізації амортизаційної політики, від ефективності якої залежить не тільки економічний і матеріально-технічний стан окремих підприємств, а й добробут держави в цілому.

Отже, залучення світового досвіду застосування прискореної амортизації в формуванні облікової політики українських підприємств, а саме застосування прискореної амортизації буде стимулювати технічну революцію та переведе економіку країни на новий рівень.

В умовах економічних реформ, питання, що пов'язані зі змінами в обліку та аналізі господарської діяльності, стали предметом глибокого економічного дослідження. Особливу увагу в даному аспекті привертає дослідження стану та ефективності використання основних засобів, що обумовлюється тим, що основні засоби є необхідним фактором будь-якого виробництва, ефективність їх використання прямо пропорційно впливає на кінцеві результати господарської діяльності підприємств та створює можливість збільшення обсягу виробництва без додаткових капітальних вкладень. У даному зв'язку проблема вибору оптимального методу визначення амортизаційних відрахувань на сьогоднішній день є актуальною.

На даний час в Україні відсутній єдиний підхід до формування амортизаційної політики, що надавала б змогу стимулювати використання одного з найбільших інвестиційних ресурсів – основного капіталу підприємств. Це обумовлює необхідність створення системи амортизації, яка б у рамках загальнодержавного регламенту дала змогу кожному підприємству обирати найсприятливіші режими відновлення основних фондів.

Основні засоби постійно потребують уваги з метою підтримки їх у належному для використання стані. Це обумовлюється понесеними підприємствами витрат на ремонти і технічне обслуговування об'єктів основних засобів, а також на постійне їх оновлення.

В досліджуваних підприємствах Запорізької області амортизаційна політика є частиною облікової політики і носить номенклатурний характер. Ніяких довгострокових планів реконструкції виробничих потужностей або модернізації підприємства з узгодженням облікових даних і перспектив формування фінансових ресурсів на підприємствах не проводиться.

Суми нарахованої амортизації не розглядаються бухгалтерами досліджуваних підприємств в рамках свого прямого призначення, у якості джерела інвестування в оновлення необоротних засобів.

На досліджуваних підприємствах застосовуються переважно прямолінійний та кумулятивний методи амортизації. Причому для виробничих потужностей використовується виключно прямолінійний. Строки корисного використання і можливість переоцінки окреслюється нормами Податкового Кодексу і не мають необхідного запасу маневрування. В існуючих складових формування амортизаційного фонду підприємства, навіть за рахунок власних ресурсів неможливе та потребує втілення дієвих кроків без нормативно-правового регулювання держави.

Здійснення податкового протекціонізму повинно відбуватися в двох напрямках: за рахунок перерозподілу прибутку до оподаткування у якості цільового фінансування інноваційного оновлення необоротних активів та в дозволі скорочення строків експлуатації необоротних активів на стільки, наскільки дозволяє прибутковість організації за умови підтвердженого оновлення виробничих потужностей після закінчення строків експлуатації.

Контроль за здійсненням державного протекціонізму в частині пільгового оподаткування та спрямування коштів на інноваційне оновлення необоротних активів повинен здійснюватися за допомогою обов'язкових форм державної статистичної звітності. З цією метою пропонується застосування удосконаленої форми 11-ОЗ статистичний звіт «Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію» зі скороченням терміну подання з річної на квартальну.

На нашу думку, це дозволить акумулювати прибуток підприємства на збільшення амортизаційного фонду. Це допоможе державі контролювати амортизаційну політику суб'єктів гос-

подарювання, які займають центральне місце в забезпеченні економічної стабільності.

Досвід країн з розвиненими ринковими відносинами свідчить про те, що важливою складовою загального механізму управління господарською діяльністю підприємств є уміло сформована облікова та амортизаційна політика на підприємстві.

Розробка амортизаційної політики підприємства повинна являти собою комплексний процес моделювання, при якому проводиться аналіз грошових потоків від нарахування амортизації різними методами, динаміка введення-вибуття основних фондів, оподаткування і моделювання різних варіантів стану підприємства залежно від застосування тих чи інших заходів. Оптимальна амортизаційна та облікова політика повинні визначатися на основі комплексного підходу виходячи з конкретних економічних умов діяльності підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз діючої системи амортизації вказує на необхідність переходу від амортизації як засобу відшкодування вартості капіталу до амортизації, яка стимулює оновлення основного капіталу. Для цього пропонується використовувати найбільш поширені на практиці регулятори для досягнення конкретних цілей.

При комплексному впровадженні перелічених заходів, підприємства зможуть здійснювати необхідну амортизаційну політику. Безперечно, державна підтримка та додаткові ресурси дозволять прискорити технічне переобладнання підприємств в бік інноваційної складової, але і власні ресурси, які підприємства зможуть спрямовувати на фінансування інноваційного розвитку дадуть потужний поштовх до економічної стабільності.

Список використаних джерел:

1. Гудзь О.Є. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/dzherela-formuvannya-finansovih-resursiv-silskogospodarskih-pidpriemstv.html> – Загл. с екрана.
2. Жердев Є.В. Методичні засади формування амортизаційної політики на підприємствах [Електронний ресурс] / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/metodichni-zasadi-formuvannya-amortizaciynoi-politiki-na-pidpriemstvah.html>. – Загл. с екрана.
3. Жук В.М. Інституціональні засади розвитку професії бухгалтера / В.М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 2. – С. 122-127.
4. Жук В.М. Наукова гіпотеза трактування бухгалтерського обліку як соціально-економічного інституту / В.М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 2. – С. 14-22.
5. Жук В.М. Наукове означення інституціональної теорії бухгалтерського обліку (на засадах ідеї сталого розвитку) / В.М. Жук // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – Кам'янець-Подільський: ПДАТУ. – 2009. – Вип. 17, том 2. – С. 139-146.
6. Правдюк О.Л. Сутність, завдання та контур фінансової політики в аграрній сфері економіки [Електронний ресурс] / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/sutnist-zavdannya-ta-kontur-finansovoi-politiki-v-agrarniy-sferi-ekonomiki.html>.

Trachova D.M.

SOME ASPECTS DEPRECIATION POLICY OF ENTERPRISES

The article deals with economic content and objectives of depreciation policy in enterprises. The peculiarities of doing depreciation policy papers, scientists. The role of accelerated depreciation to stimulate the development of innovative business and prospects for its use in joining the European Union. The world has accumulated vast experience in the use of depreciation. Its effective implementation of business activity in Ukraine will contribute to its improvement. Studied that in developed economies are mainly used accelerated depreciation methods. Thus domestic depreciation methodology fully consistent with international standards. Currently, the process of depreciation enterprises is declarative component and its quality depends on the size and taxation of the company. Amounts accumulated depreciation accountants are not considered as part of its direct purpose, as a source of investment in the renewal of working capital. Sumy accumulated depreciation are used as leverage tax on taxable profits. The main directions of improvement of methodical provisions for depreciation policy formation enterprises. Determined the feasibility of accelerated depreciation methods. Proved that the depreciation policy reform should take place outside and from the middle of enterprises simultaneously. . Analysis of the current system of depreciation indicates the need to shift from depreciation as a means of recovery of capital to depreciation, which stimulates the renewal of fixed capital. For this purpose use the most common practice controls to achieve specific goals. Existing components forming the depreciation fund company even from its own resources is impossible and requires effective implementation of the steps of the legal regulation of the state.

Keywords: accounting, depreciation, amortization policy of the enterprise.

УДК 657.6

Шерстюк О.Л.кандидат економічних наук,
доцент, директор

ТОВ «Аудиторська фірма «Практик-КМШ»»

ФУНКЦІОНАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЦЕНТРІВ ПРОФЕСІЙНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В АУДИТІ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

У статті досліджуються зміст та функціональні характеристики центрів професійної відповідальності, що можуть бути ідентифіковані в цілях аудиту фінансової інформації. Визначено зміст функцій, що виконуються центрами професійної відповідальності, серед яких: прийняття клієнтів, забезпечення якості роботи, планування, делегування повноважень, збір та оцінювання аудиторських доказів, оцінку та формалізацію результатів. Зазначене дало можливість ідентифікувати характеристики центрів професійної відповідальності чотирьох ієрархічних рівнів. Для кожного центру відповідальності були визначені чинники обмежень, що дає можливість адекватно ідентифікувати відповідальність аудитора за виконання завдань у кожному центрі. Застосування запропонованого підходу сприятиме теоретичному обґрунтуванню механізму реалізації професійної відповідальності та оптимізації професійної поведінки аудитора в контексті вирішення завдань аудиту фінансової інформації.

Ключові слова: аудит, професійна відповідальність аудитора, центри професійної відповідальності, ієрархія центрів професійної відповідальності, функції центрів професійної відповідальності, обмеженні професійної відповідальності аудитора.

В статье исследуются содержание и функциональные характеристики центров профессиональной ответственности, которые могут быть идентифицированы в целях аудита финансовой информации. Определено содержание функций, выполняемых центрами профессиональной ответственности, среди которых: принятие клиентов, качества работы, планирование, делегирование полномочий, сбор и оценка аудиторских доказательств, оценку и формализацию резуль-

татов. Это позволило идентифицировать характеристики центров профессиональной ответственности четырех иерархических уровней. Для каждого центра ответственности были определены факторы ограничений, что позволяет адекватно идентифицировать ответственность аудитора за выполнение задач в каждом центре. Применение предложенного подхода будет способствовать теоретическому обоснованию механизма реализации профессиональной ответственности и оптимизации профессионального поведения аудитора в контексте решения задач аудита финансовой информации.

Ключевые слова: аудит, профессиональная ответственность аудитора, центры профессиональной ответственности, иерархия центров профессиональной ответственности, функции центров профессиональной ответственности, ограничения профессиональной ответственности аудитора.

Постановка проблеми. Реалізація очікувань користувачів фінансової інформації шляхом виконання завдань аудиту передбачає, серед іншого, надання належного рівня впевненості в можливості її адекватного застосування.

Рівень впевненості, що її отримує користувач фінансової інформації за результатами аудиту, визначається багатьма чинниками, серед яких може бути визнано належне планування та виконання процедур аудиту, забезпечення дотримання вимог щодо професійної поведінки аудитора, забезпечення отримання зацікавленими особами розуміння змісту і призначення завдань, що мають бути виконані тощо. Неадекватне тлумачення відповідних аспектів аудитором та користувачами результатів його роботи призводить до неякісного виконання заходів аудиту, що є причиною зниження якості аудиторських послуг і, як наслідок, зростання імовірності неадекватного використання перевіреної фінансової інформації суб'єктами економічної діяльності.

Одним з механізмів запобігання виникненню таким проблемам, на наше переконання, є реалізація механізму професійної відповідальності аудитора. Наявність претензій, що висувуються на адресу суб'єктів аудиторської діяльності, подання скарг на результати їх роботи до Аудиторської палати України свідчить, з одного боку, про те, що професійна відповідальність аудитора часто застосовується як чинник захисту інтересів емітентів та користувачів фінансової інформації. Проте, аспекти притягнення аудитора до відповідальності за результатами його роботи дають можливість довільного тлумачення зацікавленими особами змісту цього чинника. Зокрема, це стосується ідентифікації окремих елементів професійної відповідальності аудитора, що визначають особливості її виникнення, визнання, а також – зміст відповідних заходів та підстави їх застосування.

Зважаючи на це, потребують належного теоретичного обґрунтування організаційні та методичні підходи, спрямовані на ідентифікацію та забезпечення реалізації аспектів професійної відповідальності аудиторів під час виконання завдань аудиту фінансової інформації, що обу-

мовлює актуальність дослідження, результати якого викладені у статті.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про наявність різних підходів щодо визначення змісту професійної відповідальності аудиторів.

Відповідальність аудитора визначається у нормативно-правових документах загального (Закон України «Про аудиторську діяльність» [1]) та професійного (Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [2]). У наведених та інших нормативних документах визначаються підстави для визнання відповідальності аудитора як під час виконання завдань аудиту, так і при формуванні аудиторського звіту.

Проблема професійної відповідальності аудитора розглядається також в публікаціях вітчизняних та закордонних науковців і практиків. Розкриттю окремих аспектів зазначеної проблеми присвячені роботи Р. Адамса [3], Е. Аренса, Дж. Лоббека [4], С.В. Бардаша [5], В.П. Бондаря [6], Ф.Ф. Бутинця, [7], В.В. Головача [8 ; 9], Н.І. Дорош [10], О. Козки [11], А. Климова [12] та ін.

Результати переважної більшості наукових досліджень свідчать про ототожнення авторами професійної відповідальності аудитора з його юридичною відповідальністю як суб'єкта підприємництва або виконавця певного виду роботи.

Проте, на нашу думку, доцільно визнати, що професійна відповідальність аудитора не може бути повністю еквівалентною до наведених категорій. Це пояснюється змістом завдань аудиту, які передбачають реалізацію неформалізованих очікувань користувача. Така реалізація є можливою лише шляхом застосування професійних підходів до виконання поставлених завдань, які ґрунтуються на суб'єктивному розумінні аудитором їх змісту та призначення. Зважаючи на це, юридичні аспекти відповідальності аудитора, властиві для суб'єкта економічних відносин, не можуть розповсюджуватися на відповідальність, виникнення якої пов'язане із застосуванням професійних, а не юридично встановлених підходів виконання завдань аудиту фінансової інформації.

Визнаючи широкий спектр існуючих підходів щодо визначення змісту професійної відповідальності аудиторів, варто відзначити недостатнє розкриття в наукових публікаціях характеристики її окремих елементів, зокрема – механізмів професійної відповідальності.

Зважаючи на це, метою дослідження, результати якого викладені у статті, визначається ідентифікація та характеристика центрів професійної відповідальності аудитора, які є одним з елементів її механізму.

Результати проведеного дослідження свідчать про те, що механізми професійної відповідальності аудитора розкриваються через елементи, пов'язані з визначенням центрів відповідальності, та делегування їм відповідних повноважень, реалізація яких сприятиме вирішенню завдань аудиту фінансової інформації.

Визначення центрів професійної відповідальності, на наш погляд, має враховувати зміст функцій, за вирішення яких відповідають окремі учасники виконання завдань аудиту фінансової інформації. Зважаючи на це, пропонуємо наступне визначення:

Центром професійної відповідальності в аудиті фінансової інформації є функціональна одиниця, що входить до складу суб'єкта аудиту та/або бере участь у вирішенні завдань відповідно до делегованих з цією метою повноважень.

Види центрів професійної відповідальності визначаються, виходячи зі змісту делегованих

повноважень (функцій). Основні види таких функцій наведені на рис. 1.

Зміст наведених на рис. 1 функцій визначається відповідними функціональними завданнями аудиту фінансової інформації.

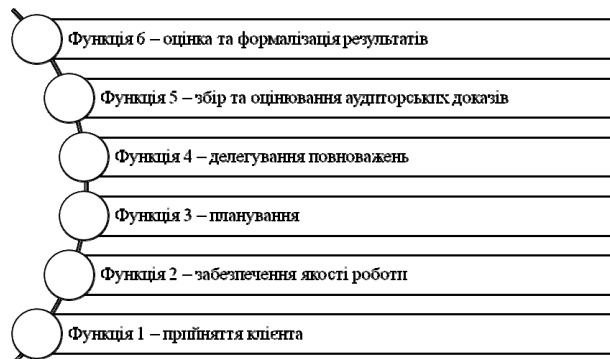


Рис. 1. Функції, що виконуються центрами професійної відповідальності в аудиті фінансової інформації [розробка автора]

На рис. 2 запропоновано схему розподілу визначених функцій між центрами професійної відповідальності, виходячи з функціональної характеристики виконання завдань аудиту фінансової інформації.

Нами пропонується визначати центри відповідальності чотирьох рівнів.

Рівень 1 – рівень суб'єкта аудиту, який виконує функції, пов'язані з прийняттям клієнта, делегуванням повноважень особі, що відпо-

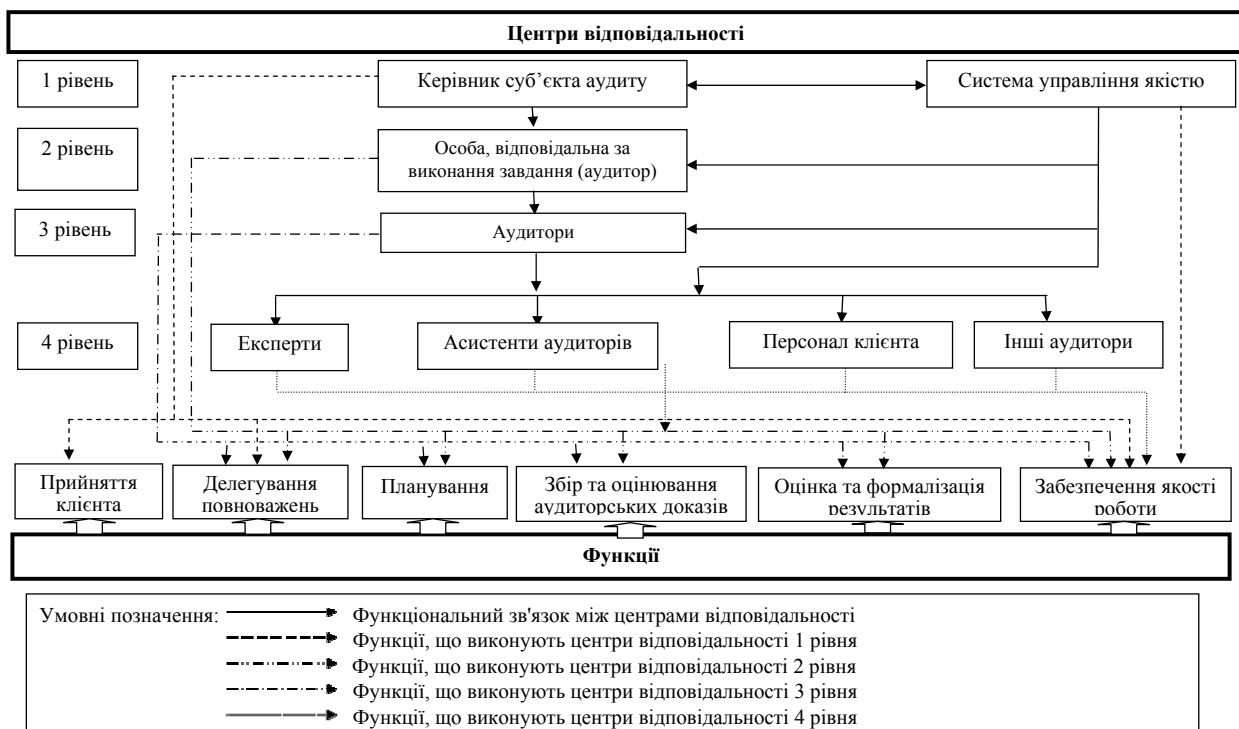


Рис. 2. Центри професійної відповідальності в аудиті фінансової інформації

Розробка автора

відає за виконання завдання, а також забезпечення належної якості роботи в інтересах замовника.

На рівні 2 центром відповідальності визнається особа, відповідальна за виконання завдання аудиту фінансової інформації, яка забезпечує реалізації функцій делегування повноважень аудиторам, планування, збору та оцінювання аудиторських доказів, оцінки та формалізації результатів процесів та окремих аудиторських процедур, а також – забезпечення якості виконання завдань аудиту.

Для цілей вирішення завдань аудиту фінансової інформації, центри професійної відповідальності рівня 3 (аудитори) в межах здійснюють планування та виконання окремих видів аудиторських процедур, делегують повноваження асистентам, експертам, працівникам клієнта, іншим аудиторам щодо збирання аудиторських доказів, оцінює результати виконаної роботи, делегованої іншим особам, та сприяє забезпеченню належної якості виконання завдання.

Відповідно до делегованих повноважень, центри відповідальності рівня 4, реалізують функції отримання та оцінювання аудиторських доказів та забезпечення належної якості виконання завдання.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що для центрів професійної відповідальності різних рівнів в аудиті фінансової інформації властиві різні набору делегованих їм функцій. При цьому, виконання окремих функцій на різних етапах аудиту здійснюється різними центрами відповідальності.

Слід зауважити, що реалізація функції забезпечення якості виконання завдання з аудиту фінансової інформації передбачена для суб'єктів кожного з ідентифікованих рівнів відповідальності. Це, на наш погляд, має забезпечити належну якість роботи кожного виконавця, що в цілому сприятиме досягненню рівня якості, що відповідатиме очікуванням користувачів.

Доцільно також звернути увагу на ієрархію центрів професійної відповідальності. Підпорядкованість центрів нижчого рівня центрам вищого безпосередньо визначається змістом функціонального підпорядкування, що забезпечує, з одного боку, можливість делегувати певні повноваження, з іншого – оцінити якість роботи центрів, яким зазначені повноваження були делеговані. При цьому, відповідно до делегованих повноважень (функцій), відповідним центрам делегується і відповідальність за їх виконання. Саме наявність повноважень щодо реалізації функцій дає можливість визнати відповідальність відповідних центрів за забезпе-

чення належної якості реалізації делегованих функцій.

Отже, використовуючи розподіл функцій між центрами професійної відповідальності (рис. 2), виникає можливість:

1) ідентифікувати підзвітність окремих центрів та осіб, що можна використати при оптимізації системи управління діяльністю суб'єкта аудиту;

2) визначити (делегувати) повноваження представникам центрів відповідного рівня, враховуючи їх ресурсне забезпечення;

3) забезпечити контроль за виконанням кожної делегованої функції особою, що здійснила делегування.

Таким чином, є можливим здійснення обмеження та розподілу відповідальності як засобу забезпечення елементів її механізму.

Обмеження відповідальності стосується, зокрема, змісту функцій, які не мають бути обов'язково реалізовані представниками конкретного центру відповідальності.

Як правило, таке обмеження визнається у випадку, коли представник центру відповідальності будь-якого рівня звільняється від обов'язкового виконання певних заходів для цілей реалізації відповідних функцій, але не звільняється від забезпечення реалізації таких функцій. Зокрема, залучені експерти відповідають за якість виконання делегованих ним видів робіт, але звільняються від оцінювання їх результатів, оскільки відповідальність за результати аудиту, і відповідно, за можливість і порядок врахування роботи експерта несе особа, відповідальна за виконання завдання.

Обмеження можуть стосуватися і відповідальності суб'єкта аудиту в цілому, коли ідентифікується предмет відповідальності на етапі укладання договору про виконання завдань з аудиту.

Інший вид обмеження професійної відповідальності – обмеження у часі. Такі види обмежень можуть бути ідентифіковані у випадку, коли після передачі результатів виконання завдання замовнику у фінансову інформацію, що пройшла аудит, були внесені зміни.

Також, за певних обставин, відповідальність аудитора може бути обмежена у часі, зокрема – при визначенні періоду, щодо якого, на думку аудитора, може бути застосоване припущення про безперервність діяльності підприємства.

У табл. 1 наведені основні аспекти, що можуть вплинути на обмеження професійної відповідальності аудиторів. Виходячи з даних, наведених у табл. 1, можна зробити висновок про те, що обмеження професійної відповідальності, в цілому, залежать від рівня повноважень щодо реалізації певних функцій, делегованих до відповідного центру.

Зокрема, для рівня 1, властиві обмеження, які пов'язані зі змістом предмету відповідальності, що визначається під час встановлення стосунків з клієнтом та визначення змісту завдань, що мають бути виконані.

Водночас, приймаючи рішення щодо подальшої співпраці з потенційним клієнтом, керівник суб'єкта аудиту має виконати заходи, спрямовані на забезпечення дотримання низки умов, насамперед – наявності необхідних ресурсів та відсутності загроз незалежності. Зміст зазначених заходів і визначає характер обставин, через які може бути обмежена відповідальність керівника як представника центру відповідальності рівня 1.

Натомість, варто звернути увагу, що наявність і функціонування системи управління якістю у суб'єкта аудиту є однією з передумов реалізації очікувань користувачів результатів роботи суб'єкта. Зважаючи на це, обґрунтованим можна визнати відсутність будь-яких обмежень у відповідальності зазначеного центру відповідальності рівня 1.

Для представників центрів відповідальності рівня 2 (особи, відповідальні за виконання завдань), характерними є обмеження, пов'язані з відсутністю доступу до будь-якої інформації, що може бути використана під час формування звіту за результатами аудиту. Таке обмеження стосується необхідності висловлення думки у

Таблиця 1

Чинники обмежень професійної відповідальності аудитора

Центри відповідальності	Чинники обмежень, пов'язані з виконанням окремих заходів	Чинники обмежень, пов'язані з реалізацією окремих функцій	Чинники обмежень у часі
Керівник суб'єкта аудиту	– зміст заходу	– предмет відповідальності суб'єкта аудиту	– тривалість повноважень – тривалість дії сертифікату – внесення змін до фінансової інформації після оприлюднення звіту – наявність обмежень у застосуванні припущень щодо фінансової інформації
Система управління якістю	– обмеження відсутні	– обмеження відсутні	обмеження відсутні
Особа, відповідальна за виконання завдання	– відсутність доступу до інформації	– обмеження відсутні	– тривалість повноважень – тривалість дії сертифікату – внесення змін до фінансової інформації після оприлюднення звіту – наявність обмежень у застосуванні припущень щодо фінансової інформації
Аудитори	– відсутність доступу до інформації – зміст заходу	– зміст функції	– тривалість повноважень – тривалість дії сертифікату
Асистенти аудитора	– зміст заходу	– зміст функції та спосіб використання результатів її виконання	– тривалість повноважень
Експерти*	– зміст заходу	– зміст функції та спосіб використання результатів її виконання	– тривалість повноважень – професійні вимоги щодо застосування окремих методик
Персонал клієнта*	– зміст заходу	– зміст функції та спосіб використання результатів її виконання	– тривалість повноважень
Інші аудитори*	– зміст заходу	– зміст функції та спосіб використання результатів її виконання	– тривалість повноважень

Розробка автора

випадку, коли за результатом виконання окремих заходів аудитор не може її сформулювати через відсутність достатньої кількості необхідної для цього інформації. Натомість, особа, яка відповідає за виконання завдання завжди визнає відповідальність за виконання делегованих їй функцій, що підтверджується її підписом в аудиторському звіті.

Для центру відповідальності рівня 3 (аудитор) також є властивою причиною обмеження відсутність доступу до інформації. При цьому, визнання цієї причини обумовлюється, насамперед необхідністю отримання та оцінювання аудиторських доказів, на основі яких особа, відповідальна за виконання завдання, прийматиме рішення щодо оцінювання окремих характеристик фінансової інформації. Зважаючи на це, до центрів відповідальності рівня 3 делегується виконання функцій і окремих заходів. Тому, саме зміст відповідних заходів і функцій, а також відсутність доступу до окремої інформації можуть вплинути на обмеження відповідальності.

Характер заходів, делегованих функцій та особливості їх використання в аудиті фінансової інформації можуть стати причиною обмеження відповідальності для представників центру рівня 4. Оскільки зазначені центри отримують повноваження на отримання та оцінювання інформації, що буде використана в роботі центрів вищого рівня, саме зазначені аспекти необхідно враховувати під час визнання можливості обмеження професійної відповідальності виконавців.

Обмеження професійної відповідальності в аудиті фінансової інформації у часі стосуються, за винятком системи управління якістю, всіх центрів.

Система управління якістю не повинна мати обмежень у зв'язку з необхідністю її існування та функціонування незалежно від наявності завдань, які мають бути виконані аудитором, характеру зазначених завдань та етапу їх виконання.

Обмеження професійної відповідальності у часі для інших її центрів визначаються, насамперед, тривалістю їх повноважень, визначених як договірними умовами, так і професійними (тривалість чинності сертифікатів аудитора, свідоцтва про внесення в реєстр суб'єктів аудиторської діяльності, професійні обмеження в роботі залучених експертів тощо).

Водночас, обмеження професійної відповідальності виконавців завдань аудиту фінансової інформації у часі визначається і окремими обставинами виконання самого завдання. З

одного боку, відповідальність може бути обмежена у часі заходами, які вживаються управлінським персоналом клієнта до моменту оприлюднення фінансової інформації та аудиторського звіту (наприклад, при визначенні терміну дії припущень про тривалість безперервної діяльності суб'єкта господарювання, які мають бути оцінені аудитором).

З іншого – обмеження професійної відповідальності в аудиті фінансової інформації у часі може виникнути внаслідок внесення змін до інформації після оприлюднення аудитором звіту за результатами виконаного завдання.

Обмеження у часі виникають також в момент припинення виконання аудитором функцій, пов'язаних з отриманням та оцінюванням аудиторських доказів та початку підготовки аудиторського звіту. При цьому, відповідальність стосується лише результатів тих заходів, які були виконані аудитором до моменту початку підготовки звіту.

Розподіл професійної відповідальності в аудиті фінансової звітності здійснюється за кількома методами.

1) за функціями, які виконують окремі центри різного рівня. Відповідальність в даному випадку настає лише за виконання делегованих функцій, що мають бути реалізовані відповідними центрами;

2) за способом розподілу. Пропонується ідентифікувати такі види розподілу професійної відповідальності в аудиті:

– адміністративний, що ґрунтується на визначенні відповідальності з урахуванням змісту делегованих функцій. Як правило, здійснюється на рівні суб'єкта аудиту між центрами відповідальності;

– юридичний, що ґрунтується на вимогах нормативно-правових документів і здійснюється між суб'єктом аудиту і клієнтом, інформація якого досліджується;

– фінансовий, що здійснюється шляхом страхування відповідальності суб'єкта аудиту страховою компанією, яка приймає на себе частину ризиків виконавця завдань аудиту фінансової інформації шляхом, висловлених у вартісному виразі.

Забезпечення елементу професійної відповідальності суб'єктів аудиту фінансової інформації, пов'язаного з розподілом повноважень, здійснюється шляхом застосування санкцій, рівень яких відповідає делегованим повноваженням.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проведене дослідження дало можливість ідентифікувати та охарактеризувати

вати центри професійної відповідальності аудитора, які є одним з елементів її механізму.

Центром професійної відповідальності в аудиті фінансової інформації визначено функціональну одиницю, що входить до складу суб'єкта аудиту фінансової інформації та/або бере участь у вирішенні завдань відповідно до делегованих з цією метою повноважень. Таке визначення дає можливість ідентифікувати осіб, діяльність яких відповідно до встановленої ієрархії та делегованих функцій може бути визнане джерелом виникнення професійної відповідальності суб'єкта аудиту.

Для кожного центру відповідальності були визначені чинники обмежень, що дає можливість адекватно ідентифікувати відповідальність аудитора за виконання завдань у кожному центрі.

Застосування запропонованого підходу, на нашу думку, сприятиме теоретичному обґрунтуванню механізму реалізації професійної відповідальності та оптимізації професійної поведінки аудитора в контексті вирішення завдань аудиту фінансової інформації, що забезпечить підвищення якості аудиторських послуг та довіри до аудиту як незалежного інституту фінансового контролю.

Список використаних джерел:

1. Про аудиторську діяльність : Закон України від 22 квітня 1993 № 3125-XII : станом на січ. 2016 р. [із змін. та допов.] : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>. – Назва з екрану (21.04.2017).
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/891-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-audit-u-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2014-roku> – Назва з екрану (21.04.2017).
3. Адамс Р. Основы аудита : пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова / Р. Адамс. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
4. Аренс А. Аудит : пер. с англ. / А. Аренс, Дж. Лоббек / Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
5. Бардаш С.В. Захист інтересів користувачів фінансової звітності: стан та підходи до гарантування / С.В. Бардаш // Науковий вісник. НАСОНА. – Вип. № 2. – 2013. – С. 20-27.
6. Бондар В.П. Концепція розвитку аудиту в Україні: теорія, методологія, організація : монографія / В.П. Бондар. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 456 с.
7. Бутинець Ф.Ф. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі : монографія / Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга, Н.І. Петренко ; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ЖДТУ, 2004. – 564 с.
8. Головач В.В. Відповідальність аудиторів / В.В. Головач // Економіка, фінанси, право. – 2012. – № 5. – С. 27-39.
9. Головач В.В. Відповідальність аудиторів [Текст] / В.В. Головач // Аудитор України. – Київ, 2012. – № 5 (199). – С.14-22.
10. Дорош Н.І. Контроль якості ринку аудиторських послуг в Україні та за кордоном / Н.І. Дорош // Університетські наукові записки. – 2007. – № 3(23). – С. 264-267.
11. Козка А. Ответственность аудитора: на что может рассчитывать клиент в случае некачественной проверки [Текст] / А. Козка // Справочник экономиста. – Київ, 2013. – № 4 (112). – С. 88-93.
12. Климов А. Особенности профессиональной ответственности аудиторов в украинских реалиях [Текст] / А. Климов // Незалежний Аудитор. – Київ, 2012. – № 9. – С. 28-30.

Sherstiuk O.L.

THE FUNCTIONAL CHARACTERISTICS OF CENTERS OF THE PROFESSIONAL RESPONSIBILITY IN THE AUDIT OF FINANCIAL INFORMATION

The research carried out in the article has provided an opportunity to identify and characterize the centers of professional responsibility of the auditor that is one of the its element.

The Center of professional responsibility in audit of financial information is determined as a functional unit, which is part of the subject of the audit and / or participates in problems solving in accordance with delegated powers for this purpose. This definition contributes to the possibility of identification of persons whose activities accordance with established hierarchies and delegated functions, can be recognized as a source of professional responsibility of audit subject.

For each center of responsibility we identified the factors of limitations, which enables to adequately identify the auditor's responsibility for tasks executing in each center.

Limitation of responsibility applies to the content of functions which are not must be implemented by the specific center of responsibility necessarily. Limitations may apply to responsibility of auditing

in general, when its subject identified during the agreement for audit. Limitations in time is the another kind of professional responsibility limitations. Limitations in time is the another kind of professional responsibility limitations.

Distribution of professional responsibility in the audit of financial information possible according with functions that separate centers at various levels perform, and the method of distribution.

The element of professional responsibility of subjects in audit of financial information related to the distribution of powers may be provide is carrying out by the application of sanctions, which corresponds to the level of delegated authority.

Keywords: audit, professional responsibility of auditor, centers of professional responsibility, the hierarchy of centers of professional responsibility, functions of centers of professional responsibility, limitation of professional responsibility of auditor.

УДК 657.1

Юхименко-Назарук І.А.

к.е.н., доцент, докторант кафедри обліку і аудиту
Житомирського державного технологічного університету

РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ КОНТРАКТІВ

Обґрунтовано необхідність удосконалення чинної моделі бухгалтерського обліку на основі використання нових методологічних інструментів. Виділено фактори, що зумовлюють необхідність пошуку нових методів здійснення наукових досліджень в сфері бухгалтерського обліку. Ідентифіковано дві причини недостатності використання неоінституційних концепцій в бухгалтерському обліку. Обґрунтовано доцільність використання теорії контрактів для подальшого розвитку національної системи бухгалтерського обліку на двох її рівнях. Виділено три основні напрями розвитку бухгалтерського обліку в розрізі теорії контрактів, які дозволяють піднести облікову науку на новий якісний рівень (агентська теорія, контрактна теорія, позитивна теорія). Розкрито роль неінституційних досліджень в удосконаленні процедурних аспектів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності підприємств.

Ключові слова: теорія контрактів, агентська теорія, позитивна теорія бухгалтерського обліку, інституційна теорія обліку.

Обоснована необходимость совершенствования действующей модели бухгалтерского учета на основе использования новых методологических инструментов. Выделены факторы, обуславливающие необходимость поиска новых методов проведения научных исследований в области бухгалтерского учета. Идентифицировано две причины недостаточности использования неоинституциональных концепций в бухгалтерском учете. Обоснована целесообразность использования теории контрактов для дальнейшего развития национальной системы бухгалтерского учета на двух ее уровнях. Выделены три основных направления развития бухгалтерского учета в разрезе теории контрактов, которые позволяют поднять учетную науку на новый качественный уровень (агентская теория, контрактная теория, позитивная теория). Раскрыта роль неоинституциональных исследований в совершенствовании процедурных аспектов ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности предприятий.

Ключевые слова: теория контрактов, агентская теория, позитивная теория бухгалтерского учета, институциональная теория учета.

Постановка проблеми. Для забезпечення прогресивного розвитку бухгалтерського обліку як науки необхідним є адекватне удосконалення існуючого або використання нового методологічного інструментарію. Такий процес є об'єктивною тенденцією та є резуль-

татом реагування на втрату довіри до ролі облікової інформації в процесі прийняття економічних рішень, що відбулось в результаті всесвітньо відомих корпоративних скандалів початку ХХІ-го століття з такими компаніями як «Enron», «Parmalat», «WorldCom», «CMS Energy»,

«Sunbeam», «Nisog» та ін., а також із викриттям корупції в сфері зовнішнього аудиту. Окрім цього, на бухгалтерський облік значною мірою впливають зміни, які відбуваються в світовій економічній системі (постіндустріалізація, інновацізація, інформатизація), що передбачає необхідність розробки нових підходів і концепцій, які відрізняються від неокласичної облікової моделі обробки інформації. Внаслідок цього має бути кардинально переосмислена роль бухгалтерської професії в суспільстві та порядок здійснення бухгалтерських наукових досліджень шляхом встановлення їх адресності та обґрунтування їх релевантності для потреб розвитку облікової практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням розвитку національної системи бухгалтерського обліку на основі використання інституційного інструментарію приділяли увагу Е.С. Гейер, В.М. Диба, В.В. Євдокимов, В.М. Жук, О.О. Канцуров, С.Ф. Легенчук, Н.О. Лоханова, В.М. Метелиця, О.М. Петрук, К.В. Романчук, І.Б. Садовська та ін.

Мета статті полягає в ідентифікації та обґрунтуванні актуальних напрямів розвитку бухгалтерського обліку в контексті теорії контрактів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В умовах виникнення об'єктивної необхідності запровадження нової моделі бухгалтерського обліку, яка б враховувала сучасні тенденції розвитку економіки та зміну середовища облікової системи, міжнародні та національні регулятори інтерпретують існуючу ситуацію як сигнал для посилення контролю за процедурними аспектами ведення обліку, складання та оприлюднення фінансової звітності, свідченням чого є зміни в підходах до проведення аудиту фінансової звітності, що були реалізовані в Законі Сарбейнса-Окслі (Title II – Auditor independence) [1, с. 27-31]. При цьому, майже зовсім ігнорується необхідність удосконалення змістовних аспектів існуючої облікової моделі, яка має бути удосконалена і використанням адекватного методологічного інструментарію.

Пошук нових методів здійснення наукових досліджень в сфері бухгалтерського обліку зумовлений наступними факторами:

- частковою неадекватністю облікової системи сучасному рівню розвитку економіки, яка характеризується тенденціями глобалізації, постіндустріалізації та лібералізації;

- зростанням ролі нематеріальних факторів в діяльності підприємств, появою значної кількості інноваційно- та технологічно-містких підприємств, що здійснюють значні інвестиції в розвиток інтелектуального капіталу;

- дизфункцією інституту облікової оцінки на основі витратного підходу, що зумовила

необхідність запровадження концепції справедливої вартості;

- ідеологічною кризою бухгалтерської професії в Україні внаслідок превалювання ролі і значення податкового обліку в бухгалтерській практиці;

- значним впливом процесу гармонізації облікових систем на наукові дослідження в сфері бухгалтерського обліку, коли МСФЗ починають виступати дослідницьким зразком, на досягнення якого повинні бути спрямовані такі дослідження.

На сьогодні відсутні ідеальні теорії або і концепції, які б дозволили вирішити всі існуючі проблеми в сфері бухгалтерського обліку, кожна з них має свої недоліки і обмеження при використанні на практиці. Застосування деяких із них призвело до негативних наслідків, які можуть бути вирішені лише за допомогою втручання регуляторів в процес ведення та організації бухгалтерського обліку на підприємствах. Зокрема, як відмічають з цього приводу Дж. Коен та Л. Холдер-Уебб, надмірний імпорт «наукових» підходів в наукові дослідження та викладання спричинили позбавлення бухгалтерського обліку своїх моральних і етичних контекстів, внаслідок чого прагнення до наукової суворості зіграло непряму роль в появі облікових скандалів [2, с. 27]. Внаслідок цього, однією із задач дослідників в сфері бухгалтерського обліку є розробка нових дієвих механізмів, які дозволяють усунути можливість зловживань суб'єктами ведення обліку в межах компетенцій, які визначені системою облікового регулювання.

Існування в сучасних умовах системи регулювання бухгалтерського обліку є реакцією на неможливість вирішити всі існуючі облікові проблеми самостійно бухгалтерам підприємств. Ринок формування облікової інформації не може бути повністю нерегульованим, подібно до товарних ринків, оскільки в процесі його функціонування виникає значна кількість проблем з підготовки облікової інформації, які мають негативні наслідки для її користувачів. Зокрема, найбільш незахищеними за умови відсутності системи облікового регулювання залишаються інвестори, оскільки прийняті ними інвестиційні рішення значною мірою залежать від поведінки суб'єктів генерування облікової інформації. Одним із найбільш аргументованих прикладів чого є криза 1929 року в США, основною із причин настання якої стала відсутність регулювання облікової системи підприємств, що призвело до надмірної переоцінки цінних паперів учасниками фінансового ринку і до його подальшого краху.

При використанні нових методологічних інструментів в процесі здійснення наукових

досліджень слід обов'язково проводити порівняльний аналіз переваг та недоліків, які виникають в результаті їх застосування для описання та пояснення особливостей функціонування системи бухгалтерського обліку. Також слід враховувати, що економічні теорії, моделі та концепції, які пропонують використовуватись дослідниками при вирішенні певних облікових проблем, повинні бути обов'язково релевантними чинній обліковій практиці (стосуватись реальних облікових проблем та ілюструвати існуючі тенденції розвитку облікової практики).

В останні роки в Україні для подальшого розвитку бухгалтерського обліку вітчизняними вченими широко використовується інституційна економічна теорія, яка дозволяє під іншим кутом зору подивитись на існуючі облікові проблеми, переосмислити їх та запропонувати нові та нестандартні шляхи їх вирішення, а також сформулювати перспективи подальшого розвитку бухгалтерського обліку як соціально-економічного інституту.

На сьогодні вітчизняними вченими здійснені значні зрушення в напрямі розробки концепції бухгалтерського інституціоналізму, свідченням чого є поява монографічних праць та дисертацій, в яких активно використовується інституційний інструментарій для здійснення наукових пошуків та одержані нові підходи до вирішення проблематики обліково-аналітичного спрямування. Зокрема, проф. В.М. Жуком розроблені основи інституційної теорії бухгалтерського обліку, яка дозволяє визначити фундаментальні орієнтири реформування і подальшого розвитку вітчизняної бухгалтерської діяльності [3, с. 3]. О.О. Канцуровим розроблено інституційну модель бухгалтерського обліку в Україні [4, с. 146-208] шляхом виділення її структури, здійснення інституційної сегментації бухгалтерського обліку, обґрунтування інституційних взаємозв'язків в сфері формування облікової інформації. М.В. Метелиця теоретично обґрунтував політику еволюційного розвитку бухгалтерської професії на засадах неоінституціоналізму та інституціональної теорії бухгалтерського обліку, а також встановив, що формування політики розвитку майбутньої бухгалтерської діяльності має спиратися на положення інституційної економічної теорії [5, с. 84, 89]. Проф. Н.О. Лоханова дослідила питання системної інституціоналізації обліку в управлінні економічною стійкістю підприємств [6, с. 17-18]. Окремі аспекти впливу інституційних змін на облік окремих облікових об'єктів (активів, прибутку, нематеріальних активів) досліджені в працях К.В. Романчук [7], Е.С. Гейер [8] та В.М. Диби [9]. Визначальною ознакою здійснених авторами досліджень є використання положень інституційної теорії для розвитку сис-

теми бухгалтерських наукових знань та удосконалення бухгалтерської практики.

Проведений аналіз існуючих подібних підходів дозволяє констатувати, що якщо аналізу і вивченню поглядів основоположників інституціоналізму (Т. Веблена, Дж. Коммонса, В. Мітчелла, Дж. Гелбрейта та ін.) приділяється значна увага вітчизняними вченими та існують значні напрацювання в сфері інституційної теорії обліку, то неоінституційні дослідження майже не знайшли широкого використання для удосконалення теоретико-методологічних основ бухгалтерського обліку в Україні. Існування такої ситуації, на нашу думку, обґрунтовується наступними причинами:

1) *Достатня новизна неоінституційної теорії*, яка виникла в другій половині ХХ-го століття, пояснює той факт, що значна частина її напрямів на сьогодні перебувають в стадії розвитку і удосконалення, тому бухгалтерський облік, як функціонально залежна від економічної теорії сфера наукових знань, ще не встиг в достатній мірі «абсорбувати» основні неоінституційні постулати та припущення для удосконалення своїх теоретико-методологічних засад.

Зокрема, як відмічає з цього приводу Т. Еггертсон, неоінституційна економічна теорія доки знаходиться на «розвідувальній» стадії: немає повної згоди з приводу визначень і термінології, математичні моделі використовуються меншою мірою, ніж в роботах останнього часу з мікроекономічної теорії, однак наявний більш сильний акцент на емпіричне тестування [10, с. 20-21]. В той же час, результати досліджень вчених неоінституціоналістів, які окремі дослідники визнають революційними в економічній науці подібно до досліджень маржиналістів або кейнсіанців, широко використовуються в зарубіжних дослідженнях з бухгалтерського обліку і аудиту, зокрема, в контексті розгляду проблематики стандартизації бухгалтерської діяльності, облікової політики, бухгалтерського вибору, креативного обліку, облікового консерватизму та ін.

Широке використання неоінституційних досліджень в бухгалтерському обліку є лише справою часу, оскільки саме неоінституційна теорія дозволяє пояснити і обґрунтувати ті прогалини функціонування бухгалтерського обліку, як окремого соціально-економічного інституту, які не змогли бути пояснені представниками неокласичного підходу внаслідок недостатнього використання інституційного контенту, що є характерним для неокласичного методологічного інструментарію.

2) *Достатня відмежованість* неоінституційної теорії від тих аспектів функціонування підприємства, які підлягають бухгалтерському

відображенню, є ще однією перепоною на шляху до її застосування в сфері бухгалтерського обліку. Неоінституційна теорія напряму не пов'язана із традиційними об'єктами бухгалтерського обліку або з його методологією, а передбачає виокремлення нових об'єктів інституційного аналізу, які не завжди можна розглядати як елемент облікової системи (трансакційні витрати, контракти, процедура здійснення вибору тощо).

В той же час, положення неоінституційної теорії напряму стосуються діяльності організації та суб'єкта ведення бухгалтерського обліку. Зокрема, теорія контрактів, як один із прогресивних напрямів неоінституційної економічної теорії, пов'язана із проблемами регулювання бухгалтерського обліку, застосування професійного судження бухгалтера, реалізації облікової політики підприємства, пов'язана із проблемою можливості варіювання показниками фінансового стану та результатів діяльності підприємства за допомогою креативного обліку тощо.

Одним із основних припущень, на яких вона базується, є можливість розгляду будь-якого підприємства як сукупності контрактів між його працівниками, клієнтами, менеджерами, акціонерами, постачальниками, аудиторам тощо. Система бухгалтерського обліку в контексті даного припущення є інструментом, який сприяє реалізації таких контрактів шляхом надання інформації про рух (надходження, перетворення, вибуття) ресурсів підприємства, а також процедурні аспекти виконання контрактів їх учасниками. З іншого боку, облікова система, яка з позиції менеджменту також є одним із об'єктів організації, теж може бути розглянута як сукупність контрактних відносин, що зумовлює можливість застосування контрактної теорії для удосконалення організації обліку на підприємствах. Таким чином, подвійна роль, яку виконує бухгалтерський облік в контексті теорії контрактів, як інструмент контролю за їх виконанням і як об'єкт контрактних відносин, значно актуалізує необхідність її застосування в процесі здійснення наукових досліджень в сфері обліку. Зокрема, це дозволяє використовувати основні положення теорії контрактів для удосконалення національної системи бухгалтерського обліку на наступних рівнях:

– *на рівні системи облікових стандартів*, оскільки з позиції неоінституційної теорії процес розробки облікових стандартів є реакцією на недосконалість ринку облікової інформації. Враховуючи існування різносторонніх інтересів щодо змістовного наповнення облікових стандартів, які любіються різними зацікавленими сторонами (інвестори, позичальники,

власники та менеджмент компаній, фінансові аналітики та ін.), кінцевий продукт даного процесу, тобто систему облікових стандартів (країни або міжнародну (МСФЗ)), слід розуміти як результат домовленостей та компромісів між обліковими регуляторами та всіма зацікавленими сторонами;

– *на рівні конкретного підприємства*, оскільки на сьогодні, в умовах існування можливості вибору альтернативних варіантів облікового відображення, представлених в національних П(С)БО, у суб'єктів ведення та організації бухгалтерського обліку існує можливість впливу на фінансовий стан та результати діяльності підприємства.

Таким чином, теорія контрактів створює формальну концепцію для вивчення контрактних відносин, які стосуються побудови та функціонування системи бухгалтерського обліку на підприємстві, та може розглядатись як потужний інструмент вирішення актуальних облікових проблем, які постали перед дослідниками при переході до більш лібералізованої системи облікового регулювання. На сьогодні дана концепція вважається одним із провідних напрямів подальшого розвитку неоінституційної економічної теорії, що тісно пов'язана із теорією прав власності та теорією трансакційних витрат, однак передбачає акцентування уваги на проблемі інформаційної асиметрії та стимулах суб'єктів прийняття рішень.

Можна виділити наступні напрями розвитку бухгалтерського обліку в розрізі теорії контрактів, які дозволяють піднести облікову науку на новий якісний рівень, наближаючи її до стандартів проведення наукових досліджень, використовуваних в інших економічних науках (рис. 1).

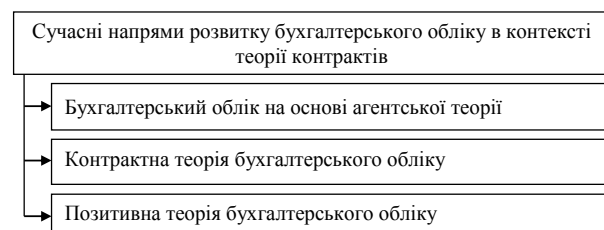


Рис. 1. Сучасні напрями розвитку бухгалтерського обліку в контексті теорії контрактів

Виділені напрями (рис. 1) розкривають різні аспекти місця та ролі бухгалтерського обліку в діяльності підприємства з позиції теорії контрактів, частково перетинаючись між собою. Розвиток кожного із виділених напрямів дозволяє значно збагатити наукові дослідження в сфері бухгалтерського обліку, доповнюючи його

предмет новими теоретичними конструктами, моделями, а також соціологічними та психологічними аспектами.

В цілому неоінституційні дослідження дозволяють пролити світло на процедурні аспекти ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності підприємств, пояснюючи взаємовідносини між суб'єктами, відповідальними за здійснення облікових процедур та за реалізацію професійних суджень, розкриваючи особливості формування внутрішніх організаційних облікових правил та їх структуру з метою забезпечення їх відповідності прийнятим в країні соціальним цінностям і нормам. Неоінституційна теорія дозволяє більш повно зрозуміти бухгалтерську практику із акцентуванням уваги на суб'єкта ведення та організації обліку. Австралійські дослідники С. Хендерсон, Г. Пейрсон, К. Хербон та Б. Ховісон відмічають з цього приводу, що агентські та контрактні теорії використовуються для роз'яснення та передбачення вибору облікових політик. Ці теорії базуються на припущеннях раціональності поведінки та егоїстичних інтересів учасників контрактних відносин. Кооперація між всіма учасниками виникає в результаті укладання контрактів, в деяких з яких використовуються облікові концепції та вимірники [11, с. 126-127].

Інтегруючи організаційні аспекти побудови облікових систем та теорію контрактів, можливим є створення концептуальних засад для розуміння та аналізу відносин всередині компанії, що пов'язані із функціонуванням облікової системи, де одні суб'єкти делегують повно-

важення щодо обробки облікової інформації про ресурси підприємства та прийняття рішень на її основі іншим суб'єктам.

Окрім цього, проведений аналіз праць зарубіжних дослідників дозволяє констатувати, що теорія контрактів може застосовуватись для подальшого розвитку інших суміжних сфер наукових досліджень, зокрема, аудиту, управлінського обліку, управлінського контролю, обліково-інформаційного забезпечення управління вартістю підприємства тощо.

Висновки. В умовах часткової втрати на початку XXI-го століття довіри до бухгалтерського обліку з боку суспільства та трансформації економічної системи шляхом її постіндустріалізації, інноватизації та інформатизації потребує удосконалення методологія здійснення наукових досліджень в бухгалтерському обліку. Одним із таких методологічних засобів є інституційна економічна теорія, положення якої в останні роки широко використовуються вітчизняними дослідниками. Враховуючи появу неоінституційних концепцій, які можуть бути застосовані при дослідженні особливостей функціонування облікової системи підприємства, обґрунтовано для розвитку бухгалтерського обліку використовувати теорію контрактів. Використання даної теорії є потужним інструментом вирішення актуальних проблем в умовах лібералізації системи облікового регулювання, зокрема, в контексті наступних напрямів: 1) Бухгалтерський облік на основі агентської теорії; 2) Контрактна теорія бухгалтерського обліку; 3) Позитивна теорія бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Sarbanes-Oxley Act of 2002 (Pub.L. 107-204, 116 Stat. 745, enacted July 30, 2002). – 66 p.
2. Cohen J. Rethinking the influence of agency theory in the accounting academy / J. Cohen, L. Holder-Webb // *Issues in Accounting Education*. – 2006. – Vol. 21. – № 1. – P. 17-30.
3. Жук В.Н. Основы институциональной теории бухгалтерского учета: [монография] / В.Н. Жук. – К.: Аграрная наука, 2013. – 408 с.
4. Канцуров О.О. Институциональный аспект бухгалтерського обліку / О.О. Канцуров: монографія / Канцуров О.О. – К.: ННЦ ІАЕ, 2014. – 380 с.
5. Метелиця М.В. Розвиток бухгалтерської професії в аграрному секторі економіки: теорія, методологія, практика / М.В. Метелиця. Дис... на здоб. наук. ступ. д.е.н. зі спец. «08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)». – К., НААНУ ННЦ «ІАЕ». – 538 с.
6. Лоханова Н.О. Облік у системі управління економічною стійкістю підприємств: інституціональний підхід / Н.О. Лоханова. Автореф. дис... на здоб. наук. ступ. д.е.н. зі спец. «08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)». – Одеса: ОНЕУ, 2013. – 38 с.
7. Романчук К.В. Розвиток бухгалтерського обліку активів в умовах трансформації інституту права власності : монографія / К.В. Ромачук. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – 528 с.
8. Гейер Е.С. Методологія та організація взаємозв'язку бухгалтерського обліку й оподаткування прибутку підприємства / Е.С. Гейер. Автореф. дис... на здоб. наук. ступ. д.е.н. зі спец. «08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)». – Одеса: ОНЕУ, 2015. – 40 с.
9. Діба В.М. Облік та аналіз нематеріальних активів в умовах інституційних змін: теорія і методологія / В.М. Діба. Автореф. дис... на здоб. наук. ступ. д.е.н. зі спец. «08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)». – Київ: КНЕУ, 2017. – 34 с.
10. Эггерстон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с. англ. / Трауинн Эггерствон. – М.: Дело, 2001. – 408 с.

11. Henderson S. Issues in Financial Accounting. 15th ed. / S. Henderson, G. Peirson, K. Herbohn, B. Howieson. – Pearson Higher Education AU, 2014. – 1029 p.

Yukhimenko-Nazaruk I.A.

DEVELOPMENT OF ACCOUNTING IN THE CONTEXT OF CONTRACTING THEORY

The necessity of improving the current accounting model based on the use of new methodological tools has been grounded. It was established that the accounting is largely affected by changes occurring in the global economic system (postindustrial movement, implementation of innovations, wide spread of information technologies and systems). Determined that the issue of the national accounting system based on the use of institutional methodological tools pay attention E. Geyer, V. Dyba, V. Evdokymov, V. Zhuk, A. Kantsurov, S. Lehenchuk, N. Lohanova, V. Metelytsa, O. Petruk, K. Romanchuk, I. Sadovska and others. The purpose of the article is to identify and substantiate actual directions of accounting in the context of contracting theory. The factors that contribute to the need to find new methods of scientific research in the field of accounting have been allocated. Two reasons for failure of use new institutional concepts in accounting have been identified. The expediency of the contracting theory for further development of a national accounting system on its two levels (level of accounting standards; accounting entity level) has been grounded. Three main areas of accounting theory in the context of contracting theory (agency theory, contracting theory, positive accounting theory) that allow bring accounting as a science to a new qualitative level have been allocated. Proved that use of the contracting theory in accounting research is a powerful tool to address the current actual problems in a liberalized accounting system. The role of new institutional research to improve the procedural aspects of accounting and financial reporting has been suggested.

Keywords: contracting theory, agency theory, positive accounting theory, institutional accounting theory.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 004.89+519.1

Минц А.Ю.

кандидат экономических наук, доцент
Приазовского государственного технического университетаМЕТОДЫ СИНТЕЗА СТРУКТУРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ СИСТЕМ
ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

В статье выделены общие методологические подходы к синтезу сложных информационных систем. Рассмотрены условия применения и обоснован выбор комбинаторных методов синтеза для решения поставленной задачи. Рассмотрена морфологическая группа методов синтеза. Выделены недостатки классического варианта морфологического синтеза. Предложено использование инструментария теории графов для сокращения анализируемых вариантов и учета ограничений на сочетаемость элементов системы.

Предложен метод синтеза интеллектуальных систем принятия решений, в котором с использованием многодольных гиперграфов производится синтез системы из таких элементов, как «модуль», «кластер», «условие» и «метод». Рассмотрен пример использования этого метода.

Ключевые слова: синтез, структура, принятие решений, ограниченная сочетаемость, многодольный граф, интеллектуальная система, гиперграф.

У статті виділено загальнометодологічні підходи до синтезу складних інформаційних систем. Розглянуто умови застосування і обґрунтовано вибір комбінаторних методів синтезу для вирішення поставленого завдання. Розглянуто морфологічну групу методів синтезу. Виділено недоліки класичного варіанту морфологічного синтезу. Запропоновано використання інструментарію теорії графів для скорочення аналізованих варіантів і врахування обмежень на сполучуваність елементів системи.

Запропоновано метод синтезу інтелектуальних систем прийняття рішень, в якому з використанням багатодольних гіперграфів проводиться синтез системи з таких елементів, як «модуль», «кластер», «умова» і «метод». Розглянуто приклад використання цього методу.

Ключові слова: синтез, структура, прийняття рішень, обмежена сполучуваність, інтелектуальна система, багатодольний граф, гіперграф.

Постановка проблемы. Интеллектуальные вычисления в настоящее время находят широкое применение в задачах, связанных с принятием решений различного уровня. В результате совершенствования алгоритмов и аппаратного обеспечения во многих традиционно человеческих задач, программные системы демонстрируют лучшие результаты, чем люди [1]. Это позволяет говорить о появлении интеллектуальных систем принятия решений (ИСПР), в которых анализ данных и выработка воздействий осуществляются с использованием инструментария искусственного интеллекта. Вместе с тем, создание комплексных ИСПР сопряжено с рядом трудностей, в частности, с недостаточной проработкой вопросов сочетаемости методов интеллектуальных вычислений и синтеза систем на их основе. Это обуславливает актуальность данного исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Формально, задача синтеза структуры

ИСПР в отечественной литературе не рассматривалась. С методологической точки зрения к ней близка теория систем автоматизированного проектирования [2; 3; 4], которая аккумулирует значительный объем разработок в области синтеза электронных и информационных систем, которые по структуре информационных потоков и методам их преобразования близки к системам принятия решений. Однако для использования в задачах синтеза ИСПР методы и приемы автоматического проектирования требуют существенной адаптации.

Целью статьи является формализация методов синтеза интеллектуальных систем принятия решений, с учетом ограничений на сочетаемость элементов.

Изложение основного материала исследования. Основными методологическими подходами к синтезу сложных информационных систем являются *структурный* и *параметрический*.

В рамках *структурного* підходу розглядаються методи вибору і оптимізації структури інформаційної системи. Іменно структура несе в собі основну інформацію про функціональне призначення об'єкта і визначає його основні характеристики [3].

При *параметричному* підході синтез рішення задачі зводиться до оптимізації параметрів моделі з заданою структурою, тобто до її налаштування на задані умови зовнішнього середовища.

При синтезі ІСПР використовується структурно-параметричний підхід, забезпечуючий не тільки вибір оптимальних методів рішення задач, і їх взаємозв'язки, але й оптимізацію елементів системи [3; 4]. В загальному вигляді основні етапи його можна представити наступним чином (рис. 1)

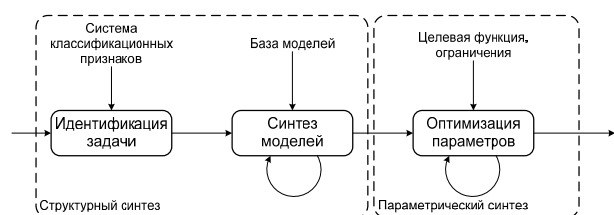


Рис. 1. Основні етапи структурно-параметричного синтезу

На першому етапі (рис. 1) відбувається ідентифікація належності економічної задачі до одного, або декількох типів, що дозволяє обмежити кількість розглядаваних моделей [5]. Оптимальна структура вибирається відповідно до заданими критеріями ефективності, ризикованості, надійності і іншими. Після формування структури ІСПР здійснюється оптимізація параметрів системи і її налаштування на розв'язувану задачу (навчання).

Зупинимося на методах рішення задач структурного синтезу. Згідно [3], для цього можуть використовуватися наступні методи:

формальний – синтез проводиться шляхом механічного перекладу постановки задачі в структуру моделі за заздалегідь заданими правилами;

евристичний – основні етапи здійснюються людиною з використанням її знань, навичок і інтуїції;

комбінаторний – оснований на переборі різних комбінацій в просторі рішень серед аналогічних, або подібних задач;

спеціалізовані методи – розробляються під конкретні задачі в тому випадку, якщо ні один з вищеперерахованих не підходить.

Найбільший інтерес з позицій даного дослідження представляють комбінаторні

методи синтезу. Їх використання потенційно дозволяє досягти високого рівня автоматизації процесу синтезу ІСПР, забезпечуючи в той же час достатню гнучкість отримуваних рішень.

Більшість методів комбінаторного синтезу можуть бути розглянуті, як розширення і уточнення морфологічного синтезу [6]. В його класичному варіанті виділяється чотири етапи. Пояснимо їх суть, применливо до синтезу ІСПР.

1. Визначається мета задачі.

2. Виділяються *вузлові точки*, що характеризують систему з позицій раніше поставленої мети. В якості вузлових точок можуть розглядатися окремі частини розв'язуваної задачі.

3. Для кожної вузлової точки формується набір *елементів*, що представляють собою варіанти її реалізації.

4. Проводиться перебір всіх можливих варіантів поєднань елементів. Завідомо неможливі варіанти відсіюються. Решта перевіряються на реалізованість і відповідність умовам задачі.

Результатом морфологічного синтезу є деякий набір потенційно-реалізованих варіантів, який може бути додатково проаналізований з метою вибору найкращого.

В класичному вигляді задача морфологічного синтезу швидко ускладнюється з збільшенням кількості вузлів і елементів в них. Тому розвиток методу відбувається, перш за все, в напрямку скорочення варіантів структури, за рахунок відбрашування заздалегідь неможливих, або неефективних поєднань вже на етапі синтезу. Отримали розвиток дві основні концепції формування множини альтернатив.

Перша концепція передбачає представлення альтернатив в просторі класифікаційних ознак і їх значень. При цьому формується морфологічне множество, в якому присутні тільки допустимі рішення. Вибір альтернативи здійснюється шляхом порівняння значень класифікаційних ознак розв'язуваної задачі з елементами морфологічного множини.

Друга концепція передбачає представлення альтернатив в просторі елементів і зв'язів між ними. Множина альтернатив в цьому випадку представляє собою граф, фактично являючийся універсальним множинством, тобто що містить всі допустимі рішення. Пошук структурних рішень проводиться методом занурення розв'язуваної задачі в універсальне множество [7].

Обидві концепції є взаємно-еквівалентними, тобто від представлення альтер-

натив в пространстве классификационных признаков и их значений можно перейти к представлению в пространстве элементов и связей между ними и наоборот. Это позволяет выбрать наиболее удобный разработчику вариант. Покажем, как осуществляется переход от первой концепции представления альтернатив ко второй.

Пусть морфологическая таблица, задающая пространство альтернатив выглядит следующим образом (табл. 1):

Таблица 1.

Морфологическая таблица синтеза структуры системы

Узловая точка	Элементы реализации функции узловой точки			
n1	e ₁	e ₂	e ₃	e ₄
n2	e ₅	e ₆	e ₇	
n3	e ₈	e ₉	e ₁₀	e ₁₁
n4	e ₁₂	e ₁₃		

Одним из способов задания графа является матрица инцидентности, в которой указываются связи между вершинами графа (строки матрицы) и его ребрами (столбцы). Нулевое значение указывает на отсутствие связи ребра и вершины, а 1 – на её наличие [8]. Аналогичным образом может быть задана инцидентность элементов реализации узловым точкам.

Пусть n – количество узлов, а e – количество элементов в морфологической таблице. Матрица инцидентности в этом случае будет иметь n строк и e столбцов. На принадлежность элемента e_i к узловой точке n_j указывает «1» стоящая на пересечении j строки и i столбца (табл. 2).

Таблица 2.

Матрица инцидентности элементов реализации узловым точкам

	e ₁	e ₂	e ₃	e ₄	e ₅	e ₆	e ₇	e ₈	e ₉	e ₁₀	e ₁₁	e ₁₂	e ₁₃
n ₁	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
n ₂	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0
n ₃	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0
n ₄	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1

Синтез системы сводится к выбору n элементов матрицы инцидентности, для которых выполняются следующие условия:

- 1) элемент равен «1»
- 2) в каждой строке матрицы инцидентности расположен один и только один выбранный элемент.

Полученный набор элементов, упорядоченный по номерам, представляет собой вариант

структуры, где каждая узловая точка реализуется одним из возможных элементов. Если для каждого варианта возможно аналитически определить уровень эффективности, дальнейший синтез структуры сводится к решению задачи оптимизации.

Матрица инцидентности, заданная в табл. 2, в графическом представлении, образует полный n -дольный граф, показанный на рис. 2. Любая структура, синтезированная на его основе, будет представлять собой подграф со связными долями [8].

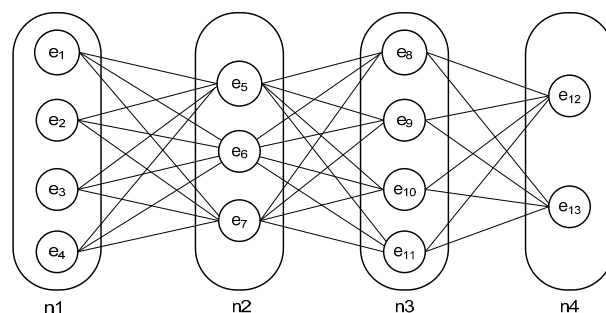


Рис. 2. Пространство синтеза системы в виде n -дольного графа

Недостатком приведенного алгоритма синтеза является избыточность сочетаний элементов, что затрудняет и замедляет выбор оптимальной структуры. Поскольку обычно имеется возможность заранее определить заведомо нежизнеспособные сочетания, целесообразно обеспечить синтез структуры с учетом этих ограничений. Выделяют следующие виды условий, определяющих возможные сочетания элементов x и y [3]:

1. Принуждение. Выбор x влечет за собой выбор y .
2. Необходимость. Для выбора y нужно выбрать x .
3. Бинарный запрет на сочетание: x и y не могут входить в одно решение.
4. Двойное принуждение: x и y должны входить в решение одновременно.

Из перечисленного наиболее часто встречается бинарный запрет на сочетания, то есть невозможность использования метода y для решения задачи x . Очевидно, что задача определения бинарных запретов эквивалентна определению допустимых связей между элементами графа.

Сформулируем задачу синтеза ИСПР с учетом заранее заданных допустимых связей между элементами. Для этого воспользуемся терминологией и математическим аппаратом анализа гиперграфов, то есть таких графов, в которых каждое ребро может соединять более двух вершин.

Введем следующие определения:

Модуль – группа методов, используемых для решения задач определенного класса. Например, разведывательный анализ, анализ данных, обработка данных, оптимизация, принятие решения. Для каждого модуля строится свой гиперграф.

Кластер – набор условий, характеризующих предметную область по определенному признаку. Например, представление данных, объем данных, разновидность задачи.

Условие – составная часть кластера, представляющая собой вариант параметра, характеризующего предметную область. Например, кластеру «представление данных» соответствует множество условий {четкое, нечеткое}. Условия являются *ребрами* гиперграфа.

Методы – способы решения задач, допустимые в рамках данного модуля. Методы являются *вершинами* гиперграфа. Условием допустимости метода является инцидентность ему хотя бы одного ребра из каждого кластера.

При синтезе структуры ИСПР задача разбивается на основные этапы, *модули*, в рамках которых необходимо найти допустимые наборы *методов*, подходящих для её решения.

Поясним предлагаемый подход. Обозначим множество кластеров L , множество условий C , множество методов M . Очевидно, что количество условий должно быть не меньше количества выделенных кластеров $|C| \geq |L|$.

Дальнейший ход синтеза рассмотрим на примере. Предположим, в рамках синтеза структуры необходимо найти допустимые методы для модуля «анализ данных», в который входят такие методы, как деревья принятия решений, экспертные системы и искусственные нейронные сети.

Поле параметров синтеза задано в виде трех кластеров:

представление данных {четкое, нечеткое};
количество данных {мало, среднее, много};
стационарность данных {высокая, средняя, низкая}.

Для сокращения объемов дальнейших выкладок установим следующие биективные отображения:

Для множества вершин графа: {деревья принятия решений, экспертные системы, ИНС} = {m1, m2, m3}.

Для кластера «представление данных»: {четкое, нечеткое} = {c1, c2}.

Для кластера «количество данных»: {мало, среднее, много} = {c3, c4, c5}.

Для кластера «стационарность данных»: {высокая, средняя, низкая} = {c6, c7, c8}.

Для модуля «анализ данных»: {представление данных, количество данных, стационарность данных} = {I1, I2, I3}.

Пространство допустимых альтернатив может быть задано либо через набор множеств, либо через матрицу инцидентности. Рассмотрим оба варианта.

Через множества пространство допустимых альтернатив описываются выражениями (1)-(3).

$$I1 \begin{cases} c1 \{m1, m2, m3\}; \\ c2 \{m2, m3\}. \end{cases} \quad (1)$$

$$I2 \begin{cases} c3 \{m1, m2\}; \\ c4 \{m1, m2, m3\}; \\ c5 \{m2, m3\}. \end{cases} \quad (2)$$

$$I3 \begin{cases} c6 \{m1, m2\}; \\ c7 \{m1, m3\}; \\ c8 \{m3\}. \end{cases} \quad (3)$$

Матрица инцидентности, соответствующая выражениям (1)-(3) имеет следующий вид (табл. 3).

Таблица 3

Матрица инцидентности ребер и вершин гиперграфа, описывающего пространство допустимых альтернатив.

	I1		I2			I3		
	c1	c2	c3	c4	c5	c6	c7	c8
m1	1	0	1	1	0	1	1	0
m2	1	1	1	1	1	1	0	0
m3	1	1	0	1	1	0	1	1

Легко показать, что между набором выражений (1)-(3) и матрицей инцидентности (табл. 3) существует взаимно-однозначное соответствие, что обеспечивает возможность перехода от одной формы представления к другой. При этом набор множеств удобнее для первоначального ввода условий, а матрица инцидентности – для дальнейшего анализа.

При синтезе ИСПР строится подграф, множество ребер которого соответствует условиям задачи и является подмножеством ребер гиперграфа пространства допустимых альтернатив.

Предположим, в рамках ИСПР необходимо анализировать небольшую выборку, содержащую нечеткие данные. Условия внешней среды являются стабильными, что обеспечивает стационарность данных. Таким образом, условиям задачи соответствует подграф, состоящий из ребер c2, c3, c6. На основании табл. 3. построим матрицу инцидентности этого графа (табл. 4).

Таблица 4
**Матрица инцидентности подграфа,
соответствующего условиям задачи**

	c2	c3	c6
m1	0	1	1
m2	1	1	1
m3	1	0	0

Допустимые решения задачи образует такой набор вершин, который является *транс-версалью* гиперграфа, то есть имеет непустое пересечение с каждым ребром. Из табл. 4. следует, что задача имеет единственное решение – вершину m2, что означает соответствие условиям задачи только инструментария экспертных систем.

Предлагаемый метод также позволяет обрабатывать ситуации, когда допустимое решение не найдено, либо не удовлетворяет дополнительным критериям, пропущенным при формализации условий.

Предположим, предварительный анализ показал, что входные данные являются квазистационарными, то есть характеристики их распределения имеют тенденцию к постепенному изменению. В этом случае матрица инцидентности подграфа решения примет следующий вид (табл. 5):

Таблица 5
**Матрица инцидентности подграфа,
соответствующего условиям задачи**

	c2	c3	c7
m1	0	1	1
m2	1	1	0
m3	1	0	1

Как видно из табл. 5, ни один из методов не обеспечивает выполнения всех условий задачи. Но при этом анализ матрицы инцидентности позволяет сформировать требования, обеспечивающие возможность использования того, или иного метода. Так, из анализа табл. 5. видно, что для использования деревьев

решений необходимо перейти от нечеткого представления данных к четкому. Для использования экспертных систем необходимо обеспечить стационарность данных в период работы системы (либо периодическую перенастройку её параметров). Для использования ИНС необходимо обеспечить доступ к большей выборке данных.

Отметим следующие ключевые компоненты рассматриваемого метода:

1. Определение общей структуры модулей системы, что определяет последовательность синтеза. Можно предложить такие варианты основных модулей: предварительный анализ данных, обработка данных, анализ данных, оптимизация вариантов.

2. Определение набора кластеров, входящих в модули. Решение этой задачи соответствует определению узловых точек в методе морфологического синтеза. Для ИСПР множество возможных кластеров сравнительно невелико и также может быть задано аналитически.

3. Формализация ограничений на сочетаемость элементов структуры. Рассмотренный метод обеспечивает возможность детализации условий, а также дополнения и уточнения базы методов «на лету». Например, вместо фигурирующего в рассмотренном выше примере метода «деревья решений» могут быть введены различные алгоритмы синтеза этих деревьев, отличающиеся возможностью решения задач регрессии. Новые методы будут наследовать все признаки предыдущих, за исключением ключевых отличий, что сокращает трудоемкость синтеза.

Выводы. Проведенный анализ характеристик процесса синтеза сложных систем, а также их логической и временной структуры позволил предложить и обосновать формализованный метод синтеза, основанный на использовании графового представления информации об элементах синтезируемой системы и возможных связях между ними. Особенности предложенного подхода является возможность учета бинарных запретов на сочетание элементов, а также гибкость получаемой структурной модели.

Список использованных источников:

1. Kemelmacher-Shlizerman I., Seitz S. M., Miller D., Brossard E. The MegaFace Benchmark: 1 Million Faces for Recognition at Scale. Conference on Computer Vision and Pattern Recognition, 2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://megaface.cs.washington.edu/KemelmacherMegaFaceCVPR16.pdf>.
2. Норенков И.П. Основы автоматизированного проектирования / И.П.Норенков. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2009. – 430 с.
3. Божко А.Н., Структурный синтез на элементах с ограниченной сочетаемостью / А.Н. Божко, А.Ч. Толпаров // Электронное научно-техническое издание «Наука и Образование», 2004, № 5. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.metodolog.ru/00562/00562.html>.
4. Акимов С.В. Анализ проблемы автоматизации структурно-параметрического синтеза / С.В. Акимов // Доклады ТУСУР. – Томск, 2011. – № 2-2 (24), 2011. – С.204-211.

5. Минц А.Ю. Общие вопросы постановки задач в нейросетевом моделировании / А.Ю. Минц // Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці, наук.-аналіт. журн. – Київ: КНЕУ, 2012. № 1. – 2012. С. 189-206.
6. Zwicky F., *Discovery, Invention, Research through the morphological approach*. McMillan, NY, 1969. – 276 p.
7. Акимов С.В. Два способа задания множества альтернатив при формализации задачи структурно-параметрического синтеза / С.В. Акимов // Методы и алгоритмы прикладной математики в технике, медицине и экономике: материалы VI межд. науч.-практ. конф. Ч. 1 / Новочеркасск, 2006, – С. 11–12.
8. Свами М. Графы, сети и алгоритмы / М. Свами, К. Тхуласираман. – М. «Мир», 1984. – 454 с.

Mints O.Y.

METHODS OF SYNTHESIS THE STRUCTURE OF INTELLECTUAL DECISION-MAKING SYSTEMS

The main approaches to the synthesis of complex information systems are structural, parametric and structural-parametric. At the same time, it is the structure that determines the main characteristics of the system. It's known formal, heuristic and combinatorial methods of structural synthesis. The most universal are combinatorial methods, which are considered in the article. The main method of combinatorial synthesis is the morphological method of F. Zwicky. But it have some disadvantages, like a necessity to analyze a large number of variants of the structure, most of which have not sense.

Based on the morphological method, in the article is proposed a method that allows considering the limitations on the compatibility of the elements of the structure. It grounded on the mathematical apparatus of multipartite hypergraphs. For each module of the structure is created a hypergraph, in which methods are vertices, and the conditions of the domain knowledge are edges. Proposed the way to choose methods that are best suited for solving problem in given conditions.

An example of synthesis the structure of intellectual decision-making system is considered in the article. A case when no one method does not satisfy all the conditions is described. Also considered the way of its solution, by choosing the weakest restriction.

The proposed method makes it possible to formalize the synthesis of the structure of intellectual decision-making systems and, at the same time, to provide flexibility in its correction if external conditions are changed.

Keywords: synthesis, structure, decision-making, intellectual system, multipartite graph, hypergraph, limited compatibility

Окара Д.В.кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри ПОМ і САПР

Одеської державної академії будівництва та архітектури

Чернишев В.Г.кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри математичних методів аналізу економіки
Одеської державної академії будівництва та архітектури**Шинкаренко В.М.**кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри математичних методів аналізу економіки
Одеської державної академії будівництва та архітектури

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПРАЦІ УКРАЇНИ

У статті методами економетричного моделювання досліджується структура регіональних ринків праці України за 2010–2015 роки. Для моделювання регіональних ринків праці України за результативний показник вибрано середній рівень зайнятості населення, який є головним чинником розвитку трудових ресурсів. За допомогою кореляційного аналізу структурних зв'язків визначено фактори, що суттєво впливають на результат. Доведено, що істотно впливовими змінними є продуктивність праці, обсяг капітальних інвестицій, кількість економічно активного населення, середньомісячна заробітна плата штатних працівників. Виконана перевірка адекватності моделі та значущості факторних ознак. Вивчено можливості її використання для прогнозування тенденцій розвитку трудових ресурсів країни та визначення унікальних особливостей ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, економетрична модель, рівняння регресії, мультиколінеарність, автокореляція, гетероскедастичність.

В статье методами эконометрического моделирования исследуется структура региональных рынков труда Украины за 2010–2015 годы. Для моделирования региональных рынков труда Украины результирующим признаком выбран средний уровень занятости населения, который является главным показателем развития трудовых ресурсов. С помощью корреляционного анализа структурных связей определены факторы, значительно влияющие на результат. Доказано, что существенно влиятельными переменными являются производительность труда, объем капитальных инвестиций, количеством экономически активного населения, среднемесячная заработная плата штатных работников. Осуществлена проверка адекватности предлагаемой модели и значимости факторных признаков. Изучены возможности ее использования для прогнозирования тенденций развития трудовых ресурсов страны и определения уникальных особенностей рынка труда.

Ключевые слова: рынок труда, эконометрическая модель, уравнение регрессии, мультиколлинеарность, автокорреляция, гетероскедастичность.

Постановка проблеми. Ринок праці є одним з основних елементів ринкової економіки, а також одним з основоположних предметів дослідження економіки праці. Ринок праці не вичерпується відносинами по працевлаштуванню безробітних та заповненню вакансій, а охоплює всю сферу найманої праці. З цього положення випливає, що об'єктом політики ринку праці повинно бути широке коло трудових відносин і все економічно активне населення [1, с. 149].

Сучасний ринок праці України характеризується значним напруженням унаслідок зниження попиту на робочу силу, падіння рівня

реальної заробітної плати, збільшення чисельності вивільнених працівників, зростання прихованого безробіття [2, с. 38].

Проблеми українського ринку праці нерозривно пов'язані з процесами, що відбуваються в суспільному житті країни. Основні проблеми, що заважають українському ринку праці розвиватися і бути більш ефективним, наступні: низька ціна праці; величезна нерівність прибутків різних верств; бідність; безробіття; глибокі структурні і міжрегіональні диспропорції; низька трудова мобільність працівників і їх незахищеність; недовіра до держави; соціальний песимізм; «тінізація» економіки.

Сталий розвиток держави не може розглядатися у відриві від економічної та соціальної стабільності її регіонів. Успішне здійснення соціально-економічних перетворень в Україні значною мірою залежить від раціонального поєднання загальнодержавних інтересів з інтересами та особливостями регіонів, ефективним використанням їхнього природно-ресурсного трудового, науково-технічного та виробничого потенціалів [3].

Рівень реальної заробітної плати в Україні не відповідає поняттю гідної оплати праці та не забезпечує доступність благ, що необхідні для забезпечення розширеного відтворення людини. У більшості працівників нарахована заробітна плата залишається меншою за середній рівень у країні. Незважаючи на позитивну динаміку зростання середньої заробітної плати, диференціація її рівня залишається досить високою та має негативну тенденцію до збільшення. МОП визначає рівень заробітної плати низьким, якщо він не досягає 2/3 медіанного рівня почасового заробітку, що сьогодні притаманно Україні [4, с. 4].

Економетричне моделювання процесів функціонування та розвитку ринку праці України дасть змогу будувати адекватні стратегії для його регулювання і прогнозування. Сучасні економічні теорії в дослідженнях використовують апарат математичних моделей, ймовірнісні та статистичні методи аналізу цих моделей. Інструментом аналізу економічного об'єкта є методи математичної статистики (регресійного та кореляційного аналізу) та економетрії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

У наукову розробку теоретичних та прикладних аспектів функціонування ринку праці зробили внесок українські та іноземні вчені-економісти, зокрема, С. Бандур, Д. Богиня, В. Брич, І. Гнибіденко, О. Грішнова, Т. Збрицька [5], Т. Кір'ян, А. Колот, Е. Лібанова, Л. Лісогор [6], Ю. Маршавін, А. Маслов, І. Петрова, О. Сорока [5], М. Татаревська [5], М. Шаповал, В. Джонсон, Р. Еренберг, А. Оукен [7], Р. Сміт, Л. Філіпс та інші.

Дослідження проблем функціонування та розвитку вітчизняного ринку праці з використанням методів економіко-математичного моделювання проводять З. Бараник, В. Вітлінський, В. Вовк, В. Геєць, Л. Гур'янова, Т. Клебанова, С. Левицький, І. Лук'яненко, М. Скрипниченко та ін. Фундаментальні основи функціонування ринку праці й економетричне моделювання його основних індикаторів для країн з ринковою та трансформаційною економікою досліджувались у працях зарубіжних учених, зокрема, К. Біна, О. Бланчарда, А. Варне, Д. Галі, К. Гренджера, О. Даметте,

Д. Емерсона, Д. Куага, А. Нібура, А. Спайта, С. Фішера, Б. Хансена та ін.

Важливими напрямками подальших макроекономічних досліджень методами економетричного моделювання є аналіз і прогнозування зміни тенденцій індикаторів безробіття, зайнятості та доходів на різних фазах економічного циклу, оцінювання головних чинників безробіття у довгостроковому та короткостроковому періодах, аналіз впливу методів шокової терапії на динаміку процесів на ринку праці.

Мета статті полягає в економетричному моделюванні сучасних регіональних ринків праці України та вивченні можливостей використання моделі для прогнозування тенденцій розвитку трудових ресурсів країни.

Виклад основного матеріалу. Економетричне моделювання реальних соціально-економічних процесів і систем, як правило, спрямоване на досягнення двох типів кінцевих прикладних результатів: отримання прогнозу економічних показників, що характеризують стан та розвиток економічної системи та імітування різних можливих сценаріїв соціально-економічного розвитку економічної системи. У постановці задач економетричного моделювання доцільно визначати їхній ієрархічний рівень і тип. Поставлені задачі можуть належати до макrorівня (країна, міждержавний аналіз), мезорівня (регіони всередині країни) і мікрорівня (підприємства, фірми, сім'ї) і бути спрямованими на розв'язок питань інвестиційної, фінансової або соціальної політики, ціноутворення, розподільних відносин і т. ін. [8, с. 18].

Будь-яка економетрична модель є спрощенням реальної ситуації, яка завжди являє собою складне переплетення різних факторів, багато з яких в моделі не враховуються. Це породжує відхилення реальних значень залежної змінної від її модельних значень. Економічний процес характеризується певними економічними параметрами (показниками). Значення та поведінка цих параметрів залежить від великої кількості факторів, які впливають на ці параметри, причому всі фактори повністю врахувати неможливо. Зі всієї сукупності факторів суттєвий вплив на обрані для дослідження параметри має лише деяка обмежена кількість. Питома вага решти чинників має бути настільки несуттєвою, щоб ігнорування ними в процесі дослідження поведінки спрощеної економічної системи не призводило до значних відхилень порівняно з реальною. Проблема полягає у тому, що ніколи заздалегідь не відомо, які фактори при умовах, що створилися, дійсно є визначальними, а якими можна знехтувати. Отже, виокремлення й урахування в моделі лише обмеженої кількості реально домінуючих

факторів є важливою передумовою якісного аналізу, прогнозування та керування ситуацією. Тому задача полягає у правильному визначенні таких домінуючих факторів. Вибір змінних економетричної моделі передбачає:

1) визначення набору змінних, що описують процес функціонування досліджуваних об'єктів;

2) аналіз структурних зв'язків між окремими змінними;

3) вибір раціонального типу економетричної моделі [8, с. 41].

Для потреб моделювання регіонального ринку праці України за результативний показник Y вибрано середній рівень зайнятості населення за 2010–2015 роки. У статті [2] факторними ознаками x , що впливають на формування регіонального ринку праці за 2014 рік, узяті такі: x_1 – загальний коефіцієнт природного приросту населення (на 1000 осіб населення); x_2 – частка безробітних, яким призначено допомогу з безробіття, у загальній кількості зареєстрованих безробітних; x_3 – співвідношення чисельності пенсіонерів і чисельності населення в працездатному віці, на 1000 осіб населення («пенсійне навантаження»); x_4 – продуктивність праці, тис. грн./1 особу; x_5 – індекс фізичного обсягу обороту роздрібної торгівлі, до попереднього року; x_6 – коефіцієнт міграційного приросту, на 1000 осіб населення; x_7 – обсяг капітальних інвестицій, млн. грн.; x_8 – економічно активне населення, тис. осіб; x_9 – коефіцієнт напруженості на ринку праці, осіб на 10 вакансій; x_{10} – середньомісячна заробітна плата штатних працівників, грн.; x_{11} – кількість суб'єктів ЄДРПОУ.

Найпоширеніший математичний вид досліджуваних взаємозв'язків лінійний відносно параметрів та адитивний за формою.

Для визначення необхідності включення в рівняння багатофакторної регресії певних факторів, а також для оцінки одержаного рівняння на відповідність виявленим зв'язкам у статті [2] була побудована матриця коефіцієнтів кореляції. Було визначено, що для дальшого дослідження в модель доцільно включати такі фактори: x_4 – продуктивність праці, тис. грн./1 особу; x_7 – обсяг капітальних інвестицій, млн. грн.; x_8 – економічно активне населення, тис. осіб; x_{10} – середньомісячна заробітна плата штатних працівників, грн.

У нашому випадку також доцільно включення в модель факторів x_1, x_7, x_8, x_{10} . Для забезпечення адекватності статистичних даних від час формування багатофакторної моделі використовувалися середні дані Державної служби статистики України за період 2010–2015 р.р. (табл. 1). При цьому через неповноту даних з

процесу моделювання були виключені статистичні дані Донецької та Луганської областей.

Вплив вищезазначених факторів на рівень зайнятості населення визначається за допомогою кореляційної матриці (тут змінну x_4 позначено через X_1 , змінну x_7 позначено через X_2 , змінну x_8 позначено через X_3 , змінну x_{10} позначено через X_4). Парні коефіцієнти кореляції (табл. 2) свідчать про різну силу зв'язку рівня зайнятості населення з окремими факторами. Так, найтісніший зв'язок спостерігається з розміром середньомісячної заробітної плати (0,595) і кількістю економічно активного населення (0,561).

Оскільки значення парних коефіцієнтів кореляції $r_{X_1X_2}, r_{X_2X_3}, r_{X_2X_4}, r_{X_1X_4}$ перевищують 0,8, то є підстава перевірити модель на мультиколінеарність. Використовуючи алгоритм Феррара-Глобера, переконаємося, що має місце явище мультиколінеарності, тому оцінювати параметри моделі методом найменших квадратів не варто. Оцінки коефіцієнтів регресії, отримані за допомогою методу найменших квадратів, та їхні стандартні помилки стають нестійкими, дуже чутливими до найменших змін даних. Вилучимо змінну X_3 , (що має найменший парний коефіцієнт кореляції із залежною змінною та занадто високі парні коефіцієнти кореляції з усіма пояснювальними змінними) з переліку змінних моделі. Оскільки це не усунуло мультиколінеарність, використаємо метод головних компонент, який дає можливість дослідити взаємозв'язки між показниками, виправляючи мультиколінеарність під час проведення багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу.

За допомогою компонентного аналізу проведемо дослідження взаємозв'язку між величиною продуктивності праці, чисельністю економічно активного населення та середньомісячною платою штатних працівників.

Матриця парних коефіцієнтів кореляції R має вигляд:

$$R^* = \begin{pmatrix} 1 & 0,6835 & 0,8873 \\ 0,6835 & 1 & 0,6847 \\ 0,8873 & 0,6847 & 1 \end{pmatrix}$$

Характеристична матриця для матриці R^* має вигляд:

$$R^* - \lambda E = \begin{pmatrix} 1 - \lambda & 0,6835 & 0,8873 \\ 0,6835 & 1 - \lambda & 0,6847 \\ 0,8873 & 0,6847 & 1 - \lambda \end{pmatrix}.$$

Власні значення матриці R^* знаходяться на підставі кубічного рівняння:

$$\begin{vmatrix} 1 - \lambda & 0,6835 & 0,8873 \\ 0,6835 & 1 - \lambda & 0,6847 \\ 0,8873 & 0,6847 & 1 - \lambda \end{vmatrix} = 0.$$

Розв'язуючи це рівняння за формулою Кардано, отримуємо такий результат: $\lambda_1 = 2,5080$; $\lambda_2 = 0,3793$; $\lambda_3 = 0,1127$.

Матриця Λ власних значень матриці R^* має вигляд:

$$\Lambda = \begin{pmatrix} 2,5080 & 0 & 0 \\ 0 & 0,3793 & 0 \\ 0 & 0 & 0,1127 \end{pmatrix}$$

Розраховані власні значення λ_j характеризують вклади відповідних головних компонент у загальну (сумарну) дисперсію вхідних ознак X_1, X_2, X_3 . Так, перша компонента пояснює $\frac{2,5080}{3} \cdot 100\% = 83,60\%$, друга – $12,64\%$, третя – $3,76\%$ сумарної дисперсії. Для економічної

інтерпретації достатньо залишити лише дві перші компоненти, сумарний вклад яких становить $96,24\%$ сумарної дисперсії всіх вхідних ознак.

Власні вектори мають вигляд:

$$U_1 = \begin{pmatrix} 0,9995 \\ 0,9071 \\ 1 \end{pmatrix}, \quad U_2 = \begin{pmatrix} 1,0102 \\ -2,2155 \\ 1 \end{pmatrix}, \quad U_3 = \begin{pmatrix} -0,9974 \\ -0,0034 \\ 1 \end{pmatrix}.$$

Норма кожного з власних векторів дорівнює $|U_1| = 1,6799$, $|U_2| = 2,6323$, $|U_3| = 1,4124$. Матриця V , що складається із нормованих векторів V_j , має вигляд:

$$V = \begin{pmatrix} 0,5950 & 0,3838 & -0,7062 \\ 0,5400 & -0,8417 & -0,0024 \\ 0,5953 & 0,3799 & 0,7080 \end{pmatrix}$$

Таблиця 1

Вибіркова сукупність даних для побудови багатофакторної лінійної кореляційно-регресійної моделі

Область	Рівень зайнятості, %	Продуктивність праці, тис.грн./1 особу	Капітальні інвестиції, млн.грн.	Економічно активне населення, тис. осіб	Середньомісячна заробітна плата штатних працівників, грн.
Вінницька	58,1	43,41	5 601,33	760,48	2 524,17
Волинська	57,4	40,80	3 413,83	469,22	2 436,17
Дніпропетровська	60,9	89,68	21 368,17	1 629,10	3 273,33
Житомирська	58,3	39,86	2 896,33	601,15	2 470,00
Закарпатська	57,2	34,54	2 842,67	579,10	2 490,67
Запорізька	59,4	60,89	7 252,17	869,50	3 082,50
Івано-Франківська	53,8	50,86	5 840,83	594,22	2 605,83
Київська	58,5	79,98	19 013,33	803,28	3 201,00
Кіровоградська	56,8	47,98	3 515,83	461,52	2 506,00
Львівська	57,4	49,52	10 812,67	1 171,82	2 693,17
Миколаївська	59,2	51,52	4 697,67	572,87	2 969,00
Одеська	58,1	58,42	10 819,83	1 107,65	2 851,00
Полтавська	57,5	79,60	8 511,33	699,93	2 897,17
Рівненська	58,3	39,85	2 875,00	540,70	2 699,33
Сумська	57,9	44,26	2 877,17	551,62	2 595,67
Тернопільська	54,2	35,97	2 905,17	478,63	2 265,83
Харківська	60,2	59,63	10 738,17	1 356,27	2 839,17
Херсонська	58,0	37,33	2 409,17	517,97	2 362,67
Хмельницька	57,3	40,73	4 084,83	607,45	2 529,33
Черкаська	58,3	49,55	3 499,67	608,62	2 561,50
Чернівецька	57,0	30,56	2 078,50	415,60	2 366,33
Чернігівська	58,7	43,87	2 673,00	515,67	2 413,67

Джерело: Розраховано авторами на основі [9]

Таблиця 2

Парні коефіцієнти кореляції

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
Y	1	0,459948401	0,4453204	0,561072672	0,59511718
X ₁	0,459948401	1	0,88204174	0,683518708	0,88726428
X ₂	0,4453204	0,88204174	1	0,828254343	0,8336626
X ₃	0,561072672	0,683518708	0,828254343	1	0,68474465
X ₄	0,595117183	0,887264281	0,833662599	0,684744648	1

Джерело: Розраховано авторами

Матриця факторних навантажень

$$A = V \cdot \Lambda^{\frac{1}{2}} = \begin{pmatrix} 0,9423 & 0,2363 & -0,2371 \\ 0,8552 & -0,5183 & -0,0008 \\ 0,9427 & 0,2340 & 0,2377 \end{pmatrix}.$$

Аналіз матриці факторних навантажень A показує, що перша головна компонента тісно пов'язана з усіма трьома факторними ознаками: величиною продуктивності праці ($a_{11} = 0,9423$), чисельністю економічно активного населення ($a_{21} = 0,8552$) та середньомісячною заробітною платою штатних працівників ($a_{31} = 0,9427$).

Значення головних компонент задають матрицею $G = A^{-1} Z$, де $z_{ji} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{s_j}$ – нормовані значення факторних ознак ($i=1,2,2; j=1,3$). Таким чином, матрицю значень головних компонент G^T можна використовувати як вхідну інформацію для багатовимірної класифікації економічної діяльності за допомогою дискримінантного та кластерного аналізу. Значення головних компонент дають можливість провести класифікацію сукупності початкових факторних ознак та груп, узагальненими показниками яких є головні компоненти. Для головних компонент явище мультиколінеарності відсутнє, вони є дуже зручними для побудови багатовимірних кореляційно-регресійних моделей [10].

Модель з головними компонентами має вигляд:

$$\hat{y}_i = \bar{y} + \sigma_y \cdot M_i \quad (i = \overline{1, n}),$$

де $M = G^T \cdot (G \cdot G^T)^{-1} G \cdot Y^*$.

Випадкові відхилення теоретичних значень результуючої змінної (за допомогою методу головних компонент) від фактичних наведемо у таблиці 3.

Коефіцієнт кореляції $R = 0,762$ характеризує помірний зв'язок рівня зайнятості населення з поданими факторами. Коефіцієнт множинної детермінації $R^2 = 0,581$ показує, що в середньому варіація рівня зайнятості населення у зв'язку зі зміною поданих факторів становить 58,1%.

Для визначення випадковості наявних взаємозв'язків у моделі обчислено F -критерій (4,68), який вищий за табличне значення (3,16) для ступеня свободи $\alpha=0,05$ ($k_1=3, k_2=18$). Таким чином, дана модель може використовуватися для подальшої оцінки тенденцій ринку праці.

Для дослідження значущості факторних ознак обчислимо t -статистики. Табличне значення t -критерію нормального розподілу за заданим рівнем довірчої ймовірності 0,95 становитиме $t_{\text{табл.}} = 1,734$. Відповідні фактичні зна-

Таблиця 3

Випадкові відхилення теоретичних значень результуючої змінної від фактичних

Область	y	$\hat{Y}$	$e = y - \hat{Y}$	e^2	$(e_i - e_{i-1})^2$
Вінницька	58,1	57,61592	0,45074	0,20317	
Волинська	58,2	56,84105	0,52562	0,27628	0,00561
Дніпропетровська	60,9	60,24632	0,68701	0,47199	0,02605
Житомирська	58,8	57,26345	0,98655	0,97329	0,08972
Закарпатська	57,4	57,55725	-0,39059	0,15256	1,89651
Запорізька	60,0	59,40119	-0,00119	0,00000	0,15163
Івано-Франківська	53,6	57,32864	-3,54531	12,56920	12,56079
Київська	58,6	58,91470	-0,39804	0,15843	9,90531
Кіровоградська	57,4	56,79680	0,03653	0,00133	0,18885
Львівська	57,8	58,79076	-1,40742	1,98084	2,08501
Миколаївська	59,3	58,81795	0,36538	0,13350	3,14284
Одеська	58,2	58,94463	-0,87797	0,77082	1,54591
Полтавська	58,0	57,44536	0,00464	0,00002	0,77898
Рівненська	58,3	58,14035	0,19298	0,03724	0,03547
Сумська	58,4	57,51231	0,38769	0,15030	0,03791
Тернопільська	54,7	56,34897	-2,18231	4,76247	6,60488
Харківська	60,3	59,28003	0,86997	0,75686	9,31643
Херсонська	58,4	56,77174	1,26159	1,59162	0,15337
Хмельницька	58,2	57,48920	-0,18920	0,03580	2,10482
Черкаська	58,7	57,22424	1,07576	1,15727	1,60014
Чернівецька	57,4	56,91654	0,10013	0,01003	0,95187
Чернігівська	59,2	56,68593	2,04740	4,19186	3,79188
Сума	1272,33	1272,33333	0	30,38488	56,97398

Джерело: Розраховано авторами

чення t -критерію вищі за табличні для всіх трьох факторів, що свідчить про те, що всі вибрані фактори істотно впливають на результативний показник.

Припущення, які було зроблено під час оцінювання параметрів моделі, на практиці можуть порушуватися. Крім розглянутої вище проблеми мультиколінеарності, може порушуватись умова гомоскедастичності залишків, при якій дисперсія залишків стала для кожного спостереження.

Для перевірки вибірки про наявність гетероскедастичності, коли дисперсія залишків змінюється для кожного спостереження або групи спостережень, застосовується параметричний тест Гольдфелда-Квандта. Для цього спочатку виконується сортування елементів кожної незалежної змінної за зростанням. Дані залежної змінної Y розбиваються на дві сукупності спостережень обсягом 8 елементів, відкидаючи 6 спостережень, які містяться в центрі впорядкованого ряду. Ця процедура дасть змогу порівняти дисперсії залишків для найменших та найбільших значень пояснювальної змінної. Значення співвідношення дисперсій залишків S_2/S_1 для кожної змінної не перевищує критичного значення F -критерію, звідки робиться висновок про гомоскедастичність вихідних даних.

Ще одним припущенням класичного регресійного аналізу є припущення про незалежність випадкових величин $e_i = Y_i - \hat{Y}_i, i=1,2,\dots,n$. При порушенні цього припущення спостерігається автокореляція залишків. Для тестування вибірки на наявність автокореляції за критерієм Дарбіна-Уотсона обчислюється статистика DW . За допомогою даних таблиці 3 знаходимо розрахункове значення

$$DW = \frac{\sum_{i=2}^n (e_i - e_{i-1})^2}{\sum_{i=1}^n e_i^2} = 1,875.$$

Користуючись статистичними таблицями Дарбіна-Уотсона для обсягу вибірки $n = 22$, кількості незалежних змінних $k = 3$ та заданим рівнем значущості 5% , знаходимо значення $d_1 = 1,05$ та $d_u = 1,54$. Розрахункове значення

перебуває в інтервалі $(1,66; 2,34)$, що свідчить про відсутність автокореляції залишків.

Запропонована багатофакторна модель залежності рівня зайнятості населення від продуктивності праці, кількості економічно активного населення та середньомісячної заробітної плати штатних працівників є адекватною. Тому надалі пропонується використовувати її для кластерного моделювання та прогнозування регіональних ринків праці України.

Висновки. Згідно із законом Оукена зростання рівня безробіття на один відсоток над природним рівнем дає 2-2,5% втрати ВВП порівняно з потенційним [5, с. 168], [7]. Із цього закону випливає, що певні темпи приросту ВВП необхідні для того, щоб утримувати норму безробіття на попередньому рівні. Отже, розвиток виробництва є необхідною умовою зниження рівня безробіття, наслідком чого є підвищення матеріального стану та соціальної безпеки суспільства. Щорічно певна частина реального ВВП повинна використовуватися для створення нових робочих місць, здатних стримувати безробіття.

Розвиток економіки, підвищення ефективності виробництва, пов'язані з відтворенням робочої сили, тенденціями розвитку зайнятості населення України та її регіонів. Однією із важливих передумов регулювання економіки є розробка моделей тенденції розвитку ринку праці. Економіко-математичне моделювання ринку праці, що пов'язує різноманітні моделі (економічного розвитку, демографічні, освітні, трудового руху населення), є на сьогоднішній день необхідною умовою для формування інформаційної бази для прийняття ефективних управлінських рішень різними гілками влади.

На сучасному етапі в Україні немає добре розвиненої методології моделювання та прогнозування динамічних процесів розвитку соціально-трудової сфери на підґрунті економетричного інструментарію. Проведення наукових досліджень у цьому напрямі доповнить аналіз і сприятиме визначенню унікальних особливостей ринку праці, допоможе точніше формувати заходи державної соціально-економічної політики, прогнозувати тенденції на ринку праці.

Список використаних джерел:

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 559 с.
2. Вітряк Т.Б. Економіко-математичне обґрунтування багатофакторної моделі регіональних ринків праці України / Т.Б. Вітряк // Україна: аспекти праці. – 2016. – № 5-6. – С. 38-43.
3. Британська Н.Н. Нерівномірність фінансового розвитку регіонів та шляхи подолання дисбалансів [Електронний ресурс] / Н.Н. Британська, Т.Ю. Мазуренко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63310.doc.htm.
4. Ільєнко Н.О. Дослідження сучасного стану соціально-економічних показників в контексті гідної праці в Україні (за методологією МОП) / Н.О. Ільєнко, Ю.О. Спасенко // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 5. – С. 3 - 12.

5. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навчальний посібник / Т.П. Збрицька, М.С. Татаревська, О.В. Сорока. За заг. ред. М.С. Татаревської. – Одеса: ОДЕУ, 2010. – 478 с.
6. Лісогор Л. С. Конкурентність ринку праці: механізми реалізації : Моногр. / Л. С. Лісогор; Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України. – К., 2005. – 168 с.
7. Arthur M. Okun Prices and Quantities: A macroeconomic analysis. – Brookings Institution Press, 1981. – 382 p.
8. Наконечний С.І., Терещенко Т.О., Романюк Т.П. Економетрія: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 520 с.
9. Статистичний збірник «Економічна активність населення України» 2010–2015 р.р. / Державна служба статистики України. https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm.
10. Здрок В.В., Лагоцький Т.Я. Економетрія: Підручник. – К.: Знання, 2010. – 541 с.

Okara D.V., Chernyshev V.G., Shynkarenko V.N.

ECONOMETRIC MODELING OF REGIONAL LABOR MARKETS OF UKRAINE

The labor market is one of the main elements of the market economy and the fundamental subject of research on the labor economy. The modern labor market in Ukraine is characterized by a significant level of tension due to the processes taking place in the social life of the country. The main problems on the way of the Ukrainian labor market development are: low level of labor costs; incomes inequality of different strata of the population; poverty; unemployment; structural and interregional imbalances.

The study of various aspects of the labor market functioning was carried out by many Ukrainian and foreign scientists. The aim of the article is to model modern regional labor markets in Ukraine and to study the possibilities of using the model for forecasting the development trends of the country's labor resources. Econometric modeling of the labor market functioning and development in Ukraine will help to build adequate strategies for its regulation.

The resulting sign in the model construction was selected to be the average employment level. Using the construction of correlation coefficients matrix, factors that have a significant effect on the level of employment were found. These are: labor productivity, the volume of capital investments, the number of economically active population and the average monthly salary of employees.

A multifactor econometric model is constructed, its adequacy is proved. MS EXCEL spreadsheets are used to calculate model parameters. The absence of multicollinearity and homoconality of the initial data is verified.

The constructed econometric model contributes to the identification of unique features of the labor market and can be used to shape the directions of socio-economic policy and to forecast the trends in the development of the labor market.

Keywords: labor market, econometric model, regression equation, multicollinearity, autocorrelation, heteroscedasticity.

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

Випуск 2(58)

Технічне редагування *С.В. Петровська*

Опубліковано в авторській редакції

Формат 60x84/8. Гарнітура ZurichCyrillic BT.
Папір офсет. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 17,69. Ум.-друк. арк. 20,00.
Замов. № 22/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.