

ISSN 1993-0259 (Print)
ISSN 2219-4649 (Online)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією О. В. Ярощука

Збірник засновано в 2007 році
Виходить чотири рази на рік

Том 27
№ 3

Тернопіль
2017

Економічний аналіз

Том 27. № 3.

2017 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету, протокол № 2 від 25 жовтня 2017 р.

Рекомендовано рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету до поширення через мережу Інтернет, протокол № 7 від 20 жовтня 2010 р.

Збірник наукових праць

Засновник і видавець:

Тернопільський національний економічний університет

Виходить чотири рази на рік

Заснований у червні 2007 року

Збірник входить до Переліку наукових фахових видань України у галузі економічних наук (наказ МОН України від 09.03.2016 р. № 241)

Збірник індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах

Index Copernicus, WorldCat, Google Scholar, Windows Live Academic, ResearchBible, Open Academic Journals Index, CiteFactor

Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2017. – Том 27. – № 3. – 302 с. – ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

Збірник наукових праць „Економічний аналіз” містить статті теоретичного та прикладного характеру з актуальних проблем економіки, фінансів, обліку, аналізу й аудиту тощо.

Головний редактор

Ярошук О. В., к. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Редакційна колегія:

Абуселідзе Г. Д., д. е. н., проф., Батумський державний університет імені Шота Руставелі (Грузія)

Андрушків Б. М., д. е. н., проф., Тернопільського національного технічного університету імені І. Пулюя (Україна)

Бруханський Р. Ф., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Гуцал І. С., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Длугопольський О. В., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Задорожний З. -М. В., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Іонін Є. Є., д. е. н., проф., Донецький національний університет, м. Вінниця (Україна)

Крик Барбара, д. габ., проф., Щецінський університет (Республіка Польща)

Крисоватий А. І., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Крупка Я. Д., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Лазаришина І. Д., д. е. н., проф., Національний університет водного господарства та природокористування (Україна)

Мартинюк В. П., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Монастирський Г. Л., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Панков Д. О., д. е. н., проф., Білоруський державний економічний університет (Республіка Білорусь)

Предеус Н. В., д. е. н., доц., Саратовський державний соціально-економічний університет (Російська Федерація)

Рудницький В. С., д. е. н., проф., Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (Україна)

Сковронська Агнешка, д. габ., проф., Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Чая Станіслав, д. габ., проф., Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Язлюк Б. О., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Літературний редактор

Руденко М. І., к. філол. н., доц.

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

Редакція не завжди поділяє думку автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

URL: <http://econa.org.ua/>

<http://www.nbu.gov.ua/>

<http://www.library.tneu.edu.ua/>

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2017

© «Економічний аналіз», 2017

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2017

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПП від 13 липня 2012 р.*

ЗМІСТ

Борисова Тетяна Михайлівна Багатофакторна економіко-математична модель розвитку транспортної системи міста	9
Дерій Василь Антонович Класифікація культурно-історичних цінностей та їх облік і аналіз на ринку антикваріату	19
Біда Маріанна Богданівна Найбільша перешкода на шляху до економічного зростання України	26
Ковпак Олена Володимирівна Інструменти протидії загрозам розвитку бюджетної сфери	31
Козюк Віктор Валерійович, Гайда Юрій Іванович, Шиманська Оксана Петрівна Урбоцентричний погляд на екологічний вимір держави добробуту	37
Мельник Наталія Богданівна, Дивак Микола Петрович, Нагара Марина Борисівна Концепція моделювання ринку роздрібної торгівлі комп'ютерною технікою в Україні з урахуванням розвитку IT-індустрії	49
Миколук Оксана Анатоліївна Формування кластерних структур в умовах становлення енергетичної незалежності	56
Павлік Ірина Євгенівна Транскордонне співробітництво України і Польщі в аграрній сфері: проблеми та перспективи	62
Петренко Павло Степанович, Чирва Ганна Миколаївна Державні програми соціально-економічного розвитку України (1991-2014 рр.) – відсутність механізму управління, методів аналізу та оцінки	71
Рибальченко Сергій Анатолійович Характеристика експертного прогнозування макропоказників України за період 1999-2020 рр.	82
Сафонік Наталія Петрівна Трансформація рівня життя осіб з інвалідністю в контексті соціально-економічного розвитку країни	93
Скороход Ірина Святославівна, Гринчук Людмила Володимирівна Вплив європейської інтеграції на розвиток екологічного підприємництва в Україні	100
Хмелюк Альона Василівна Купівельна спроможність соціальної допомоги при народженні та по догляду за дитиною	105

Шкурат Марія Євгенівна Соціо-культурний вимір глобалізації	114
Дзюблюк Олександр Валерійович, Рудан Віталій Ярославович Окремі критичні аспекти оцінювання основних засад грошово-кредитної політики національного банку України	120
Чайковський Ярослав Іванович, Чайковська Іванна Ярославівна Аналіз розвитку банківських систем України та Польщі: 2009-2017 роки	134
Бречко Олександр Володимирович Криптовалюта як феномен нової фінансової інфраструктури: проблематика теоретичного осмислення та практичного використання	144
Письменна Тетяна Валеріївна Страховання фінансових ризиків суб'єкта господарювання: від теорії до практики	151
Архипов Назар Миколайович Еволюція концепцій ефективності підприємства	159
Брич Василь Ярославович, Федірко Михайло Миколайович, Артемчук Тетяна Олександрівна Трансформація організаційної структури енергокомпанії	166
Герасим'як Неля Вікторівна, Зінчук Ірина Анатоліївна Оцінювання системи ресурсного забезпечення збутової діяльності лісогосподарського підприємства та ефективності її функціонування	173
Гой Василь Васильович Інтегральний показник ймовірності банкрутства корпоративних підприємств	182
Давидов Олександр Іванович Проблеми та перспективи застосування показника економічної доданої вартості у вартісно орієнтованому управлінні підприємствами	190
Мамонов Костянтин Анатолійович, Пруненко Дмитро Олександрович Оцінка конкурентоспроможності будівельних підприємств: теоретичні аспекти	199
Поворознюк Інна Миколаївна Ефективна система мотивації персоналу індустрії гостинності – запорука успіху на ринку послуг	204
Сніщенко Роман Григорович Визначення індикаторів фінансової безпеки Полтавського регіону	213
Фарис Анані Атеф Авад Сучасні тенденції інноваційного розвитку вітчизняних залізничних підприємств	221

Ужва Алла Миколаївна Комплексна діагностика економічної складової сталого розвитку сільськогосподарських підприємств у конкурентному середовищі	228
Литвиненко Володимир Сергійович, Каминська Катерина Володимирівна Удосконалення методики оцінки запасів в обліку	236
Гришова Інна Юріївна, Шестаковська Тетяна Леонідівна Інституційні регулятори соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг України	242
Казарян Г. Г. Структурно-функціональна модель інституційного регулювання системи соціально- економічного забезпечення осіб з інвалідністю	248
Наумова Л. М., Наумова О. В., Варгатюк М. О. Стратегія та механізми просування товарів у системі маркетингу харчових підприємств	254
Сакун Аліна Жоржівна, Марчук Лариса Леонідівна Бінарна природа економічних конфліктів у контексті економічної безпеки суб'єктів господарювання	261
Іващук Ірина Олегівна, Войцещук Андрій Дмитрович, Запужляк Віталій Зіновійович Просторові асиметрії регіональної економічної інтеграції	266
Барна Степан Системний підхід до організації інноваційного менеджменту енергосервісної компанії	276
Бицюра Леонід Стратегія управління енергоефективністю комунального підприємства	281
Брич Богдан Розробка стратегії розвитку ринку енергосервісу	286
Шпак Ярослав Формування організаційно-економічного механізму управління енергетичними підприємствами України	293

CONTENT

<i>Borysova Tetiana Mykhailivna</i> Economic and mathematical multifactor model of the development of the transportation system of the city	9
<i>Deriy Vasyl Antonovych</i> Classification of cultural historical values and their accounting and analysis in the antique market	19
<i>Bida Marianna Bohdanivna</i> The biggest obstacle to the economic growth of Ukraine	26
<i>Kovpak Olena Volodymyrivna</i> Tools of counteraction of budget sector development threats	31
<i>Koziuk Viktor Valeriyovych, Hayda Yuriy Ivanovych, Shymanska Oksana Petrivna</i> Urban-centric view on environmental measurement of the welfare of the state	37
<i>Melnyk Nataliya Bohdanivna, Dyvak Mykola Petrovych, Nahara Maryna Borysivna</i> Concept of modelling of market of computer equipment retail trade in Ukraine considering the development of it-industry	49
<i>Mykoliuk Oksana Anatoliivna</i> Formation of cluster structures in the conditions of the energy independence development	56
<i>Pavlik Iryna Yevhenivna</i> Transboundary cooperation of Ukraine and Poland in agrarian sphere: problems and prospects	62
<i>Petrenko Pavlo Stepanovych, Chyrva Hanna Mykolayivna</i> State programs of social and economic development of Ukraine (1991-2014). Absence of mechanism of management, methods of analysis and evaluation	71
<i>Rybalchenko Serhii Anatoliiovych</i> Description of expert forecasting of Ukrainian macroeconomic indicators for the period 1999-2020	82
<i>Safonik Nataliia Petrivna</i> Transformation of the level of life of disabled persons in the context of social and economic development of the country	93
<i>Skorokhod Iryna Sviatoslavivna, Hrynychuk Lyudmyla Volodymyrivna</i> The influence of European integration on the development of ecological business in Ukraine	100
<i>Khmelyuk Alona Vasilivna</i> Purchasing capacity of a person who gets childbirth and social care benefit	105

<i>Shkurat Mariia Yevhenivna</i> Social and cultural measures of globalization	114
<i>Dziubliuk Oleksandr Valeriiovych, Rudan Vitalii Yaroslavovych</i> Critical aspects of the evaluation of money and credit policy basic principles of the national bank of Ukraine	120
<i>Chaikovskiy Yaroslav Ivanovych, Chaikovska Ivanna Yaroslavivna</i> Analysis of development of banking systems of Ukraine and Poland: 2009-2017	134
<i>Brechko Oleksandr Volodymyrovych</i> Cryptocurrency as a phenomenon of a new financial infrastructure: issues of theoretical understanding and practical use	144
<i>Pysmenna Tetiana Valeriivna</i> Insurance of financial risks of business entity: from theory to practice	151
<i>Arhipov Nazar Mykolayovych</i> Evolution of the concepts of the efficiency of the enterprise	159
<i>Brych Vasyl Yaroslavovych, Fedirko Mykhaylo Mykolayovych, Artemchuk Tetiana Oleksandrivna</i> Transformation of the organizational structure of energy company	166
<i>Gerasymyak Nelia Viktorivna, Zinchuk Iryna Anatoliivna</i> Evaluation of the system of resource supply for sales activity of forest enterprises and efficiency of its functioning	173
<i>Goi Vasyl Vasylyovych</i> Integrated indicator of the possibility of bankruptcy of corporate enterprises	182
<i>Davydov Oleksandr Ivanovych</i> Problems and perspectives of the application of economic value added indicator in value-based management of enterprises	190
<i>Mamonov Kostiantyn Anatoliiovych, Prunenko Dmytro Oleksandrovych</i> Assessment of competitiveness of construction companies: theoretical aspects	199
<i>Povoroznyuk Inna Mykolaivna</i> Effective personnel motivation system for hospitality industry as a precondition of success in the services market	204
<i>Snishchenko Roman Hryhorovych</i> Determination of financial safety indicators of Poltava region	213
<i>Faris Anani Atef Avad</i> Modern tendencies of innovative development of domestic iron-and-steel enterprises	221
<i>Uzhva Alla Mykolaivna</i> Complex diagnostics of economic constituent of steady development of agricultural enterprises in competitive environment	228

<i>Lytvynenko Volodymyr Serhiyovych, Kamyns'ka Kateryna Volodymyrivna</i> Improvement of the evaluation method of reserves in accounting	236
<i>Gryshova Inna Yuriyivna, Shestakovska Tetiana Leonidivna</i> Institutional regulators of social and economic provision of disabled persons in the market of medical services of Ukraine	242
<i>Kazarian G. G.</i> Structural and functional model of institutional regulation of the system of social and economic provision of persons with disabilities	248
<i>Naumova L. M., Naumova O. V., Vargatyuk M. O.</i> Strategy and mechanisms of promotion of goods in the system of marketing of food enterprises	254
<i>Sakun Alina Zhorzhivna, Marchuk Larisa Leonidovna</i> Binary nature of economic conflicts in the context of economic safety of entrepreneurship subjects	261
<i>Ivashchuk Iryna Olehivna, Voytseshchuk Andriy Dmytrovych, Zapukhlyak Vitaliy Zinoviiovych</i> Space asymmetries of regional economic integration	266
<i>Barna Stepan</i> System approach to organization of innovation management at energy service company	276
<i>Bytsyura Leonid</i> Strategy of energy efficiency management of enterprise	281
<i>Brych Bohdan</i> The development of the strategy of energy service market	286
<i>Shpak Yaroslav</i> Formation of organizational and economic mechanism of management of energy enterprises of Ukraine	293

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ

УДК 339.138:656.07

Тетяна Михайлівна БОРИСОВА

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та маркетингу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: borisova.tanushka@gmail.com

БАГАТОФАКТОРНА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ МІСТА

Борисова, Т. М. Багатофакторна економіко-математична модель розвитку транспортної системи міста [Текст] / Тетяна Михайлівна Борисова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 9-18. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті наведено результати оцінювання неекономічного ефекту господарюючих суб'єктів – надавачів послуг міського громадського транспорту окремих міст України. З метою визначення впливу низки факторних ознак на результуючу ознаку використано багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз. Отримано адекватну економетричну модель, яка демонструє залежність між чинниками маркетингу, інноваційного розвитку і неекономічним ефектом діяльності господарюючих суб'єктів – надавачів послуг міського громадського транспорту.

Ключові слова: надавачі послуг міського громадського транспорту; маркетинг; неекономічний ефект; екологічний ефект.

Tetiana Mykhailivna BORYSOVA

Doctor of Sciences (Economics),
Associate Professor,
Head,
Department of Business, Trade and Marketing,
Ternopil National Economic University
E-mail: borisova.tanushka@gmail.com

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MULTIFACTOR MODEL OF THE DEVELOPMENT OF THE TRANSPORTATION SYSTEM OF THE CITY

Abstract

Introduction. Such variables as number of employees in marketing of organisation, value of marketing expenses, cost on innovation, the number of marketing staff, the share of marketing efforts which is undertaken in cooperation with the city council and different non-profit organizations, the marketing costs, the level of satisfaction of marketers, level of marketing potential, level of innovation potential are considered in this research. They are marketing factors that can affect the level of social impact of Ukrainian providers of urban public transport services.

Purpose. The article aims to obtain the adequate econometric model which can demonstrate the relationship between marketing factors, innovation development and the non-economic effect of business entities which provide the urban public transport services.

Method (methodology). The results of evaluation of social effect of Ukrainian providers of urban public transport services are evaluated on the basis of mathematical multifactor model. They are presented in the article.

Results. The adequate econometric model has been worked out in this research. This model shows the relationship between controllable marketing factors and social effect has been presented in the article. We have determined the controllable marketing factors. They are number of employees and volunteers in marketing, the average monthly

© Тетяна Михайлівна Борисова, 2017

wage of employees in marketing, satisfaction of volunteers, total current assets of an organization, and the level of marketing potential. The model can be used to predict the level of social (ecological) impact of providers of urban public transport services in the Ukrainian society.

Keywords: providers of urban public transport services; marketing; non-economic effect; ecological effect.

JEL classification: L98, R41, R49

Вступ

Актуальність дослідження пов'язана із необхідністю аналізу векторів розвитку міст України на засадах інноваційності, екологічності та потреб жителів як користувачів послуг. Особливої уваги потребує питання розвитку міського транспорту як важливої складової інфраструктури міста.

Аналіз емпіричних даних щодо розвитку суб'єктів сфери транспорту, котрі функціонують у «розумних містах» виявив, що брендинг, маркетинг та комунікація є важливими компонентами механізму сталого розвитку міського транспорту на засадах концепції «розумного» міста та муніципальної екологістики. Це обумовлено такими причинами:

1. Модернізація міського транспорту на засадах концепції «розумного» міста та муніципальної екологістики потребує нових методик маркетингового забезпечення.

2. Споживчі мотивації споживачів послуг міського транспорту України залежать від низки чинників, що впливають на рівень попиту на такі послуги.

3. Концепція маркетингового забезпечення повинна враховувати організаційну різноманітність підприємств – надавачів послуг міського транспорту, та величину міста, що вимагає розробки диференційованих маркетингових підходів.

Тому вважаємо, що у контексті визначених Транспортною стратегією України на період до 2020 року у аспекті розвитку міського транспорту функції маркетингу перш за все можуть бути успішно імplementовані при формуванні рекомендацій щодо проведення маркетингової комунікаційної діяльності серед споживачів послуг міського транспорту; рекомендацій щодо оцінювання ефективності маркетингової комунікаційної діяльності, спрямованої на споживачів послуг міського транспорту; рекомендацій щодо прогнозування рівня попиту на транспортні послуги.

Результати дослідження автора підтвердили необхідність уваги до питань розвитку міського транспорту на засадах інтелектуальних технологій в аспекті маркетингу. Такі питання частково розкриті в ході низки проектів Комісії Ради Європи в межах підтримки енергоефективного транспорту, а саме: «A Direct Marketing Programme for Public Transport (AD PERSONAM)», який тривав протягом 2008 – 2010 рр., «Electric City Transport» (ELE. C. TRA), що тривав протягом 2013 – 2015 років, «Addressing Key Challenges of Sustainable Urban Mobility Planning (CH4ALLENGE)», що тривав з 2013 р. до 2016 р.

Проблема використання маркетингових інструментів в управлінні міським транспортом досліджувалась такими вітчизняними та зарубіжними науковцями, серед яких С. Г. Страдлінг (потреби користувачів транспорту та маркетинг громадського транспорту), Н. В. Попова (маркетингова підтримка розвитку транспортних підприємств), В. І. Перебийніс (транспортний менеджмент і транспортний маркетинг), М. С. Дрьомін (маркетинг у сфері транспортних послуг), Н. М. Пономарьова (оцінка впливу маркетингових інструментів на управління конкурентоспроможністю автотранспортного підприємства), Е. А. Крейсман (удосконалення методики організації автобусних перевезень у транспортній системі міст), Л. К. Дарралл (оцінка попиту на транспортні послуги), Я. Сочор і О. Нікітас (дослідження очікувань уразливих груп користувачів транспортних технологій), А. Ахерн (просування нових систем громадського транспорту), М. Сохайл (стійкий розвиток як вектор удосконалення міського громадського транспорту), П. Т. Блайт (поліпшення системи облічування в громадському транспорті за допомогою смарт-карт); П. Й. Уїлтшир (використання комерційної реклами у плануванні транспорту), Д. Фостер-Кларк і С. Фокс (роль комунікацій у інтегрованих транспортних сполученнях).

З метою підвищення результативності маркетингової діяльності господарюючих суб'єктів – надавачів послуг міського громадського транспорту, та формування прогностичної моделі ефекту діяльності НКО слід розглянути фактори, які на цей ефект впливають, та виокремити серед них пріоритетні, які впливатимуть на нього найбільш відчутно. Аналіз праць вітчизняних та зарубіжних вчених дозволив виокремити такі фактори маркетингу, які впливають на результативність діяльності господарюючих суб'єктів – надавачів послуг міського громадського транспорту: витрати на маркетинг за рік, досвід організації у сфері маркетингу, обіг коштів організації, рівень імplementації функцій управління маркетингом, рівень задоволеності волонтерів, які здійснюють маркетингові заходи, середньомісячна заробітна плата працівників сфери маркетингу, частка працівників сфери маркетингу у загальній чисельності персоналу.

Мета та завдання статті

Метою дослідження було виявити вектори розвитку маркетингової діяльності суб'єктів сфери послуг міського громадського транспорту за допомогою багатофакторного аналізу. Завданням статті було розробити економетричну модель, яка б дозволила оцінити та спрогнозувати рівень неекономічного ефекту залежно від показників інноваційної та маркетингової діяльності надавачів транспортних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для оцінювання впливу факторних ознак (маркетингових чинників соціального ефекту) на вислідну ознаку (соціальний ефект господарюючих суб'єктів – надавачів послуг міського громадського транспорту) пропонуємо застосувати багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз за такою послідовністю:

1. вибір найбільш впливових факторів, які необхідні для побудови моделі. Обґрунтування факторів варто здійснювати за допомогою експертного оцінювання;
2. побудова структури регресії із залученням усіх факторів, які здійснюють значний вплив на результативну ознаку. При цьому потрібно дотриматись умови відсутності мультиколінеарності. Якщо виявлено мультиколінеарність між факторами, потрібно вилучити один із пари факторних ознак;
3. побудова моделі у вигляді лінійної функції з використанням оцінки параметрів. З метою оцінки тісноти зв'язку між факторами та результативним показником розраховується коефіцієнт детермінації;
4. модель перевіряється на адекватність за критерієм Фішера;
5. з метою подолання недоліків вхідної інформації оцінюють автокореляцію.

З метою оцінювання впливу низки факторних ознак на вислідну ознаку нами використано багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз, який дозволив отримати адекватну модель, котра може бути використана для прогнозування впливу окремих керованих факторів маркетингу на рівень соціального ефекту господарюючих суб'єктів-надавачів послуг міського громадського транспорту.

Методом експертних оцінок обґрунтована пріоритетність впливу на рівень соціального ефекту господарюючих суб'єктів – надавачів послуг міського громадського транспорту, таких факторів, як витрати на інновації, кількість працівників сфери маркетингу, частка маркетингових заходів, виконаних у межах співпраці із міською радою та некомерційними організаціями, витрати на маркетинг за рік, потенціал маркетингу, потенціал інноваційності, рівень залученості працівників, які здійснюють маркетингові заходи, до інновацій, обіг коштів господарюючого суб'єкта. Показники, розраховані згідно з методикою, викладеною в праці [1].

Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу щодо визначення впливу факторів маркетингу на соціальний ефект господарюючих суб'єктів – надавачів послуг міського громадського транспорту України, наведені в табл. 1.

Дослідження маркетингового потенціалу містило опитування 10 експертів (фахівців з маркетингу та досвідчених управлінців міжнародних громадських організацій) з метою встановлення коефіцієнтів вагомості та з метою визначення рівня потенціалу маркетингу за допомогою анкет. Експертне оцінювання було здійснено за допомогою бального методу за методикою, викладеною в праці [2]. Оцінку кожного показника потенціалу маркетингу визначили експерти. Дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу надали комунальні підприємства – надавачі послуг міського громадського транспорту з таких населених пунктів (нумерація використана у табл. 1): 1 – м. Хмельницький; 2 – м. Житомир; 3 – м. Тернопіль; 4 – м. Червоноград; 5 – м. Івано-Франківськ; 6 – м. Стрий; 7 – м. Львів; 8 – м. Луцьк; 9 – м. Рівне; 10 – м. Ужгород.

Першим етапом оцінювання величини ефекту господарюючих суб'єктів-надавачів послуг міського громадського транспорту залежно від факторів маркетингу на основі багатофакторної математичної моделі була побудова структури регресії. Для визначення суттєвості впливу факторів використано кореляційну матрицю R_y (1):

$$R_y = \begin{pmatrix} r_{x_1x_1} & r_{x_1x_2} & \dots & r_{x_1x_m} & r_{x_1y} \\ r_{x_2x_1} & r_{x_2x_2} & \dots & r_{x_2x_m} & r_{x_2y} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{x_mx_1} & r_{x_mx_2} & \dots & r_{x_mx_m} & r_{x_my} \\ r_{x_1y} & r_{x_2y} & \dots & r_{x_my} & r_{yy} \end{pmatrix}. \quad (1)$$

**Таблиця 1. Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу
(Джерело: дослідження автора)**

Надавачі послуг міського громадського транспорту	Рівень неекономічного ефекту	Витрати на інновації, тис грн за рік	Обіг коштів, млн грн/ рік	Частка маркетингових заходів, виконаних у межах співпраці із міською радою та некомерційними організаціями	Кількість працівників сфери маркетингу, осіб	Потенціал маркетингу, балів	Витрати на маркетинг за рік, тис грн	Потенціал інноваційності, балів	Рівень залученості працівників, які здійснюють маркетингові заходи, до інновацій, балів
	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈
1	5	3,60	3,20	0,36	1	10	0,700	10	17
2	5	3,50	0,60	0,32	2	10	0,192	10	18
3	7	3,50	3,50	0,43	1	10	0,840	10	4
4	5	3,20	1,80	0,29	1	9	0,158	10	14
5	5	2,60	15,00	0,30	2	9	0,372	10	9
6	7	2,50	1,20	0,43	1	9	1,800	50	18
7	9	3,00	7,50	0,60	2	9	0,841	33	16
8	8	3,00	2,00	0,46	1	8	0,393	33	16
9	9	2,50	8,60	0,62	2	9	2,600	50	17
10	7	2,80	13,00	0,46	3	9	3,210	20	10

Використавши статистичні дані, наведені в табл. 1, ми побудували кореляційну матрицю R_y.

$$R_y = \begin{pmatrix} 1,000 & -0,529 & -0,396 & -0,347 & 0,651 & -0,556 & -0,586 & -0,106 & 0,175 \\ -0,529 & 1,000 & 0,194 & 0,738 & -0,204 & 0,444 & 0,180 & -0,436 & 0,131 \\ -0,396 & 0,194 & 1,000 & 0,272 & -0,310 & 0,575 & 0,841 & 0,173 & 0,111 \\ -0,347 & 0,738 & 0,272 & 1,000 & -0,050 & 0,561 & 0,256 & -0,115 & -0,442 \\ 0,651 & -0,204 & -0,310 & -0,050 & 1,000 & -0,145 & -0,598 & -0,179 & -0,472 \\ -0,556 & 0,444 & 0,575 & 0,561 & -0,145 & 1,000 & 0,475 & -0,037 & 0,494 \\ -0,586 & 0,180 & 0,841 & 0,256 & -0,598 & 0,475 & 1,000 & 0,472 & 0,772 \\ -0,106 & -0,436 & 0,173 & -0,115 & -0,179 & -0,037 & 0,472 & 1,000 & 0,964 \\ 0,175 & 0,131 & 0,111 & -0,442 & -0,472 & 0,494 & 0,772 & 0,964 & 1,000 \end{pmatrix}$$

Значення цієї матриці показують, що фактори x₂ (обіг коштів) та x₃ (частка маркетингових заходів, виконаних у межах співпраці із міською радою та некомерційними організаціями) несуттєво впливають на результативну ознаку (рівень неекономічного ефекту), оскільки коефіцієнти кореляції складають відповідно 0,131 та 0,111. Отже, їх можна вилучити із розгляду.

Використовуючи метод Фаррара-Глобера з метою виявлення наявності мультиколінеарності для решти факторів, були здійснені наступні розрахунки за формулами із джерела [3; 4]:

$$\chi_p^2 = -\left(n - 1 - \frac{2m + 5}{6}\right) \ln(\det R), \quad (2)$$

де n – обсяг вибірки; m – кількість факторів; det R – детермінант кореляційної матриці; R – кореляційна матриця вигляду (3):

$$R = \begin{bmatrix} r_{x_1x_1} & r_{x_1x_2} & \dots & r_{x_1x_m} \\ r_{x_2x_1} & r_{x_2x_2} & \dots & r_{x_2x_m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{x_mx_1} & r_{x_mx_2} & \dots & r_{x_mx_m} \end{bmatrix}. \quad (3)$$

Наступним кроком була побудова кореляційної матриці R для факторів x_1 (витрати на інновації), x_4 (кількість працівників сфери маркетингу), x_5 (потенціал маркетингу), x_6 (величина витрат на маркетингові заходи за рік), x_7 (потенціал інноваційності) та x_8 (рівень залученості працівників, які здійснюють маркетингові заходи, до інновацій).

$$R = \begin{pmatrix} 1,000 & -0,347 & 0,651 & -0,556 & -0,586 & -0,106 \\ -0,347 & 1,000 & -0,050 & 0,561 & 0,256 & -0,115 \\ 0,651 & -0,050 & 1,000 & -0,145 & -0,598 & -0,179 \\ -0,556 & 0,561 & -0,145 & 1,000 & 0,475 & -0,037 \\ -0,586 & 0,256 & -0,598 & 0,475 & 1,000 & 0,472 \\ -0,106 & -0,115 & -0,037 & -0,037 & 0,472 & 1,000 \end{pmatrix}$$

Для нашого дослідження χ_p^2 визначено за формулою (2), $\text{Det}R$ рівне 0,0699091. Отримали:

$$\chi_p^2 = -\left(10 - 1 - \frac{2 \cdot 6 + 5}{6}\right) \ln(0,0699091) = 24,2151.$$

Із заданою ймовірністю $p=0,9$ і числом ступенів вільності $k=15$ нами знайдене табличне значення $\chi_{T^2}=22,3$. Оскільки $\chi_{T^2} < \chi_p^2$, то з надійністю 0,9 можна вважати, що наявна загальна мультиколінеарність.

З метою визначення факторів, між якими існує мультиколінеарність, була використана t -статистика [5, с. 112], котра передбачає побудову матриці Z , обернену до кореляційної (4):

$$Z = R^{-1} = \begin{bmatrix} z_{11} & z_{12} & \dots & z_{1m} \\ z_{21} & z_{22} & \dots & z_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{m1} & z_{m2} & \dots & z_{mm} \end{bmatrix}. \quad (4)$$

Матриця Z набула наступного вигляду:

$$Z = \begin{pmatrix} 2,838 & 0,232 & -1,651 & 1,204 & 0,011 & 0,069 \\ 0,284 & 1,517 & -0,332 & -0,620 & -0,236 & 0,234 \\ -1,729 & -0,259 & 2,822 & -1,129 & 1,489 & -0,449 \\ 1,317 & -0,637 & -1,262 & 2,529 & -1,271 & 0,531 \\ -0,282 & -0,236 & 1,900 & -1,365 & 3,304 & -1,324 \\ 0,450 & 0,277 & -1,051 & 0,751 & -1,576 & 1,661 \end{pmatrix}$$

Після цього були знайдені частинні коефіцієнти кореляції за формулою (5), котрі дозволили охарактеризувати тісноту зв'язку між двома змінними за умови, що інші змінні не впливають на цей зв'язок:

$$r_{ij..m} = \frac{-z_{ij}}{\sqrt{z_{ii}z_{jj}}}, \quad (5)$$

де z_{ij} , z_{ii} , z_{jj} – елементи матриці Z .

У табл. 2 наведені отримані частинні коефіцієнти кореляції.

Після цього для наведених у табл. 2 частинних коефіцієнтів знайдено t -статистику за формулою (6) згідно з методикою, викладеною в [3]:

$$t_{ij} = \frac{r_{ij.12..m} \sqrt{n-m-1}}{\sqrt{1-r_{ij.12..m}^2}}. \quad (6)$$

У табл. 3 наведено результати визначення t -статистики.

Таблиця 2. Частинні коефіцієнти кореляції (джерело: дослідження автора)

Фактори	Фактори					
	1	4	5	6	7	8
1	X	0,112	-0,583	0,450	0,004	0,032
4	X	X	-0,160	-0,317	-0,106	0,147
5	X	X	X	-0,423	0,488	-0,208
6	X	X	X	X	-0,440	0,259
7	X	X	X	X	X	-0,565
8	X	X	X	X	X	X

Таблиця 3. Визначення t -статистики (джерело: дослідження автора)

Факторні ознаки	Факторні ознаки					
	1	4	5	6	7	8
1	X	0,195	-1,244	0,872	0,006	0,055
4	X	X	-0,281	-0,578	-0,184	2,58
5	X	X	X	-0,808	0,967	-0,367
6	X	X	X	X	-0,848	0,465
7	X	X	X	X	X	-1,186
8	X	X	X	X	X	X

Далі для заданої довірчої ймовірності p і ступенів вільності $k=n-m-1$ знайдене критичне значення критерію Стьюдента $t_{кр}$ з таблиці [5, с. 113]. Відомо, що якщо $|t_{ij}| > t_{кр}$, то з надійністю p можна стверджувати, що між факторами x_i і x_j існує мультиколінеарність. Для ступенів вільності $k=10-6-1=3$ та ймовірності $p=0,9$ значення $t_{кр}=2,353$. Отже, враховуючи результати досліджень, можна зробити висновки, що мультиколінеарність існує між факторами x_4 (кількість працівників сфери маркетингу) та x_8 (рівень залученості працівників сфери маркетингу до інновацій). З метою усунення мультиколінеарності потрібно вилучити один із пари факторів. На нашу думку, варто вилучити x_8 (рівень залученості працівників сфери маркетингу до інновацій), оскільки вже є вагомий фактор – кількість працівників сфери маркетингу.

З метою оцінки параметрів регресійної моделі використано метод найменших квадратів, суть якого полягає у пошуку теоретичної лінії, котра найточніше вирівнює статистичний ряд. Математично це набуває такого вигляду (7):

$$\sum_{i=1}^n \left(y_i - \hat{y}_i \right)^2 \rightarrow \min. \quad (7)$$

Модель відображено у вигляді лінійної функції (8). Параметри такої моделі знайдені за формулою (9).

$$\hat{y} = a_0 + a_1 \cdot x_1 + a_2 x_4 + a_3 x_5 + a_4 x_6 + a_5 x_7. \quad (8)$$

$$A = (X^T X)^{-1} X^T Y, \quad (9)$$

де A – вектор параметрів моделі;
 X – матриця статистичних даних факторів;
 Y – вектор статистичних даних показника.

Матриця статистичних даних факторів наведена нижче:

$$X = \begin{pmatrix} 1 & 3,6 & 1,0 & 10,0 & 0,7 & 10,0 \\ 1 & 3,5 & 2,0 & 10,0 & 0,2 & 10,0 \\ 1 & 3,5 & 1,0 & 10,0 & 0,8 & 3,0 \\ 1 & 3,2 & 1,0 & 9,0 & 0,2 & 10,0 \\ 1 & 2,6 & 2,0 & 9,0 & 0,4 & 10,0 \\ 1 & 2,5 & 1,0 & 9,0 & 1,8 & 20,0 \\ 1 & 3,0 & 2,0 & 9,0 & 0,8 & 33,0 \\ 1 & 3,0 & 1,0 & 8,0 & 0,4 & 33,0 \\ 1 & 2,5 & 2,0 & 9,0 & 2,6 & 50,0 \\ 1 & 2,8 & 3,0 & 9,0 & 3,2 & 20,0 \end{pmatrix}$$

Тоді матриця X^T набула наступного вигляду:

$$X^m = \begin{pmatrix} 1,0 & 1,0 & 1,0 & 1,0 & 1,0 & 1,0 & 1,0 & 1,0 & 1,0 & 1,0 \\ 3,6 & 3,5 & 3,5 & 3,2 & 2,6 & 2,5 & 3,0 & 3,0 & 2,5 & 2,8 \\ 1,0 & 2,0 & 1,0 & 1,0 & 2,0 & 1,0 & 2,0 & 1,0 & 2,0 & 3,0 \\ 10,0 & 10,0 & 10,0 & 9,0 & 9,0 & 9,0 & 9,0 & 8,0 & 9,0 & 9,0 \\ 0,7 & 0,2 & 0,8 & 0,2 & 0,4 & 1,8 & 0,8 & 0,4 & 2,6 & 3,2 \\ 10,0 & 10,0 & 3,0 & 10,0 & 10,0 & 20,0 & 33,0 & 33,0 & 50,0 & 20,0 \end{pmatrix}$$

Добуток матриць $X^T X$ наведено нижче:

$$X^T X = \begin{pmatrix} 10,000 & 30,200 & 16,000 & 92,000 & 11,106 & 199,000 \\ 30,200 & 92,800 & 47,400 & 279,400 & 31,295 & 568,500 \\ 16,000 & 47,400 & 30,000 & 147,000 & 21,531 & 342,000 \\ 92,000 & 279,400 & 147,000 & 850,000 & 101,293 & 1781,000 \\ 11,106 & 31,295 & 21,531 & 101,293 & 22,562 & 287,662 \\ 199,000 & 568,500 & 342,000 & 1781,000 & 287,662 & 5887,000 \end{pmatrix} X^T Y \begin{matrix} 63 \\ 78 \\ 188 \\ 501 \\ 60 \\ 32,8 \end{matrix}$$

Тоді обернена матриця $(X^T X)^{-1}$ набула наступного вигляду:

$$(X^T X)^{-1} = \begin{pmatrix} 42,643 & 0,351 & -0,241 & -4,470 & 0,560 & -0,136 \\ 0,351 & 1,767 & 0,083 & -0,671 & 0,290 & 0,001 \\ -0,241 & 0,083 & 0,336 & -0,046 & -0,108 & 0,000 \\ -4,470 & -0,671 & -0,046 & 0,705 & -0,153 & 0,013 \\ 0,560 & 0,290 & -0,108 & -0,153 & 0,224 & -0,005 \\ -0,136 & 0,001 & 0,000 & 0,013 & -0,005 & 0,001 \end{pmatrix}$$

Далі отримані оцінки параметрів моделі:

$$\begin{aligned}a_0 &= 6,1; \\ a_1 &= 0,162; \\ a_2 &= 0,1; \\ a_3 &= 0,511; \\ a_4 &= 0,027; \\ a_5 &= 12,99.\end{aligned}$$

Використовуючи отримані значення оцінок параметрів моделі, ми побудували власне економетричну модель (10) за формулою (8):

$$y = 6,1 + 0,162x_1 + 0,1x_2 + 0,511x_3 + 0,027x_4 + 12,99x_5. \quad (10)$$

Оцінити тісноту зв'язку між факторами та показником дозволив коефіцієнт детермінації [5, с. 112], який розрахований за формулою (11):

$$R^2 = \frac{\sum (y_i - \bar{y})^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2}, \quad (11)$$

де \bar{y} – середнє значення;

y_i – фактичні значення i -го спостереження;

)

y_i – теоретичні значення i -го спостереження.

У нашому випадку коефіцієнт детермінації становив:

$$R^2 = \frac{22,26}{24,1} = 0,924.$$

Таким чином, здійснені розрахунки дозволили зробити висновок про наявність тісного зв'язку між результативним показником (рівень неекономічного ефекту) та факторами, які впливають на нього (витрати на інновації, кількість працівників сфери маркетингу, витрати на маркетинг, потенціал маркетингу, потенціал інноваційності).

При оцінюванні адекватності економетричної моделі статистичним даним нами використано критерій Фішера (12) згідно з [5, с. 103]:

$$F_p = \frac{\sum (y_i - \bar{y})^2 / m}{\sum (y_i - \hat{y}_i)^2 / (n - m - 1)} = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m}, \quad (12)$$

де m – кількість факторів у рівнянні, від яких залежить y ;

n – кількість спостережень.

Розраховане значення F_p :

$$F_p = \frac{0,924}{1 - 0,924} \cdot \frac{10 - 5 - 1}{5} = 9,7263.$$

Із заданою ймовірністю $p=0,95$ і числом ступенів вільності $k_1=m=5$ і $k_2=n-m-1=4$ знайдено табличне значення F . Оскільки $F=6,26 < F_p$, то з надійністю 0,95 можна стверджувати, що побудована економетрична модель є адекватною статистичним даним генеральної сукупності.

Наступним кроком була перевірка економетричної моделі на наявність автокореляції, котра може спричинити необхідність уведення у модель нового фактора. Така ситуація може бути у випадку неправильно обраної моделі для опису економічного процесу чи недостатньої статистичної бази для побудови економетричної моделі. З метою оцінювання автокореляції залишків (відхилень) використано коефіцієнт автокореляції (13) згідно з [6, с. 106; 7]:

$$\rho = \frac{\sum_{i=1}^n u_i u_{i-1}}{\sum_{i=1}^n u_i^2}, \quad (13)$$

де $u_i = y_i - \hat{y}_i$ - залишки (відхилення).

Відомо, що при відсутності автокореляції $\rho \approx 0$, при додатній автокореляції $\rho \rightarrow 1$, а при від'ємній автокореляції $\rho \rightarrow -1$.

Таблиця 4. Проміжні розрахунки для визначення адекватності моделі (джерело: дослідження автора)

Значення вислідної ознаки	Значення проміжних показників для визначення адекватності моделі					
	$(y-\hat{y}_c)^2$	y_m	$(y_m-\hat{y}_c)^2$	$u=y-\hat{y}_m$	$u_i u_{i-1}$	u^2
5,00	2,890	9,221	6,357	-4,221	X	17,819
5,00	2,890	6,988	0,083	-1,988	8,390	3,951
7,00	0,090	6,552	0,022	0,448	-0,890	0,200
5,00	2,890	5,258	2,079	-0,258	-0,116	0,067
5,00	2,890	5,158	2,379	-0,158	0,041	0,025
7,00	0,090	6,945	0,060	0,055	-0,009	0,003
9,00	5,290	5,658	1,085	3,342	0,182	11,167
8,00	1,690	4,985	2,941	3,015	10,075	9,089
9,00	5,290	9,077	5,650	-0,077	-0,232	0,006
7,00	0,090	7,967	1,604	-0,967	0,074	0,934

На основі проведених розрахунків, наведених у табл. 4, нами отримано:

$$\rho = \frac{17,52}{43,26} = 0,405.$$

Тому ми можемо стверджувати, що в такому випадку автокореляція несуттєва, а отримана економетрична модель (10), котра відображає залежність між керованими чинниками маркетингу та соціальним ефектом, є адекватною.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Сучасна парадигма управління розглядає господарюючі суб'єкти як відкриті системи, ефективність діяльності яких залежить від багатьох факторів. Однак при будь-яких комбінаціях факторів на ринку послуг міського громадського транспорту важливим є результат, який може набувати різного соціально-економічного змісту і ефекту. Базовим принципом маркетингу комерційних суб'єктів є орієнтація на кінцевий наслідок діяльності – результат, ефект. Очевидно, що цілі всіх функціональних сфер управління організації, в тому числі і маркетингу, повинні бути підпорядковані цілям системи – отримання ефекту, у тому числі і неекономічного. Окрім комерційного, некомерційний (соціальний, екологічний) ефект є метою таких суб'єктів, результатом їх діяльності, який спрямований на благо суспільства загалом або окремих груп населення та не пов'язаний з отриманням прибутку.

Наше дослідження показало, що розмір неекономічного (соціального, екологічного) ефекту надавачів послуг міського громадського транспорту може бути успішно інтерпретований за допомогою функціональних і статистичних залежностей, які відображають загальні та індивідуальні закони

розвитку таких суб'єктів, зокрема, з використанням багатофакторних математичних моделей. Отримана економетрична модель (10), яка відображає залежність між керованими чинниками маркетингу та інновацій і неекономічним ефектом, є адекватною і може бути використана для прогнозування величини неекономічного внеску вітчизняних надавачів послуг міського громадського транспорту в суспільство. Перспективами подальших наукових розвідок у цьому напрямі є дослідження векторів розвитку комунікаційної діяльності підприємств-надавачів послуг міського громадського транспорту.

Список літератури

1. Борисова, Т. М. Маркетинг некомерційних суб'єктів: теоретично-методологічні аспекти: моногр. / Т. М. Борисова. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2016. – 476 с.
2. Грабовецький, Б. Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання: монографія / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 171 с.
3. Єлейко, В. І. Основи економетрії: навчальний посібник / В. І. Єлейко. – Львів: Марка ЛТД, 1995. – 192 с.
4. Введение в эконометрическое моделирование / [А. Класс, К. Герики, Ю. Колен, И. Шуян]. – М.: Статистика, 1978. – 152 с.
5. Фещур, Р. В. Статистика: теоретичні засади і прикладні аспекти: навчальний посібник / Р. В. Фещур, А. Ф. Барвінський, В. П. Кічор. – Львів: Інтелект-Захід, 2003. – 576 с.
6. Лещинський, О. В. Економетрія: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. Л. Лещинський, В. В. Рязанцева, О. О. Юнькова. – К.: МАУП, 2003. – 208 с.
7. Шаттелес, Т. Современные экономические методы / Т. Шаттелес. – М.: Статистика, 1975. – 240 с.

References

1. Borysova, T. M. (2016). *Marketing of non-commercial subjects: theoretical and methodological aspects*. Ternopil: Pidruchnyky i posibnyky.
2. Hrabovets'kyu, B. Y. (2010). *Methods of expert assessments: theory, methodology, directions of use*. Vinnytsya: VNTU.
3. Yeleyko, V. I. (1995). *Fundamentals of econometrics*. L'viv: Marka LTD.
4. Klass, A., Heryky, K., Kolen, Y., & Shuyan, Y. (1978). *Introduction to Econometric Modeling*. Moscow: Statistika.
5. Feshchur, R. V., Barvins'kyu, A. F., & Kichor, V. P. (2003). *Statistics: Theoretical and Applied Aspects*. L'viv: Intelekt-Zakhid.
6. Leshchyns'kyu, O. L., Ryazantseva, V. V., & Yun'kova, O. O. (2003). *Econometriya*. Kyiv: MAUP.
7. Shatteles, T. (1975). *Modern economic methods*. Moscow: Statistika.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2017 р.

Василь Антонович ДЕРІЙ

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: vasylderij@gmail.com

**КЛАСИФІКАЦІЯ КУЛЬТУРНО-ІСТОРИЧНИХ ЦІННОСТЕЙ
ТА ЇХ ОБЛІК І АНАЛІЗ НА РИНКУ АНТИКВАРІАТУ**

Дерій, В. А. Класифікація культурно-історичних цінностей та їх облік і аналіз на ринку антикваріату [Текст] / Василь Антонович Дерій // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 19-25. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Організація обліку й аналізу в підприємствах, які функціонують на ринку антикваріату є неможливою без точної класифікації культурно-історичних цінностей. На жаль, нині процес реалізації культурних цінностей, а також і процес колекціонерства на ринку антикваріату України здійснюється інтуїтивно (на основі індивідуальних знань продавців, покупців), а законодавча база недостатня, що зумовлює актуальність дослідження.

Предметом дослідження є різні підходи до класифікації культурно-історичних цінностей на ринку антикваріату та її застосування для обліку й аналізу.

Метод (методологія). Загальний підхід до визначення змісту і структури статті ґрунтується на основі методів системного аналізу, SWOT-аналізу. Для підведення окремих підсумків у роботі використано методи індукції та дедукції, абстрагування та групування.

Результати. Досліджено класифікації активів спадщини, культурних і культурно-історичних цінностей. Запропоновано додаткові ознаки до класифікації культурно-історичних цінностей на ринку антикваріату. Доведено, що потенційні зміни у системі бухгалтерського обліку і економічного контролю й аналізу діяльності підприємств на ринку антикваріату, запропоновані автором, неможливі без врахування ключових ознак функціонування цього ринку.

Ключові слова: конвенція; культурно-історичні цінності; класифікація; організація; облік; аналіз; ринок; антикваріат.

Vasyl Antonovych DERIY

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Department of Accounting in Production
Ternopil National Economic University
E-mail: vasylderij@gmail.com

**CLASSIFICATION OF CULTURAL HISTORICAL VALUES
AND THEIR ACCOUNTING AND ANALYSIS IN THE ANTIQUE MARKET**

Abstract

Introduction. The organization of accounting and analysis at enterprises operating in the antique market is impossible without a precise classification of cultural and historical values. Unfortunately, nowadays the process of realization of cultural values, as well as the process of collectibles in the antique market of Ukraine is carried out intuitively (based on the individual knowledge of sellers and buyers), and the legislative base is insufficient. Thus, the research topic is relevant.

The subject of the study is different approaches to the classification of cultural and historical values in the market of antiques and its application for of accounting and analysis.

Method (methodology). The general approach to determining the content and structure of the article is based on the methods of system analysis, SWOT-analysis.

Methods for induction and deduction, abstraction and grouping have been used to summarize some of the results.

Results. *The classification of heritage assets, cultural and cultural historical values has been investigated. Additional features have been suggested for the classification of cultural and historical values in the antique market. It has been proved that potential changes in the system of accounting and economic control and analysis of activity of enterprises in the antique market proposed by the author are impossible without taking into account the key features of this market functioning.*

Keywords: *convention; cultural and historical values; classification; organization; accounting; analysis; market; antiques.*

JEL classification: D82, D83, D58

Вступ

Проблеми стану зберігання, збереження і руху культурно-історичних цінностей тісно пов'язані з інтеграційними процесами, що передують вступу України до ЄС. Україна є учасником «Конвенції про заходи, спрямовані на заборону та запобігання незаконному ввезенню, вивезенню та передачі права власності на культурні цінності» [1], проте питання законодавчого наповнення тут потребують подальших напрацювань.

Питання класифікації і проблеми ввезення, вивезення та внутрішнього переміщення, оцінки та експертизи культурно-історичних цінностей, а також їх обліку і аналізу на ринку антикваріату досліджували: О. Герасименко (з'ясування сутності активів спадщини як категорії бухгалтерського обліку) [2]; Х. Демків (питання організації економічного аналізу в підприємствах, що функціонують на ринку антикваріату) [3]; О. Коваленко (теорія, методика й організація бухгалтерського обліку та контроль за збереженням і охороною культурних цінностей) [4]; В. Ковальов (проблеми боротьби і міжнародного співробітництва правоохоронних органів різних країн світу з крадіжками культурних цінностей та предметів антикваріату) [5]; Я. Кривушенко (історія і види імітацій виробів севрської фарфорової мануфактури на сучасному ринку антикваріату) [6]; Л. Проніна (аналіз сучасних методів формування ціни і способів продажу творів мистецтва та предметів антикваріату) [7]; А. Чимбарь (характеристика торгівлі предметами мистецтва та антикваріату через аукціони) [8]; В. Швець (спільно з Х. Демків; діяльність суб'єктів підприємництва на ринку антикваріату в Україні як об'єктів для проведення економічного аналізу. Дослідники вважають, що об'єкти доцільно аналізувати в динаміці (по вертикалі та горизонталі), з урахуванням особливостей ринку антикваріату та чинників, які впливають на показники діяльності суб'єктів колекціонування і суб'єктів продажу предметів колекціонування на цьому ринку) [9]; В. Швець (спільно з Х. Демків; за результатами проведеного власного експертного опитування автори зазначають, що важливим кроком в обліково-аналітичному забезпеченні операцій на ринку антикваріату є формування законодавчої бази, яка б відповідала нормам європейського права) [10]; В. Швець (запропоновано низку нормативно-правових заходів для забезпечення інвестицій на ринку антикваріату, ключовими серед яких є: розробити класифікацію предметів антикваріату та відобразити таку інформацію в стандартах бухгалтерського обліку та доповнити План рахунків бухгалтерського обліку новими субрахунками) [11] та інші, проте нормативно-правових актів чи методичних інструкцій в Україні для суб'єктів підприємництва на цьому ринку до нині не ухвалено.

Взявши за основу уже згадувану вище міжнародну Конвенцію, можна констатувати, що система класифікації культурно-історичних цінностей у кожній країні потребує врахування усіх історичних аспектів становлення держави, пріоритетів культури, національних традицій та звичаїв, котрі встановлюють критерії для проведення класифікацій.

Мета статті

Метою статті є уточнення поняття «культурно-історичні цінності» задля їхньої класифікації та з'ясуванні необхідності її використання у процесі обліку й аналізу на ринку, що дасть змогу краще зрозуміти систему ввезення, вивезення та передавання культурно-історичних цінностей, її переваги, недоліки, ризики та перспективи, а також поліпшити теорію, методику і організацію обліково-аналітичного забезпечення таких цінностей.

Виклад основного матеріалу дослідження

Високий рівень організації бухгалтерського обліку та економічного аналізу на будь-якому підприємстві можливий за умови належного інформаційно-аналітичного забезпечення, що формується на основі добре продуманої класифікації об'єктів обліку у діяльності підприємств.

Обліково-звітні джерела інформації (головна книга, журнали, відомості, реєстри; фінансова, статистична, податкова та управлінська звітність) постійно використовуються для забезпечення об'єктивних потреб системи обліку та аналізу, проте треба досконало знати і враховувати специфіку

економічної діяльності будь-якого суб'єкта підприємництва. Отже, досліджуючи діяльність суб'єктів підприємництва, пов'язану з культурно-історичними цінностями, значну увагу доцільно звернути також на позаоблікові джерела інформації. У цьому випадку джерелами даних можуть бути і класифікації культурно-історичних цінностей, що володіють відповідним обсягом інформаційно-аналітичного забезпечення.

Культурними цінностями, згідно зі згаданою вище Конвенцією ООН, вважаються цінності релігійного або світського характеру, що розглядаються кожною державою як такі, що мають значення для археології, історії, літератури, мистецтва і науки [1]. У нашому ж законодавстві під поняттям «культурні цінності» розуміють об'єкти матеріальної та духовної культури, що мають художнє, історичне, етнографічне і наукове значення та підлягають збереженню, відтворенню та охороні відповідно до законодавства України [12].

Проте, незважаючи на незначні відмінності у трактуванні культурних цінностей, їхня класифікація як в іноземних, так і у вітчизняних законодавчих документах є ідентичною.

Умовно культурні цінності можна розподілити на чотири категорії:

1. картини, малюнки, пастелі, оригінали гравюр, естампів, літографій, оригінали скульптур і статуеток;
2. поштові марки всіх типів, марки податкові всіх типів, знаки поштової оплати погашені, поштові марки, приклеєні на поштові картки або конверти, поштові канцелярські предмети;
3. колекції та предмети колекціонування із зоології, ботаніки, мінералогії та анатомії, а також ті, що мають історичний, археологічний, палеонтологічний, етнографічний чи нумізматичний характер;
4. меблі стародавні; вироби друкарської промисловості; вази та інші керамічні вироби; текстильні вироби; ювелірні вироби; вироби золотих або срібних справ майстрів; вітражі або вікна з кольорового скла; люстри та світильники; ковальські та слюсарні вироби; невеликі прикраси для скляних шаф; музичні інструменти; годинники будь-яких типів; різьблення по дорогоцінному камінню та вироби майстрів по знаку [1; 13].

Оригінальну загальну класифікацію культурних цінностей подає у своїй кандидатській дисертації О. В. Коваленко. Дослідниця запропонувала класифікувати культурні цінності за наступними групами: 1) формою власності; 2) за обмеженням щодо ввезення; 3) за сферою регламентації; 4) за видами мистецтва; 5) за засобами створення; 6) за кількістю вимірів; 7) за митною вартістю; 8) зоологічні колекції; рідкісні колекції флори і фауни; предмети, що пов'язані з історичними подіями; фрагменти пам'ятників; рідкісні монети; старовинні книги й інші видання; художні твори живопису, графіки і т. д. [4, с. 22].

Досліджуючи активи спадщини з точки зору бухгалтерського обліку, О. М. Герасименко, зокрема, пропонує класифікувати такі активи: за складом; за органом управління; за місцем розташування (знаходження); за унікальністю; за терміном експлуатації; за порядком відображення в системі балансових рахунків бухгалтерського обліку [2, с. 8].

Класифікації, запропоновані О. В. Коваленко і О. М. Герасименко, на наш погляд, варті уваги та за певних умов можуть мати практичне застосування при виробленні облікової політики підприємства (організації, закладу), формуванні структури аналітичних рахунків, проведенні грошової оцінки культурних цінностей і т. д.

До наведених вище класифікаційних ознак культурних цінностей, активів спадщини варто було б додати, за нашим переконанням, такі, які були б корисними для класифікації культурно-історичних цінностей:

1. за ознакою справжності (справжня цінність (оригінал); високоточна копія цінності; фальсифікат);
2. за ознакою способу отримання (отримана законним способом; отримана злочинним шляхом);
3. за ознакою власника (має власника; немає власника; власника не вдалось встановити);
4. за терміном можливого збереження (зберігати вічно; зберігати певний термін; не зберігати взагалі (утилізувати));
5. історичними періодами, століттями, подіями;
6. за країною походження;
7. за ціною (дуже висока, висока, середня, низька, демпінгова) тощо.

Питання класифікації культурно-історичних цінностей фігурує насамперед на ринку антикваріату, в практичній діяльності покупців і продавців цими специфічними видами товарів. Для покупців і колекціонерів класифікація предметів антикваріату і колекціонування важлива з точки зору їхніх тематичних зацікавлень, що дає змогу мінімізувати витрати часу для швидкого пошуку необхідних товарів. Продавці, формуючи торговельні площі чи обираючи свою спеціалізацію на ринку антикваріату, намагаються максимально збільшити обсяги продажу, використовуючи вдалу класифікацію таких предметів.

Особливої ваги набуває питання класифікації в Інтернет-мережах, де без наукового абстрагування важко здійснити ефективний розподіл предметів антикваріату і колекціонування. Адже на відміну від реальних магазинних площ, де присутній продавець і може бути задіяне образне

сприйняття товару, Інтернет-майданчики формують з ключовими термінами, які фігурують у пошукових системах, а відтак потребують змістовної системи класифікацій, яка б дозволила врахувати усі чинники, задіяні на конкретному ринку.

Якщо у розвинутих країнах світу ринок антикваріату є більш усталеним, у зв'язку з тривалим практичним досвідом і наявністю спеціалізованої літератури, то на порівняно молодому ринку антикваріату України суб'єкти-учасники часто діють інтуїтивно, без допомоги науково обґрунтованих досліджень.

Питання класифікації культурно-історичних цінностей найбільш доступно, як вже згадувалось, представлені Інтернет-аукціонами. Проведемо порівняльний аналіз класифікації предметів антикваріату і колекціонування, що можуть належати до культурно-історичних цінностей на Інтернет-аукціоні Allegro (Польща) і Violyty (Україна).

Однією з найбільших рубрик на польському Інтернет-аукціоні є «Antyki i Sztuka» (Антикваріат і мистецтво), що об'єднує такі категорії: предмети антикваріату, предмети колекціонування, малярство, меблі, порцеляна, рисунок, сучасне мистецтво, тканини. Найпопулярнішими (за чисельністю виставлених на продаж предметів і деталізацією класифікацій) категоріями є предмети антикваріату і предмети колекціонування (табл. 1) [14].

Таблиця 1. Класифікація предметів антикваріату і колекціонування на Інтернет-аукціоні Allegro в рубриці «Antyki i Sztuka» (Антикваріат і мистецтво)

Антикваріат і мистецтво	Кількість предметів у категорії	Предмети антикваріату	Кількість предметів у категорії	Предмети колекціонування	Кількість предметів у категорії
Предмети антикваріату	115430	Біжутерія	11690	Автографи і рукописи	567
Предмети колекціонування	103834	Кераміка	10479	Часописи до 1950	6554
Малярство	45852	Освітлення	15156	Книги до 1950	44016
Меблі	32373	Столове срібло	7532	Стара фотографія	15308
Порцеляна	42923	Різьба	4657	Стара реклама	1446
Рисунок	1658	Срібло	2805	Старі документи	4844
Сучасне мистецтво	8806	Скло	12926	Старі графіки	18171
Тканини	5190	Пам'ятки техніки	16422	Старі мапи	6263
		Годинники	11825	Старі плакати	3987
		Тематична література	608	Старі обгортки	249
		Інше	21330	Тематична література	586
				Інше	1843

Аналогічною рубрикою на українському Інтернет-аукціоні Violyty є – «Антикваріат (1700-1960 рр.) і вінтажні твори», а класифікацію предметів у ній наведено у таблиці 2 [15].

Проаналізувавши інформацію у таблицях 1 і 2, а також порівнявши її до європейського і українського законодавства, можемо судити про те, що класифікація культурних цінностей на польському та українському Інтернет-аукціонах, збігається лише незначною мірою. Недосконалість чинних класифікацій культурно-історичних цінностей на Інтернет-аукціонах зумовлена різними причинами і насамперед невмінням (через незнання чи ігнорування) виокремлювати теми колекціонування, а відтак – і визначати контури попиту. Крім врахування законодавчих рекомендацій щодо поділу культурних цінностей за категоріями та напрямками колекціонування, доцільним є їхнє коригування на історичну складову кожної з країн, що дасть змогу об'єктивно деталізувати класифікаційні групи предметів антикваріату для потреб обліку і аналізу на науковій основі.

Ринок антикваріату, з нашої точки зору, має відповідні характерні ознаки свого функціонування: 1) цей ринок частково закритий для широкого загалу, і щоб туди потрапити потрібно завоювати певну довіру в його учасників. А тому існує ймовірність змови учасників на такому ринку; 2) значна частина операцій на цьому ринку є тінговою, тому майже неможливо оцінити реальну його місткість. В Україні щорічний обсяг вітчизняного мистецького ринку складає 150-200 млн дол. США, а приблизно 5 млн з них припадає на сучасне мистецтво [8, с. 81]. До цього додається і проблема значного недофінансування потреб державних музеїв, архівів, бібліотек, виставок, наукових закладів і т. д., що призводить до втрати

частини культурних цінностей через низькі зарплати та порушення правил відповідальності за такі цінності з боку працівників; сирість і пожежі у приміщеннях, де зберігаються культурні цінності; слабкість систем охорони; 3) на цьому ринку високий рівень криміналізації, що дає змогу легалізувати мільярдні суми «брудних грошей». Йдеться про те, що незаконні операції з культурними цінностями за своєю прибутковістю прирівнюються до незаконного обігу зброї і наркотиків. Частина фінансових ресурсів скеровується на фінансування нових злочинів і сприяє злиттю внутрішньої злочинності з міжнародною, що спричинено прогалинами та недоліками вітчизняного законодавства [5, с. 311-312]; 4) на ринку антикваріату, як ніде на інших ринках, значний відсоток фальсифікацій та підробок цінностей, що перебувають в обігу. Для прикладу, міжнародний ринок фальшивого фарфору оцінюють у мільярди доларів США [6, с. 165]. Навіть покупка через акційний дім не забезпечує 100 % гарантії придбання оригіналу. Свідченням цього є часті скандали через продані за великі гроші на аукціонах зі світовим іменем підробок антикваріату [7, с. 28]; 5) ринок антикваріату потребує висококваліфікованих мистецтвознавців, експертів та правоохоронців, які б здійснювали профілактичну й інформаційну роботу на попередження випадків нечесної поведінки частини гравців на ринку, а також вели системну і цілеспрямовану боротьбу зі злочинністю; 6) на світовому ринку антикваріату вже багато років існує тенденція, за якою культурно-історичні цінності з бідних країн масово вивозять у багаті.

Таблиця 2. Класифікація предметів антикваріату і колекціонування у рубриці «Антикваріат (1700-1960 рр.) і вінтажні твори» на Інтернет-аукціоні Violity

Рубрика «Антикваріат (1700-1960 рр.) і вінтажні твори»	Категорії предметів антикваріату і колекціонування у рубриці	Кількість предметів у категорії
	Бронза, вироби з металів	17261
	Колекційні вироби із тканин	96158
	Предмети інтер'єру	45719
	Ікони	41722
	Предмети «культу»	41303
	Історична холодна зброя	9668
	Історична вогнепальна зброя	2807
	Дукати і дукачі України	3084
	Столове приладдя	34662
	Предмети побуту	7277
	Музичні інструменти та прилади	9446
	Платівки	19858
	Дзвони та дзвіночки	4689
	Колекційні ваги	10576
Ретро автомеханіка	24183	

Усе перелічене вище дає достатньо підстав для запровадження змін у системі бухгалтерського обліку, економічного аналізу за діяльністю підприємств на ринку антикваріату. З метою поліпшення питань теорії, методики й організації обліково-аналітичного забезпечення таких цінностей, на наш погляд, доцільно:

- провести оптимізацію системи документування фактів господарського життя, синтетичних та аналітичних рахунків, субрахунків;
- розробити спеціалізовану комп'ютерну програму «Облік і звітність антикваріату» або загальну програму «Антикваріат»;
- здійснити повну інвентаризацію культурно-історичних цінностей і надалі проводити таку інвентаризацію не рідше одного разу на два роки;
- посилити матеріальну відповідальність за крадіжку, підміну, втрату, нищення предметів антикваріату і передбачити в «Договорі про повну матеріальну відповідальність» осіб, які беруть участь у зберіганні та збереженні цих предметів;
- забезпечити оперативний облік і контроль за дотриманням договірних зобов'язань між суб'єктами ринку антикваріату;
- вести бухгалтерський облік культурно-історичних цінностей за індивідуальним та груповим підходами і у кількісних, кількісно-сумових та вартісних показниках. Відповідно, для обліку повинні використовуватись Картки індивідуального та групового обліку предметів антикваріату;
- проводити «Розрахунок потенційної ринкової вартості предметів антикваріату» для визначення ринкової ціни предметів із урахуванням основних факторів ризиків, що існують на цьому ринку тощо;
- використовувати зокрема такі види і типи аналізу: системний, періодичний, комплексний, тематичний, порівняльний, динамічний, структурний, маркетинговий, кластерний, техніко-

-
- економічний, факторний, коефіцієнтний, функціонально-вартісний, кореляційно-регресійний, інституційний, SWOT-аналіз;
- здійснювати аналіз динаміки обсягів купівлі-продажу, цін на ринку антикваріату залежно від пори року;
 - аналіз витрат, доходів і фінансових результатів за звітний та попередні періоди;
 - аналіз капітальних і фінансових інвестицій (за роками, групами предметів антикваріату, країнами, суб'єктами ринку);
 - аналіз обсягів і вартості імпорту-експорту предметів антикваріату тощо.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На основі дослідження суті і класифікації культурно-історичних цінностей та їх бухгалтерського обліку та економічного аналізу можна зробити такі висновки:

1. Класифікації культурно-історичних цінностей сильно різняться між собою залежно від країни, менталітету народу, місця та способу продажу, ринку антикваріату і його сегментів.

2. Додаткові ознаки до класифікації культурно-історичних цінностей, які ми запропонували, сприятимуть виробленню кращої облікової політики підприємства, яка є однією із ключових передумов ефективного ведення бухгалтерського обліку, аналізу і контролю за діяльністю підприємств на ринку антикваріату.

3. Зміни у системі бухгалтерського обліку і економічного контролю й аналізу діяльності підприємств на ринку антикваріату, запропоновані автором, є неможливими без урахування ключових ознак такого ринку (закритість операцій та тінювих характер їх здійснення, високий рівень криміналізації та фальсифікації культурно-історичних цінностей, брак висококваліфікованих фахівців, відтік цих цінностей з бідних до розвинутих країн).

Перспективи подальших розвідок полягають у забезпеченні правильності та своєчасності здійснення облікових процедур і проведення ефективного економічного аналізу в підприємствах, що діють на ринку антикваріату.

Список літератури

1. Про заходи, спрямовані на заборону та запобігання незаконному ввезенню, вивезенню та передачі права власності на культурні цінності [Електронний ресурс]: конвенція ЮНЕСКО від 14 листопада 1970 року. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_186?lang=uk.
2. Герасименко, О. М. Дослідження сутності активів спадщини як категорії термінологічного апарату бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / О. М. Герасименко // Технологический аудит и резервы производства. – 2016. – № 6 (4). – С. 4-9. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatry_2016_6\(4\)_2](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatry_2016_6(4)_2).
3. Демків, Х. С. Організація економічного аналізу діяльності підприємств на ринку антикваріату [Електронний ресурс] / Х. С. Демків // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2016. – Вип. 1(2). – С. 340-343. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2016_1\(2\)_62](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2016_1(2)_62).
4. Коваленко, О. В. Облік та контроль культурних цінностей в Україні [Електронний ресурс]: дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / О. В. Коваленко; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – Київ, 2015. – 302 с. – Режим доступу: https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.06/2015/Kovalenko_O_dis.pdf.
5. Ковальов, В. В. Міжнародне співробітництво у боротьбі з крадіжками культурних цінностей та предметів антикваріату [Електронний ресурс] / В. В. Ковальов // Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. – 2012. – № 1. – С. 310-314. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvsv_s_2012_1_44.
6. Кривушенко, Я. О. Види імітації виробів севрської фарфорової мануфактури на сучасному ринку антикваріату [Електронний ресурс] / Я. О. Кривушенко // Мистецтвознавчі записки. – 2015. – Вип. 28. – С. 161-169. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mz_2015_28_19.
7. Пронина, Л. А. Анализ современных методов формирования цены и способов продажи произведений искусства и антиквариата [Электронный ресурс] / Л. А. Пронина // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXX междунар. науч.-практ. конф. (09 октября 2013 г.). – № 10 (30). – Новосибирск: СибАК, 2013. – С. 27-34. – Режим доступу: <https://sibac.info/conf/econom/xxx/34245>.
8. Чимбарь, А. Ю. Торговля предметами мистецтва та антикваріату через аукціони [Електронний ресурс] / А. Ю. Чимбарь // Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. Серія: Юридичні науки. – 2013. – № 2. – С. 81-84. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdujn_2013_2_16.

9. Швець, В. Є. Діяльність суб'єктів на ринку антикваріату в Україні як об'єкт економічного аналізу / В. Є. Швець, Х. С. Демків // Економічний аналіз: збірник наукових праць. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2014. – Том 18. – № 1. – С. 107-113.
10. Швець, В. Є. Обліково-аналітичне забезпечення безпеки підприємств на ринку антикваріату (досвід експертного опитування) / В. Є. Швець, Х. С. Демків // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: збірник статей. – Харків: Харківський інститут банківської справи, 2015. – Т. 2 (№ 19). – С. 107-113.
11. Швець, В. Є. Обліково-аналітичне забезпечення інвестицій на ринку антикваріату / В. Є. Швець // Економічний вісник Національного гірничого університету: збірник статей. – Кривий Ріг: Національний гірничий університет, 2006. – № 3. – С. 82-86.
12. Про вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей [Електронний ресурс]: закон України № 1068-XIV від 21.09. 1999 р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1068-14>.
13. Про затвердження Пояснень до Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс]: наказ Міністерства доходів №15 від 14.01.14. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/klasifikatsiya-tovariv/62672.html>.
14. Офіційна веб-сторінка Інтернет-аукціону Allegro. – Режим доступу до ресурсу: <https://allegro.pl>.
15. Офіційна веб-сторінка Інтернет-аукціону Viology. – Режим доступу до ресурсу: <https://auction.viology.com>

References

1. UNESCO Convention from 14.11.1970. On Measures to Ban and Prevent the Illicit Import, Export and Transfer of Ownership of Cultural Property. (1970). Retrived 19 Sept. 2017, from: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_186?lang=en.
2. Gerasymenko, O. M. (2016). Investigation of the essence of the assets of the inheritance as a category of the terminology of accounting. *Technological audit and production reserves*, 6 (4), 4-9. Retrived 19 Sept. 2017, from: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatry_2016_6\(4\)_2](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatry_2016_6(4)_2).
3. Demkiv, X. S. (2016). Organization of economic analysis of the activity of enterprises in the market of antiques. *Scientific Bulletin of Uzhgorod University. Series: Economics*, 1(2), 340-343. Retrived 19 Sept. 2017, from: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2016_1\(2\)_62](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2016_1(2)_62).
4. Kovalenko, O. V. (n. d.). *Accounting and control of cultural values in Ukraine*. Retrived 19 Sept. 2017, from: https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.06/2015/Kovalenko_O_dis.pdf.
5. Koval'ov, V. V. (2012). International cooperation in the fight against the theft of cultural property and antiques. *Scientific Bulletin of the Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs*, 1, 310-314. Retrived 19 Sept. 2017, from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvdv_s_2012_1_44.
6. Kryvushenko, Ya. O. (2015). Types of imitation of products of the Sevres porcelain manufactory on the modern market of antiques. *Art scenes notes*, 28, 161-169. Retrived 19 Sept. 2017, from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mz_2015_28_19.
7. Prony`na, L. A. (2013). An analysis of modern methods of price formation and methods for the sale of works of art and antiques. *Economics and Modern Management: Theory and Practice*, 10 (30), 27-34. Retrived 19 Sept. 2017, from: <https://sibac.info/conf/econom/xxx/34245>.
8. Chy`mbar`, A. Yu. (2013). Trade in objects of art and antiques through auctions. *Bulletin of the University of Dnipropetrovsk named after Alfred Nobel. Series: Law Sciences*, 2, 81-84. Retrived 19 Sept. 2017, from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdujn_2013_2_16
9. Shvets, V. E. Demkiv, Kh. S. (2014). Activity of subjects on the market of antiques in Ukraine as an object of economic analysis. *Economic analysis*, 18 (1), 107-113.
10. Shvets, V. E. Demkiv, Kh. S. (2015). Accounting and analytical security of enterprises in the antiquarian market (experience of expert survey). *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 2 (19), 107-113.
11. Shvecz, V. Ye. (2006). Accounting and analytical support of investments in the market of antiques. *Economic Bulletin of the National Mining University*, 3, 82-86.
12. Law of Ukraine №1068-XIV from 09.09. 1999. On Export, Import and Return of Cultural Property. (1999). Retrived 19 Sept. 2017, from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1068-14>.
13. Order of the Ministry of Income №15 from 14.01.2014. On Approval of Explanations to the Ukrainian Classification of Goods of Foreign Economic Activity. (2014). Retrived 19 Sept. 2017, from: <http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/klasifikatsiya-tovariv/62672.html>.
14. The official website of the Allegro auction online. (2017). Retrieved from: <https://allegro.pl>.
15. Official website of Viology Internet Auctions. (2017). Retrieved from: <https://auction.viology.com>.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2017 р.

Маріанна Богданівна БІДА

кандидат економічних наук,
викладач,
кафедра фундаментальних, економічних та природничих дисциплін,
Львівський інститут менеджменту
E-mail: marianna.bida90@gmail.com

НАЙБІЛЬША ПЕРЕШКОДА НА ШЛЯХУ ДО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

Біда, М. Б. Найбільша перешкода на шляху до економічного зростання України [Текст] / Маріанна Богданівна Біда // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 26-30. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Рівень корупції в Україні невимовно високий, що істотно нівелює перспективи економічного зростання. Це в основному перешкоджає інвестуванню в приватний сектор економіки, надходженню прямих іноземних інвестицій з-за кордону, відкриттю ринків для нових країн. Як наслідок, істотно призупиняється процес створення нових робочих місць і розвиток малого та середнього бізнесу. Після підписання угоди про Повну та всеохопну зону вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом зниження рівня корупції стало необхідною умовою подальшої конвергенції з Європою.

Мета. Прогресивний досвід країн Європи може бути ефективно використаний Україною, враховуючи багато схожих рис з країнами Центральної та Східної Європи.

Метод (методологія). Мета дослідження – простежити найбільш перспективні та дієві механізми в боротьбі з корупцією, використані в країнах Європи, зі схожими економічними передумовами. У статті запропоновано регіональне зіставлення рівня корупції по країнах Європи за даними різних джерел, простежено історію розвитку антикорупційних інституцій, а також виокремлено найдієвіші механізми боротьби з корупцією для імплементації в Україні.

Результати. З огляду на те, що уряд вже ухвалив дієві закони, продовження цієї практики є ключовим процесом, на якому має зосередитись країна на шляху до євроінтеграції в майбутньому. Результати дослідження можуть бути використані представниками влади для вироблення стратегії з упровадження антикорупційних заходів.

Ключові слова: корупція; вимірювання рівня корупції; антикорупційні заходи; конвергенція; транзитивний процес; економічне зростання.

Marianna Bohdanivna BIDA

PhD in Economics,
Lecturer,
Department of Fundamental Economic and Natural Studies,
Lviv Institute of Management
E-mail: marianna.bida90@gmail.com

THE BIGGEST OBSTACLE TO THE ECONOMIC GROWTH OF UKRAINE

Abstract

Introduction. The level of corruption in Ukraine is unbelievably high. This situation significantly alleviates the prospects for economic growth. It obstructs the investment in the private sector of economy, the inflow of foreign direct investment from abroad, the opening of markets for new countries. As a result, the process of creating new jobs and the development of small and medium-sized businesses is substantially suspended. Following the signing of the Comprehensive Free Trade Agreement between Ukraine and the European Union, the reduction of corruption has become a prerequisite for a further convergence with Europe.

Purpose. The article aims to prove that the progressive experience of the European countries can be effectively used by Ukraine, taking into account many similarities with the countries of Central and Eastern Europe.

Method (methodology). The purpose of the study is to trace the most promising and effective mechanisms in the

struggle against corruption which is used in European countries with similar economic preconditions. The article offers a regional comparison of the level of corruption in the European countries according to various sources, traces the history of the development of anti-corruption institutions, and also identifies the most effective mechanisms to struggle the corruption that might be implemented in Ukraine.

Results. Taking into consideration the fact that the government has already adopted effective laws, the continuation of this practice is a key process on which the country should focus on the way to European integration in the future. The results of the study can be used by the authorities to develop a strategy for the implementation of anti-corruption measures.

Keywords: corruption; measurement of corruption; anti-corruption measures; convergence; transition process; economic growth.

JEL classification: H83, O11, O17

Дослідження впливу корупції на темп економічного зростання чи на розвиток країни загалом є важливою передумовою побудови ефективної економічної системи. Питання актуальне особливо для транзитивних країн, які знаходяться в процесі адаптації до ринкових умов ведення бізнесу. До таких країн однозначно належить Україна. Глибоке вивчення проблеми корупції, встановлення її впливу на економіку, емпіричне підтвердження результатів є першочерговими кроками для визначення методів подолання кризи в державному секторі економіки та відновлення довіри до країни в іноземних інвесторів.

У статті приведено різні показники ступеня довіри до уряду, ризиків ведення бізнесу, оцінок рівня корупції в країнах Європи з метою зіставлення аналогічних індикаторів з українськими. Це дозволить визначити, на якому етапі боротьби з корупцією знаходиться Україна. Вивчення досвіду країн-сусідів може бути взято за взірць для розробки власної стратегії зниження рівня корупції. Завдання статті – проаналізувати найбільш дієві механізми, використані в країнах Центральної та Східної Європи, і зіставити їх з тими, які вже імплементовані в Україні.

Зіставлення України з іншими країнами Центральної, Східної та Південно-Східної Європи з рівнем доходу, нижчим або середнім, ніж середньостатистичний для Європейського Союзу загалом, а також з розвинутими країнами Європейського Союзу було проведене Д. Сандрі [1]. Очевидно, що рівень корупції важко оцінити математичними та статистичними способами, тому для оптимальної оцінки його рівня використовувалась агрегована інформація з кількох незалежних джерел: 1) дані щодо індексу корупції 2016 року, оцінені агентством International Country Risk Guide [2]. Цей індекс коливається від 1 до 6, причому нижча оцінка визначає вищий рівень корумпованості, і фіксує ступінь корупції у політичній системі, зокрема, по таких параметрах: надмірний патронаж, непотизм, таємне фінансування політичних партій, угоди за зразком «послуга за послугу», підозріло тісні зв'язки між бізнесом та політикою тощо; 2) дані щодо індексу сприйняття корупції 2015 року, оцінені Transparency International [3]. Цей індекс варіюється від 0 до 100, причому нижча оцінка визначає вищий рівень корумпованості. Показник будується на усередненні дванадцяти джерел інформації, які узагальнюють сприйняття корупції в громадському секторі представниками бізнесу та експертами; 3) дані щодо індикатора контролю над корупцією з бази даних Світового банку 2015 року [4]. Індекс коливається в межах від -2,5 до +2,5, причому нижчі значення позначають вищий рівень корупції; 4) дані щодо дослідження підприємницької діяльності Світовим банком [5]. Такі дослідження формуються кожних 3-4 роки шляхом проведення інтерв'ю з власниками різного за розмірами бізнесу, а також топ-менеджерами приватних компаній. Останнє дослідження такого роду проводилось в Україні в 2013 році. Дослідження демонструє випадки одержання/надання хабара, зокрема, відсоток фірм, які зіткнулися з принаймні одним випадком вимагання хабара.

Узагальнення вищеперелічених джерел дає змогу стверджувати, що рівень корупції в Україні є набагато більшим, ніж у країнах порівняльного аналізу. Особливо велика різниця спостерігається між Україною і країнами Центрально-Східної Європи та ЄС загалом.

Зіставлення з першою групою даних ставить Україну набагато вище за рівнем корупції, ніж інші країни дослідження (1,5 проти 3 (ЦСЄ) та 4,2 (ЄС))[2]. З другою групою даних – підтверджує результати: 28 (Україна) проти 47 (ЦСЄ) та 68 (ЄС) [3]. Згідно з третім показником рівень корупції в Україні становить -0,9, а у країнах ЦСЄ 0, а в ЄС – +1,2[4]. Четвертий показник теж підсилює тенденцію: 52 (Україна) проти 10 (ЦСЄ) [5].

Варто зауважити, що дослідження Д. Сандрі фіксує, що на Західній Україні рівень корумпованості є все ж меншим, ніж загалом по країні. Найбільш корумпованим регіоном є столиця, найменше – Захід, хоча й там 65,8 % населення вважають, що корупція є найбільшою перешкодою для ведення бізнесу [2].

За даними масштабного вивчення проблеми, констатуємо, що в Україні не сталось очевидних покращень у рівні корумпованості за останні 10 років (поки що не беремо до уваги закони, прийняті у

2015-2016 роках). Авторитетна організація International Country Risk Guide надає щомісячні дані індексу корумпованості, що у випадку України розпочинається 1998 роком. Відслідковуючи тенденції з 1998 року, можна зауважити, що рівень корупції істотно знизився в країнах, які тепер належать до Європейського Союзу, а також у країнах ЦСЄ. На противагу їм, не було значного покращення в Україні, більше того, індекс практично демонструє погіршення ситуації з корупцією у 2012 році. Щоправда, дані закінчуються 2015 роком, тому не враховують останніх законів по боротьбі з корупцією, прийнятих в Україні з того часу [2].

За даними Global Competitiveness Report, другою найбільшою перешкодою для ведення бізнесу в Україні станом на 2013 рік була саме корупція [6]. Останніми роками тиск на бізнес став ще істотнішим. Іншими чинниками, які ускладнюють підприємницьку діяльність, є пов'язані з корупцією політична та урядова нестабільність, непослідовність.

Найкращим способом дослідити ступінь причинно-наслідкових зв'язків між рівнем корупції та економічним зростання є побудова економетричної моделі. Проте, як вже зазначалось на початку статті, рівень корупції є дещо суб'єктивним чинником, тому трактувати результати з абсолютним рівнем достовірності складно. У цьому питанні погоджуємось з думкою П. Гейвуда і Дж. Роуза, що емпіричні свідчення підтверджують істотну негативну кореляцію, навіть з урахуванням неточної оцінки рівня корумпованості, що впливає з самого поняття корупції [7].

Автори доходять висновку, що існує сильна негативна залежність між рівнем прологарифмованого ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності та індексом сприйняття корупції. Їхня квадратична регресія доводить, що вищий показник рівня корупції, який відповідає фактично меншому ступеню корумпованості, спричиняє вищі темпи зростання ВВП на душу населення [7]. Схожі результати отримали також П. Мауро [8], Ш. Вай [9], Дж. Свенсон [10] та інші. Такі результати дослідження свідчать, що зниження корупції може стимулювати економічне зростання.

Проте слід зауважити, що негативна кореляція між корупцією і ВВП на душу населення може також бути наслідком проблеми ендегенності, серед якої – обернена каузальність. Наприклад, кореляція може виникнути внаслідок того, що країни з вищими рівнями доходів мають більше способів боротьби з корупцією. Щоб виключити вплив каузальності у регресії встановлення зв'язку між рівнем корупції та рівнем ВВП на душу населення, можна застосувати економетричну регресію, яка дозволяє контролювати інші детермінанти економічного зростання і оцінити, який вплив матиме корупція на подальше зростання ВВП.

У світі існує багато яскравих прикладів боротьби з корупцією, проте у випадку України доцільніше звернути увагу на регіональну практику, оскільки країни регіону мають значно більше схожих вихідних передумов. Безумовними історіями успіху вважаються Гонконг, Гватемала чи Індонезія. Однак ці країни мають відмінні умови економічного розвитку, історичні закономірності, а також політичну систему. Тому досвід країн саме європейського континенту може слугувати прикладом для перетворень в Україні.

Розпочавши свій транзитивний процес з практично однаковим ВВП на душу населення у 1992 році, Польща, Румунія та Литва значно випередили Україну. Ці три країни знаходяться не на найвищих щаблях по антикорупційних показниках серед країн Європи, але можуть бути взяті за приклад, особливо враховуючи факт однакового ВВП на душу населення станом на 1992 рік. Румунія та Польща – дві великі східноєвропейські країни з 20-ма та 38-ма мільйонами жителів відповідно, що можна зіставити з 44-ма мільйонами в Україні. Латвія набагато менша (лише 2 мільйони), але вона була частиною Радянського Союзу так само, як і Україна. Зазначимо ще раз, що економічні передумови в 1992 році були однаковими для цих чотирьох країн. У 2015 році три країни в середньому мають показник ВВП на душу населення, що втричі перевищує аналогічний в Україні. ВВП на душу населення Польщі становить близько 70 % середньоєвропейського, а для України цей показник становить всього 20 % [11].

Щодо дієвих механізмів, використаних у цих країн, то варто виокремити наступні: спеціальні антикорупційні інституції, політична воля лідерів, сильна громадська підтримка, система правоохоронних органів з конкретною функцією, функціонуюча судова влада, свідоме громадянське суспільство та участь засобів масової інформації у популяризації проведених реформ.

Спеціалізовані антикорупційні правоохоронні органи з певним ступенем незалежності від урядової влади є спільною рисою програми боротьби з корупцією для розглянутих країн Європи: Національний антикорупційний директорат Румунії, створений у 2002 році, Бюро з попередження та протидії корупції Латвії, створене у 2002 році, Центральне антикорупційне бюро Польщі, створене у 2006 році. Усім трьом інституціям було надано автономні повноваження, причому румунський директорат взагалі сприймається як незалежна установа. Крім того, в структурі цих органів є окремі слідчі комітети, які можуть використовувати засоби та заходи, не доступні традиційним правоохоронним органам країни.

Забезпечення декларування відповідними публічними особами цінностей, які є в особистій власності, – наступний механізм ефективної боротьби з корупцією. Вимога публічного декларування діє

з 1994 року в Латвії, з 1996 року – в Румунії. У Польщі відповідна норма представлена у 2003 році, однак зіткнулась з жорсткою опозицією з боку представників влади, зокрема, високопосадовець подав позов у Європейський суд з прав людини для захисту свого права на приватність, проте рішення суду було прийняте на користь держави.

Швидка реакція судової гілки влади була ключовою ознакою відносного успіху антикорупційних агентств, зокрема в Румунії та Латвії. Можливість забезпечити відповідь суду, однак, була флюктуаційною. Лише у 2015 році румунський директорат звинуватив чинного Прем'єр-міністра, п'ять профільних міністрів, двадцять одного члена парламенту в розкраданні майже півмільярда доларів. Підтверджувальне рішення суду після розслідування директорату було винесене у 90 % випадків, і близько 220 мільйонів доларів було повернено у бюджет Румунії у 2015 році. Хороші результати також у Латвії, де судові розслідування було розпочато проти прокурорів, суддів, представників вищих ланок державної влади на митниці, в міністерстві доходів, а також проти міських голів великих міст. У Латвії підтверджувальні рішення суду були винесені у більш ніж 80 % рішень.

У випадку висунення обвинувачень проти корупціонерів необхідною умовою є існування неупереджених прокурорів та профільних судів. У цьому відношенні варто зауважити, що Румунія, Латвія та Польща мають набагато вищий показник згідно з індексом верховенства права бази даних Світового банку. Водночас рейтинг Румунії є дещо нижчим, ніж Латвії і Польщі. Проте лише в Румунії існує Вищий суд касації і правосуддя, повноваження якого є розгляд справ проти високопосадовців, разом із сенаторами, депутатами, членами Європарламенту від Румунії, членами уряду.

У випадку України значний прогрес у боротьбі з корупцією зроблено впродовж останніх двох років, зокрема за рахунок створення антикорупційного бюро, антикорупційної прокуратури та імплементації загального механізму декларування доходів.

Незалежне Національне антикорупційне бюро України (НАБУ) розпочало роботу наприкінці 2015 року. За рік існування більше ніж сорок справ було відправлено на розгляд суду, де суд для двох з них присудив реституцію 45 мільйонів розкрадених коштів, а НАБУ забезпечило повернення двохсот мільйонів фінансових цінностей.

До кінця жовтня 2016 року завершилась імплементація електронної системи декларування, яка зобов'язала високопосадовців задекларувати цінності, які перебувають у їхній власності й у власності членів їхніх сімей, та набуті легальним шляхом або є бенефіціарними. Це ж стосується всіх представників влади, які перебувають на роботі за кордоном.

Заснування посади омбудсмена з питань бізнесу є ще однією вагомою передумовою для забезпечення ефективної боротьби з корупцією, оскільки така інституція може слугувати першою інстанцією для підприємств, яким потрібна правова допомога при утисках з боку владних структур.

Однак реформи ще не принесли бажаних результатів, тому громадське незадоволення продовжує зростати. За три роки після подій Євромайдану, який в основному був спровокований несприйняттям тотальної корупції, жоден високопосадовець не був засуджений за корупційні дії. Тому й згідно з опитуванням у грудні 2016 року 89 % населення України вважають боротьбу з корупцією провалом.

Як свідчить досвід країн регіону, незалежність НАБУ має бути посилена. Найбагатші люди України обмежують громадський доступ до інформації, оскільки володіють ключовими медіаресурсами. Очевидно, що така структура влади не має зацікавленості у появі незалежних і ефективних антикорупційних інститутів.

Рівень концентрації ресурсів у руках невеликої групи людей в Україні – це її головна відмінність від Латвії, Румунії та Польщі. Акумуляоване багатство найбагатших індивідуумів може слугувати апроксимацією олігархії для подальшого економетричного дослідження із встановлення ступеня впливу корупції на економіку країни.

Вважаємо, що примусові дії іноземних правоохоронних органів проти українських високопосадовців можуть стати у нагоді, поки остаточно не сформований каркас національних органів та механізмів з протидії корупції. Звинувачення у США 10 років тому колишнього Прем'єр-міністра України у відмиванні грошей та вимаганні винагороди може слугувати прецедентом. Якщо узагальнити, то ефективна імплементація законів проти відмивання грошей у фінансових центрах по цілому світу може бути використана для підтримання боротьби з корупцією із залученням відповідних структур іноземних держав, з якими Україна уклала міжнародні угоди.

Список літератури

1. Sandro, D. Corruption and Growth / D. Sandro // IMF Country Report. – 2017. –17/84.
2. International Country Risk Guide. Retrieved from: <http://pub.prsgroup.com/the-countrydata-gateway>.
3. Transparency International. Retrieved from: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016#table.
4. World bank. Retrieved from: <https://data.worldbank.org/indicator>.

-
5. World bank. Retrieved from: <https://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.EASE.XQ?view=chart>.
 6. Global Competitiveness Report. 2016-2017. Retrieved from: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
 7. Heywood, P. M. Close but not Cigar: The Measurement of Corruption / Paul M. Heywood and Jonathan Rose, // *Journal of Public Policy*. – 2014. – 34(3). – P. 507–529.
 8. Mauro, P. Corruption and Growth / Paolo Mauro // *Quarterly Journal of Economics*. – 2015. – 110(3). – P. 681–712.
 9. Wei, Shang-Jin. Corruption in Economic Development: Beneficial Grease, Minor Annoyance, or Major Obstacle? / Shang-Jin Wei // *Policy Research Working Paper 2048*, World Bank. – 1999.
 10. Svensson, J. Who Must Pay Bribes and How Much? / Jakob Svensson // *Quarterly Journal of Economics*. – 2003. – № 118(1). – P. 207–30.
 11. Government of Ukraine. Report on Diagnostic Study of Governance Issues Pertaining to Corruption // *Business Climate and the Effectiveness of the Judiciary*. – 2014.

References

1. Sandro, Damiano. (2017). Corruption and Growth. *IMF Country Report*, 17/84.
2. International Country Risk Guide. (2017). Retrieved from: <http://epub.prsgroup.com/the-countrydata-gateway>.
3. *Transparency International*. (2016). Retrieved from: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016#table.
4. *World bank*. (2017). Retrieved from: <https://data.worldbank.org/indicator>.
5. *World bank*. (2017). Retrieved from: <https://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.EASE.XQ?view=chart>.
6. *Global Competitiveness Report, 2016-2017*. (2017). Retrieved from: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
7. Heywood, Paul M. and Jonathan Rose. (2014). Close but not Cigar: The Measurement of Corruption. *Journal of Public Policy*, 34(3): 507–529.
8. Mauro, Paolo. (1995). Corruption and Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 110(3): 681–712.
9. Wei, Shang-Jin (1999). Corruption in Economic Development: Beneficial Grease, Minor Annoyance, or Major Obstacle?. *Policy Research Working Paper 2048*, World Bank.
10. Svensson, Jakob. (2003). Who Must Pay Bribes and How Much? *Quarterly Journal of Economics*, 118(1): 207–30.
11. Government of Ukraine. (2014). Report on Diagnostic Study of Governance Issues Pertaining to Corruption. *Business Climate and the Effectiveness of the Judiciary*.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2017 р.

Олена Володимирівна КОВПАК

аспірантка,
кафедра економіки та економічної безпеки,
Львівський державний університет внутрішніх справ
E-mail: ivachka18@ukr.net

ІНСТРУМЕНТИ ПРОТИДІЇ ЗАГРОЗАМ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ

Ковпак, О. В. Інструменти протидії загрозам розвитку бюджетної сфери [Текст] / Олена Володимирівна Ковпак // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 31-36. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. *Істотні зміни соціального та економічного характеру, що нині відбуваються в Україні, спричинені зовнішніми і внутрішніми чинниками. За певних умов вони можуть мати як позитивні, так і негативні ефекти та становити реальну загрозу. Ефективна протидія їм – важливе завдання забезпечення бюджетної та національної безпеки держави.*

Мета. *З'ясування суті загроз бюджетній безпеці держави; визначення у їх складі внутрішніх та зовнішніх загроз; вивчення сучасних способів попередження та усунення загроз бюджетній безпеці держави.*

Метод (методологія). *Для досягнення поставленої мети використано методи аналізу і синтезу, індукції та дедукції, аналогії, системного аналізу.*

Результати. *Сформульовано власне трактування категорії «загроза бюджетній безпеці держави». Розмежовано поняття «загроза», «виклики», «небезпеки» та «ризики». Виокремлено внутрішні та зовнішні джерела загрози. Охарактеризовано структуру функцій захисту від загроз. Оцінено засоби протидії загрозам фінансовій безпеці, що спричинені недосконалою бюджетною політикою України.*

Ключові слова: *бюджетна безпека; ризики; небезпеки; виклики; загрози; внутрішні та зовнішні загрози; методи протидії.*

Olena Volodymyrivna KOVPAK

PhD Student,
Department of Economics and Economic Security,
Lviv State University of Internal Affairs
E-mail: ivachka18@ukr.net

**TOOLS OF COUNTERACTION
OF BUDGET SECTOR DEVELOPMENT THREATS**

Abstract

Introduction. *Significant social and economic changes, which are taking place in Ukraine, are caused by external and internal factors. Under certain conditions, they can have both positive and negative effects, and present a real threat. The provision of budgetary and national security of the state can become the effective counteraction to them.*

Purpose. *The aim of the research is to clarify the essence of threats to budget security of the state; to allocate the internal and external threats; to study the existing ways of prevention and elimination the threats to state budget security.*

Method (methodology). *To achieve this goal we have used the method of analysis and synthesis, method of induction and deduction, method of analogy and method of system analysis.*

Results. *Interpretation of the category "threats to the budget security of the state" has been formulated. The notions of "threat", "challenges", "danger" and "risks" have been investigated. Internal and external threats have been defined. The structure of the functions of protection from threats has been characterized. The means of counteraction to financial security threats, generated by the imperfect budget policy of Ukraine have been estimated.*

Keywords: *budget security; risks; dangers; challenges; threats; internal and external threats; methods of counteraction.*

Вступ

Істотні зміни соціального та економічного характеру, що нині відбуваються в Україні, генеруються чинниками зовнішнього та внутрішнього напрямів. За певних умов вони можуть мати не тільки позитивні ефекти, але й негативні та становити реальну загрозу. Ефективна протидія їм – важливе завдання щодо забезпечення бюджетної безпеки держави, а також фінансової, економічної та національної безпеки країни.

Вказаним зумовлена актуальність оцінки загроз бюджетній безпеці України та розробка заходів протидії задля формування стратегічних напрямів державної політики у фінансовій сфері.

Вивчення бюджетної безпеки в контексті соціально-економічного розвитку держави засноване на провідних ідеях, висновках і узагальненнях із проблематики бюджету та забезпечення національної безпеки вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів. Серед українських і російських дослідників значний внесок у розвиток сучасної теорії бюджетної безпеки як складової національної, економічної та фінансової безпеки зробили: І. Бабець [1], В. Безбожний [9], Д. Буркальцева [2], З. Варналій [2], В. Геєць [3], Л. Герасименко [5], В. Гончарова [5], З. Живко [5], Г. Козаченко [9], Т. Куценко [6], О. Ляшенко [9], Ю. Погорєлов [9], О. Саєнко [2], М. Сунгуровський [10], А. Сухорукова [8], В. Франчук [5], Є. Хлобистов [4] та ін.

Незважаючи на широке висвітлення у науковій літературі проблем, пов'язаних із забезпеченням бюджетної безпеки держави, не всі аспекти досліджено та належно обґрунтовано.

Мета статті

Мета роботи – з'ясування суті загроз бюджетній безпеці держави; визначення у їх складі внутрішніх та зовнішніх загроз; вивчення способів попередження та усунення загроз бюджетній безпеці держави.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для прогнозування та вибору безпечних шляхів розвитку національної економіки необхідно виявляти причини виникнення дестабілізуючих факторів та інтенсивність їхньої дії. Врахування особливостей дестабілізуючих факторів є важливим для одержання коректних результатів діагностики впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на рівень бюджетної безпеки та адекватного реагування на ситуацію.

Залежно від ступеня ймовірності виникнення і впливу А. І. Сухоруков поділяє дестабілізуючі фактори наступним чином: ризик → загроза → виклик → небезпека [8, с. 371]. При цьому зазначені категорії мають такий зміст:

- ризик – це ймовірність виникнення передумов, що заважатимуть реалізації інтересів та цілей забезпечення економічної безпеки держави;
- загроза – це обставина або подія, що може бути причиною порушення умов реалізації інтересів та цілей забезпечення економічної безпеки держави;
- виклик – це дії, що безпосередньо заважають реалізації інтересів та цілей забезпечення економічної безпеки держави;
- небезпека – це заподіяння шкоди важливим економічним інтересам і безпеці держави [4, с. 40].

Таким чином, ситуація, за якої існує певний ризик у бюджетній сфері, може характеризуватися створенням передумов для реальної загрози бюджетній безпеці, що призведе до порушення стійкості, стабільності та здатності до розвитку не лише в бюджетній сфері, а й в інших сферах життєдіяльності, залежних від бюджетного фінансування.

Базуючись на визначенні сутності бюджетної безпеки та її основних елементів, визначимо загрози бюджетній безпеці держави як виникнення обставин або подій у бюджетній та інших взаємозалежних сферах економіки, які призводять до порушення збалансованості державного бюджету, зниження стабільності державного фінансування соціально-економічних програм та проектів розвитку різних сфер життєдіяльності.

Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері серед явищ і чинників, що можуть призвести до створення зовнішніх загроз національній безпеці у фінансовій сфері, виділяє: обмеженість доступу до міжнародних фінансових ринків; погіршення стану зовнішньої торгівлі, зростання дефіциту платіжного балансу; залежність від зовнішніх кредиторів [7].

До явищ і чинників, що можуть призвести до створення внутрішніх загроз національній безпеці у фінансовій сфері, які зазначені у вказаному документі і впливають на рівень бюджетної безпеки, слід віднести: нерівномірний розподіл податкового навантаження на суб'єктів господарювання, що зумовлює ухилення від сплати податків та вплив капіталу за кордон; вплив капіталу за кордон внаслідок

погіршення інвестиційного клімату; низький рівень бюджетної дисципліни і незбалансованість бюджетної системи; тінізація економіки.

Аналіз наявних внутрішніх та зовнішніх загроз бюджетній безпеці дає підстави визначити серед них низку складових (рис. 1).



Рис. 1. Джерела загроз бюджетній безпеці України

Реалізація загроз відбувається в системі координат «інтерес-загроза-функції захисту-результат впливу». На кожному етапі ескалації загрози для відповідних пар «інтерес-загроза» визначаються функції захисту. Результатом цієї взаємодії є відповідний ступінь захисту національного інтересу від конкретної загрози [10].

Перехід від одного етапу наростання загрози до наступного здійснюється за правилом «якщо ні, то...». Наприклад, якщо не вдалося попередити появу протиріч, то необхідно попередити переростання їх у загрозу, а якщо не вдалося уникнути конфлікту, то необхідно ліквідувати його наслідки. Таким чином розглядається весь цикл ескалації загрози і, відповідно, весь цикл захисту від неї. Для спрощення формування захисних функцій може бути сформована їх загальна структура, яка відповідає етапам ескалації загроз (рис. 2).

На думку фахівців, для підвищення рівня бюджетної безпеки держави необхідно вдосконалити бюджетне планування; безумовно дотримуватися бюджетно-фінансових і грошово-кредитних пропорцій; розробити систему оцінки бюджетних ризиків; оптимізувати кількість головних розпорядників коштів держбюджету; скоротити прихований дефіцит держбюджету; вдосконалити міжбюджетні відносини; забезпечити прозорість формування та виконання державного та місцевих бюджетів [6, с. 237].

Зміцненню бюджетної безпеки України повинно сприяти підвищення ефективності бюджетної політики, якого можна досягти на основі удосконалення її механізму, що є системою методів, форм та важелів організаційного та інституційно-правового впливу, спрямованих на попередження, виявлення та подолання загроз повного чи часткового невиконання функцій бюджетної системи.

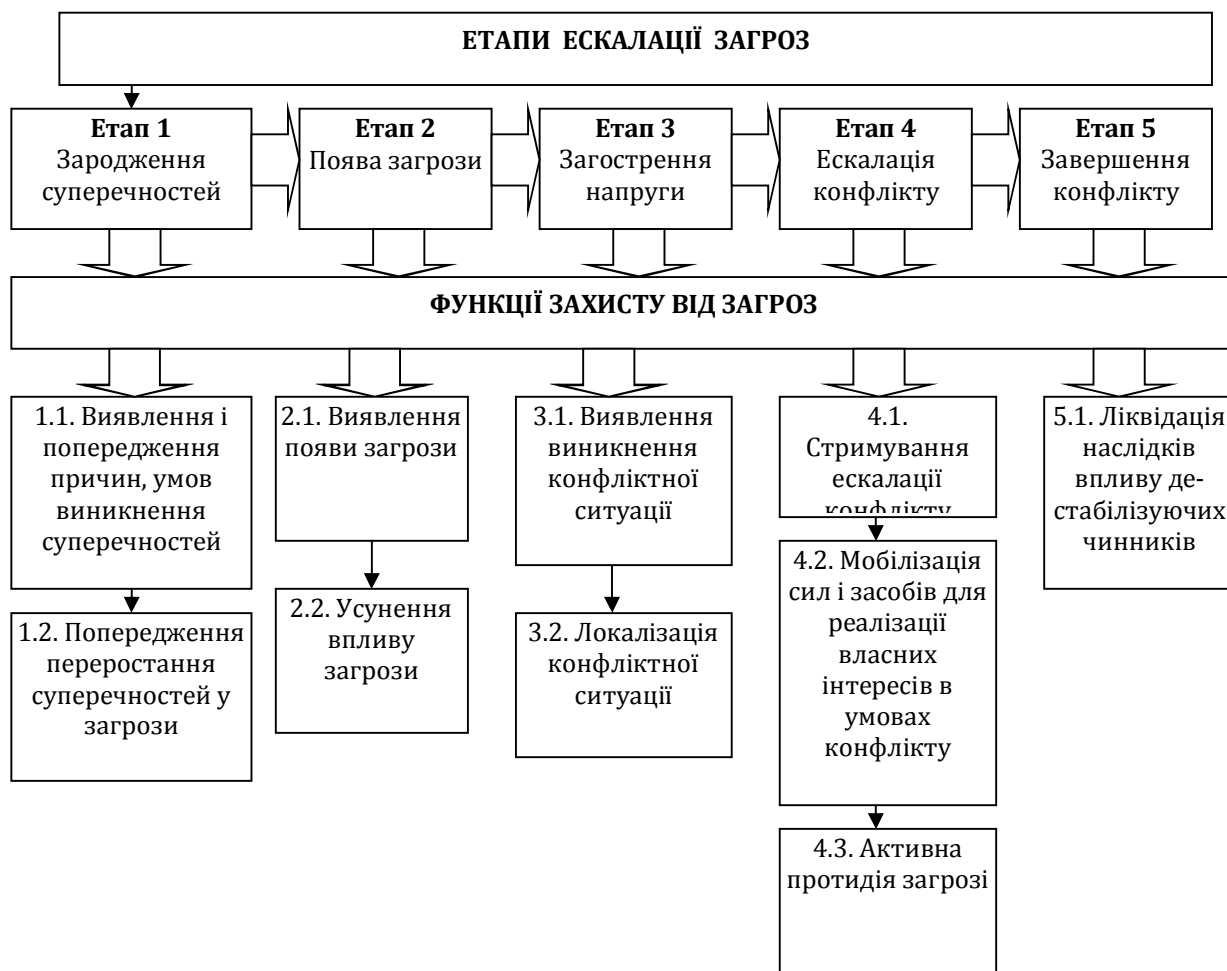


Рис. 2. Структура функцій захисту від загроз*

*За даними [10]

Невідповідність окремих індикаторів бюджетної безпеки оптимальним значенням або ж істотне перевищення граничних значень створює загрози не лише бюджетній сфері, а й загалом фінансовій безпеці держави, які негативно впливають на боргову, валютну та інші складові (рис. 3).

Розв'язання проблеми ефективного та раціонального використання бюджетних коштів набувають особливої актуальності в кризових умовах і є ключовим завданням бюджетної політики у середньостроковій перспективі. Тобто вирішення завдання збільшення доходів бюджету є необхідною умовою забезпечення бюджетної безпеки, але не достатньою, оскільки наявні неефективні механізми розподілу видатків та контролю за їх використанням створюють істотну загрозу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, основні негативні тенденції, що становлять істотні загрози бюджетній безпеці України, доцільно поділити на внутрішні та зовнішні.

Вплив загроз, у випадку відсутності ефективного захисту від них та недовісті заходів протидії, може призвести до істотної небезпеки, що проявляється в ускладненні процесу реалізації національних інтересів. Відповідно, виявлення загроз та запобігання їх прояву має бути пріоритетним напрямом бюджетної політики держави.

Протидія зазначеним загрозам повинна передбачати реалізацію таких заходів:

- забезпечення стабільності і дотримання встановлених термінів бюджетного процесу, своєчасного ухвалення закону про Державний бюджет України;
- удосконалення процедури бюджетного планування і прогнозування шляхом узгодженості та одночасності затвердження таких документів, як Державна програма економічного і соціального розвитку України та закону «Про Державний бюджет України» на відповідний рік;
- запобігання бюджетній розбалансованості на основі структуризації бюджетних видатків, так, щоб вони відповідали суспільним потребам, підвищення ефективності процедур державних закупівель та

подолання корупційної складової цих процесів з метою оптимізації витраток бюджету, а також визначення ефективних і стабільних джерел поповнення доходної частини бюджету;

- оптимізація процедури фінансування дефіциту бюджету шляхом запровадження заборони на використання запозичень для фінансування поточних витраток.

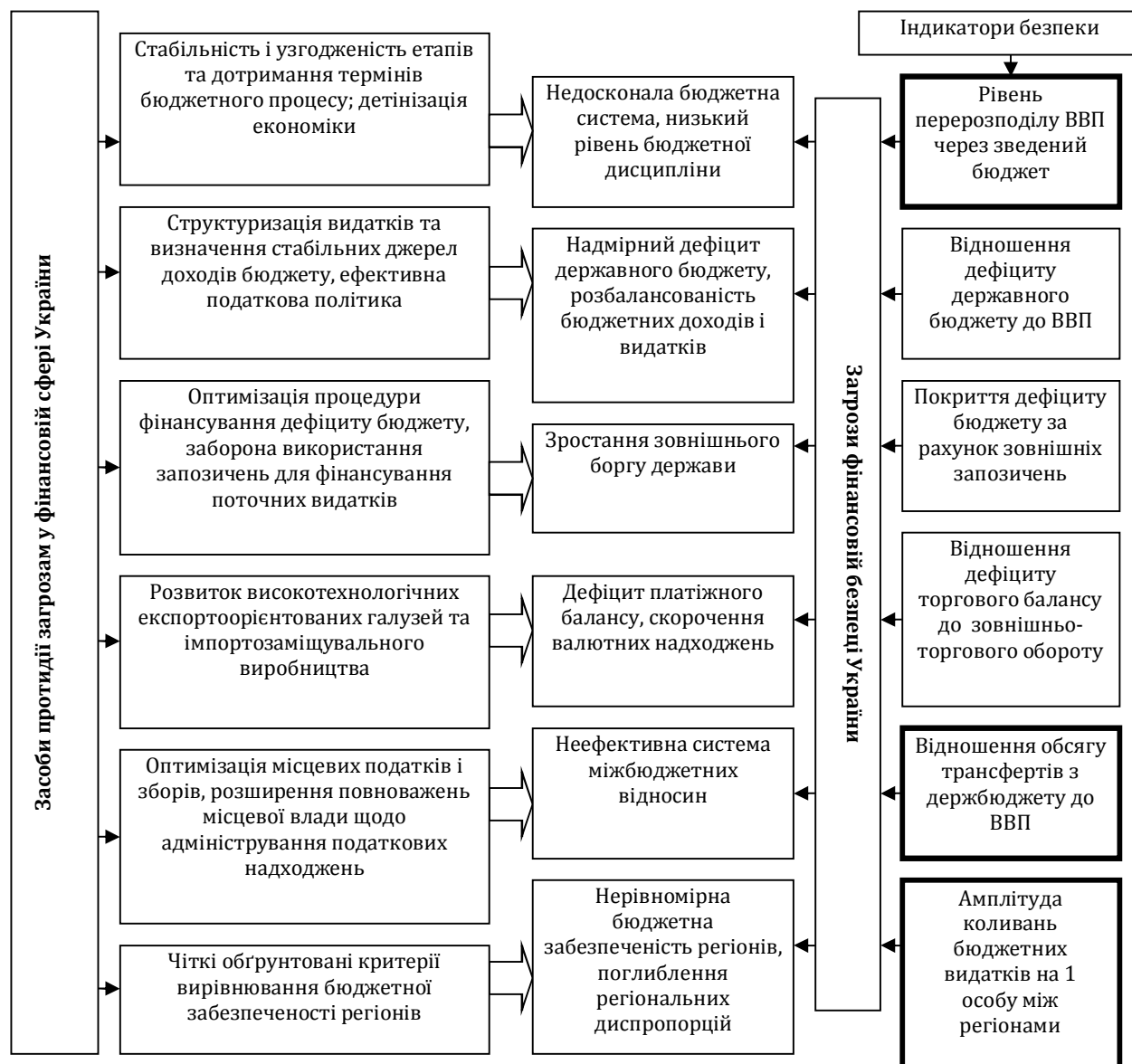


Рис. 3. Засоби протидії загрозам фінансовій безпеці, генерованим недосконалою бюджетною політикою України

Список літератури

1. Бабець, І. Г. Теоретико-методичні підходи до оцінки економічної безпеки інтеррегіонального співробітництва / І. Г. Бабець // Науковий вісник Чернівецького національного університету: 36. наук. праць. – Вип. 623-626. Економіка. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2012. – С. 299-305.
2. 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.
3. Геєць, В. М. Концепція економічної безпеки України / кер. проекту В. М. Геєць; Ін-т екон. прогнозування. – К.: Вид-во «Логос», 1999. – 56 с.
4. Економічна безпека держави: міждисциплінарний підхід: Монографія / за ред. Хлобистова Є. В. – Черкаси: видавець Чабаненко Ю. А., 2013. – 642 с.
5. Економічна безпека: навчальний посібник / В. І. Франчук, Л. В. Герасименко, В. О. Гончарова, З. Б. Живко та ін.; за ред. В. І. Франчука. – Львів: ЛьвДУВС, 2010. – 348 с.
6. Куценко, Т. Н. Підходи до аналізу та моделювання загроз фінансовій безпеці держави / Т. Н. Куценко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 42. – С. 233-238.

-
7. Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері [Електронний ресурс]: розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.08.2012 № 569-р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-p>
 8. Система економічної безпеки держави / за заг. ред. Сухорукова А. І. / Нац. інст. проблем міжнар. безпеки при РНБО України. – К.: Стилос, 2009. – 685 с.
 9. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія: в 3-х т. Т. 1 / О. М. Ляшенко, Ю. С. Погорелов, В. Л. Безбожний та ін.; за заг. ред. Г. В. Козаченко. – Луганськ: Елтон – 2, 2010. – 282 с.
 10. Сунгуровський, М. Методологічний підхід до формування системи національної безпеки України [Електронний ресурс] / М. Сунгуровський. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=111.

References

1. Babets, I. H. (2012). Teoretyko-metodychni pidkhody do otsinky ekonomichnoi bezpeky interrehionalnoho spivrobotnytstva [Theoretical and methodical approaches to the assessment of the economic security of interregional cooperation]. *Naukovyi visnyk Chernivetskoho natsionalnoho universytetu: Zb. nauk. Prats – Scientific Bulletin of the Chernivtsi National University: Zb. sciences works*, 623-626, 299-305 [in Ukrainian].
2. Varnalii, Z. S., Burkaltseva, D. D., Saienko, O. S. (2011). *Ekonomichna bezpeka Ukrainy: problemy ta priorityty zmitsnennia* [The Economic Security of Ukraine: Problems and Priorities for Strengthening]. Kyiv: Knowledge of Ukraine [in Ukrainian].
3. Heiets, V. M. (1999). *Kontseptsiiia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy* [Concept of economic security of Ukraine]. Kyiv: View «Logos» [in Ukrainian].
4. Khlobystov, Ye. V. (Ed.) (2013). *Ekonomichna bezpeka derzhavy: mizhdystsylinarnyi pidkhid* [Economic security of the state: an interdisciplinary approach]. Cherkasy: vydavets Chabanenko Yu. A. [in Ukrainian].
5. Franchuk, V. I., Herasymenko, L. V., Honcharova, V. O., Zhyvko, Z. B. et al. (2010). *Ekonomichna bezpeka* [Economic security]. Lvov: LvDUVS [in Ukrainian].
6. Kutsenko, T. N. (2013). Pidkhody do analizu ta modeliuvannia zahroz finansovoi bezpeky derzhavy [Approaches to the analysis and modeling of threats to the financial security of the state]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti – Bulletin of the Economy of Transport and Industry*, 42, 233-238 [in Ukrainian].
7. *Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 15.08.2012 № 569-r "Pro skhvalennia Kontseptsii zabezpechennia natsionalnoi bezpeky u finansovii sferi"* [Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated August 15, 2012 № 569-p "On Approval of the Concept of National Security in the Financial Sector"] zakon2.rada.gov.ua Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-p> [in Ukrainian].
8. Sukhorukov, A. I. (Ed.) (2009). *Systema ekonomichnoi bezpeky derzhavy* [System of economic security of the state]. Kyiv: Stylos [in Ukrainian].
9. Kozachenko, H. V., Liashenko, O. M., Pohorielov, Yu. S., Bezbozhnyi, V. L. et al. (2010). *Systema ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo* [System of economic security: state, region, enterprise]. (Vols. 1). Luhansk: Elton – 2 [in Ukrainian].
10. Sunhurovskiy, M. *Metodolohichni pidkhid do formuvannia systemy natsionalnoi bezpeky Ukrainy* [Methodological Approach to the Formation of the National Security System of Ukraine]. Retrieved from http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=111 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 11.10.2017 р.

Віктор Валерійович КОЗЮК

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: viktorkoziuk@tneu.edu.ua

Юрій Іванович ГАЙДА

доктор сільсько-господарських наук, професор,
професор кафедри економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: yu.hayda@tneu.edu.ua

Оксана Петрівна ШИМАНСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: o.shymanska@tneu.edu.ua

УРБОЦЕНТРИЧНИЙ ПОГЛЯД НА ЕКОЛОГІЧНИЙ ВИМІР ДЕРЖАВИ ДОБРОБУТУ

Козюк, В. В. Урбоцентричний погляд на екологічний вимір держави добробуту [Текст] / Віктор Валерійович Козюк, Юрій Іванович Гайда, Оксана Петрівна Шиманська // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 37-48. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Глобальна тенденція концентрації населення в містах та посилення агломераційних ефектів виробництва, споживання, руху капіталів, нагромадження активів, генерування інновацій не лише актуалізує питання співвідношення екологізму та урбанізму, а й обумовлює зміщення дослідницького фокусу з аналізу екологічної складової добробуту держави на екологічну складову добробуту міст.

Мета. Базовою гіпотезою статті є наявність зв'язку (не завжди прямолінійного) між рівнем добробуту міст та індикаторами екологічної ситуації в них. Також метою дослідження є виявлення зв'язків між показниками, які можуть бути використані при моделюванні екологічного індикатора держави добробуту як на національному, так і локальному рівнях.

Метод. Інформаційним «полігоном» проведення досліджень стали дані Інституту стратегічного розвитку міст Фонду Морі (Японія) щодо ранжування найбільших міст світу за індексом глобальної потужності міст (Global Power City Index, GPCI). У дослідженні застосовано кореляційний, регресійний та дисперсійний методи статистичного аналізу.

Результати. Порівняння рангів досліджених міст за критерієм стану довкілля та за GPCI засвідчило наявність помірної кореляції між ними (коефіцієнт кореляції Спірмена $r_s = 0,440$, при $r_{st} = 0,396$ для $p < 0,01$), що підкреслює вагому роль стану довкілля у прояві глобального «магнетизму» міст. Результати кореляційного (коефіцієнт кореляції Пірсона між станом довкілля та привабливістю для життя у світових мегаполісах $r = 0,463$, $p < 0,01$) та регресійного лінійного одно- та багатофакторного аналізу підтвердили припущення, що привабливість міста може бути суттєво обумовлена екологічним фактором.

Побудована матриця міст-мегаполісів за співвідношенням «економічний розвиток-екологія» ілюструє можливість розірвання на рівні міст «зачарованого кола» бідності і поганої екології. Зміщення у бік агломеративної концентрації населення та зайнятості слугує підтвердженням затребуваності розширення таксономії держави добробуту за рахунок індикатора екологічного її стану.

Ключові слова: держава добробуту; урбанізація; навколишнє середовище; сталий розвиток; індикатор екологічної ситуації.

Viktor Valeriyovych KOZIUK

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Head of Economics Department,
Ternopil National Economic University
E-mail: viktorkoziuk@tneu.edu.ua

Yuriy Ivanovych HAYDA

Doctor of Sciences (Agricultural Sciences),
Professor,
Professor of Economics Department,
Ternopil National Economic University
E-mail: yu.hayda@tneu.edu.ua

Oksana Petrivna SHYMANSKA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Economics Department,
Ternopil National Economic University
E-mail: o.shymanska@tneu.edu.ua

URBAN-CENTRIC VIEW ON ENVIRONMENTAL MEASUREMENT OF THE WELFARE OF THE STATE

Abstract

Introduction. *The global trend of urban concentration and the agglomeration effects of production, consumption, capital movements, asset accumulation, and innovation generate the issue of how environmentalism and urbanization correlate. The gradient increase of the technogenic press on the environment from small settlements to large cities causes the shift of research focus from the analysis of the ecological component of the welfare of the state to the environmental component of the welfare of cities.*

Purpose. *The basic hypothesis of the article is the presence of a connection (not always direct linear) between the level of welfare of cities and indicators of the environmental situation in them. It is assumed that the level of well-being (including environmental comfort) has a significant influence on both policy factor and certain non-economic factors of higher demand for environmental standards of life. Also, the purpose of the study is to identify the links between indicators that can be used in modeling the environmental indicator of the welfare state both at the national and local levels.*

Method Data from the Institute for Strategic Development of the Mori Foundation (Japan) for ranking the largest cities in the world according to the Global Power City Index (GPCI) is used as the information content of the research. The study has used a set of methods for statistical analysis, namely correlation, regression and dispersion ones.

Results. *The comparison of the ranks of the studied cities by the criterion of the state of the environment and for the GPCI generally indicates a moderate correlation between them (Spearman correlation coefficient $r_s = 0.440$, with $r_{st} = 0.396$ for $p < 0.01$). This underlines the very important role of the environment of cities in the manifestation of their global "magnetism". The environmental factor, which plays the role of attractiveness of the city, is particularly important from the position of increasing global competition for attracting talent, as well as global aging of the population and reducing the proportion of the productive age population. The assumption that life attractiveness can be significantly conditioned by the environmental factor has been confirmed by the correlation results (Pearson correlation coefficient between the state of the environment and the attractiveness for life in world metropolises $r = 0.463$, $p < 0.01$) and regression of linear single- and multivariate analysis.*

It is established that there is no significant linear dependence that between indicators of the environment of cities and their level of economic development. At the same time, a nonlinear regression analysis made it possible to construct several adequate nonlinear models in which the variable, which characterizes the development of the city's economic sector in a complex manner, serves as an independent variable, and a generalized indicator of the state of the environment as a dependent one.

The constructed metropolitan matrix of the "economic development-ecology" ratio illustrates that, despite the importance of the urban economic development factor, it is possible to break the "enchanted circle" of poverty and bad ecology, or in other words the inability to generate demand and supply for environmental benefits, on one hand, and realize the environmental preferences of households, on other hand. The shift towards agglomerative

concentration of the population and employment is a confirmation of the demand for the expansion of the taxonomy of the welfare state at the expense of an indicator of its ecological state.

Keywords: *the state of welfare; urbanization; environment; sustainability; indicator of the environmental situation.*

JEL classification: Q56, R11

Вступ

Традиційний еко-корелят держави добробуту, як то відчутне екологічне оподаткування та жорсткі регуляторні норми, зазвичай, є фокусом міжкраїнного аналізу. Втім, дедалі помітніша концентрація населення в містах та посилення агломераційних ефектів виробництва, споживання, руху капіталів, нагромадження активів, генерування інновацій тощо актуалізує проблему співвідношення екологізму та урбанізму. Зміщення фокусу з аналізу екологічної складової добробуту держави на екологічну складову добробуту міст зумовлюється як вищезазначеними факторами глобальної концентрації агломерацій, так і посиленням деструктивних впливів на навколишнє середовище з боку прогресуючого антропогенного навантаження. На сьогодні очевидним фактом є градієнтне посилення техногенного пресу на довкілля від невеликих поселень до міст великого масштабу. Особливо рельєфно несприятливий антропогенний вплив на навколишнє середовище відчувається у найбільш урбанізованих центрах світу (мегаполісах) [18]. За даними програми ООН щодо розвитку населених пунктів (UN-Habitat) частка населення Земної кулі, яке проживає у містах збільшилася від 43 % (2,3 млрд. осіб) у 1990 році до 54 % (4 млрд. осіб) у 2015 році, а до середини поточного століття може сягнути 66 % [11].

Одними із ключових проблем життєдіяльності мегаміст, яких у 2015 р. налічувалося 60 (з чисельністю населенням у 600 млн. осіб) [18], є екологічні, пов'язані з утилізацією побутових відходів, забрудненням повітря транспортом та промисловістю, відведенням стічних вод, енергетичним забезпеченням. Розв'язання цих проблем визначено як одне з пріоритетних завдань Програми сталого розвитку міст, яка ініційована UN-Habitat спільно з UNEP (програмою ООН з навколишнього середовища) [36]. Окрім цього існує низка інших міжнародних, національних і місцевих ініціатив, спрямованих на імплементацію одного з основних документів міжнародної конференції ООН з екології і розвитку в Ріо-де-Жанейро (1992) – «Порядку денного на XXI століття («Agenda 21»)». У 28 розділі цього документу зазначається, що «оскільки причини багатьох проблем і рішень, що розглядаються в Порядку денному на XXI століття, визначаються місцевими умовами, участь і співробітництво місцевих органів управління буде одним із вирішальних факторів в досягненні поставлених ними цілей» [1, р. 285]. Саме тому для практичної реалізації стратегії стійкого розвитку в глобальному вимірі розробляються і запроваджуються національні і локальні програми «Local agenda 21», в тому числі на рівні міст [20; 37]. Такий механізм імплементації глобальної угоди має доволі влучну назву: «Глобально думати – локально діяти» (нім. – «Global denken – aber lokal handeln»; англ. – «Think global – act local»).

Багато вчених, зокрема Хендерсон, Глейзер, Марі, досліджуючи проблеми глобальних міст, відстежують взаємозв'язок між їх розвитком та економічним зростанням, причому останні, на їх думку, демонструють високий рівень кореляції та відбуваються одночасно [7; 14]. На думку експертів Глобального інституту McKinsey, до 2025 р., «архітектура» глобальних міст набуде іншого вигляду, оскільки ефективність сучасних міст зводиться не лише до наявності сприятливого середовища для ведення бізнесу, вони також повинні демонструвати найкращі умови для проживання. В системі держави добробуту впорядкованість, а не прибутковість перетворюється на сучасний тренд сприйняття глобальних міст.

Варто зазначити, що вагомий внесок у дослідження ролі глобальних міст у світовій економіці здійснили, насамперед, зарубіжні дослідники С. Сассен [24; 25], М. Кастельс [2; 34], Дж. Фрідман [6] та інші. Зокрема авторство терміну «глобальне місто» належить Саскії Сассен, яка ввела його у науковий обіг у 1991 р., ототожнюючи глобальне місто із «стратегічним центром концентрації господарської діяльності, управління транскордонними фінансовими потоками та надання певних високотехнологічних послуг для існуючих всередині нього мультинаціональних компаній» [25]. На її думку, саме великі, технологічно розвинені міські агломерації, зокрема такі як Токіо, Лондон, Нью-Йорк є рушіями світової економіки, які визначають характер сучасного світу. Згодом концепцію глобальних міст розвинув відомий американський соціолог Мануель Кастельс, визначивши глобальне місто домінантною формою просторової організації людської діяльності. У цьому контексті виняткова роль глобальних міст пов'язується з концентрацією, ущільненням вузлів виробництва інформації та управління інформаційними потоками в глобальному мережевому просторі. Саме мегаполіси, забезпечуючи перетин інформаційних потоків та фінансових ресурсів, стають зручними центрами прийняття управлінських рішень внаслідок концентрації адміністративних, управлінських та політичних функцій, реалізація яких породжує ресурсні потоки [33]. Емпіричні дані з розвитку міст,

зростання їх площі та кількості населення підтверджують тезу М. Кастельса про панівний статус глобальних міст в економічному і соціальному просторі [32].

Вагомий внесок у дослідження ролі глобальних міст у світовій економіці належить не лише зарубіжним дослідникам, а й українським вченим – І. Вороніну, Т. Нагорняку, А. Бойко-Бойчук, котрі в контексті даної проблеми акцентують увагу на основних факторах впливу процесів глобалізації, які визначають особливості географічної локалізації населення та сприяють формуванню глобальних міст [31], ролі міст у контексті розвитку світової політичної системи [35], а також аналізують сучасні світові тенденції їх розвитку [30].

Сьогодні багато наукових розвідок зосереджені на визначенні глобальної ваги міст, яка оцінюється через систему відповідних показників. Зокрема, The Global Cities Index / А. Т. Kearney, побудований за методологією американської міжнародної консалтингової компанії А. Т. Kearney, оцінює рейтинг провідних глобальних міст у вимірах «ділової активності», «людського капіталу», «інформаційного обміну», «культурного досвіду» і «політичної активності» [9]. Фахівцями міжнародної консалтингової компанії Knight Frank для визначення рейтингу глобальних міст запропонований інший індикатор – The Global Cities Index / Knight Frank, який ґрунтується на врахуванні чотирьох чинників: «економічної діяльності», «якості життя», «знань» та «впливу політичної влади» [16]. В якості сучасного вимірника для оцінки глобальних міст сьогодні широко застосовується The Global Power City Index (GPCI) Токійського Інституту Меморіального фонду міських стратегій (The Mori Memorial Foundation's Institute for Urban Strategies), який оцінює і визначає рейтинг найбільших міст світу відповідно до їх «магнетизму» – всеохоплюючої влади, яка сприяє залученню творчих особистостей та бізнесу з усіх континентів задля мобілізації активів з метою забезпечення економічного, соціального та, що вкрай важливо, – екологічного розвитку [8; 10].

Як бачимо, контрверсійність визначень та теоретичних засад держави добробуту [4; 22] доповнюється різними трактуваннями її індикаторів. Класичними метриками держави добробуту вважаються величини соціальних трансфертів та обсяги надання соціальних послуг, насамперед, – частка соціальних витрат у ВВП [27]. Не менш важливими є показники, які характеризують стан ринку праці, зокрема, рівень зайнятості [17]. Кількісні та якісні показники стану навколишнього середовища не використовувалися для ідентифікації держави добробуту. Загалом в традиційних концепціях (теоріях) держави добробуту недостатньо приділялася увага екологічному добробуту (комфорту) населення, в тому числі у великих містах, які в більшості національних економік відіграють домінуючу роль у їх економічному, соціальному та екологічному розвитку.

Однак державу добробуту XXI століття важко уявити без функції інституційного забезпечення якісного екологічного середовища для усіх членів суспільства. При цьому міста, особливо великого масштабу, як епіцентри антропогенного пресу на навколишнє середовище, можуть бути зручними полігонами для відпрацювання та апробації адекватної екологічної політики в рамках держави добробуту на локальному рівні.

Водночас стає очевидним, що екологічна складова держави добробуту може розходитись із якістю довкілля чи здатністю задовольняти попит на екологічні блага на рівні міст, що дедалі більше концентрують зайнятість та населення. З іншого боку, очевидним є те, що рівень розвитку міст, лише до певної міри відбиваючи рівень розвитку країни, справляє суттєвий вплив на мотивацію до забезпечення екологічних стандартів якості життя. Рівень розвитку також важливий з міркувань здатності забезпечувати пропозиції екологічних благ. Втім, беручи до уваги особливості такого блага як екологія, можна припустити, що рівень розвитку не завжди може бути виключним фактором пропозиції такого блага. Це може бути пов'язано й з тим, що економічна політика міст є прогресивнішою, ніж в країні в цілому, міста можуть відчувати більший конкурентний тиск за приваблення талантів, носії яких часто демонструють альтернативну шкалу цінностей, розвиток туризму також безпосередньо залежить від загального екологічного комфорту тощо.

Мета статті

Мета дослідження, насамперед, полягає у виявленні зв'язку між рівнем добробуту міст та індикаторами екологічної ситуації в них. При цьому авторами робиться припущення, що на рівень добробуту (в т. ч. екологічного комфорту) суттєво впливають як фактор політики, так і певні позаекономічні фактори більш високого попиту на екологічні стандарти життя. Також метою статті є виявлення зв'язків між показниками, які можуть бути використані при моделюванні екологічного індикатора держави добробуту як на національному, так і на локальному рівнях. Окрім цього, для опрацювання і коригування програм і стратегій розвитку міст України важливою є інформація про взаємозалежність між екологічним та економічним станом міста, про те в якій мірі стан довкілля у місті визначає його привабливість для проживання, чи визначаються екологічні проблеми міста структурою його промислового потенціалу.

В якості інформаційної бази для проведення дослідження використано дані Інституту стратегічного розвитку міст Фонду Морі (Японія) щодо ранжування найбільших міст світу за вищезгаданим індексом глобальної потужності міст (Global Power City Index, GPCI) [8]. У 2016 році здійснено оцінку глобальної потужності 42 міст на основі 70 індикаторів, які об'єднані у 26 груп і відображають 6 функціональних критеріїв міста – його економіку (Economy), дослідження і розвиток (Research and Development), культурну взаємодію (Cultural Interaction), привабливість для життя (Lifeability), навколишнє середовище (Environment) та транспортну доступність (Accessibility) [10]. Стан навколишнього середовища оцінено за допомогою 9 індикаторів, які відображають три аспекти: (1) – довкілля міст: екологію (показники: кількість компаній, які сертифіковані згідно з міжнародним стандартом ISO «Система екологічного менеджменту», відсоток використання енергії з відновлюваних джерел, відсоток відходів, які проходять рециркуляцію); (2) – якість повітря (показники: емісія CO₂, забруднення дисперсним пилом, забруднення діоксином сірки і азоту); (3) – природне середовище (показники: якість води в річках, рівень озеленення, комфортність температурного режиму). Дослідження, результати якого відображені у цій статті, ґрунтуються на комплексі методів статистичного аналізу, а саме кореляційному, регресійному та дисперсійному.

Виклад основного матеріалу дослідження

Міста, зокрема великі міські агломерації, є інформаційно важливим об'єктом досліджень в теорії держави добробуту, оскільки, акумулюючи 25 % населення світу та продукуючи 60 % світового ВВП, позиціонують себе, насамперед, своєрідними «двигунами» економіки та зайнятості [5; 11]. Міста, які забезпечують велику концентрацію населення та фірм, становлять основу агломеративної економіки, яка здатна ефективніше функціонувати та відповідати потребам ринку [26; 28]. Окрім цього міські агломерації сприяють швидкому поширенню знань, ідей, підвищенню рівня освіти населення, що позитивно впливає на інновації та економічне зростання [21]. Агломерації забезпечують економію від масштабу, що здешевлює створення належної інфраструктури, зокрема, – будівництво доріг, а також сприяють підвищенню соціальної мобільності. Мігранти та неофіційні працівники з метою забезпечення власної зайнятості, пошуку житла, отримання різного роду послуг часто покладаються на розвинуті соціальні мережі, які є способом активізації їх економічної мобільності, створення анклавів етнічних меншин.

По-друге, мегаполіси є основними продуцентами, з одного боку соціальних благ, а з іншого, – негативних зовнішніх екстерналій, зокрема екологічних (70 % викидів CO₂ в атмосферу генерують саме міста) [11]. Тобто, незважаючи на переваги міських агломерацій щодо забезпечення економічного та соціального розвитку, зростання доходів населення позначається зростанням обсягів споживання та потреб у природних ресурсах, особливо в розвинутих країнах світу [13; 29]. Зростання чисельності міського населення породжує негативні ефекти не лише у вигляді забруднення довкілля, скорочення сільськогосподарських угідь, а й – зростання злочинності та поширення інфекційних хвороб [23]. Населення з низьким рівнем доходів та мігранти у глобальних міських агломераціях зіштовхуються з труднощами, пов'язаними з оплатою комунальних послуг та використанням доступного житла. Урбанізація також поглиблює соціальну ізоляцію, зокрема за статтю та статусом мігрантів [3; 12; 19]. Таким чином, негативні екстерналії, які гальмують переваги глобальних міських агломерацій, послаблюючи зокрема мобільність населення та товарів, обмежують економічну продуктивність, знижують стимули для інвестицій та інновацій. Однак виважене планування та стратегічне управління розширенням міських агломерацій можуть зменшити вищезазначені негативні наслідки. Уже сьогодні низкою мегаміст успішно імплементуються стратегії сталого розвитку, які можна сприймати взірцями комплексного вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем.

Аналіз ранжування найбільших міст світу за індексом GPCI у 2016 році засвідчив, що за критерієм «Навколишнє середовище» перші п'ять міст займають відповідно Франкфурт-на-Майні, Цюрих, Женева, Сінгапур та Відень, а останні – Стамбул, Шанхай, Каїр, Пекін і Москва. Узагальнена оцінка стану довкілля міст коливається від 73,5 до 201,9 балів (коефіцієнт варіації CV = 21,1 %) при середньому значенні 152,6±4,98. Варіаційний ряд оцінок екологічного стану 42 міст за розподілом близький до нормального (рис. 1) з незначною правосторонньою асиметрією ($A_s = -0,643$) і дуже слабким ексцесом ($E_x = -0,080$).

Як бачимо, найбільша частка міст (29 із 42 отримали оцінку від 140 до 200). Показово, що усі міста західноєвропейських країн, в яких екологічні аспекти є одними із домінант їх внутрішньої і зовнішньої політики, за винятком Барселони, знаходяться у верхній половині ранжованого списку (їх оцінки є вищими за середнє арифметичне значення критерію «Навколишнє середовище»). З іншого боку, правостороннє зміщення кривої розподілу вказує на значимість екологічного фактора розвитку міст і це є глобальним трендом.

Однофакторний дисперсійний аналіз, у якому в якості предиктора використано критерій «Частина світу, в якій розташоване місто», виявив його достовірний вплив на стан довкілля досліджуваних міст (рис. 2). Як бачимо, найкращий стан навколишнього середовища спостерігається у

Європейських містах та містах Австралії, найгірший – Азії та Африки. При цьому варто зазначити, що для отримання більш статистично значущих результатів у майбутньому потрібно залучити до аналізу більшу вибірку міст Австралії, Африки та Південної Америки. Такий характер розподілу може засвідчити підтвердження пануючої тривалий час гіпотези, що для формування попиту на екологічні блага потрібен певний мінімум рівня розвитку, а в даному випадку аналіз на рівні міських агломерацій, це опосередковано підтверджує.

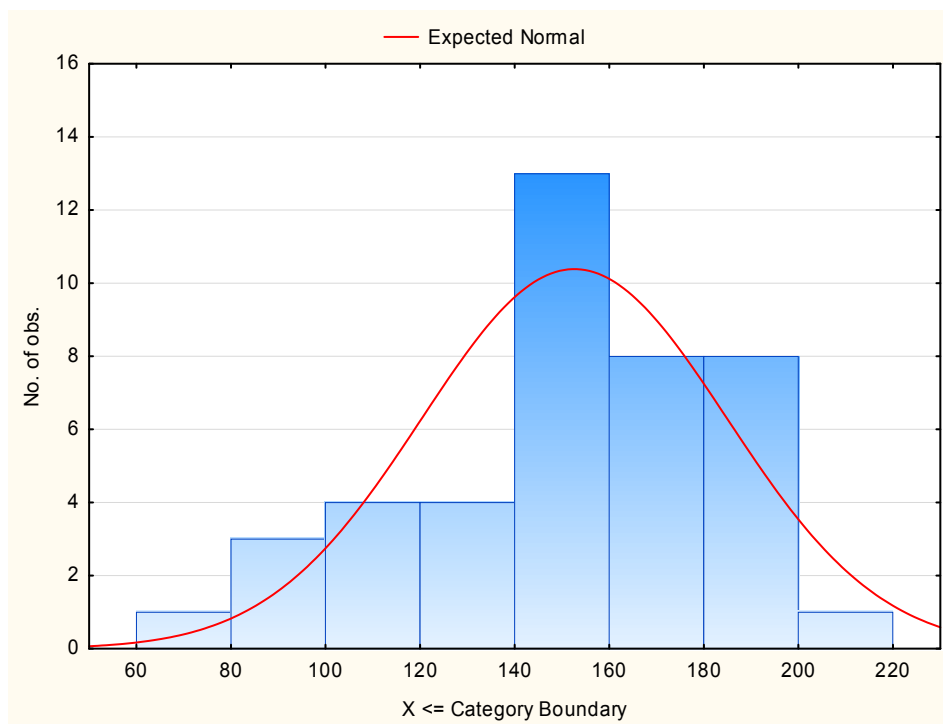


Рис. 1. Гістограма розподілу кількості міст за оцінкою стану їх навколишнього середовища

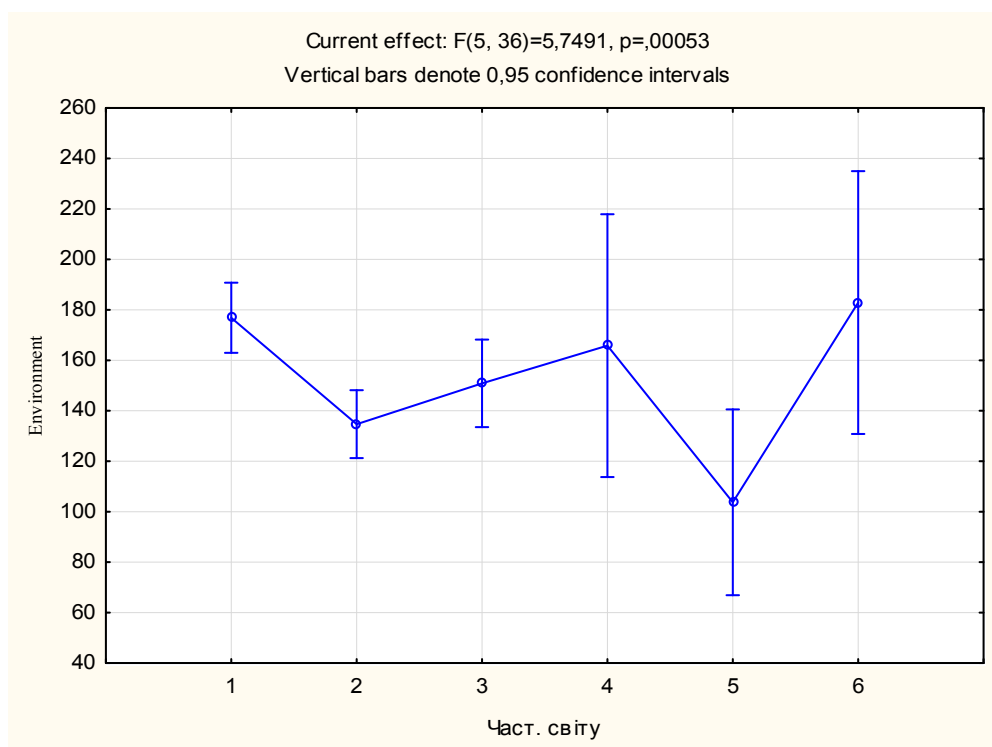


Рис. 2. Графік середніх значень оцінок стану навколишнього середовища міст у розрізі частин світу (1 – Європа, 2 – Азія, 3 – Північна Америка, 4 – Південна Америка, 5 – Африка, 6 – Австралія)

Порівняння рангів міст за критерієм стану навколишнього середовища та за GPCI загалом свідчить про наявність помірної кореляції між ними (коефіцієнт кореляції Спірмена $r_s = 0,440$, при $r_{st} = 0,396$ для $p < 0,01$). Це підкреслює досить важливу роль стану довкілля міст у прояві їх глобального «магнетизму».

Результати кореляційного аналізу (табл. 1) свідчать про відсутність значущого стохастичного зв'язку між станом навколишнього середовища та багатьма іншими характеристиками міст, в т. ч. економічними.

Таблиця 1. Кореляційна матриця категорій (функцій) індексу глобальної потужності міст (GPCI)

	Навколишнє середовище	Економіка	Дослідження і розвиток	Культурна взаємодія	Привабливість для життя	Транспортна доступність
Навколишнє середовище	1,000	0,297	0,192	0,115	0,463**	0,127
Економіка	0,297	1,000	0,718***	0,586***	0,342*	0,601**
Дослідження і розвиток	0,192	0,718***	1,000	0,687***	0,215	0,543***
Культурна взаємодія	0,115	0,586***	0,687***	1,000	0,151	0,716***
Привабливість для життя	0,463**	0,342*	0,215	0,151	1,000	0,305*
Транспортна доступність	0,127	0,601***	0,543**	0,716***	0,305*	1,000

Примітка: коефіцієнт кореляції значущий для:

* - $p < 0,05$

** - $p < 0,01$

*** - $p < 0,001$

Водночас отримано значущий ($p < 0,01$) коефіцієнт кореляції Пірсона між станом довкілля та привабливістю для життя у світових мегаполісах, значення якого ($r = 0,463$) свідчить про наявність лінійного помірного зв'язку між цими змінними.

Екологічний фактор, відіграючи роль атракційності міста, особливо важливий, беручи до уваги посилення глобальної конкуренції за приваблення талантів, а також глобальне старіння населення та зменшення частки населення продуктивного віку. Виходячи з вищенаведеної кореляційної матриці, можна зробити припущення, що привабливість для життя може суттєво обумовлюватися екологічним фактором. Дана гіпотеза знайшла підтвердження на основі проведеного регресійного аналізу.

За допомогою однофакторного лінійного регресійного аналізу отримано адекватну лінійну модель (табл. 2):

$$\text{Livability} = 153,20 + 0,76 \text{ Environment} \quad (1)$$

Таблиця 2. Результати лінійного регресійного аналізу: регресант – показник привабливості міста для проживання, регресор – стан навколишнього середовища у ньому

Regression Abstract for Dependent Variable: Livability $R^2 = 0,214$ $F(1,40) = 10,91$						
	b^*	Std. Err. - of b^*	b	Std. Err. - of b	t(33)	p-value
Intercept			153,20	35,69	4,29	0,0001
Environment	0,463	0,140	0,76	0,23	3,30	0,0020

Множинний регресійний аналіз підтвердив залежність показника «Привабливість для життя» лише від стану навколишнього середовища міста (табл. 3).

Щодо обумовленості якості екологічного середовища рівнем розвитку, то, на думку окремих дослідників, стан навколишнього середовища в країні, регіоні, місті апріорно визначається рівнем добробуту населення відповідної територіальної одиниці [15]. Однак залежність між цими змінними не є однозначною. Як свідчать дані табл. 1, між показниками стану довкілля міст та рівнем їх економічного розвитку відсутня значуща лінійна залежність. Водночас проведений нелінійний регресійний аналіз дозволив побудувати декілька адекватних нелінійних моделей, у яких в якості незалежної змінної виступає змінна, яка комплексно характеризує розвиток економічного сектора міста, а в якості залежної – узагальнений показник стану довкілля (табл. 4).

Таблиця 3. Результати лінійного регресійного аналізу: регресант – показник привабливості міста для проживання, регресори – усі інші критерії (функції) GPCI

Regression Abstract for Dependent Variable: Livability R ² = 0,303 Adjusted R ² = 0,206 F(5,36)=3,13 p < 0,019						
	b*	Std. Err. – of b*	b	Std. Err. – of b	t (33)	p-value
Intercept			98,227	45,758	2,15	0,038
Environment	0,400	0,146	0,653	0,239	2,74	0,010
Economy	0,163	0,221	0,162	0,220	0,74	0,465
R and D	-0,002	0,228	-0,002	0,251	-0,009	0,993
Cultural	-0,210	0,232	-0,177	0,196	-0,91	0,371
Accessibility	0,308	0,211	0,398	0,273	1,46	0,153

Таблиця 4. Однофакторні нелінійні регресійні моделі: регресант (Y) – показник стану навколишнього середовища міста, регресор (X) – показник розвитку економіки міста

№ моделі	Статистична модель	Характеристики моделі				
		R ²	F-критерій	рівень значущості p	рівень значущості вільного члена	рівень значущості коефіцієнтів регресії
1	$Y = -961,44 - 1,11 X + 584,81 \lg X$	0,230	5,83	0,006	0,022	0,029; 0,011
2	$Y = -961,44 - 1,11 X + 253,98 \ln X$	0,230	5,83	0,006	0,022	0,029; 0,011
3	$Y = -407,40 - 2,49 X + 75,49 X^{1/2}$	0,232	5,89	0,006	0,043	0,016; 0,010
4	$Y = -26,87 + 1,65 X - 0,0035 X^2$	0,234	5,96	0,005	0,631	0,004; 0,010

Моделі 1-3 відображають залежність між Y та X, за якої при збільшенні значення X (покращенні стану економіки міста) Y (стан навколишнього середовища) монотонно покращується, однак зі спадним темпом. Модель 4, яка є поліномом другого ступеня, також ілюструє зростання зі спадним темпом значення загального показника екологічного стану міста при покращенні його економічних показників. Однак при досягненні відносно високого рівня розвитку економіки (235,7) такий ріст трансформується згодом у зниження значення показника стану довкілля (рис. 3).

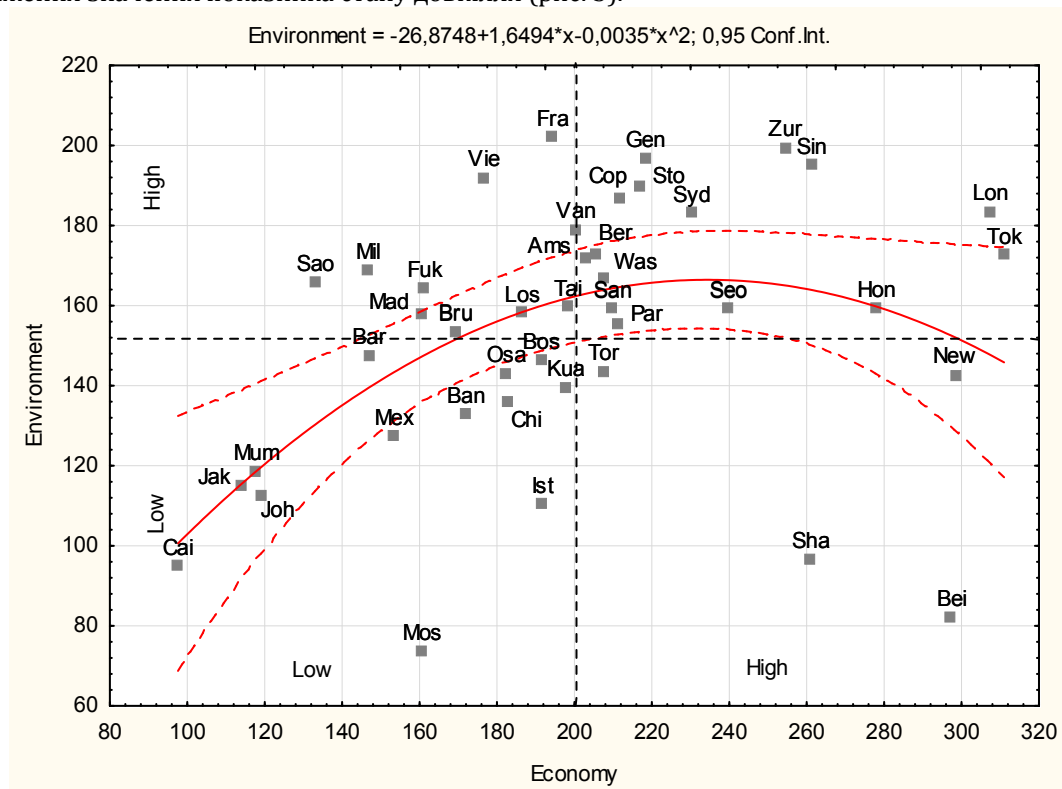


Рис. 3. Ординація міст у 2-D просторі за показниками стану економічного розвитку та навколишнього середовища (червоним кольором графічно проілюстрована модель 4 та показані 95 %-довірчі інтервали)

Ординація міст у 2-D просторі за показниками стану економічного розвитку та навколишнього середовища (див. рис. 3) графічно ілюструє їх диференціацію на: 1) міста-аутсайтери в економіко-екологічному розвитку; 2) міста, в яких поєднується помірний економічний розвиток і успішна екологічна політика; 3) міста з потужним економічним поступом і незадовільною локальною екологічною політикою та 4) міста-лідери, в яких успішні економічна та екологічна політики синергічно доповнюють одна одну.

У табл. 5 подано перелік досліджених міст у розрізі запропонованих груп. Однак варто зазначити, що багато міст ординуються близько до умовних границь запропонованої класифікації. Тому, до найбільш типових представників першої групи міст можна віднести Москву, Каїр, Йоганнесбург, Джакарту, Мумбаї, до другої – Відень, Мілан, Сан-Паулу, третьої – Пекін, Шанхай, четвертої – Цюріх, Сінгапур, Лондон і Токіо. Порівнюючи характеристики другого та третього кластера, їх представників, можна припустити, що для ідентифікації статусу держави добробуту, чи її міських територій (своєрідних міст добробуту або сталих міст) одних економічних критеріїв недостатньо.

Таблиця 5. Матриця міст-мегаполісів за співвідношенням «економічний розвиток-екологія»

		Економічний розвиток	
		низький	високий
Стан навколишнього середовища	задовільний	<p>Приклад домінування політики екологічних стандартів; концентрація населення з екологічними перевагами, добре функціонуючий механізм конвертації локальних переваг в політику міського розвитку, який відображає наявність високих стандартів демократії, якісних інститутів та ефективного врядування</p> <p>Міста з хорошою екологічною політикою (Франкфурт-на-Майні, Відень, Мілан, Сан-Паулу, Фукуока, Тайбей, Лос-Анджелес, Мадрид, Брюссель)</p>	<p>Приклад здатності заможних міст забезпечувати високі екологічні стандарти. Міста не марнують «агломераційну ренту», а засвідчують здатність інвестувати в навколишнє середовище і на цій основі покращувати свої глобальні конкурентні позиції</p> <p>Міста з високим рівнем добробуту (Цюріх, Женева, Сінгапур, Стокгольм, Копенгаген, Лондон, Сідней, Ванкувер, Берлін, Токіо, Амстердам, Вашингтон, Сан-Франциско, Сеул, Гонконг, Париж)</p>
	незадовільний	<p>Приклад міст, які демонструють обумовленість переваг і можливостей задовольняти попит на екологічні блага рівнем розвитку. Низька пріоритетність таких благ може певний час співіснувати з розвитком міста, але в довгостроковому періоді така ситуація загрожує втраті позиції у конкуренції за людський капітал.</p> <p>Міста-аутсайтери (Москва, Каїр, Йоганнесбург, Стамбул, Джакарта, Мумбаї, Мехіко, Бангкок, Чикаго, Куала-Лумпур, Осака, Бостон)</p>	<p>Приклад міст, які обмежені у здатності конвертувати «агломераційну ренту» у високі екологічні стандарти. Це може бути наслідком як браку соціальної згуртованості щодо екологічних переваг, так і відсутності конкурентного тиску щодо привабливості людського капіталу в силу дії інших факторів атракційності.</p> <p>Міста з проблемною екологічною політикою (Пекін, Шанхай, Торонто, Нью-Йорк)</p>

Подібний висновок напрашується також, виходячи з аналізу отриманих нелінійних регресійних моделей. Таким чином, очевидно, потрібно теоретично і емпірично обґрунтувати доцільність розширення таксономічних ознак держави добробуту. Однією із таких нових ознак (індикаторів) може бути показник стану навколишнього середовища.

Рис. 3. та табл. 5. підтверджують висунуту гіпотезу, що попри важливість фактора економічного розвитку, на рівні міст є можливість розірвати «зачароване коло» бідності і погані екології, або, іншими словами – нездатності генерувати попит і пропозицію на екологічні блага, з одного боку, та реалізувати екологічні преференції, з іншого. Зміщення у бік агломеративної концентрації населення та зайнятості є підтвердженням затребуваності розширення таксономії держави добробуту. При цьому недостатня якість довкілля не є фатумом бідних міст, а економічна політика має значення.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Враховуючи, що урбанізація відображає сучасний тренд глобальної демографії, при формуванні нової парадигми держави добробуту необхідно обґрунтувати доцільність інтегрування екологічної та/або урбоекологічної компоненти, розробити теоретичні та методичні основи її оцінювання. Гіпотеза про обумовленість якості життя в місті екологічним фактором, так само як відсутність фатальності в зв'язку між рівнем розвитку та рівнем екологічних стандартів розвитку міст, доведена емпірично. Отримані нелінійні регресійні залежності між економічними та екологічними характеристиками найбільших міст світу та їх класифікація (групування) у системі координат «економіка-екологія» можуть слугувати певною емпіричною базою процесу корекції таксономічних ознак держави добробуту (міст добробуту) через їх розширення за рахунок екологічних індикаторів. Також указана система координат вказує на можливості економічної політики розірвати «зачароване коло» між рівнем розвитку та екологічним виміром якості життя у містах.

Список літератури

1. Agenda 21/ United Nations Conference on Environment & Development Rio de Janeiro, Brazil, 3 to 14 June 1992 [Electronic resource]. – Available at: <http://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf>.
2. Castells, M. The information Age. The Rise of the Network Society / M. Castells. – Vol. 1. – London: Blackwell, 1996. – 556 p.
3. Chant, S. 2013. “Cities through a “gender lens:” A golden “urban age” for women in the global south?” // Environment & Urbanization. – Vol. 25, No. 1. – P. 9-29.
4. Esping-Andersen, G. The Three Worlds of Welfare Capitalism, Oxford: Polity Press, 1990.
5. Frey, R. L. Stadt: Lebens-und Wirtschaftsraum: eine ökonomische Analyse. – vdf Hochschulverlag AG, 1996.
6. Friedmann, J. The World City Hypothesis / John Friedmann // Development and Change. – January. – 1986. – Vol. 17. – Issue 1. – P. 69-83.
7. Glaeser, E. Cities and skills / E. Glaeser and D. Mare // Journal of Labor Economics. – 2001. – Vol. 19. – No. 2. – P. 316-342.
8. Global Power City Index [Electronic resource]. – Available at: <http://mori-m-aoundation.or.jp/english/ius2/gpci2/index.shtml>.
9. Global Cities, Present and Future. 2014. Global Cities Index and Emerging Cities Outlook [Electronic resource]. – Available at: <http://www.atkearney.com/research-studies/global-cities-index>.
10. Global Power City Index 2016. Abstract [Electronic resource]. – Available at: http://mori-m-foundation.or.jp/pdf/GPCI2016_en.pdf.
11. Habitat, U. N. Urbanization and development: emerging futures; world cities report 2016 // Nairobi, UN Habitat. – 2016.
12. Hagan, J. M. Social networks, gender, and immigrant incorporation: Resources and constraints / J. M. Hagan // American Sociological Review. – 1998. – Vol. 63, No. 1. – P. 55-67.
13. Cities and green growth: A conceptual framework / Hammer, S. Kamal-Chaoui, Robert, A. and Marissa Plouin // OECD: Regional Development Working Papers, 2011/08.
14. Henderson, V. Measuring economic growth from outer space / Vernon Henderson, Adam Storeygard and David N. Weil // American Economic Review. – 2012. – 102(2). – P. 994-1028.
15. Hsu, A. Environmental Performance Index. New Haven, CT: Yale University, 2016. Retrieved from: www.epi.yale.edu.
16. Knight Frank. Global Cities: the 2015 report [Electronic resource]. – Available at: <http://www.knightfrank.com/global-cities-index-2015>
17. Korpi, W. Welfare-state regress in Western Europe: politics, institutions, globalization, and Europeanization // Annual Review of Sociology. – 2003. – T. 29. – №. 1. – C. 589-609.
18. Kraas, F. et al. (ed.). Megacities: our global urban future. – Springer Science & Business Media, 2013.
19. Li, B. Floating population or urban citizens? Status, social provision and the circumstances of rural-urban migrants in China // Social Policy and Administration. – 2016. – Vol. 40, No. 2. – P. 174-195.
20. Pettenkofer, A. Paradigmenwechsel in der politischen Ökologie? Zur deutschen Diskussion über die Lokale Agenda 21. – WZB Discussion Paper, 2001. – №. FS II 01-303.

21. Mapping urban areas on a global scale: which of the right maps is more accurate? / D. Potere, A. Schneider, S. Angle and Daniel L. Civco. // *International Journal of Remote Sensing*. – 2009. – Vol. 30, No. 24. – P. 6531-6558.
22. Pierson, P. *Dismantling the Welfare State? Reagan, Thatcher, and the Politics of Retrenchment*, Cambridge: Cambridge University Press, 1994,
23. Urbanization and Development: Is Latin America and the Caribbean different from the rest of the world? / Roberts, M., Blankespoor, B., Deuskar, C., and Stewart, Benjamin. // *Background Paper to the LAC Cities and Productivity Flagship Report*, World Bank: Washington, D. C., 2016.
24. Saskia Sassen. *The Global City: Introducing a Concept* // *The Brown Journal of World Affairs*, winter/spring 2005. – Vol. XI, ISSUE 2. – P. 27-43.
25. Saskia Sassen. *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1991. – 397 p.
26. Scott, A. J. 2001. *Global City-Regions: Trends, Theory, Policy*. – Oxford University Press: Oxford, UK.
27. Starke, P. The politics of welfare state retrenchment: A literature review // *Social Policy & Administration*. – 2006. – Т. 40. – № 1. – С. 104-120.
28. Venables, A. 2011. "Productivity in cities: self-selection and sorting" *Journal of Economic Geography*. – Vol. 11, No. 2. – P. 241-251.
29. Wackernagel, M., Kitzes, J., Moran, J., Goldfinger, S., and M. Thomas. 2006. "The ecological footprint of cities and regions: Comparing resource availability with resource demand" // *Environment & Urbanization*. – Vol. 18, No. 1. – P. 103-112.
30. Бойко-Бойчук, О. В. Світові тенденції розвитку міст: міжнародний досвід / О. Бойко-Бойчук // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej6/txts/07bovmmd.htm>
31. Воронін, І. М. Формування глобальних міст як результат впливу процесів глобалізації й інформатизації на систему розселення [Електронний ресурс] / І. М. Воронін // *Ученые записки Тавр. нац. ун-та им. В. И. Вернадского*. – 2009. – № 2. – Т. 22 (61). – С. 167-172. – Режим доступу: http://sn-geography.crimea.edu/arhiv/2006/uch_22_2g/020_voron.pdf
32. *Історія економіки та економічної думки: підруч.* / В. В. Козюк, Л. А. Родіонова, О. В. Длугопольський [та ін.]; за ред. В. В. Козюка, Л. А. Родіонової. – Тернопіль: ТНЕУ, 2015. – С. 338-340.
33. Кастельс, М. *Информационная эпоха: экономика, общество и культура* / М. Кастельс. – М.: М.: ГУ-ВШЕ, 2000. – С. 338-340.
34. Кастельс, М. *Становление общества сетевых структур* / М. Кастельс // *Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология* / под ред. В. Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 494-505.
35. Нагорняк, Т. Л. Міста як бренди за умов глобалізації [Електронний ресурс] / Т. Нагорняк // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Філософія. Політологія*. – 2013. – Вип. 1. – С. 40-43. – Режим доступу: http://papers.univ.kiev.ua/filosofija_politologija/articles/L_Cities_as_brands_in_conditions_of_globalization_19557.pdf
36. *Программа Организации Объединенных Наций по населенным пунктам (ООН-Хабитат)* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/ga/habitat/>
37. Скриган, А. Ю. Опыт формирования системы индикаторов устойчивого развития города / А. Ю. Скриган // *Псковский регионологический журнал*. – 2010. – № 9. – С. 100-109.

References

1. *Agenda 21/ United Nations Conference on Environment & Development Rio de Janeiro, Brazil, 3 to 14 June 1992*. (1992). Retrieved from: <http://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf>.
2. Castells, M. (1996). *The information Age. The Rise of the Network Society*. London: Blackwell.
3. Chant, S. (2013). Cities through a "gender lens:" A golden "urban age" for women in the global south?" *Environment & Urbanization*, 25(1), 9-29.
4. Esping-Andersen, G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Oxford: Polity Press.
5. Frey, R. L. (1996). *Stadt: Lebens-und Wirtschaftsraum: eine ökonomische Analyse*. – vdf Hochschulverlag AG.
6. Friedmann, J. (1986). The World City Hypothesis. *Development and Change*, January, 17(1), 69-83.
7. Glaeser, E. and Mare, D. (2001). Cities and skills. *Journal of Labor Economics*, 19(2), 316-342.
8. *Global Power City Index*. (n.d.). Retrieved from: <http://mori-m-aoundation.or.jp/english/ius2/gpci2/index.shtml>.
9. Global Cities, Present and Future. (2014). *Global Cities Index and Emerging Cities Outlook*. Retrieved from: <http://www.atkearney.com/research-studies/global-cities-index>.
10. *Global Power City Index*. (2016). Retrieved from: http://mori-m-foundation.or.jp/pdf/GPCI2016_en.pdf.
11. Habitat, U. N. (2016). *Urbanization and development: emerging futures; world cities report*. Nairobi, UN Habitat.
12. Hagan, J. M. (1998). Social networks, gender, and immigrant incorporation: Resources and constraints. *America Sociological Review*, 63(1), 55-67.

-
13. Hammer, S. Kamal-Chaoui, Robert, A. and Marissa Plouin. (2011). Cities and green growth: A conceptual framework. OECD: Regional Development Working Papers, 2011/08.
 14. Henderson, V., Storeygard A. and Weil, David N. (2012). Measuring economic growth from outer space. *American Economic Review*, 102(2), 994-1028.
 15. Hsu, A. et al. (2016). *Environmental Performance Index*. New Haven, CT: Yale University. Retrieved from: www.epi.yale.edu.
 16. Knight Frank. (2015). *Global Cities: the 2015 report*. Retrieved from: <http://www.knightfrank.com/global-cities-index-2015>
 17. Korpi, W. (2003). Welfare-state regress in Western Europe: politics, institutions, globalization, and Europeanization. *Annual Review of Sociology*, 29(1), 589-609.
 18. Kraas, F. et al. (ed.). (2013). *Megacities: our global urban future*. Springer Science & Business Media.
 19. Li, B. (2006). Floating population or urban citizens? Status, social provision and the circumstances of rural-urban migrants in China. *Social Policy and Administration*, 40(2), 174-195.
 20. Pettenkofer, A. (2001). Paradigmenwechsel in der politischen Ökologie? Zur deutschen Diskussion über die Lokale Agenda 21. *WZB Discussion Paper*, FS II 01-303.
 21. Potere, D., Schneider, A., Angle, S. and Daniel L. Civco. (2009). Mapping urban areas on a global scale: which of he righ maps is more accurate? *International Journal of Remote Sensing*, 30(24), 6531-6558.
 22. Pierson, P. (1994). *Dismantling the Welfare State? Reagan, Thatcher, and the Politics of Retrenchment*. Cambridge: Cambridge University Press.
 23. Roberts, M., Blankespoor, B., Deuskar, C., and Stewart, Benjamin. (2016). Urbanization and Development: Is Latin America and the Caribbean different from the rest of the world? *Background Paper to the LAC Cities and Productivity Flagship Report*. World Bank: Washington, D. C.
 24. Saskia Sassen. (2005). The Global City: Introducing a Concept. *The Brown Journal of World Affairs*, XI(2), 27-43.
 25. Saskia Sassen. (1991). *The Global City*. New York, London, Tokyo. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
 26. Scott, A. J. (2001). *Global City-Regions: Trends, Theory, Policy*. Oxford University Press: Oxford, UK.
 27. Starke, P. (2006). The politics of welfare state retrenchment: A literature review. *Social Policy & Administration*, 40(1), 104-120.
 28. Venables, A. (2011). Productivity in cities: self-selection and sorting. *Journal of Economic Geography*, 11(2), 241-251.
 29. Wackernagel, M., Kitzes, J., Moran, J., Goldfinger, S., and Thomas, M. (2006). The ecological footprint of cities and regions: Comparing resource availability with resource demand. *Environment & Urbanization*, 18(1), 103-112.
 30. Boyko-Boychuk, O. V. (2007). *World trends in urban development: international experience*. Retrieved from: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej6/txts/07bovmmd.htm>.
 31. Voronin, I. M. (2006). *Formation of global cities as a result of the influence of processes of globalization and informatization on the system of resettlement*. Retrieved from: http://sn-geography.crimea.edu/arhiv/2006/uch_22_2g/020_voron.pdf.
 32. Kozyuk, V. V, Rodionova, L. A., Dlugopolsky, O. V. (2015). *History of Economics and Economic Thought*. Ternopil: TNEU.
 33. Castells, M. (2000). *Information Age: Economics, Society and Culture*. Moscow: GU-VSHE.
 34. Castells, M. (1999). *The Formation of the Society of Network Structures. A New Post-Industrial Wave in the West*. Moscow: Academia.
 35. Nagornyak, T. L. (2013). Cities as Brands in the Conditions of Globalization. *Bulletin of the Taras Shevchenko National University. Philosophy. Politology*, 1, 40-43. Retrieved from: http://papers.univ.kiev.ua/filosofija_politologija/articles/L_Cities_as_brands_in_conditions_of_globalization_19557.pdf.
 36. The United Nations Human Settlements Program (UN-Habitat). (n.d.). Retrieved from: <http://www.un.org/ru/ga/habitat>.
 37. Skrigan A. Yu. (2010). Experience in the formation of a system of indicators for the sustainable development of the city. *Pskov Regionological Journal*, 9, 100-109.

Стаття надійшла до редакції 06.09.2017 р.

Наталія Богданівна МЕЛЬНИК

здобувач,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: talya_m@ukr.net

Микола Петрович ДИВАК

доктор технічних наук,
професор,
декан факультету комп'ютерних інформаційних технологій,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: mdy@tneu.edu.ua

Марина Борисівна НАГАРА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного туризму і готельного бізнесу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: nahara.marina@gmail.com

**КОНЦЕПЦІЯ МОДЕЛЮВАННЯ РИНКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ КОМП'ЮТЕРНОЮ
ТЕХНІКОЮ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ РОЗВИТКУ ІТ-ІНДУСТРІЇ**

Мельник, Н. Б. Концепція моделювання ринку роздрібної торгівлі комп'ютерною технікою в Україні з урахуванням розвитку ІТ-індустрії [Текст] / Наталія Богданівна Мельник, Микола Петрович Дивак, Марина Борисівна Нагара // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 49-55. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто особливості функціонування роздрібного ринку комп'ютерної техніки в Україні. Зроблено аналіз існуючих моделей розподілу цього ринку між основними суб'єктами. Запропоновано способи модифікації існуючих моделей.

Мета. Метою статті є розробка концептуального підходу до моделювання роздрібного ринку комп'ютерної техніки з урахуванням змін, які відбуваються в інформаційних технологіях.

Метод (методологія). Використано методи системного аналізу, економіко-математичного моделювання, оптимізації.

Результати. Побудовано модифіковану модель для опису розподілу ринку за умов зміни тенденцій. За допомогою моделювання отримано прогнози розподілу ринку для різних випадків його функціонування. Визначено напрями подальшого дослідження.

Ключові слова: роздрібний ринок комп'ютерної техніки; математична модель; функція коригування; прогнозовані показники.

Nataliya Bohdanivna MELNYK

PhD Student,
Ivan Franko National University of Lviv
E-mail: talya_m@ukr.net

Mykola Petrovych DYVAK

Doctor of Sciences (Technical Sciences),
Professor,
Dean,
Department of Computer Information Technologies,
Ternopil National Economic University
E-mail: mdy@tneu.edu.ua

Maryna Borysivna NAHARA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of International Tourism and Hospitality,
Ternopil National Economic University
E-mail: nahara.marina@gmail.com

CONCEPT OF MODELLING OF MARKET OF COMPUTER EQUIPMENT RETAIL TRADE IN UKRAINE CONSIDERING THE DEVELOPMENT OF IT-INDUSTRY**Abstract**

Introduction. *The features of functioning of the retail computer market in Ukraine are considered in the article. The models of the computer market are analysed. The ways of modification of its models are offered.*

Purpose. *The article aims to develop a conceptual approach for modelling of the retail computer market technology. It should consider the changes in the information technologies.*

Method (methodology). *The methods of system analysis, method of economic and mathematical modelling and method of optimization have been used in this research.*

Results. *A modified model for describing the distribution of the market in the context of changing trends has been developed. With the help of modelling we have obtained the forecast of the market distribution for different cases of its usage. The directions of further research have been determined.*

Keywords: *retail computer market; mathematical model; correction function; predicted indicators.*

JEL classification: L11, C01, C32, C61

Вступ

Розвиток сучасної економіки суттєво залежить від ступеня впровадження в усі сфери ведення бізнесу новітніх інформаційних технологій (ІТ). Це передбачає, що переважна більшість людей, які так чи інакше пов'язані з економічними процесами, повинні опанувати ці технології і постійно вдосконалювати свою уміння застосовувати їх у своїй діяльності. Водночас інформатизація бізнесу сприяє охопленню ІТ усіх прошарків населення, які є споживачами відповідних товарів і послуг. Отже, ІТ проникають не лише в економічні стосунки, але й у повсякденне життя будь-якої пересічної людини.

Постійний попит на нові ІТ породжує пропозиції нових видів комп'ютерної техніки (КТ), а також нових ІТ-послуг. Ці пропозиції спрямовано не лише на задоволення потреб бізнес-структур, але й забаганок пересічного побутового споживача інформації. Остання обставина стимулює стрімкий розвиток роздрібного ринку КТ, на якому основним покупцем є індивідуальний споживач інформаційного продукту.

Проблематика розвитку ринку ІТ розглядалася в багатьох вітчизняних публікаціях, зокрема [1-6]. Однак у більшості з них акцент робився на статистичному аналізі і маркетингових дослідженнях. Натомість, на математичне моделювання процесів, які відбуваються на цьому ринку, звернено недостатню увагу.

Відомо, що за умови існування вільного ринку існує конкуренція між виробниками (продавцями) подібних товарів чи послуг. На вітчизняному роздрібному ринку КТ також ведеться конкурентна боротьба між продавцями. Особливістю цієї боротьби є невелика кількість конкуруючих структур. Усіх конкурентів можна поділити на чотири категорії: мережі побутової електроніки, спеціалізовані

магазини комп'ютерної техніки, салони мобільного зв'язку і підприємства B2B-сектору [7]. Звужений спектр продавців на вітчизняному ринку КТ обумовлений монополізмом у царині продукування КТ і сучасних ІТ закордонними компаніями. Ті структури, які функціонують на вітчизняному ринку, фактично відіграють роль дистрибутивної ланки, яка не визначає стратегічні напрямки розвитку ІТ і застосування передових досягнень у цій галузі. Не маючи власного продукту, вони у боротьбі за частину ринку змушені надзвичайно відповідально вести власний бізнес, звертаючи увагу на низку чинників, на які не мають жодного впливу.

Необхідність скрупульозно прораховувати усі свої кроки у виборі власних стратегії і тактики ведення бізнесу ставить перед учасниками роздрібною ринку КТ задачі моделювання, зокрема математичного, процесів, які відбуваються на цьому ринку. Отримані результати моделювання можуть бути ними враховані під час розробки і реалізації бізнес-політики у конкретних умовах. Прогнозовані за допомогою відповідних математичних моделей показники розвитку бізнесу дають змогу адекватно оцінити власні інвестиційні можливості і, за потреби, вести предметні переговори про залучення необхідних інвестицій збоку. Математичні моделі доречно застосовувати для відслідковування тенденцій змін на ринку. Це дає змогу правильно розставляти акценти у рекламних кампаніях, вчасно здійснювати ефективні маркетингові заходи. Отже, вміле використання суб'єктом ринку методів математичного моделювання, за остаточною підсумком, надає йому низку переваг у конкурентній боротьбі.

Очевидно, що будь-яка модель повинна спиратися на реалії тих процесів, які вона описує. Для роздрібною ринку КТ звичайні прогностичні моделі, які можуть відображати далеку перспективу, нерідко бувають хибними. Цей факт можна пояснити надто швидкими змінами технологій в ІТ-індустрії. Наприклад, модель, яка адекватно відтворює обсяги продажу запам'ятовувальними пристроями, не обов'язково буде працювати у випадку стрімкого і масового переходу з використання оптичних дисків на електронні носії інформації. Це можна пояснити тим, що суб'єкти, які працюють на спільному ринку, у різний спосіб відреагують на згадані зміни. Одні з них, які зорієнтовані на продаж товарів великими партіями, не мають змоги швидко відмовитись від пристроїв, дія яких ґрунтується на «застарілій» технології, оскільки на складах залишається велика кількість таких пристроїв. Очевидно, що рекламну і маркетингову політику таких суб'єктів буде спрямовано на те, щоб якомога швидше зменшити їхні запаси. Інші ж суб'єкти ринку, які виявляють більшу мобільність у переході на нові технології, проводять політику, яка спрямована на просування новітніх пристроїв. Отже, саме вони отримують конкурентні переваги, які не враховано у звичайних прогностичних моделях.

Також цілком можливо, що на ринок вийдуть нові продавці, які зацікавлені у найбільш передових ІТ, або ж відбудеться заміна одних продавців на інших. Окремі продавці можуть змінити свої пріоритети і відмовитися від торгівлі певними видами КТ. Очевидно, що такі заміни у складі продавців також потребують коригування раніше побудованих моделей.

Мета і завдання статті

Метою цього дослідження є розробка концептуального підходу до моделювання роздрібною ринку КТ з урахуванням змін, які відбуваються в ІТ.

Задекларована мета визначає такі завдання:

- аналіз існуючої моделі розподілу роздрібною ринку КТ між продавцями за його основними сегментами;
- побудова моделі для опису ринку КТ за умови зміни обставин його функціонування;
- перевірка моделі на адекватність.

Виклад основного матеріалу дослідження

У [8] запропоновано модель, яка відображає динаміку розподілу роздрібною ринку КТ між чотирма основними продавцями (суб'єктами) за окремими сегментами ринку. Кожен сегмент відповідає певному виду КТ. У наведеному у [8] прикладі розглядають чотири сегменти, а саме: сегмент персональних комп'ютерів (ПК), сегмент ноутбуків, сегмент моніторів і сегмент багатофункціональних пристроїв (БФП).

Для моделювання було вибрано математичну модель у формі лінійного дискретного рівняння стану у вигляді [9]:

$$\begin{cases} \mathbf{x}^{(k+1)} = F \cdot \mathbf{x}^{(k)} + G \cdot \mathbf{v}^{(k)} \\ \mathbf{y}^{(k+1)} = C \cdot \mathbf{x}^{(k+1)}, k = 0, 1, 2, \dots \end{cases} \quad (1)$$

де $\vec{x}^{(k)}$ – вектор змінних стану, які характеризують зміну формального стану ринку; $\vec{v}^{(k)}$ – вектор вхідних змінних, які відображають дію чинників на ринок; $\vec{y}^{(k)}$ – вектор вихідних змінних, які відображають характеристики розподілу ринку між його суб'єктами; k – порядковий номер моменту часу, у який визначено значення компонент відповідних векторів; F, G, C – дійсні матриці відповідних вимірів.

Будують таку модель згідно з відомим ідентифікаційним алгоритмом Хо-Калмана [10], який забезпечує визначення параметрів моделі (1) – компонент матриць F, G і C . Підставою для параметричної ідентифікації є блокова матриця Генкеля. Кожен блок цієї матриці у випадку [8] формують з даних про частку ринку, яку займає j -ий суб'єкт ($j = \overline{1,4}$) у i -му ($i = \overline{1,4}$) сегменті ринку за підсумками k -го року ($k = \overline{1,4}$).

Під час моделювання вважають, що умови функціонування роздрібного ринку КТ є незмінними або малопомітними. Побудована у такий спосіб модель дає змогу отримати на $k+1$ період приблизний прогноз розподілу ринку між основними категоріями продавців за кожним сегментом ринку.

Як показано у [8], навіть за умови збереження попередніх тенденцій функціонування роздрібного ринку КТ, повної адекватності основної моделі досягнути не вдалося. Лише застосування оптимізаційних процедур дало змогу отримати адекватні значення для прогнозованих показників. Очевидно, що у випадку, коли тенденції на ринку змінюються стрибкоподібно, запропонована модель стає ще менш адекватною.

Щоб врахувати згадані зміни у тенденціях, нами пропонується модифікувати запропоновану модель, увівши до неї функції коригування. Зокрема такими функціями можуть бути перемикаючі функції, які моделюють різку зміну умов функціонування ринку [11].

Для прикладу розглянемо випадок, коли у певний момент часу t_{out} на ринку у певному сегменті змінюється кількість суб'єктів, а саме: хтось із суб'єктів покидає цей сегмент. Це означає, що кількість ненульових компонент вектора $\vec{y}^{(k)}$ в (1) зменшується. Щоб відобразити цю можливу зміну, введемо в основну модель додаткову діагональну матрицю T , яка має такий загальний вигляд

$$T = \begin{pmatrix} f(t_1) & 0 & L & 0 \\ 0 & f(t_2) & L & 0 \\ L & L & L & L \\ L & L & L & L \\ 0 & 0 & L & f(t_n) \end{pmatrix}, \quad (2)$$

де функція перемикання $f(t_s) = \begin{cases} 1, & t_s < t_{out} \\ 0, & t_s \geq t_{out} \end{cases}$, $s = \overline{1, n}$, n – кількість компонент вектора $\vec{y}^{(k)}$ в моделі (1).

З урахуванням (2) отримують нову модель такого вигляду

$$\begin{cases} \vec{x}^{(k+1)} = F \cdot \vec{x}^{(k)} + G \cdot \vec{v}^{(k)} \\ \vec{y}^{(k+1)} = T \cdot C \cdot \vec{x}^{(k+1)}, k = 0, 1, 2, \dots \end{cases} \quad (3)$$

Протестуємо модель (3), використовуючи дані задачі, описаної у [8]. При цьому будемо вважати, що продавці, які належать до певної категорії, зокрема салонів мобільного зв'язку, відмовилися від продажу моніторів. Насправді таку ситуацію спостерігали у 2015 році. У моделі [8] цей рік відповідає порядковому номеру моменту часу $k=5$. А порядковий номер сегмента моніторів – $s=3$. Отже, при $k=5$ маємо $t_3 = t_{out}$ і відповідно функція перемикання $f(t_3) = 0$, а відповідна матриця T буде мати вигляд

$$T = \begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 \end{pmatrix}. \quad (4)$$

Згідно з моделлю (3) прогнозовані показники, які відображають розподіл ринку КТ у сегменті моніторів між суб'єктами, які у цьому сегменті залишились, є такими:

- мережі побутової електроніки – 38,5 %;
- спеціалізовані магазини – 23,7 %;
- В2В-сектор – 36,2 %.

Очевидно, що частку ринку, яку за прогнозами мали б мати салони мобільного зв'язку (а вона складала 1,6 %), поділили між собою ті суб'єкти, що залишилися у сегменті моніторів. Якщо вважати, що цей поділ відбувся пропорційно тій частці, що кожен суб'єкт має у цьому сегменті, то кожен з них отримав додаткову частку у розмірі відповідно 0,62 %, 0,38 % і 0,6 %. Отже, остаточний прогноз розподілу роздрібного ринку дисплеїв є таким:

- мережі побутової електроніки – 39,12 %;
- спеціалізовані магазини – 24,08 %;
- В2В-сектор – 36,8 %.

Якщо застосувати оптимізаційну процедуру за початкового розподілу (38,5 %; 23,7 %; 36,2 %) і за умов, що функція мети як сума часток усіх продавців, які залишилися у сегменті, дорівнює 100 %, а відхилення кожної частки не перевищує 1,6 %, то отримуємо такі остаточні значення:

- мережі побутової електроніки – 36,9 %;
- спеціалізовані магазини – 25,3 %;
- В2В-сектор – 37,8 %.

Різниця між двома способами оцінки прогнозованих значень розподілу ринків лежить у межах [2,22 %; - 1 %]. Очевидно, враховуючи такі чіткі обмеження у прогнозуванні, суб'єкт роздрібного ринку КТ має можливість більш точно визначити власну стратегію розвитку бізнесу.

Для відтворення змін на роздрібному ринку КТ, які пов'язані з усуненням чи поступовим покиданням цього ринку окремими суб'єктами, у модель (1) доречно вводити функції коригування у вектор вхідних змінних $\vec{v}^{(k)}$. Розглянемо приклад, коли суб'єкт 3 (салони мобільного зв'язку) різко зменшує свою присутність на ринку у всіх його сегментах. А його частину ринку, натомість, одноосібно намагається захопити суб'єкт 2 (спеціалізовані магазини).

Згідно з алгоритмом Хо-Калмана [12] модель (3) відтворює показники певного суб'єкта, на підставі яких її було побудовано, за умови, що у початковий момент часу ($k=1$) відповідна вхідна змінна дорівнює 1, а усі інші – дорівнюють нулю. Так для другого і третього суб'єкта вектори вхідних змінних відповідно будуть такими:

$$\vec{v}^{(1)} = \begin{pmatrix} 0 \\ 1 \\ 0 \\ 0 \end{pmatrix} \text{ і } \vec{v}^{(1)} = \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \\ 1 \\ 0 \end{pmatrix}. \quad (5)$$

Для усіх інших моментів часу ($k=2,3,\dots$) усі компоненти вектора вхідних даних мають бути нульовими.

Зменшення частки у всіх сегментах на ринку окремого суб'єкта моделюють за допомогою заміни значення відповідної компоненти у векторі $\vec{v}^{(1)}$, а саме: значення 1 замінюють на значення α ($0 < \alpha < 1$). Що менше значення α , то стрімкішим є процес покидання цим суб'єктом ринку КТ.

Навпаки, захоплення певним суб'єктом частки на ринку, що раніше належала іншому суб'єкту, описують за допомогою заміни значення відповідної компоненти у векторі $\vec{v}^{(1)}$ на β ($\beta > 1$).

Для загального випадку запишемо вектор $\vec{v}^{(1)}$ з функцією коригування $g(\xi_1, \xi_0)$, де ξ_0 і ξ_1 – відповідно частки ринку, яку займає суб'єкт до і після зміни певних умов. Остаточний вектор $\vec{v}^{(1)}$ буде мати такий узагальнений вигляд:

$$\vec{v}^{(1)} = \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \\ M \\ g(\xi_1, \xi_0) \\ M \\ 0 \end{pmatrix}, \quad (6)$$

$$\text{де } g(\xi_1, \xi_0) = \begin{cases} 1, & \xi_1 = \xi_0 \\ \alpha, & \xi_1 < \xi_0 \\ \beta, & \xi_1 > \xi_0 \end{cases}.$$

Отже, вважатимемо, що суб'єкт 3 різко зменшив свою присутність на роздрібному ринку КТ.

Нехай це зменшення відбулося на 70 %. Це значить, що у його випадку функція коригування $g(\xi_1, \xi_0)$ має значення $\alpha = 0,3$. Увівши таке значення в основну модель (1), отримують прогнозовані частки ринку у різних сегментах для цього суб'єкта, а саме: сегмент ПК – -0,4 %, сегмент ноутбуків – 3,2 %, сегмент дисплеїв – 0,4 %, сегмент БФП – 1,6 %.

Якщо суб'єкт 2 зможе одноосібно захопити ту частку ринку, яку покинув суб'єкт 3, то це означає, що функція коригування для нього з урахуванням його сумарної частки за усіма сегментами буде мати значення $\beta = 1,15$. У результаті прогнозування отримаємо такі значення для різних сегментів ринку: сегмент ПК – 9,4 %, сегмент ноутбуків – 24,2 %, сегмент дисплеїв – 27,3 %, сегмент БФП – 24,4 %.

За таких значень α і β похибка моделювання за сегментами знаходиться в межах [0,6 %; 4,3 %].

У реальному випадку мало ймовірно, що суб'єкт 2 одноосібно захопить усю частку ринку, яку покинув суб'єкт 3. Скоріш за все, цією обставиною скористаються і інші суб'єкти. У нашому випадку – це суб'єкт 1 (мережі побутової електроніки) і суб'єкт 4 (підприємства В2В-сектору). Якщо прийняти, що звільнену суб'єктом 3 частку ринку поділено між суб'єктами 1, 2 і 4 у пропорціях 5:2:3, то відповідні значення функцій коригування будуть такі: $\beta_1 = 1,35$, $\beta_2 = 1,14$, $\beta_3 = 1,21$. За таких значень функції коригування отримують прогнозований розподіл за сегментами ринку між його суб'єктами (табл. 1).

Таблиця 1. Прогнозований розподіл роздрібногo ринку КТ

Категорії продавців	Відносна частка у сегментах ринку, %			
	ПК	Ноутбуки	Монітори	БФП
Мережі побутової електроніки	35,8	59,7	39,6	57,7
Спеціалізовані магазини	9	23,2	26,2	23,4
Салони мобільного зв'язку	-0,4	3,2	0,4	1,6
В2В-сектор	59,8	10,5	37	17,7

Похибка моделювання щодо сумарного обсягу ринку у певному сегменті знаходиться в межах [0,2 %; 4,1 %].

Після застосування оптимізаційних процедур за методикою [8] з обмеженнями, які знаходяться в межах [0,4 %; 4,5 %], отримують остаточний прогноз розподілу ринку за сегментами (табл. 2).

Таблиця 2. Прогнозований розподіл роздрібногo ринку КТ після оптимізації

Категорії продавців	Відносна частка у сегментах ринку, %			
	ПК	Ноутбуки	Монітори	БФП
Мережі побутової електроніки	34,19	61,7	38,37	57,43
Спеціалізовані магазини	8,64	24,08	25,39	23,33
Салони мобільного зв'язку	0	3,32	0,39	1,59
В2В-сектор	57,17	10,9	35,85	17,65

Отже, введення в модель (1) функцій коригування дає змогу адекватно описати процеси на роздрібному ринку КТ у випадку зміни тенденцій на ньому.

Висновки і перспективи подальших розвідок

Нестабільність ситуації на роздрібному ринку КТ викликана різними чинниками, зокрема стрімким розвитком ІТ. Це ускладнює моделювання тих процесів, які на ньому відбуваються, оскільки існуючі моделі не враховують як технологічні зміни ІТ-індустрії, так і відповідні зміни у структурі ринку. Тому ці моделі мають бути модифіковані шляхом введення до них функцій коригування.

Функції коригування, які запропоновано у цьому дослідженні, дають змогу зробити прогноз стосовно розподілу роздрібногo ринку КТ за сегментами між суб'єктами у випадку різкої зміни тенденцій його функціонування. А саме: у випадку відмови певного суб'єкта від торгівлі певним видом КТ і у випадку стрімкого зменшення присутності суб'єкта у всіх сегментах ринку.

У майбутніх дослідженнях варто врахувати нелінійність сегментного перерозподілу ринку між різними суб'єктами. Для цього необхідно перейти до складнішої форми основної моделі, наприклад, білінійної.

Список літератури

1. Бабанін, О. С. Статистика розвитку ІТ-ринку в США, Україні й світі [Текст] / О. С. Бабанін // Статистика України – 2013. – №1. – С. 22–28.
2. Андрощук, Г. Індустрія програмного забезпечення в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку [Текст] / Г. Андрощук // Інформаційне суспільство в Україні: міжнар. наук. конгрес, 25-26 жовт. 2012 р. – К., 2012. – С. 81-88.

3. Войтко, С. В. Управління розвитком наукомістких підприємств [Текст] / С. В. Войтко. – К.: НТУУ “КПІ”, 2012. – 277 с.
4. Литвин, А. Є. Тенденції розвитку світового ринку інформаційних технологій [Текст] / А. Є. Литвин // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – Вип. 2. – С. 132–137.
5. Полумієнко, С. К. Про деякі питання державної політики розвитку інформаційного суспільства [Текст] / С. К. Полумієнко, Л. О. Рибаків // Інформаційне суспільство в Україні: міжнар. наук. конгрес, 25–26 жовт. 2012 р. – К., 2012. – С. 42–45.
6. Федулова, Л. І. Інноваційна економіка [Текст] / Л. І. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
7. Мельник, Н. Б. Аналіз і моделювання ринку роздрібної торгівлі комп'ютерною технікою в Україні [Текст] / Н. Б. Мельник // Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання: сучасний стан та перспективи: II Міжнар. наук.-практ. конф. 27–28 травня 2016 р. м. Одеса. – Одеса: ФОП Бондаренко М. О., 2016. – С. 269–272.
8. Мельник, Н. Моделювання динаміки розподілу за сегментами роздрібного ринку комп'ютерної техніки [Текст] / Н. Мельник, М. Дивак // Вісник Львівського національного університету. Серія економічна – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2016. – Випуск 53. – С. 150–157.
9. Мельник, Н. Б. Моделювання роздрібного ринку комп'ютерної техніки [Текст] / Н. Б. Мельник // Сучасні комп'ютерні інформаційні технології (АСІТ'16): VI Всеукраїн. школа-сем. молодих вчених і студентів м. Тернопіль – Тернопіль: ТНЕУ, 2016. – С. 192–193.
10. Kalman, R. E. Topics in mathematical system theory / R. E. Kalman, P. L. Falb, M. A. Arbib. – McGraw Hill Book Co, 1969. – 358 p.
11. Мельник, Н. Загальний підхід до моделювання роздрібного ринку комп'ютерної техніки [Текст] / Н. Мельник // Проблеми становлення інформаційної економіки в Україні: Міжна. наук.-практ. конф. 19–21 жовтня 2017 р. м. Львів – Львів: "Левада", 2017. – С. 111–113.
12. Стахів, П. Г. Дискретне макромодельювання в електротехніці та суміжних областях: монографія [Текст] / П. Г. Стахів, Ю. Я. Козак, О. П. Гоголюк. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 260 с.

References

1. Babanin, O. S. (2013). Statystyka rozvytku IT-rynku v SSHA, Ukrayini y svi. *Statystyka Ukrayiny*, 1, 22–28 [In Ukrainian].
2. Androschuk, G. (2012). Industria programnogo zabezpechennya v Ukrayini: stan, problemy ta perspektyvy rozvytku. *Informacyne suspilstvo v Ukrayini: proceedings of the International Scientific Conference*. Kyiv, 81–88 [In Ukrainian].
3. Voytko, C. V. (2012). *Upravlinnya rozvytkom naukomistkykh pidpryyemstv*. Kyiv: NTUU KPI, 277 [In Ukrainian].
4. Lytvyn, A. Ye. (2011). Tendenciyi rozvytku svitovogo rynku informaciynych tekhnologiy. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoyi vlasnosti*, 2, 132–137 [In Ukrainian].
5. Polumiyenko, S. K. & Rybakov, L. O. (2012). Pro deyaki pytannya derzhavnoyi polityky rozvytku informaciyного suspil'stva. *Informacyne suspilstvo v Ukrayini: proceedings of the International Scientific Conference*. Kyiv, 42–45 [In Ukrainian].
6. Fedulova, L. I. (2006). *Innovaciynna ekonomika*. Kyiv. Lybid', 480 [In Ukrainian].
7. Melnyk, N. B. (2016). Analiz i modelyuvannya rynku rozdrubnoyi torgivli komp'yuternoyu tekhnikoyu v Ukrayini. *Finansovi aspekty rozvytku derzhavy, regioniv ta sub'yektiv gospodaryuvannya: suchasnyi stan ta perspektyvy: proceedings of the II International Scientific and Practical Conference*. Odesa: FOB Bondarenko, 269–272 [In Ukrainian].
8. Melnyk, N. & Dyvak, M. (2016). Modeling dynamics of distribution segment retail computer market. *Visnyk L'vivs'kogo natsional'nogo universytetu*, 53, 150–157 [In Ukrainian].
9. Melnyk, N. B. (2016). Modelyuvannya rozdrubnogo rynku komp'yuternoyi tekhniky. *Advanced computer information technologies (ACIT'16): proceedings of the VI-th International Workshop*. Ternopil': TNEU, 192–193 [In Ukrainian].
10. Kalman, R. E., Falb, P. L. & Arbib, M. A. (1969). *Topics in mathematical system theory*. McGraw Hill Book Co, 358.
11. Melnyk, N. (2017). Zagal'nyy pidkhid do modelyuvannya rozdrubnogo rynku komp'yuternoyi tekhniky. *Problems of Information Economy Formation in Ukraine: proceedings of the International Scientific Conference*. L'viv: Levada, 111–113 [In Ukrainian].
12. Stakhiv, P. G., Kozak, Yu. Ya. & Gogolyuk, O. P. (2014). *Dyskretne makromodelyuvannya v elektrotekhnici ta sumizhnykh oblastyakh*. L'viv: Vydavnytstvo L'vivs'koyi politekhniky, 260 [In Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 05.10.2017 р.

Оксана Анатоліївна МИКОЛЮК

кандидат економічних наук, доцент,
докторант,
Хмельницький національний університет
E-mail: oks81mik@i.ua

ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ

Миколіук, О. А. Формування кластерних структур в умовах становлення енергетичної незалежності / Оксана Анатоліївна Миколіук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 56-61. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сьогодні формування кластерних структур в Україні є необхідною умовою для відродження вітчизняного виробництва, підвищення ефективності інноваційного розвитку, досягнення високого рівня економічного зростання, енергетичної ефективності, енергетичної безпеки та енергетичної незалежності. Інформатизація щодо особливостей розвитку регіонів країни сприяє актуалізації ролі кластерів, що створюватиме переваги в конкурентній боротьбі.

Мета. Метою статті є аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду у формуванні кластерних структур, а також виявлення можливостей та перспектив їх застосування як інструменту підвищення енергетичної ефективності та становлення енергетичної незалежності.

Методологія. Методологічною основою статті стали фундаментальні положення загальної економічної теорії, наукового пізнання, загальнонаукові принципи, історичний і системний підходи до вивчення питання формування та розвитку енергетичного кластера.

Результати. У статті досліджено зарубіжний досвід створення та функціонування кластерів, у тому числі і енергетичних. Проаналізовано діяльність вітчизняних об'єднань, запропоновано концептуальну схему структури кластерного утворення шляхом виокремлення координаційного центру. Визначено фактори активізації державного курсу на енергоефективність у межах створення енергетичного кластера.

Ключові слова: енергетична безпека; енергоефективність; кластер; конкурентоспроможність; енергетичні ресурси.

Oksana Anatoliivna MYKOLIUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Doctoral Student,
Khmelnitsky National University
E-mail: oks81mik@i.ua

FORMATION OF CLUSTER STRUCTURES IN THE CONDITIONS OF THE ENERGY INDEPENDENCE DEVELOPMENT

Abstract

Introduction. The formation of cluster structures in Ukraine is a prerequisite for the revival of domestic production, the innovation development efficiency increasing, and achievement of high level of economic growth, energy efficiency, energy security and competitiveness. To inform everyone about the peculiarities of the development of the regions of the country means to actualize the role of clusters, which will create advantages in the competition.

Purpose. The article aims to analyse foreign and domestic experience in the formation of cluster structures, as well as to identify opportunities and prospects for their application as an instrument for improving energy efficiency and establishing energy independence.

Methodology. *The fundamental positions of the general economic theory, scientific knowledge, general scientific principles, historical and system approaches to the study of the formation and development of the energy cluster have become the methodological basis of the article.*

Results. *In the article the foreign experience of creation and functioning of clusters, including energy ones, has been considered. The activity of domestic clusters has been analysed. The conceptual scheme of the structure of cluster education has been represented by the identification of the coordination centre. The factors of activating the state rate on energy efficiency within the framework of creation of the energy cluster have been determined.*

Keywords: *energy security; energy efficiency; cluster; competitiveness; energy resources.*

JEL classification: **E21, L90, Q4**

Вступ

В умовах сучасного розвитку суспільства якісні технології відіграють вирішальну роль, тому значна кількість країн фокусує увагу на інноваційних складових економічного зростання. Активізація інноваційної діяльності передусім пов'язана із загостренням проблем енергозабезпечення країни, пошуком рішень, які дадуть поштовх для розвитку нових енергоефективних технологій та реалізації нових можливостей. Крім того, ця проблема загострюється в результаті зростання конкуренції, яку поглиблюють світові процеси глобалізації. Саме тому створення конкурентоспроможної та енергоефективної економіки України значною мірою залежить від стабільного забезпечення власними енергетичними ресурсами, стану функціонування та розвитку матеріальної і нематеріальної сфер виробництва, що безпосередньо впливає на конкурентоспроможність вітчизняної продукції, а отже, і на енергетичну незалежність держави. Енергетична незалежність є стратегічним завданням Уряду країни. На шляху його виконання важливу роль відіграє питання ефективного споживання енергоресурсів.

Зауважимо, що структура економіки України характеризується значною часткою матеріало- та енергоємних галузей, у результаті чого досягнення рівня енергоємності ВВП розвинених країн, у структурі економіки яких домінує сфера послуг та наукоємні галузі виробництва, без структурної перебудови української економіки є неможливим. Прогнозований потенціал зниження споживання енергії за рахунок ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), що засвідчені в розрахунках і висновках Енергетичної стратегії України на період до 2030 року та подальшу перспективу [1], складає 51,3%. Реалізація потенціалу дасть можливість знизити споживання ПЕР, що дозволить зменшити залежність від імпорту енергоносіїв.

Як свідчить досвід зарубіжних країн, кластерні об'єднання є однією з найефективніших форм організації енергоефективних процесів, форм регіонального розвитку, за якої на ринку конкурують не окремі підприємства, а цілі комплекси, які зменшують свої витрати завдяки спільній технологічній кооперації компаній. У межах кластерної структури вирішуються завдання збільшення обсягів виробництва, повного завантаження виробничих потужностей; виконання заходів з матеріало- та енергозбереження, зниження втрат ресурсів, підвищення енергоефективності та якості продукції; заміна застарілого обладнання тощо.

Формування кластерних структур є запорукою досягнення сталого розвитку регіонів, позитивних зрушень в енергетичній, екологічній та соціальній сферах. Проблеми розвитку кластерної концепції останнім часом широко висвітлюються як іноземними, так і вітчизняними науковцями. Проте методологічні питання щодо розбудови енергетичних кластерів задля стійкого розвитку регіонів на інноваційній основі мало опрацьовані.

Питання, пов'язані з кластерами, активно розглядаються західними вченими-економістами. Серед них значну увагу на дослідження кластерів звернув свого часу М. Портер [2], який теоретично обґрунтував кластерний розвиток економіки. Вітчизняні дослідники також не оминули увагою питання кластеризації. Значний внесок у розбудову вітчизняної системи кластеризації зробив М. П. Войнаренко [3; 4], який розглядає кластерний підхід з позицій інституціоналізму, С. І. Соколенко [5] у своїх працях досліджує вплив кластерного механізму на інноваційний розвиток, І. В. Вишнякова [6] аналізує організаційно-управлінський аспект формування кластерів та ін. Незважаючи на широке висвітлення теорії кластерів вітчизняними та зарубіжними вченими, слід наголосити на недостатності розробки методологічних основ формування енергетичних кластерів, особливо питань, що стосуються проведення державної кластерної політики.

Мета та завдання статті

Метою статті є аналіз зарубіжного досвіду формування та практичної реалізації енергетичних кластерних утворень, а також обґрунтування можливостей використання систем кластерів у контексті забезпечення енергоефективної економіки України на засадах енергетичної незалежності. Для реалізації поставленої мети у статті вирішено наступні завдання: досліджено сучасні підходи організації

кластерних структур; узагальнено основні фактори забезпечення енергетичної безпеки підприємств; запропоновано основні інструменти досягнення кластеризації; обґрунтовано адекватність та необхідність упровадження енергетичних кластерів.

Виклад основного матеріалу дослідження

У зіставленні з іншими країнами світу енергоємність ВВП України є досить високою, що визначає низьку конкурентоспроможність економіки. За даними Держенергоефективності, енергоємність ВВП України з 2012 по 2016 рр. змінювалася незначною мірою (від 0,635 кг у. п. /грн у 2012 р. до 0,621 кг у. п./грн у 2016 р., тобто зменшення всього на 2,2 %), що свідчить про недостатню ефективність реалізації політики енергоефективності. Серед бар'єрів на шляху до покращення цієї ситуації залишаються: недостатнє усвідомлення значущості енергоефективності; недостатність статистичних даних і невисокий рівень обізнаності фахівців; невизначеність або суперечливість стимулів; екологічні фактори; недостатньо прозора і зрозуміла споживачам методологія встановлення тарифів; високі транзакційні витрати; відсутність конкуренції. Для подолання такого роду перешкод слід сформувати в Україні енергоефективне суспільство, подібне до того, яке створено в багатьох європейських країнах.

Таким чином, формування і розвиток енергетичних кластерів є ефективним інструментом для розроблення і реалізації комплексної політики енергоефективності на підприємствах галузі, що входять до складу енергетичного кластера. Розвиток кластерів дозволяє забезпечити переваги підприємств у виробничих ланцюжках створення вартості, сприяючи підвищенню якості перероблення сировини, що добувається, імпортозаміщенню і зростанню локалізації окремих виробництв, а також підвищенню рівня нецінної конкурентоспроможності товарів і послуг.

Концепт кластеру в сучасному його розумінні був запропонований професором Гарвардського університету М. Портером, який припустив, що ключовими факторами конкурентоспроможності національної економіки виступають співтовариства господарюючих суб'єктів, що пов'язані мережею партнерських відносин, інтенсивно взаємодіючих один з одним на комплементарній основі. На його думку, в сучасній економіці, особливо в умовах глобалізації, традиційний поділ економіки на сектори або галузі втрачає свою актуальність; на перше місце виходять кластери, які є «діамантами економічної системи країни, що забезпечують її економічне зростання та конкурентні позиції»; при цьому кластери були позначені як нові об'єкти проведення державної політики щодо підвищення рівня національної конкурентоспроможності [2].

Інтерес до кластерного розвитку у другій половині ХХ ст. постійно зростає, поки не набув вибухового характеру і не охопив в 1980- 1990 рр. спочатку Північну Америку і Європу, згодом і нові промислові країни. Цей інтерес був викликаний перш за все успіхами об'єднання компаній Силіконової Долини (штат Каліфорнія, США). У межах кластеру «Силіконова Долина» лише за період з 1991 по 2001 рр. венчурні інвестиції збільшились з 2 млрд дол. до 68,8 млрд дол. Прикладами таких утворень є енергетичні кластери ряду зарубіжних країн.

У Фінляндії енергетичний кластер було сформовано в кінці 1990-х років. Він об'єднав газохімічні, електроенергетичні, інжинірингові та енергомашинобудівні компанії. Причиною утворення енергетичного кластера була недостатність власних енергетичних ресурсів, що викликало підвищення інтересу до впровадження енергоефективних технологій. Усвідомлення країною проблеми енергоефективності та енергозбереження, що безумовно впливає на соціально-економічне життя та розвиток загалом, набуло комплексного та системного характеру. У результаті сьогодні фіні експортують електроенергію на скандинавський оптовий ринок, енергетичне обладнання для малої енергетики та енергозберігаючі технології, а також інжинірингові послуги. Енергетична політика держави спрямована на розвиток власних енерготехнологій.

Досвід Франції щодо розвитку енергетичної галузі пов'язаний із створенням кластерів декількох рівнів – світового, національного, регіонального. За результатами проведеного тендера у Франції було створено 71 кластер. Основним критерієм відбору підприємств-учасників була наявність у складі виробників продукції, дослідних підрозділів, організацій фундаментальної науки. Кластери, які спрямовані на розвиток енергетики, у Франції мають статус регіонального масштабу. Здебільшого вони діють у сфері відновлюваних джерел енергії та в атомній енергетиці. Основною перевагою для учасників кластерів у Франції є пільговий режим оподаткування для них [7]. Ще одним з успішних прикладів кластеризації є Казахстан, де вдалося створити декілька паливно-енергетичних кластерів, зокрема Павлодар-Екібастузський ПЕК. На його території зосереджено найбільші енерго- та електровиробничі потужності, знаходяться великі родовища вугілля.

На сьогодні основами для формування кластерної політики є рекомендації Європейської Комісії «Стратегія ЄС Європа 2020». Програми кластерів успішно були реалізовані у таких країнах, як Швеція, Німеччина та Угорщина, які передбачали вибір ключових кластерів з високим конкурентоспроможним потенціалом на міжнародному рівні, тобто застосували концепцію розумної спеціалізації. Саме концепція розумної спеціалізації «smart specialisation» передбачає, що кожна країна і регіон повинні концентрувати

зусилля і засоби на визначеній, невеликій кількості пріоритетів, у яких є компетенції і ресурси, що можуть досягнути досконалості і конкурентності у глобальному масштабі.

В Україні досвід створення і розвитку кластерів також існує. Кластерні технології застосовували спочатку на Хмельниччині, а трохи згодом на Івано-Франківщині. На Хмельниччині така модель упроваджується досить успішно, вже діють чотири кластери: будівельний та швейний у Хмельницькому, туристичний і харчовий – у Кам'янці-Подільському. Наприклад, швейний кластер об'єднує не лише швейні підприємства, а й середні навчальні заклади відповідного напрямку та університет.

Формування енергетичного кластера, як і будь-якого іншого, має здійснюватися з урахуванням низки факторів. Кластери можуть об'єднувати як невелику, так і значну кількість підприємств, а також формуватися з великих та малих фірм у різних поєднаннях і співвідношеннях. До них доцільно віднести: географічну концентрацію компаній, що працюють у певному напрямку бізнесу; конгломерацію великих та малих фірм, частина з яких є власністю іноземців. Кластери виникають у традиційних базових галузях, високотехнологічних напрямках, виробничо-комерційному секторі і у сфері послуг. Нерідко центром формування є університет чи група науково-дослідних структур. Концептуальна схема структури кластерного утворення (рис. 1) показує складові, що забезпечують ефективність його діяльності.

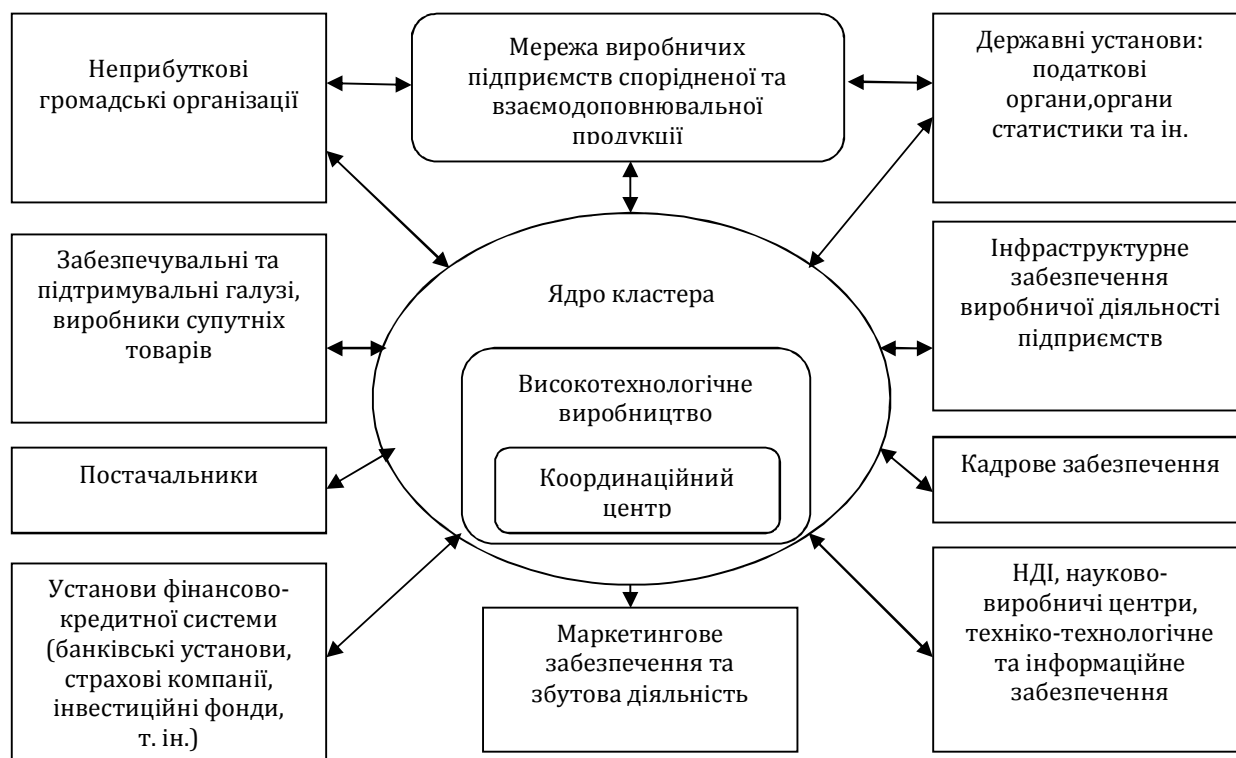


Рис. 1. Концептуальна схема структури кластерного утворення [8]

На думку колективу авторів [8], формування кластера потребує створення у тій чи іншій формі координаційного центру, що керує підприємствами, які становлять ядро кластера, та іншими його учасниками. Ядром кластера, як правило, є потужне підприємство або сукупність провідних підприємств, які пов'язані вертикальними або горизонтальними зв'язками та взаємодіють з іншими учасниками кластера.

За даними звіту за 2016 р. Міністерства економічного розвитку України, на теренах країни зареєстровано 42 кластери, спеціалізація яких пов'язана із інформаційними технологіями, машинобудуванням, сільським господарством, енергетикою. Водночас контент-аналіз інформаційних ресурсів дозволяє знайти інтернет-представництва лише 5 кластерів, що є яскравою ілюстрацією рівня їхньої реальної роботи. У червні 2017 р. Мінекономрозвитку розпочато обговорення кластерної програми промислового розвитку. Передбачається створення промислового кластеру шляхом сучасного комплексного підходу до промислової політики, що передбачає об'єднання кількох локалізованих підприємств у межах єдиного виробничого процесу для посилення конкурентних можливостей кожного із них. Промисловий кластер збільшить роль регіонального рівня економіки. Міжнародний досвід показує ефективність діяльності таких утворень: у ЄС кластери об'єднуються у регіональні ринки, сприяють розвитку інновацій та інфраструктури на місцях, забезпечують близько 38 % робочих місць; 33,3 % компаній, що працюють у межах кластерів, демонструють стабільне зростання рівня

зайнятості [9].

Підсумовуючи вищевказане, зазначимо, що енергетичний кластер є засобом, який дає можливість подолати замкнутість, інертність, негнучкість між суб'єктами господарювання за умов створення сприятливого навколишнього середовища, що має велике значення для вироблення якісної енергетичної стратегії розвитку регіону. Кластер створює винятково сприятливі умови для розвитку спеціалізованих виробництв насамперед обслуговувального й підтримувального характеру та організацій – постачальників енергетичних послуг.

Отже, енергетичний кластер передбачає об'єднання географічно-локалізованих підприємств, пов'язаних технологічними зв'язками з метою надання послуг з постачання енергії суб'єктам інноваційної діяльності. Діяльність такого кластера повинна бути зорієнтована на впровадження нових енергоощадних технологій, модернізацію застарілого обладнання, використання альтернативних (відновлюваних) джерел енергії та ін.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведені дослідження процесів кластеризації показали, що кластерний підхід надає великі можливості для підвищення конкурентоспроможності економіки регіону. На сьогодні підхід до підвищення енергоефективності регіонального розвитку, що базується на енергетичних кластерах, все більш активно починає входити в практику регіональних програм соціально-економічного розвитку.

Таким чином, спрямованість України у площині енергоефективності є найважливішим ресурсом і гарантом формування необхідного енергетичного потенціалу для забезпечення енергетичної безпеки та подальшого розвитку держави і суспільства. Активізація державного курсу на енергоефективність у межах створення енергетичного кластера зумовлена такими факторами:

- зростання внутрішніх цін на енергоносії;
- необхідність підвищення конкурентоспроможності української економіки в умовах зростання тарифів та зростання в ціні кінцевої продукції частки витрат на придбання енергії;
- зростання тарифів та цін на енергоресурси;
- загроза критичного впливу дефіциту енергоресурсів;
- привабливість ринку збуту технологій та обладнання у сфері енергозбереження та підвищення енергоефективності.

Відтак, кластерний підхід є ефективним засобом підвищення конкурентоспроможності, сприяє зростанню життєвого рівня населення, активізації бізнесу, нарощуванню інноваційно-технологічного потенціалу, поліпшує інвестиційний клімат. Досвід, накопичений за останні роки щодо функціонування кластерних утворень, показує, що вони зробили значний поштовх в економічному зростанні тих регіонів, які застосували кластерну стратегію економічного розвитку.

Список літератури

1. Енергетична стратегія України до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc>.
2. Портер, М. Конкуренція / М. Портер. – М.: Вільямс, 2005. – 608 с
3. Войнаренко, М. П. Механізми адаптації кластерних моделей до політико- економічних реалій України / М. П. Войнаренко // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій: Матеріали конференції 1-2 листопада 2001р. – Київ: Спілка економістів України, 2001. – С. 25-33.
4. Войнаренко, М. П. Кластери в інституційній економіці: монографія / М. П. Войнаренко. – Хмельницький: ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. – 502 с.
5. Соколенко, С. І. Кластери в глобальній економіці / С. І. Соколенко. — К.: Логос, 2004. — 848 с.
6. Вишнякова, О. Н. Структура энергетического кластера: организационно-управленческий аспект / О. Н. Вишнякова, А. В. Абрамова // Энергетика Татарстана. – № 1. – 2010. – С. 64-72.
7. Биркович, Т. І. Регулювання розвитку енергетики України: інноваційні технології, механізми, стратегії та інструменти реалізації державної політики / Т. І. Биркович. – Донецьк: Вид-во "Юго-Восток", 2013. – 614 с.
8. Ільчук, В. П. Кластерна стратегія розвитку економіки регіону: монографія / В. П. Ільчук, І. О. Хоменко, І. В. Лисенко. – Чернігів.: Черніг. держ. технол. ун-т, 2013. – 367 с.
9. Мінекономрозвитку розпочало обговорення кластерної програми промислового розвитку / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=f52b4fa3>.

References

1. *Enerhetychna stratehiia Ukrainy do 2030 roku*. [Energy Strategy of Ukraine until 2030]. (n.d.). Retrieved from: zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc.
2. Porter, M. (2005). *Konkurentsia* [Competition]. Moscow: Vyliams.
3. Voynarenko, M. P. (2001) *Mekhanizmy adaptatsii klasternykh modelei do polityko- ekonomichnykh realii Ukrainy* [Mechanisms of adaptation of cluster models to the political and economic realities of Ukraine]. Proceedings of the Svitovi ta vitchyzniani dosvid zaprovadzhennia novykh vyrobnychykh system (klasteriv) dlia zabezpechennia ekonomichnoho rozvytku terytorii (Kyiv, Ukraina 1-2 lystopada 2001r). – Kyiv: Spilka ekonomistiv, 25-33.
4. Voynarenko, M. P. (2011) *Klastery v instytutsiinii ekonomitsi* [Clusters in the institutional economy]. Khmelnytskyi: KhNU, Triada-M.
5. Sokolenko, S. I. (2004). *Klastery v hlobalnii ekonomitsi* [Clusters in the global economy]. Kyiv: Lohos.
6. Vyshniakova, O. N. & Abramova, A. V. (2010). *Struktura enerheticheskoho klastera: orhanyzatsyonno-upravlencheskyi aspekt* [Energy cluster structure: organizational and managerial aspect]. *Enerhetika Tatarstana*, 1, 64-72.
7. Byrkovych, T. I. (2013). *Rehuliuвання розвитку enerhetyky Ukrainy: innovatsiini tekhnologii, mekhanizmy, stratehii ta instrumenty realizatsii derzhavnoi polityky* [Regulation of Ukraine's energy development: innovative technologies, mechanisms, strategies and instruments for the implementation of state policy]. Donetsk: Iuho-Vostok.
8. Ilchuk, V. P, Khomenko, I. O. & Lysenko, I. V. (2013). *Klasterna stratehiia rozvytku ekonomiky rehionu* [Cluster strategy for economic development in the region]. Chernihiv: Chernih. derzh. tekhnol. un-t.
9. *The Ministry of Economic Development began discussing the cluster program of industrial development*. (2017). Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. Retrieved from: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=f52b4fa3>.

Стаття надійшла до редакції 28.09.2017 р.

Ірина Євгенівна ПАВЛІК

аспірантка,
кафедра обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: ira_pavlik@ukr.net

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ І ПОЛЬЩІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Павлік, І. Є. Транскордонне співробітництво України і Польщі в аграрній сфері: проблеми та перспективи [Текст] / Ірина Євгенівна Павлік // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 62-70. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Зроблено припущення, що розширення меж Євросоюзу і налагодження співпраці між сусідніми державами супроводжуються виникненням нових проблем, які необхідно своєчасно виявити і розробити заходи щодо протидії їм. Встановлено необхідність пошуку нових підходів до визначення напрямів інтеграції України і Польщі в аграрній сфері, зважаючи на історичну подібність еволюції їх економічних систем.

Мета. Метою дослідження обрано виявлення проблем та перспектив транскордонного співробітництва України і Польщі у аграрній сфері.

Метод (методологія). У процесі підготовки матеріалу використано такі методи наукового дослідження, як монографічний метод, аналіз, графічний метод представлення аналітичних результатів і метод узагальнення у процесі формування висновків.

Результати. Встановлено, що перспективним напрямом співпраці може стати експертно-імпортна діяльність щодо продукції рослинництва і підвищення стандартів якості продукції тваринництва з боку України відповідно до досвіду Польщі у цій царині. Визначено, що основними бар'єрами для розвитку транскордонного співробітництва між Україною і Польщею наразі є недостатнє документальне та нормативно-правове забезпечення ведення спільної діяльності, відсутність двосторонніх угод про співпрацю між окремими областями – воєводствами, а також стратегій транскордонного співробітництва у аграрній сфері, неузгодженість стандартів продукції, різні рівні розвитку сільської інфраструктури, недостатність державної фінансової підтримки сільськогосподарської сфери.

Головним напрямом співпраці між Україною та Польщею в аграрній сфері запропоновано зробити формування узгодженої аграрної політики та створення спільного аграрного ринку із зоною вільної торгівлі у прикордонних областях. На основі цього стане можливим започаткування спільних інвестиційних програм; розробка заходів з оптимізації інвестиційного клімату, а також упровадження пільгового оподаткування сільськогосподарських підприємств. Важливим напрямком транскордонної співпраці є розроблення механізмів спільної підтримки інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, ферм, індивідуальних господарств на горизонтальному рівні регіональними органами влади і органами місцевого самоврядування.

Ключові слова: співпраця; аграрна сфера; сільське господарство; транскордонне співробітництво; Україна; Польща.

Iryna Yevhenivna PAVLIK

PhD Student,
Department of Accounting and Auditing,
Ivan Franko National University of Lviv
E-mail: ira_pavlik@ukr.net

TRANSBOUNDARY COOPERATION OF UKRAINE AND POLAND IN AGRARIAN SPHERE: PROBLEMS AND PROSPECTS

Abstract

Transboundary cooperation between Ukraine and Poland in the agrarian sector is an objective process with the condition of integration of the economy into the world economy. Inter-regional relations and foreign economic activity are developing, joint ventures, holdings, unions are being created. This tendency is inherent to the countries which have common borders and are geographical neighbours, such as Ukraine and Poland in particular.

We consider the perspective directions of cooperation between Ukraine and Poland in the agrarian sector in formation of a coherent agrarian policy, the Common Agricultural Market, creation of a free trade area in the border regions, establishment of joint investment programs; improvement of the investment climate through preferential taxation of agricultural production; development of mechanisms for joint support of innovative activity of agricultural enterprises, farms, individual farms by regional authorities and local self-government bodies, etc.

As a result of this study, the main directions of Ukrainian and Polish cooperation and formation of relations between the two states in the field of agriculture in the border territories have been established. The problems of transboundary cooperation between Ukraine and Poland in the agrarian sector have been elucidated. They are presented in the form of barriers that hinder to active cooperation of the mentioned countries. The areas of transboundary cooperation between Ukraine and Poland in the agrarian sector have been proposed.

The cooperation between Ukraine and Poland in the agrarian sector will contribute to the economic development of both countries.

Keywords: cooperation; agrarian sector; agriculture; transfrontier co-operation; Ukraine; Poland.

JEL classification: H82, O21

Вступ

Транскордонне співробітництво України і Польщі в аграрній сфері є об'єктивним процесом, оскільки цінності Європейського Союзу передбачають об'єднання трудових, фінансових, матеріальних ресурсів з метою досягнення спільних цілей, а особливо при наявності спільних кордонів. Водночас розширення меж Євросоюзу і налагодження співпраці між сусідніми державами супроводжуються виникненням нових проблем, які необхідно своєчасно виявити і розробити заходи щодо протидії їм.

Над проблемами транскордонного співробітництва України працювали Артёмов І. В., Варналій З. С., Гоблик В. В., Динис Г. Г., Діус Н. О., Євтух М. Б., Кампов Л. В., Кіш Є. Б., Ковач В. І., Лендъел М. О., Луговий В. І., Олексик Х. М., Офіцинський Р. А., Полюжин М. М., Приходько В. П., Пугачевська К. С., П'ясецька-Устич С. В., Ровт О. С., Роман С. П., Руденко О. М., Таланова Ж. В., Терентьева Н. О., Устич С. І. [1], Ільченко Н. М. вивчає перспективи розвитку євро регіонів у контексті транскордонного співробітництва в Україні [2], Олійник Ю. [3], Тищенко О. П. [4], Щерба Г. І. [5], [6]. Проте комплексних досліджень, які б стосувались транскордонного співробітництва України з кожною із держав Європи, ще не достатньо, що підтверджує актуальність обраної для дослідження тематики.

Мета та завдання статті

Стан агропромислового виробництва України і Польщі вимагає нових підходів до визначення напрямів розвитку інтеграції в аграрній сфері. Ця проблема наразі залишається недостатньо вивченою та не знайшла свого вирішення в прийнятих нормативних і правових документах, які регламентують формування спільних інтегрованих об'єднань. Тому мета дослідження – виявлення проблем та перспектив транскордонного співробітництва України і Польщі у аграрній сфері, для чого необхідним є вирішення наступних завдань: ідентифікувати засади транскордонного співробітництва України і Польщі, провести аналіз окремих показників стану аграрної сфери прикордонної українсько-польської території, визначити бар'єри для розвитку транскордонного співробітництва і окреслити напрями співпраці у аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження

Соціологічні опитування доводять, що саме у аграрній сфері необхідно активізувати транскордонну співпрацю між Україною та Польщею. Так вважали 78 % опитаних у 2016 році [7, с. 27]. В умовах глобальної конкуренції та боротьби за споживача для ефективного розвитку аграрної сфери у межах транскордонного співробітництва необхідно мати досить чіткі організаційні та правові засади функціонування агропромислових комплексів України і Польщі, які містили б методологію формування узгодженої аграрної політики, інтегрованих об'єднань, весь комплекс механізму спільної зовнішньоекономічної діяльності в аграрній сфері. Урядам цих двох країн належить визначити напрямки і принципи формування узгодженої аграрної політики, спільного аграрного ринку, умови та фактори економічної інтеграції з огляду на особливості створення зони вільної торгівлі у прикордонних областях та інших форм транскордонного співробітництва. Досвід кожної держави, що вступала у відносини транскордонної співпраці, є унікальним, тому актуальність продовження досліджень висока, і пошук нових форм і напрямків транскордонного співробітництва, в тому числі і в аграрній сфері економік України, Польщі та інших європейських держав, залишається актуальним науковим і прикладним завданням.

Відсутність збалансованих підходів і механізму координації спільної діяльності, взаємодії секторів аграрної економіки цих країн стримують торгівлю продовольством і сільськогосподарською сировиною, виробниче та науково-технічне співробітництво. Нині ще не сформована система наукового та інформаційного забезпечення створення інтегрованих формувань у різних сферах аграрного комплексу і спільного аграрного ринку. І насамперед дістати активного розвитку має транскордонне співробітництво. У результаті узгодженої і скоординованої діяльності більш ефективно використовується природний потенціал аграрної сфери, трудові та матеріальні ресурси, а також фінансові активи учасників інтеграційних процесів.

Польща та Україна мають подібні траєкторії економічного розвитку. Обидві ці країни вивели сільське господарство у одну з головних сфер економіки, а отже, консолідація зусиль урядів держав у напрямі співпраці у аграрній сфері може максимізувати позитивний ефект для наповнення державного бюджету та зміцнення їх продовольчої безпеки. Таким чином, на теоретико-прикладному рівні необхідно встановити засади транскордонного співробітництва України і Польщі, його напрями, а також ідентифікувати бар'єри, що стають на заваді розвитку цієї форми міжнаціональної співпраці. Важливим завданням також залишається визначення шляхів активізації українсько-польського співробітництва у сільськогосподарській сфері на основі результатів пошуку перспективних форм українсько-польського транскордонного співробітництва. Слід підкреслити, що під транскордонним співробітництвом розуміють форму світогосподарчої інтеграції прикордонних територій держав. У Законі України «Про транскордонне співробітництво» останнє визначається як спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством [8].

Стан і динаміка євроінтеграційного поступу України свідчать, що транскордонне співробітництво у державі стає одним із важливих напрямів реалізації інтеграційної стратегії на регіональному рівні і посідає провідне місце у процесі формування і становлення нової системи взаємовідносин із сусідніми державами в умовах формування і функціонування комплексу прикордонної співпраці України з Євросоюзом.

Польща є одним із головних стратегічних партнерів України на європейському континенті з огляду на спільні кордони, культурні традиції та історичну спадщину, близькі геоекономічні інтереси. Українсько-польське транскордонне співробітництво щодо спільного вирішення актуальних соціально-економічних проблем розвитку транскордонного регіону має велике значення не лише як інструмент активізації господарської діяльності та підвищення рівня життя населення прикордонних територій наших країн, але й відіграє важливу роль у реалізації євроінтеграційних прагнень України [9].

Розглядаючи аграрну сферу, варто зауважити, що дохід від сільськогосподарської продукції впродовж останніх років у переводі у дол. США є вищим в Україні, що робить її цікавим стратегічним партнером Польщі саме у цій сфері (рис. 1).

Як в Україні, так і у Польщі помітною є тенденція до скорочення доходів від сільськогосподарської продукції, однак ключовим чинником є коливання валютного курсу. Водночас подібна динаміка зміни показника доходу свідчить про подібність традицій ведення сільського господарства обох держав та схожі підходи до організації і реалізації цього процесу, що дозволяє припустити можливість ефективного співробітництва між двома державами у аграрній сфері загалом і на прикордонних територіях зокрема.

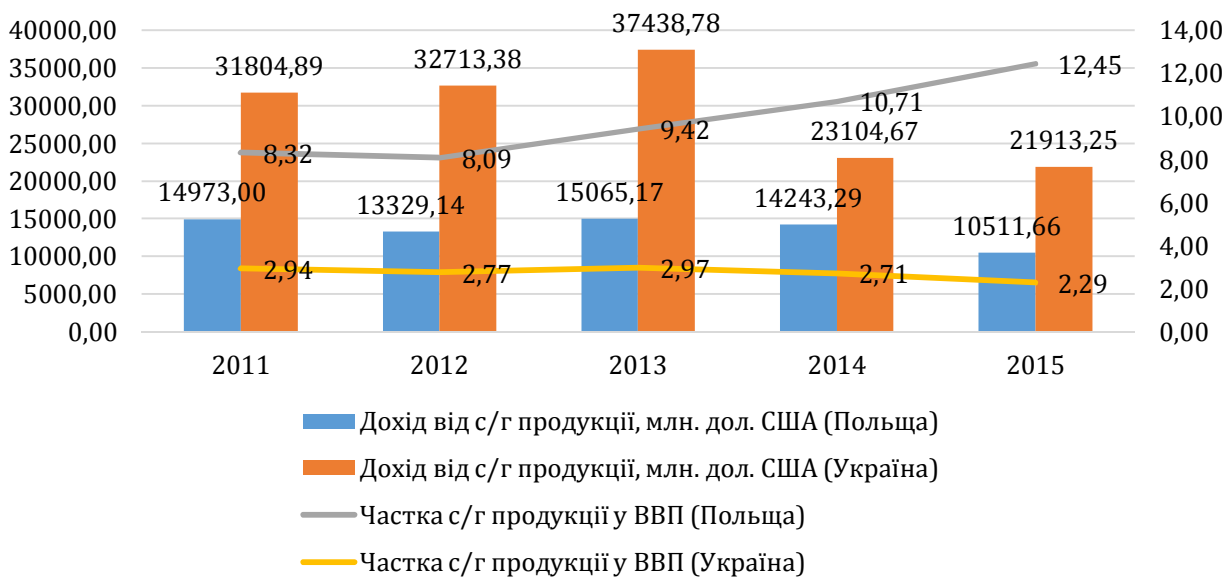


Рис. 1. Доходи від аграрної сфери України і Польщі

**Складено автором за даними [10; 11] із перерахунком у дол. США за актуальним курсом.*

Однією з головних цілей, яку вирішує транскордонне співробітництво у аграрній сфері України з Польщею, є створення сприятливих умов розвитку прикордонних сільськогосподарських територій. Сучасний етап зміцнення ринкових відносин в аграрному секторі економіки зумовив необхідність розвитку агропромислової інтеграції на принципово новій економічній основі. Транскордонне співробітництво України з Польщею в аграрній сфері реалізується на основі спільно розроблених програм торговельно-економічної і науково-технічної співпраці. Основними мотивами розвитку інтеграційних процесів в аграрному виробництві є єдність технологічного циклу виробництва продукції (виробництво – переробка – реалізація) і синергетичний ефект, що виникає у результаті економії на масштабах виробництва і комбінування взаємодоповнюючих ресурсів.

Розвиток агропромислового комплексу у процесі транскордонного співробітництва в сучасних умовах передбачає формування тісних виробничо-економічних взаємозв'язків між підприємствами сільського господарства і підприємствами промисловості обох держав. Інтеграційні процеси в аграрній сфері прикордонних регіонів України і Польщі є об'єктивно необхідними і економічно доцільними. Тенденцій і відмінні риси розвитку агропромислової інтеграції характеризуються формуванням об'єднань на основі принципу кооперації, розвитком агрохолдингових об'єднань тощо.

Транскордонне співробітництво України і Польщі є складним процесом поступового, поетапного зближення, вирівнювання і злиття рівнів розвитку аграрної економіки в інтересах сталого та ефективного розвитку сільського господарства та інших сфер аграрного комплексу. Створення спільних вертикально інтегрованих підприємств, реалізація рентабельних спільних проектів в аграрній сфері є ефективним напрямком двостороннього співробітництва.

Відповідно до польсько-української стратегії транскордонного співробітництва на 2007-2015 роки регіон співпраці охоплює територію Люблінського і Підкарпатського воєводств та Волинської, Львівської і Закарпатської областей [12, с. 4]. Загальна площа його території становить 97678 км², де українська частина складає 54720 км², а польська – 42968 км². Він є густонаселеним регіоном – щільність населення становила у 2016 році 93,2 ос. /км². На його території (знову ж таки на початок 2016 року) проживало 9109,5 тис. осіб [7, с. 35]. Транскордонний регіон зараховується до найбільш густонаселених як у Польщі, так і в Україні. Крім цього, він належить до периферійних регіонів [12, с. 96], тобто потребує фінансової підтримки із державних бюджетів. Для названих регіонів притаманною є велика частка сільського населення зі сприятливою віковою структурою, що є додатковим стимулом для активізації транскордонної співпраці саме у аграрній сфері. Високий рівень безробіття серед молоді може бути знижено шляхом відкриття спільних підприємств, активізації фермерського господарства, індивідуальних господарств населення, а також через підвищення рівня просторової і професійної мобільності працівників, що проживають на прикордонних територіях, за згодою української і польської сторін тощо.

Засадами транскордонної українсько-польської співпраці в аграрній сфері на цей момент стали:

- адаптація сільського господарства України до стандартів і вимог ЄС щодо якості і безпечності сільськогосподарської продукції та продуктів харчування;

- розвиток торгівлі сільськогосподарськими товарами між державами, збільшення торговельного обороту сільськогосподарськими товарами;
- допомога Польщі Україні у підготовці заявки на фінансування Європейською комісією проектів технічної допомоги щодо перекладу на українську мову основних стандартів, що стосуються сільськогосподарської і харчової продукції;
- обмін інформацією щодо питань екологізації сільськогосподарського виробництва, обмін досвідом щодо ведення екологічного сільського господарства [9, с. 243-244].

У Програмі транскордонного співробітництва Польща-Білорусь-Україна 2014-2020 визначено 4 тематичні цілі, яких названі держави планують дотримуватись у найближчі кілька років: промоція місцевої культури та охорона історичної спадщини (тематична ціль – спадщина), покращення доступності регіонів, розвиток надійного та стійкого до кліматичних впливів транспорту, комунікаційних мереж і систем (тематична ціль – доступність), спільні виклики у сфері безпеки (тематична ціль – безпека), покращення управління кордонами та охорона кордонів, управління безпекою, мобільністю та міграцією (тематична ціль – кордони) [13]. Жодна з них не містить чіткої стратегії співробітництва у аграрній сфері. Таким чином, транскордонне співробітництво України та Польщі не має належного документального оформлення, незважаючи на те, що станом на 09.11.2015 року підписано 411 нормативно-правових документів, з яких 129 чинних міжнародних договорів та угод про співпрацю між Україною та Польщею в різних галузях, сферах та напрямках, а станом на 2016 рік кількість угод про міжрегіональне співробітництво, що підписані на регіональному та місцевому рівнях між Україною та Польщею, становить близько 450 [7, с. 38].

Відмінності у поданні регіональної статистичної інформації дозволяють зіставити та проаналізувати лише деякі показники результатів діяльності прикордонних територій обох держав у аграрній сфері. Наприклад, порівняємо кілька індикаторів сільськогосподарського розвитку Люблінського воєводства та прилеглих до нього Волинської та Львівської областей (для аналізу буде взято сумарний показник для унаочнення результатів окремого прикордонного регіону) – табл. 1.

Таблиця 1. Окремі показники стану аграрної сфери прикордонних територій України і Польщі у 2015 році

Прикордонна територія	Площа сільсько-господарських угідь, тис. га	Частка зернових у с/г культурах, %	Частка великої рогатої худоби у сегменті тваринництва, %	Виробництво продукції тваринництва (тис. тонн)
Волинська та Львівська області	641,9	35,3%	33,8%	329,0
Люблінське воєводство	1444,0	62,2%	40,7%	245,3

**Складено автором за даними [10; 11] із використанням власних розрахунків.*

За даними таблиці приходимо до висновку, що площа, зайнята сільськогосподарськими угіддями у одному лише Люблінському воєводстві, на 56 % більша за сумарну площу аграрної сфери Волинської і Львівської областей. Воєводство більше орієнтоване на вирощування зернових культур, а тому перспективним вектором співпраці може бути обмін досвідом і технологіями щодо традицій вирощування збіжжя з польської сторони, а інших сільськогосподарських культур – з української. Крім того, доцільно розширити експортно-імпортні відносини на прикордонній території з метою реалізації врожаїв. Також українська частина прикордонної території відстає від польської за показником частки великої рогатої худоби у сегменті тваринництва майже на 7 %. Однак виробництво продукції тваринництва краще розвинуто в областях України, тому є доцільним запропонувати польській стороні спільні програми по підвищенню продуктивності виробництва м'ясної продукції і запозичити досвід по підвищенню її якості до європейських стандартів.

Україна має додаткові стимули для ініціювання заходів щодо транскордонної співпраці у формі вигідного географічного розташування прикордонних територій на перехресті основних шляхів сполучення, що сприяє налагодженню ефективної логістичної системи доставки сільськогосподарської продукції до споживача або переробних підприємств. Нині велика увага усього суспільства спрямовується на екологічні характеристики продуктів харчування, які цінують і в європейських державах. Прикордонні території України і Польщі довгий час використовувались і продовжують частково використовуватись як рекреаційні зони. Висока якість природного середовища (відносно низький ступінь антропогенних перетворень абіотичних і біотичних елементів довкілля) створює можливості для розвитку різних форм туризму і рекреації [10, с. 132] і водночас дає змогу вирощувати

якісну, екологічно чисту продукцію рослинництва, яка відповідатиме усім європейським нормам і стандартам. Доступ до інструментів і коштів на реалізацію структурної і горизонтальної політики ЄС надає змогу отримання додаткового фінансування заходів підвищення родючості ґрунтів, уникнення забруднень, утилізації відходів. Зростання значення людських ресурсів і мобільності робочої сили, зацікавленість у транскордонному партнерстві максимізує свій позитивний ефект на розвиток транскордонного співробітництва у зв'язку із запровадженням безвізового режиму. Перспектива підвищеного фінансування структурних змін у сільському господарстві та багатофункціональний розвиток сільських місцевостей [12, с. 134-135], що стане каталізатором розвитку і сільськогосподарського виробництва, має стимулювати інтерес урядів обох країн до розробки спільних стратегій транскордонного співробітництва у аграрній сфері.

Бар'єрами для активної транскордонної співпраці України з Польщею співробітники Львівського філіалу Національного інституту стратегічних досліджень В. І. Волошин і В. В. Борщевський вважають: прогалини в інституційно-правовому забезпеченні розвитку прикордонних сільських територій, інституційно-організаційні проблеми, негативний вплив інституційно-психологічного компоненту на економіку прикордонних сільських територій, низьку продуктивність праці в аграрному секторі, деградацію людського капіталу прикордонних сільських територій, укорінення моноспеціалізації господарських комплексів прикордонних сільських територій, низьку інноваційну активність сільгоспвиробників тощо [14]. Їх усунення дозволить підвищити ефективність транскордонної співпраці України і Польщі і сприятиме спільному виходу на міжнародні та світові ринки, де виробники сільськогосподарської продукції цих держав братимуть участь як партнери. Відшукати нові перспективи транскордонного співробітництва, і в аграрній сфері зокрема, допоможе вжиття наступних заходів:

- створення координаційного комітету транскордонної співпраці між країнами (нині питання транскордонного співробітництва вирішує Українсько-польська міжурядова Комісія з питань економічного співробітництва);
- проведення спільних дослідницьких проєктів, у тому числі і в аграрній сфері;
- створення спільної сільськогосподарської виробничої і логістичної інфраструктури на прикордонних територіях;
- проведення спільного маркетингу для реалізації сільськогосподарської продукції, орієнтованого як на прикордонні, так і на віддалені від кордону регіони обох держав;
- розвиток обмінів фахівцями між країнами, що спеціалізуються на різних сферах аграрного виробництва;
- планування українсько-польських спільних ділових, наукових, освітніх заходів;
- організація регулярних зустрічей представників влади, бізнесу, науки для вирішення питань нормалізації ринку прикордонного сільськогосподарського виробництва.

Пріоритетними напрямками державної політики щодо транскордонного співробітництва України і Польщі, на нашу думку, мають стати:

- створення сприятливих умов для інвестиційної підтримки аграрного виробництва на прикордонних територіях шляхом розвитку інформаційного обміну, надання консультативного обслуговування, використання можливостей забезпечення податкових стимулів місцевими органами виконавчої влади для взаємодії у аграрній сфері;
- створення умов для вільного переміщення через кордон осіб, задіяних у виробництві сільськогосподарської продукції з числа населення прикордонних областей шляхом розробки системи спрощеного прикордонного контролю, планування та координації спільної роботи правоохоронних органів з метою запобігання правопорушенням по обидва боки кордону;
- збільшення транзитних можливостей прикордонних територій для переміщення готової сільськогосподарської продукції, напівфабрикатів, сировини, тощо;
- забезпечення спільного контролю за екологічною ситуацією і раціональним використанням природних ресурсів під час вирощування сільськогосподарських культур, тварин тощо та виготовлення сільськогосподарської продукції;
- розробка нових проєктів транскордонного співробітництва у аграрній сфері із залученням третіх країн.

Станом на початок осені 2016 року право експорту в ЄС мають 107 вітчизняних виробників харчових продуктів, зокрема виробники м'яса птиці, риби, меду, яєць, молока і молочних продуктів. Також в Євросоюз можуть експортувати продукцію 180 підприємств-виробників нехарчових продуктів тваринного походження, таких, як пухо-п'р'яна сировина, шкіри, корми для непродуктивних тварин, субпродукти нехарчові, племінний матеріал, інші нехарчові продукти тваринного походження [15]. Перспективними напрямками співпраці України і Польщі у аграрній сфері наразі є: підвищення інноваційного рівня сільськогосподарської діяльності шляхом започаткування спільних інвестиційних програм, зокрема щодо фінансування спільних підприємств по виготовленню сільськогосподарських машин і механізмів та виробництва до них запчастин та організації сервісного обслуговування;

поліпшення інвестиційного клімату через пільгове оподаткування сільськогосподарського виробництва, насамперед зернових і технічних культур, кормів для тварин та птахів; розробка механізмів спільної підтримки інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, ферм, індивідуальних господарств регіональними органами влади і органами місцевого самоврядування через механізми оновлення сільськогосподарської техніки, надання машин і приладдя на умовах лізингових контрактів; створення системи підготовки спеціалізованих кадрів для аграрної сфери та працевлаштування їх у прикордонних областях, у тому числі шляхом відкриття нових спеціальностей у вітчизняних аграрних вищих навчальних закладах за програмами подвійних дипломів, надання студентам права проходження практики на сільськогосподарських підприємствах Польщі та фінансування грантових програм для стажування студентів у компаніях, що реалізують сільськогосподарську продукцію або займаються її виробництвом; насичення українського та польського ринків овочів та фруктів екологічно чистою продукцією, вирощеною у прикордонній зоні, а також організація спільних оптових ринків, укладання довгострокових контрактів з представниками готельно-ресторанного бізнесу на поставку продукції рослинного та тваринного походження; налагодження збуту ягід і грибів у країні Західної Європи за рахунок створення ферм по вирощуванню білих грибів і шампінйонів, плантацій ожини, малини тощо; підвищення продуктивності сільського господарства шляхом обміну технологіями, розвиток інфраструктури сільської місцевості – спільне фінансування будівництва залізничних та автомобільних доріг, запуск нових автобусних маршрутів, підвищення частоти руху громадського транспорту у прикордонній зоні; збільшення кількості пунктів перетину кордону у областях, що інтегровані у систему транскордонного співробітництва – Волинській та Львівській – з української сторони, та Люблінському воєводстві – з польської, вдосконалення нормативно-правової бази, на основі якої відбувається співпраця України і Польщі, зокрема і в аграрній сфері, за рахунок двосторонніх документів, а також розробка Концепції україно-польського співробітництва у аграрній сфері, Стратегії україно-польської співпраці у сфері сільськогосподарського виробництва; створення транскордонних аграрних кластерів на зразок кластеру виробників екологічної продукції, переробно-харчового кластеру, українсько-румунського «Першого аграрного кластеру» на умовах державно-приватного партнерства; забезпечення умов для розвитку малого і середнього підприємництва у сільській місцевості за рахунок пільгового кредитування фінансовими установами обох країн, сприяння диверсифікації сільськогосподарського виробництва шляхом фінансування спільних наукових програм щодо селекції і створення нових сортів рослин і підвищення рівня врожайності традиційних культур тощо.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Дослідження проблеми транскордонного співробітництва України і Польщі у аграрній сфері і виявлення проблем та перспектив цього процесу дало змогу зробити наступні висновки.

1. Засади транскордонного співробітництва України і Польщі формуються на основі обміну досвідом між двома країнами щодо вирощування, виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції, що відповідає євростандартам, розвитку експертно-імпорتنих операцій, забезпечення мобільності населення, зайнятого у аграрному секторі, розробці спільних програм підготовки фахівців для роботи у агропромисловому комплексі і реалізації наукових проектів для забезпечення високого рівня інновацій цієї сфери. Нині транскордонне співробітництво України і Польщі у аграрній сфері проходить у межах євро регіонів «Карпатський» і «Буг». Основоположним документом, що координує напрями співпраці, є Програма транскордонного співробітництва «Польща-Білорусь-Україна» на 2007-2013 рр. та 2014-2020 рр., яка є ефективним інструментом для використання коштів ЄС органами місцевої влади та самоврядування, а координуючим органом – Українсько-польська Міжурядова Координаційна Рада з питань міжрегіонального співробітництва.
2. Аналіз окремих показників стану аграрної сфери прикордонної україно-польської території засвідчив, що вищий рівень розвитку сільського господарства має польська сторона, оскільки показники лише одного польського воєводства – Люблінського – є зіставними із значеннями індикаторів одразу двох областей – Волинської та Львівської. Було встановлено, що перспективним напрямом співпраці може стати експертно-імпортна діяльність щодо продукції рослинництва і підвищення стандартів якості продукції тваринництва з боку України відповідно до досвіду Польщі у цій царині. Основною групою країн-постачальників аграрної продукції до України є країни ЄС, котрі наростили свою частку в українському імпорті на +2 % у першому півріччі 2017 року у зіставленні з аналогічним періодом 2016 року. Серед лідерів за обсягом експорту традиційно залишається Польща. Водночас Україна нарощує імпорт з Польщі. Основними бар'єрами для розвитку транскордонного співробітництва наразі є недостатнє документальне та нормативно-правове забезпечення ведення спільної діяльності, відсутність двосторонніх угод про співпрацю між окремими областями – воєводствами, а також стратегій транскордонного співробітництва у аграрній сфері, неузгодженість стандартів продукції, різні рівні розвитку сільської інфраструктури, а також недостатність державної фінансової підтримки сільськогосподарської сфери.

3. Головним напрямом співпраці між Україною та Польщею у аграрній сфері вважаємо необхідність формування узгодженої аграрної політики та створення Спільного аграрного ринку із зоною вільної торгівлі у прикордонних областях. На основі цього стане можливим започаткування спільних інвестиційних програм; розробка заходів з оптимізації інвестиційного клімату, а також упровадження пільгового оподаткування сільськогосподарських підприємств. Важливим напрямом транскордонної співпраці є розроблення механізмів спільної підтримки інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, ферм, індивідуальних господарств на горизонтальному рівні регіональними органами влади і органами місцевого самоврядування.

Це дозволить розширити експорт сільськогосподарської продукції вітчизняного виробництва, що збільшить обсяг надходжень до державного бюджету, збільшить кількість робочих місць та дасть змогу стримати трудову міграцію населення репродуктивного віку, розширить і стабілізує сегмент української продукції рослинного та тваринного походження на ринках Європи, дозволить відкрити наукові та консультаційні центри по підготовці висококваліфікованих спеціалістів для роботи у аграрному секторі, отримати фінансові ресурси для підтримки малого аграрного бізнесу та фермерських господарств, налагодити співпрацю щодо підвищення стандартів безпеки як власне продукції сільськогосподарського походження, так і тварин і рослин, що є сировинною базою для їх виробництва.

Список літератури

1. Транскордонне співробітництво України: стан, проблеми, перспективи: монографія / [за заг. ред. І. В. Артьомова]. – Ужгород, 2012. – 520 с.
2. Ільченко, Н. М. Транскордонне співробітництво в Україні: перспективи розвитку євро регіонів [Електронний ресурс] / Н. М. Ільченко. // Державне будівництво. – 2012. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2012_2_37.
3. Олійник, Ю. Транскордонне співробітництво як чинник відносин асоціації України та ЄС / Ю. Олійник // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку. – 2013. – Вип. 25. – С. 135-140
4. Тищенко, О. П. Розвиток транскордонного співробітництва: досвід Європи та нові можливості для України / О. П. Тищенко // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 1-2(1). – С. 8-11.
5. Щерба, Г. І. Пріоритетні напрями транскордонного співробітництва України в соціальному просторі Східної Європи / Г. І. Щерба // Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент. – 2011. – Вип. 7. – С. 128-141.
6. Щерба, Г. І. Транскордонне співробітництво в контексті євроінтеграційного курсу України в умовах кризи / Г. І. Щерба // Вісник Одеського національного університету. Соціологія і політичні науки. – 2013. – Т. 18, Вип. 2(3). – С. 53-60.
7. Розвиток транскордонного співробітництва: науково-аналітична доповідь / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»; наук. редактор В. С. Кравців. – Львів, 2016. – 125 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).
8. Про транскордонне співробітництво: закон України від 24.06.2004 № 1861-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.
9. Цимбаліста, Н. А. Українсько-польське транскордонне співробітництво в аграрній сфері у контексті європейської інтеграції: сучасний стан та перспективи розвитку / Н. А. Цимбаліста // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2014. – Вип. 2(106). – С. 240-247.
10. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Regional Statistics / Central statistical office of Poland [Electronic resource]. – Accesses mode: <http://stat.gov.pl/en/regional-statistics/>.
12. Польсько-українська стратегія транскордонного співробітництва на 2007-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ekosphaera.org/images/dmdocuments/Strategy_ua-pl_2007-2015_ukrainian.pdf.
13. Програма транскордонного співробітництва ЄС Польща-Білорусь-Україна 2014-2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pl-by-ua.eu/upload/pl/JOP_UA.pdf.
14. Волошин, В. І. Щодо інституційних чинників підвищення ефективності використання потенціалу розвитку прикордонних сільських територій західних регіонів України [Електронний ресурс] / В. І. Волошин, В. В. Борщевський. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1544/>.
15. Право експорту в ЄС получили уже 287 украинских предприятий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukragroconsult.com/news/pravo-eksporta-v-es-poluchili-uzhe-287-ukrainskih-predpriyatii>.

References

1. Artyomova, I. V. (2012). *Cross-border cooperation of Ukraine: state, problems, prospects*. Uzhhorod.
2. Ilchenko, N. M. (2012). Cross-border cooperation in Ukraine: prospects for the development of Euroregions. *State construction*, 2. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2012_2_37.
3. Oliynyk, Y. (2013). Cross-border cooperation as a factor in the relations between Ukraine and the EU. *Ukrainian national idea: realities and prospects of development*, 25, 135-140.
4. Tischenko, O. P. (2013). Development of Cross-Border Cooperation: European Experience and New Opportunities for Ukraine. *Economical Newsletter-XXI*, 1-2 (1), 8-11.
5. Shcherba, G. I. (2011). Priority directions of cross-border cooperation of Ukraine in the social space of Eastern Europe. *International scientific forum: sociology, psychology, pedagogy, management*, 7, 128-141.
6. Sherba, G. I. (2013). Transfrontier co-operation in the context of the eurointegration course of Ukraine in the conditions of crisis. *Visnyk of the Odessa National University. Sociology and political science*, 18, 2 (3), 53-60.
7. Kravtsev, V. S. (2016). Development of cross-border cooperation: scientific-analytical report. NAS of Ukraine. *State Enterprise "Institute of Regional Studies named after M. I. Dolyshny of the National Academy of Sciences of Ukraine"*. Lviv. (Series "Problems of Regional Development").
8. About transfrontier co-operation: Law of Ukraine dated June 24, 2004 No. 1861-IV. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.
9. Tsimbalista, N. A. (2014). Ukrainian-Polish Cross-Border Cooperation in the Agrarian Area in the Context of European Integration: Current State and Development Prospects. *Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, 2 (106), 240-247.
10. *Official site of the State Statistics Service of Ukraine*. (2017). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. *Regional Statistics / Central Statistical Office of Poland*. (2017). Retrieved from <http://stat.gov.pl/en/regional-statistics/>.
12. *Polish-Ukrainian Strategy for Cross-Border Cooperation for 2007-2015*. (2016). Retrieved from http://www.ekosfera.org/images/dmdocuments/Strategy_ua-pl_2007-2015_ukrainian.pdf.
13. *The program of transborder cooperation of the European Union-Poland-Belarus-Ukraine 2014-2020*. (n.d.). Retrieved from http://www.pl-by-ua.eu/upload/pl/JOP_UA.pdf.
14. Voloshin, V. I., Borshevsky V. V. (n. d.). *On institutional factors for improving the use of the potential of development of borderland rural areas of western regions of Ukraine*. Retrieved from <http://www.niss.gov.ua/articles/1544/>.
15. *The right to export to the EU has already received 287 Ukrainian enterprises*. (n.d.). Retrieved from <http://www.ukragroconsult.com/news/pravo-eksporta-v-es-poluchili-uzhe-287-ukrainskih-predpriyatii>.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2017 р.

Павло Степанович ПЕТРЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра економіки та соціально-поведінкових наук,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Ганна Миколаївна ЧИРВА

кандидат педагогічних наук,
доцент,
кафедра економіки та соціально-поведінкових наук,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

**ДЕРЖАВНІ ПРОГРАМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ
(1991-2014 РР.) – ВІДСУТНІСТЬ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ, МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ТА
ОЦІНКИ**

Петренко, П. С. Державні програми соціально-економічного розвитку України (1991-2014 рр.) – відсутність механізму управління, методів аналізу та оцінки [Текст] / Павло Степанович Петренко, Ганна Миколаївна Чирва // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 71-81. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Досліджуються причини невиконання державних соціально-економічних програм, які упродовж 25 років незалежності України виконавчою владою оцінювалися як масштабні реформаторські модернізаційні проекти. Розглядаються причини низького рівня наукової обґрунтованості державних програм, відсутності системного аналізу як механізму державного управління соціально-економічними програмами, небажання влади розробляти вирішення проблем соціально-економічного розвитку на основі екстраполяції. З метою сприяння формуванню критичного мислення при розробці програм здійснено аналіз «Програми економічних реформ на 2010 – 2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Враховуючи незадовільний стан виконання державних програм, запропоновано впровадження нових механізмів до їх розробки і аналізу, а також застосування рекомендації експертів ООН.

Ключові слова: конкурентоспроможність; ефективність уряду; організована злочинність; цільові програми; аналіз програм; виконавча влада.

Pavlo Stepanovych PETRENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economics and Social-Behavioral Sciences,
Uman State Pedagogical University named after Pavlo Tychyna

Hanna Mykolayivna CHYRVA

PhD in Pedagogical Sciences,
Associate Professor,
Department of Economics and Social-Behavioral Sciences,
Uman State Pedagogical University named after Pavlo Tychyna

STATE PROGRAMS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE (1991-2014). ABSENCE OF MECHANISM OF MANAGEMENT, METHODS OF ANALYSIS AND EVALUATION

Abstract

The reasons for non-fulfilment of state social and economic programs are considered in the article. They have being estimated by the executive power as large-scale reforming modernization projects during 25 years of independence of Ukraine. The reasons of the low level of scientific validity of state programs, absence of system analysis as a mechanism of state management of social and economic programs, and the reluctance of the authorities to solve the problems of social and economic development on the basis of extrapolation have been identified. In order to contribute to the formation of critical thinking in the development of programs, the analysis of the "Program of Economic Reforms for 2010 – 2014" has been carried out. Its main ideas are as the following: the prosperous society, the competitive economy, the effective state. Considering the unsatisfactory state of implementation of state programs, the new mechanisms for their development and analysis, as well as the application of the recommendations of the UN experts have been introduced.

Keywords: competitiveness; government efficiency; organized crime; targeted programs; program analysis; executive.

JEL classification: E66

Вступ

Україна належить до числа країн, для яких процеси трансформації планової економіки в ринкову відбуваються найскладніше, з максимальними збитками у виробництві та соціальній сфері. Упродовж 25 років через низькі темпи економічного зростання, неефективність управлінських рішень державна влада породила масу соціальних проблем: 1) безробіття і низьку якість робочої сили¹; 2) низький рівень життя населення²; 3) скорочення соціально значущих витрат³. Працездатне населення скоротилося кількісно, а його структура, що дуже показово для економіки, погіршала в якісному відношенні⁴.

¹ Величезна маса працездатного населення не лише не має нормальної, гідно оплачуваної роботи, але і шансів отримати її до кінця свого трудового життя. більше половини населення виживає за рахунок приватних сільськогосподарських робіт, а інші – за рахунок зайнятості головним чином у сфері обслуговування і не супроводжуються якимось відчутними соціальними гарантіями.

² Український ВВП на душу населення у 2015 р. склав всього 2,6 тис. дол. США, що майже в 11 разів нижче рівня країн євросоюзу, середня пенсія на чверть нижча відповідного прожиткового мінімуму.

³ Непродумана державна політика попередніх урядів та низька фінансова забезпеченість дошкільної освіти спричинили катастрофічну нестачу місць у дошкільних навчальних закладах. за оперативними даними регіональних органів управління освітою, на кінець 2016 р. понад 90 тисяч дітей перебували у черзі на влаштування у дитячий садок. Видатки на професійно-технічну освіту за період з 2010 – 2015 роки скоротились з 6,2 % до 5,4 % стосовно до видатків на освітню галузь. Це суттєво позначилось на кількості та якості підготовки робітничих кадрів. За цей період прийом до закладів професійно-технічної освіти знизився більш ніж у 2,5 рази з 270129 до 113000 учнів у 2016 році. Протягом усього періоду незалежності визначені законом «Про освіту» України показники фінансування освіти жодного разу не були виконані. Держава продовжує розглядати витрати на освіту як елемент соціальної політики, а не інвестиції в людський капітал, що загрожує розвитку країни у майбутньому.

⁴ За опублікованим Всесвітнім економічним форумом Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 року (The Global Competitiveness Index), Україна перебуває за показником «якість освітньої системи» на 56-ому місці, а за показником «наявність новітніх технологій» – на 93-ому місці.

З метою розвитку економіки і вирішення давно очікуваних соціальних проблем за роки незалежності України «...було затверджено і профінансовано майже 500 державних і національних програм. Але жодна з них не виконана, тобто не досягла своєї кінцевої мети» [1, с. 53, 274; 2, с. 24]. Суспільство повинно знати ім'я провідних експертів – розробників програм. І у випадку успіху програми, і у випадку її провалу ці люди несуть особисту відповідальність разом з тими, хто їх затверджував і виконував. Відповідно до ст. 20 Бюджетного кодексу України у бюджетному процесі держави бюджетні програми є особливим складовим інструментом програмно-цільового методу розв'язання соціально-економічних проблем, а за їх результативність відповідають «відповідальні виконавці бюджетних програм»¹. Аналіз свідчить, що за безрезультативність програм ніхто не був притягнутий до відповідальності. Таке бачення проблеми виконання програм не помилкове і не упереджене, вона підтверджується даними міжнародних авторитетних світових організацій², які і оцінюють категорію «ефективність уряду» України поряд з показниками управлінської діяльності органів влади інших держав.

Якщо говорити про предмет цієї статті, то мова йде про використання значних досягнень науки управління в умовах глобалізації економіки західними країнами – системний аналіз програмно-цільового управління державними програмами, які прагнуть з'єднати з важелями економічного і соціального регулювання, котрі вступили в смугу нових модифікацій, характерних якраз для кінця дев'яностих років ХХ ст.

Саме тут слід шукати витоки збільшення масштабів і підвищення ролі державних програм України в різних галузях і сферах, які здійснюють вплив держави на економіку більш цілеспрямовано, більш комплексно, дозволяючи ставити більш довгострокові цілі виходу держави із кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження

Особливості соціально-економічної кризи в Україні пов'язані з її незвичайними причинами. Криза розпочалася при централізованій, плановій системі управління в СРСР і пов'язана з невдалою спробою ввести нові умови господарювання та поєднати несумісне – планову економіку з ринковим механізмом. Головна проблема була в тому, що в централізованій плановій системі виробництво підпорядковано зовсім іншим законам, ніж у ринковому господарстві. У ринковій економіці, як відомо, виробництво, поставка товарів визначається платоспроможним попитом, а обсяг виробництва визначається в кінцевому рахунку об'ємом реалізації. Те, що не користується платоспроможним попитом, не виробляється. У централізованій плановій системі проблеми ринкової реалізації практично не існувало. Обсяг виробництва визначався планом, а вироблена продукція потім централізовано розподілялась Держпостачем СРСР; твердої прив'язки до платоспроможного попиту не було. Оскільки рівень цін, обсяги і джерела фінансування, кредитні ресурси також надавались в плановому порядку, то грошові інструменти були наче другорядними, похідними і не визначали обсяги конкретних виробництв, а обслуговували їх.

Погоджуючись з думкою американського вченого Вільяма Естерлі, що вершиною підприємницького національного людського капіталу є потенціал елітних груп держав, для оцінки якого він увів в обіг термін, як «здатність національних інститутів забезпечувати сучасне економічне зростання» [3], тобто розвиток економіки держави залежить від рейтингу державного менеджменту, перш за все – вміння використовувати національний людський капітал³. Він містить багато критеріїв оцінки і принципів економічного впливу на розвиток держави. За визначенням Є. В. Шульгіної, національний людський капітал – це людський капітал країни, який є складовою частиною її національного багатства [4].

Таким чином, через невміння українською владою використовувати соціально-економічну теорію сучасного державного менеджменту, наші проблеми не вирішувалися, а накопичувалися. У результаті маємо те, що маємо, – українську кризу, яка за глибиною і тривалістю не має рівних у світі.

¹ Згідно зі ст. 20 п.2. Бюджетного кодексу України «Особливими складовими програмно-цільового методу у бюджетному процесі є бюджетні програми, відповідальні виконавці бюджетних програм, паспорти бюджетних програм, результативні показники бюджетних програм».

² Згідно з показниками Індексу світової конкурентоспроможності Світового економічного форуму Україна посідає 130 місце (серед 144 країн) у категорії «ефективність уряду», 103 місце в категорії «прозорість формування державної політики» та 115 місце в категорії «тягар державного регулювання». Див. Розпорядження Кабінету міністрів «Деякі питання реформування державного управління України» // Стратегія реформування державного управління України на 2016–2020 роки від 24 червня 2016 р. Док. 474–2016-р, чинний // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/474-2016>.

³ Національний людський капітал містить соціальний, політичний капітал, національні інтелектуальні пріоритети, національні конкурентні переваги і природний потенціал нації. Базовим методологічним положенням теорії людського капіталу є використання економічного підходу до аналізу різноманітних явищ у таких галузях людської діяльності, які раніше цілком належали до сфери соціальних, демографічних, психологічних та інших досліджень.

Так довго в історії не відновлювалася жодна економіка, навіть коли вона була сильно зруйнована не в ході кризи, а в результаті війни¹.

Програмно-цільовий підхід до планування і управління – одне із досягнень науково-технічної революції, який набув визнання, перш за все, через потреби розвитку продуктивних сил, збільшення масштабів міжнародних і глобальних наслідків господарських рішень, з якими у сучасному світі стикається державне і приватногосподарське управління. Програмно-цільові методи планування і управління програмами соціально-економічного розвитку є системним інструментом, – це об'єктивна потреба суспільства, яка, як вказував Ф. Енгельс, у разі її виникнення «просуває науку вперед більше, ніж десяток університетів» [5, с. 174]. Виникла гостра невідкладна потреба у державному програмуванні національних економік як єдиного цілого процесу формування і здійснення великомасштабних довгострокових програм за окремими напрямками економічної політики держави. Звичайно, прийняття довгострокових програм у тій або іншій сфері державного регулювання потребувало встановлення нових відношень між державою і приватним бізнесом.

Одним з центральних моментів у методології програмно-цільового управління² в економічно розвинених країнах, є аналіз програм, здійснюваний у найрізноманітніших формах і на основі різного методичного інструментарію і доповнюваний останнім часом аналізом політики, програмною оцінкою, аудитом ефективності та іншими новими підходами. Проте аналітичні методи, як і інші наукові елементи програмно-цільового підходу, не здійснюють реальний вплив на досягнення раціональних рішень по програмах. Як визнавав у свій час провідний американський фахівець з аналітичної методології Е. Квейд, «Потреба в цьому гостра. Ми усюди бачимо свідчення неефективних програм, витрачених даремно коштів і невирішених проблем» [10].

Безумовно, слід враховувати особливу складність перехідного періоду нашої держави, незмірний тиск на рішення, що приймаються владою, з боку внутрішніх і зовнішніх політико-економічних «силових» компонентів. З цього приводу колишній міністр фінансів США М. Блюменталь стверджував, що «ефективна координація економічної політики може бути найважчою і найважливішою організаційною проблемою, з якою стикається не лише уряд США, але і уряд будь-якої індустріальної країни» [11].

Соціально-економічні умови, що різко змінювались не на користь українського суспільства і економіки держави, виявили причини незадовільної координації економічною політикою держави в управлінні програмами. Їх багато, але основні – популізм, безвідповідальність, некомпетентність і організована злочинність³.

Академік НАН України Геєць В. М. у 2004 році, розглядаючи ключові проблеми формування дохідної частини бюджету України в перехідний період розбудови економіки України, концентрував увагу на тому, що «...серед принципово нових умов, що впливали в той час на характер і зміст бюджетної та податкової політики, додатково з'явилися такі, що пов'язані з низькою фінансовою та управлінською дисципліною, масовою тінізацією економіки, неефективністю витрат, марнотратством, прямим розкраданням державних коштів в особливо великих розмірах» [12]. Суттєвим доказом впливу «організованої злочинності» на управління розвитком економіки держави є багаторічна боротьба між органами влади щодо контролю за доходною частиною бюджету.

Визнаючи такий вплив на соціально-економічний стан держави, Верховна Рада України (далі – ВРУ) 11 липня 1996 р. ухвалила Закон України «Про Рахункову палату Верховної Ради України», надавши

¹ Наприклад, докризовий рівень 1929 р. в США був досягнутий у 1943-1944 рр. – через 15 років. Німеччина і Японія, економіка яких була знищена у другій світовій війні, відновили її через 10 років.

² Цільовий підхід в управлінні – це цілісна філософія управління, представлена на практиці як управління після результатів у розробках, наприклад, фінських менеджерів [6], як спільне вироблення рішень і постановки цілей групою в роботі американських і японських менеджерів [7; 8], як співучасть працівників у виробничих радах у фірмах Німеччини [9].

³ На Конгресах ООН через кожні п'ять років, починаючи з п'ятого Конгресу (Женева, 1975 р.), одним із стратегічних напрямів запобігання корупції особливо наголошується на проблемі боротьби з організованою злочинністю. За визначенням, це «організована злочинність» чиновників, які здатні вимагати плати за прийняття вигідних «олігархам» економічних і політичних рішень, отримуючи монопольний дохід в десятки разів більший за розмір податку; професійні політики, які виступають у ролі посередників; верхівка правоохоронних органів, що контролює силовий апарат, здатний як прикрити бізнес від криміналу, так і виступати в ролі вимагача; керівники засобів масової інформації, які, з одного боку, забезпечують ідеологічне прикриття, а з іншого – грають на протиріччях усередині самої еліти, отримуючи з цього чималу корпоративну і особисті вигоди. Україна підписала відповідний документ щодо виконання вимог і рекомендацій ООН по боротьбі з організованою злочинністю, а Верховна Рада України прийняла Закон України «Про організаційно-правові основи боротьби з організованою злочинністю» від 30 червня 1993 р. № N 3341. Як свідчить сьогодні, на цьому, власне, розпочалася і закінчилася боротьба з «організованою злочинністю» – корупцією.

їй право контролювати доходну частину бюджету, проте 19 серпня 1996 р. Президент наклав вето на ухвалений закон. Далі події розвивалися найпарадоксальніше: Конституційний суд України ухвалив рішення від 23 грудня 1997 р. № 7-зп, яким визнав деякі положення цього закону неконституційними¹, всупереч нормативним актам авторитетних Міжнародних організацій² та в умінні приймати рішення у межах критично-правового мислення.

Перш ніж так безальтернативно позбавляти державу здійснювати контроль за доходною частиною бюджету, варто ґрунтовно вивчити, проаналізувати і правильно оцінити активність тієї або іншої ланки, органу, окремого учасника управління надважливими для держави економічними процесами. Складовою і підготовчою частиною такого процесу вдосконалення будь-яких економічних рішень виступають аналіз і оцінка характеру, рівня їх впливу на розвиток економіки і систему державного управління. Особливо важливо, щоб подібні аналізи і оцінки були строго визначеними за часом, формами, процедурами, наслідками тощо. Вони покликані перетворитися на природну і необхідну частину як самого державного управління, так і процесу його вдосконалення.

Не складно дійти висновку, що адміністрація президента разом з виконавчою владою перехід до ринку не розглядали як стратегічну лінію. Тому здійснювалися численні спроби цей перехід затягнути, з метою подальшого розподілу організованою злочинністю між собою національних ресурсів, що породжувало чергові соціально-економічні потрясіння. У багатьох наукових дослідженнях знаходимо посилення на постсоціалістичні країни: Польщу, Словенію, Угорщину, Чехію, Словаччину і Балтійські республіки, які йшли шляхом достатньо швидких і рішучих ринкових реформ. Проте важливо знати і розуміти, що ставлення більшості населення до соціалізму радянського типу у цих країнах було негативним протягом усього періоду їх перебування під силовим контролем СРСР, більшість із них прагнули побудувати соціалізм з «людським обличчям», переходили до ринку у незмірно більш сприятливих умовах – і політичних, і економічних, суспільство готове було до кардинальних змін у період демократичних перетворень 1968-1990 років³.

Виникає питання, а чому українські «реформатори» не враховували досвід великого реформатора Людвіга Ерхарда, під керівництвом якого була проведена грошова реформа і лібералізація економіки у Німеччині, організовано після війни «соціальне ринкове господарство» [15]. Однак держава не пішла цим шляхом, а економіка України після ринкових реформ ніяк не може вважатися соціальною, її можна назвати, на жаль, антисоціальною.

Державні програми повинні були забезпечити довгострокове економічне зростання і соціальний прогрес, а фактично приймалися не в інтересах народу та держави, а в інтересах груп впливу і горезвісних олігархів⁴ та високопосадової організованої злочинності, які витягували із державних

¹ Конституційний Суд України визнав окремі положення закону неконституційними, а саме не визнав: 1) Рахункову палату органом «вищого державного фінансово-економічного контролю»; 2) повноваження щодо здійснення контролю за виконанням дохідної частини Державного бюджету України; 3) повноваження щодо контролю за надходженням до Державного бюджету України коштів, отриманих від розпорядження державним майном, у тому числі його приватизації, продажу, від управління майном, що є об'єктом права державної власності». Положення закону не дозволяли Рахунковій палаті повною мірою реалізувати контроль за виконанням Державного бюджету як цілісного процесу, оскільки залишали поза цим контролем доходну частину бюджету, що є невід'ємною складовою бюджетного процесу в державі. виправити це становище можливо було лише шляхом внесення відповідних змін у Конституцію України з подальшим доопрацюванням Закону України «Про Рахункову палату».

² У листопаді 1998 року Рахункова палата стала членом Міжнародної організації вищих органів контролю державних фінансів (INTOSAI), що об'єднує під егідою ООН вищі органи фінансового контролю більше 180 країн; згідно з її Статутом є автономною, незалежною і аполітичною організацією, створеною на постійній основі; 31 травня 1999 на IV Конгресі Європейської організації найвищих органів фінансового контролю (EUROSAI) було прийнято рішення про прийняття Рахункової палати України в члени EUROSAI. У ст. 20 Лімської декларації керівних принципів аудиту державних фінансів (по праву вважається Хартією аудиту державних фінансів), прийнятої в жовтні 1977 року делегатами IX Конгресу INTOSAI, зазначається, що всі члени INTOSAI, що претендують на її статус, зобов'язані «... оцінювати економічну ефективність та організацію системи адміністрування податків, виконання плану надходжень доходів та у разі потреби надавати відповідні пропозиції до законодавчого органу».

³ Наприклад, у 60-ті роки ХХ ст. Чехословацька Республіка, яка в період між Першою та Другою світовими війнами була однією з розвинутих європейських країн, усвідомила шкідливість класового підходу до суспільного розвитку та завдану шкоду помилковими методами управління країною її вищим керівництвом. Новообраний перший секретар ЦК Компартії Чехословацької Республіки О.Дубчек із своїми прихильниками вимагали надати «соціалізму людського обличчя», тобто створити в ЧССР демократичне суспільство соціальної справедливості. Це передбачало ліквідацію політичної монополії КПЧ, розвиток дійсної, а не фіктивної багатопартійності, перехід до ринкової економіки при забезпеченні соціальних гарантій і виробничого самоуправління трудящих, втілення в життя прав й свобод людини й громадянина, демократичну побудову національних відносин [13, с. 156; 14, с. 124]. А потім відбулася «оксамитова революція» 1990 р.

⁴ Під «олігархією» в цьому випадку мається на увазі не просто великий капітал, а ті фінансово-промислові групи, які: 1) посідають монопольне становище в певних галузях економіки; 2) володіють достатніми ресурсами для висунення і перемоги своїх кандидатів на президентську посаду; 3) володіють певними політичними силами, які здатні перемогти

програм великі прибутки і, отже, зацікавлені в збереженні створеного порядку державного управління національними ресурсами.

Здійснений нами аналіз організаційно-технічної сторони формування і здійснення програм¹ у сфері виконавчої влади показує, що між науково-методичною розробкою програмно-цільових підходів в українській «науці управління» і реальній практиці управління державними програмами існує значний розрив. Програми науково-технічно не були обґрунтовані, не забезпечені нормативно-правовими актами, а головне, не була визначена відповідальність і контроль за їх виконанням. Жодна із аналізованих програм не забезпечена аналітично-методичними розробленими стандартами управління програмами, що підтверджує відсутність цільових системних підходів² в управлінській діяльності. Не зверталася увага на питання переведення аналізу і критеріїв оцінки програм на раціональну основу, використовуючи в цій сфері сучасні аналітичні методи і ЕОМ при формуванні і здійсненні державних програм.

Політичний клас, який прийшов до влади після президентських виборів 2010 р., розробив і затвердив Указом Президента України «Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава»³(далі – Програма). Із назви «Програми» випливає висновок, що народу України було обіцяно створити заможне суспільство, конкурентоспроможну економіку та побудувати ефективну державу.

Перша разюча помилка при обнародуванні цієї програми була в тому, що спочатку її схвалили, а потім Президентом ставилось завдання перед виконавчою владою розробити систему механізмів управління Програмою. Такий стан справ дозволяє зробити висновок, що розробники Програми не володіли питаннями практики менеджменту та теорією прийняття управлінських рішень.

Визначаючи змістову сутність Програми, не складно дійти висновку, що її автори проігнорували методологію розробки подібних для суспільства документів, мабуть не усвідомлюючи, що стратегію розвитку не можна придумати, вигадати або запозичити. Вона може бути вироблена винятково потужними зусиллями самої нації, перш за все науковою елітою суспільства, і спиратися на гранично тверезе осмислення історичної ситуації, в якій країна опинилася на хвилях помилок та промахів усіх попередніх гілок влади.

На основі здійсненого аналізу заходів «Програми» і принципів її реалізації ми дійшли висновку, що вона принижувала національну самосвідомість, насаджувала настрої безвиході і відчаю в українському суспільстві. У ній використовувалися для вирішення макроекономічних задач емпіричні за суттю і директивні за формою способи макроекономічного формування і регулювання, що призвело до надмірного суб'єктивізму. Це, наприклад, стосується державного бюджету, податкової системи, грошово-кредитної і антимонопольної політики та ін.⁴ Задекларовані соціально-економічні реформи не орієнтували суспільство на еволюційний шлях розвитку, а навпаки сприяли розростанню циклу революційних потрясінь і непродуманих шоків експериментів. «Програма» за своєю суттю містила набір продекларованих заходів, окремі із яких порожні за змістом (наприклад, «поліпшення координації діяльності регуляторних органів фінансового сектору; посилення взаємодії між Національним банком України та Кабінетом Міністрів України; удосконалення організації діяльності Кабінету Міністрів України; підвищення самостійності навчальних закладів у розпорядженні фінансовими ресурсами»

на парламентських та місцевих виборах; 4) мають свою квоту посад в уряді і в місцевих органах виконавчої влади; 5) контролюють ЗМІ, що здатні проводити інформаційні кампанії в загальнонаціональному масштабі.

¹ (2001 р.) – «Програми виробництва технологічних комплексів, машин і обладнання для агропромислового комплексу на 1998-2005 роки»; (2004) – програма «Зерно України 2001-2004»; (2005) – «Цільова програма підтримки сільськогосподарських товаровиробників у 2004 році»; (2006) – Комплексна програма профілактики злочинності на 2001-2005 роки; (2009) – Державна програма інформатизації та комп'ютеризації вищих навчальних закладів I-II рівня акредитації на 2005-2008 роки ; (2011) – програми забезпечення реалізації стратегії подолання бідності (етапи: 2001-2002 роки; 2003-2004; 2005-2009 роки) ; (2012) Загальнодержавна програма «Питна вода України» на 2006-2020 роки; (2013) – Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року

² Цільовий підхід – це система методів і методичних прийомів, які забезпечують постійну орієнтацію управлінської діяльності, планово-управлінських рішень, процес виконання цих рішень на кінцеві результати з урахуванням соціально-економічних характеристик, які постійно змінюються, в результаті розвитку системи потреб, кількісних і якісних змін, у виробничому потенціалі системи, відносно якої застосовується цей підхід (Див. Шериньова З. Є. Стратегічне управління — Підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.).

³ Указ втратив чинність на підставі Указу Президента № 701/2014 від 02.09.2014.

⁴ У результаті при виконанні «Програми» створилася ситуація, яка після Революції гідності чітко виділила, м'яко кажучи, суперечливий розподіл організаційно-управлінських відношень між всіма гілками влади і їх структурними підрозділами. Неузгодженість в тому, що ними не враховується сутність держави, яка за своєю природою є ніщо інше, як інструмент регулювання суспільного життя, який поширюється як на соціальні, так і на економічні процеси. Відсутній повний цикл процедур узгодженості при прийнятті макроекономічних управлінських рішень, який повинен охоплювати механізм управління Програмою: підготовку, узгодження, прийняття, доведення до виконавців і контроль за виконанням, оцінку результативності. Такий стан справ призводить не тільки до марнотратства державних коштів, а й до негативного і значного для масштабами мультиплікаційного ефекту.

тощо), які дуже часто вживалися у партійних постановах за часів розвинутого соціалізму. Проблема в тому, що на планово-аналітичній стадії формування «Програми» не було здійснено науково-технічного обґрунтування її цілей і завдань, не визначена відповідальність за завдані нею збитки¹.

Наукою управління і практикою впровадження економічних реформ у більшості країн світу вже давно доведено, що результати суспільних, колективних і особистих зусиль залежать від правильного визначення мети, кінцевого результату, механізмів їх здійснення і, що особливо є важливим, – правильності їх тлумачення. Із назви Програми випливає, що її головний результат зводиться до досягнення трьох визначальних цілей зі створення: 1) заможного суспільства; 2) конкурентоспроможної економіки; 3) ефективної держави. Перш ніж використовувати зазначену термінологію, необхідно було б встановити, яке соціально-економічне навантаження несуть зазначені словосполучення і як вони у взаємозв'язку з цим визначають кінцевий очікуваний результат? Це принципове питання, оскільки назва «Програми» і її заходів не відповідають її змісту і очікуваним результатам, а саме:

Перша ціль – створити заможне суспільство. Слід зауважити, що є різні теоретично-методологічні підходи, методологічні стратегії трактування сутності суспільства та визначення складових соціальної системи як головного системотвірного елемента. Згідно з соціальними теоріями Аристотеля, Платона, Дюркгейма, Маркса, Спенсера, Вебера та інших, заможні групи суспільства є лише його складовою частиною. Отже, перша ціль – створити загалом у державі заможне суспільство апіорі в теоретичному і практичному плані є нездійсненою.

Заможна частина суспільства здебільшого утворилася в процесі розкрадання мільярдів доларів з сум, які виділялися з бюджету держави на виконання програм, а також кредитів, які надавалися іноземними фінансовими групами під гарантії уряду господарським структурам різної форми власності².

Друга ціль – створення конкурентоспроможної економіки. Які ж заходи передбачає Програма для створення конкурентоспроможної економіки? Ось лише декілька із цієї множини: 1) зменшення частки податків у витратах підприємств і скорочення витрат часу платників на нарахування й сплату податків; 2) інтеграція системи української освіти в єдиний європейський освітній простір; 3) підвищення конкурентоспроможності сектору наукових досліджень; 4) підготовка українських учених до ефективної конкурентної боротьби за гранти Рамкової програми ЄС тощо.

У Програмі не враховано, що економіки країн-конкурентів віддаляються все скоріше і скоріше, а ми відстаємо від них на роки, а можливо (з такими Програмами) вже на завжди. У Програмі ставиться перед суспільством завдання ввійти в число 20-ти найсильніших країн світу, при цьому не враховується, що проблема підвищення конкурентоспроможності стосується практично всіх сторін життя суспільства, глобалізується і конкуренція товаровиробників³.

Третя ціль – створення ефективної держави⁴. Поставимо питання – яка у нас зараз форма держави? Нами повністю підтримується позиція тих науковців, експертів і аналітиків, які

¹ Відповідно до ст. 106 Конституції України до підписання указу Президента щодо вступу Програми в соціально-економічний процес держави повинна бути застосована контрасигнатура, тобто скріплення акту глави держави підписами відповідальних осіб за розробку, організацію і реалізацію завдань «Програми». А це означає, що на них покладається юридична, адміністративна, дисциплінарна і політична відповідальність за результати «Програми». Програма не має системного характеру і тому кожен з її заходів не охоплює всі роботи, ресурси, організаційні ланки, всі види політичного, адміністративно-правового, планово-аналітичного, бюджетно-фінансового, матеріально-технічного, організаційного, мотиваційного, інформаційного забезпечення, необхідного для досягнення поставленої кінцевої цілі.

² Заможне суспільство вже було створене за рахунок привласнення мільярдів гривень бюджетних коштів і в процесі так званої приватизації. У 2011 році сукупні активи 100 найзаможніших українців становили 61 % річного ВВП країни. Отже, якщо в «Програмі» малося на меті створення такого заможного суспільства, то можна констатувати, що перша мета «Програми» здійснилася ще до її розробки і затвердження.

³ По-перше, конкурентоспроможність України можлива, коли її економіка у своєму розвитку буде спиратися на сферу постіндустріальної економіки і на переваги в області нових технологій. Постіндустріальна економіка – це не пост-промисловість, а над-промисловість, яка неможлива без ноу-хау в промисловості. Тому лідерство у розробці високих технологій – це одне, а лідерство у виробництві продукції високих технологій – інше. На нашу думку, слід на прикладі країн Східної Азії прагнути у світові лідери виробництва продукції високих технологій цивільного призначення. Іншими словами, як мінімум, збільшити технічний рівень виробництва і його якість у 2–3 рази.

По-друге, найважливіша проблема в тому, що неясно, якою конкретно буде конструкція світової економіки через 10 або тим більше 20 років. Зрозуміло одне, що українська економіка потребує, перш за все, глибокої структурної перебудови. Через структурну перебудову, спрямовану на формування високоефективних, конкурентоспроможних виробництв, можна буде досягти інтеграційних процесів української економіки в систему світового господарства.

⁴ У науковій літературі існує строгий розподіл розуміння форми правління, форми державного устрою і політичного режиму. Ці категорії в сукупності і утворюють поняття форми держави. Під формою держави розуміється організація державної влади, виражена у формі правління державного устрою і політичного (державного) режиму. Аналізуючи визначення «ефективна держава», що містяться в науковій літературі, слід підкреслити, що це держава, котра здатна забезпечити використання своєї влади на користь кожного громадянина і суспільства загалом. А завдання ефективної держави – створити систему заходів і умов, при яких можна гарантувати забезпечення

характеризують систему правління нашої держави, яка все більше крокує у бік авторитарної форми управління. А це означає, що при такій формі правління слід очікувати синергичний ефект породження конфліктів у середині суспільства з надзвичайно негативними і, можливо, навіть катастрофічними наслідками.

Держава стає тоді ефективною, коли створена ефективна система державного управління. Це аксіома. Ефективність діяльності державного механізму містить економічний, соціальний, політичний і правовий аспекти в їх нерозривному взаємозв'язку. Спроба ігнорувати хоча б один з них призводить до зниження ефективності державно-правової системи загалом, до дестабілізації суспільства, його руйнування, що, власне, і відбулося. Тільки на основі демократично-політичного режиму можна створити ефективну систему державного управління, яка є найважливішою складовою поставленої цілі – побудови ефективної держави України.

Аналіз Програми дозволяє виявити її суперечність і обмеженість у системі управління нею. Вона не мала цільової управлінської орієнтації на забезпечення кінцевого результату – розбудови конкурентоспроможної економіки і ефективної держави. Заходи Програми не дають відповіді на запитання, яку національну модель економіки будемо: модель розвитку, національну модель модернізації чи «множини модернізму» (за теоріями авторитетних фахівців модернізації Ш. Ейзенштата, У. Бека, С. Хантінгтона і ін.). Якщо не відомо, яку модель економіки будемо, то тоді про яку ефективну державну Програму і державну політику може йти мова?

Застосувавши сучасні методи аналізу і оцінки програм при їх формуванні і виконанні, заздалегідь можна було передбачити, що успіху від такої програми не буде, оскільки держава втікає від соціальних проблем, явно не збирається провести реструктуризацію економіки, структурну реформу і продовжує ставитись до природних монополій як до джерела збільшення статків частини заможного суспільства, а не розвитку економіки. Суспільство, в якому принцип індивідуалізму, всюдозволеності і безконтрольності стає визначальним, приречене на руйнування. Це об'єктивний закон, з яким не можна не рахуватися.

Слід зауважити, що упродовж 1991-2014 років кожним президентом України були проголошені численні спроби здійснити масштабні модернізаційні програми, з метою вирішення назрілих соціально-економічних проблем, але жодна з них, як уже зазначалося, не була виконана. На нашу думку, причина в тому, що постійно не враховувалися тенденції, які результативно впливають на ефективність Програм. Вони виявляють себе при аналізі реалізації основних моментів програм, розглянемо їх вплив і значення:

1. Наслідки програм не обмежуються конкретними результатами, на отримання яких спрямована програма, оскільки різке збільшення масштабів державних програм призводить до посилення їх комплексного характеру. При цьому утворюються непрямі економічні, соціальні, технологічні, міжнародні і інші дії (як передбачені заздалегідь, так і несподівані). Їх сукупність може за своїм значенням переважити значення конкретних результатів програми. Виникає завдання і необхідність виявлення цих дій на ранніх стадіях розробки програми, з тим щоб надалі їх якимось чином врахувати і регулювати.

2. Зміни, які стануться в усіх сферах під прямою і непрямю дією програм, перед дослідниками ставлять завдання проведення аналізу дій, суть якого полягає у вивченні як кількісних, так і якісних характеристик дій змін. Водночас виникає потреба в розробці загальних принципів і методів управління діями, які дозволили б запобігти небажаним наслідкам програм і одночасно отримати максимальну вигоду з усіх аспектів їх здійснення.

3. Сучасна практика проведення аналітичних досліджень характерна розширенням сфери аналізу не лише комплексу великого кола обставин: соціальних, економічних, екологічних, політичних, міжнародних і тому подібне), але і в часі. Слід урахувати, що донині одним із стримувальних моментів є однорічні рамки державного бюджету, що утруднюють проведення довгострокового аналізу і планування програм державних витрат. Виникає необхідність у посиленні довгострокових тенденцій не лише в прогнозуванні розвитку української соціально-економічної політики, але і в підходах до розробки державного бюджету. Йдеться про концепцію «перспективної розробки бюджету». Її призначення полягає в тому, щоб, розширивши часові межі ухвалення бюджетних рішень за межі одного року, підвищити обґрунтованість цих рішень і створити основу для того, щоб хоч якось протистояти невизначеності розвитку, що посилюється короткостроковим характером розподілу національних ресурсів.

соціальних гарантій, справедливості розподілу ресурсів, які має держава. При цьому необхідно досягти згоди у суспільстві відносно заходів, що забезпечують соціальну справедливість. Інакше неминучі конфлікти, які сприятимуть руйнуванню усієї системи державного управління.

4. Багато із проблем, що стоять перед Україною, можуть бути вирішені лише за допомогою дій, які мають систематичний і довгостроковий характер. Це викликано тим, що не кожна проблема за своєю природою є довгостроковою. Проте у багатьох випадках ресурси на програму необхідно виділити завчасно і здійснювати контроль за їх ефективним використанням з огляду на майбутні результати. Тому для більшості урядових програм аналітичні дослідження повинні мати довгостроковий характер і забезпечувати основу для своєчасного розгляду і модифікації діючих програм і для розробки нових.

5. Істотно новим моментом у розвитку аналітичних методів, що впливають на некерованість і перспективну безплановість економіки в її перспективному розвитку, є аналіз політики (policy analysis)¹. До нього належить, за визначенням Е. Квейда, «будь-який вид аналітичних досліджень, які генерують і представляють інформацію так, щоб поліпшити основу для винесення суджень керівниками, відповідальними за розробку політики» [16]. Аналіз політики не пов'язаний з яким-небудь вузько визначеним класом методів вивчення проблем (математичних, імітаційних, ігрових тощо). По-перше, він розроблений спеціально для обґрунтування рішень у сфері державного управління (public decisions); по-друге, покликаний доповнити (а в деяких випадках і замінити) менш гнучкі і більш формалізовані методи системного аналізу (у його вузькому трактуванні) і дослідження операцій, засновані на застосуванні математичного апарату аналізу рішень, а також ЕОМ.

При проведенні аналізу політики велике значення надається не побудові чіткої методичної схеми або формальної моделі, що властиво системному аналізу, а залученню до дослідження максимального широкого кола обставин і чинників з тим, щоб надати органу, що приймає рішення, перелік можливих альтернатив з детальним описом переваг і недоліків кожної з них. У середині 70-х років аналіз політики почав виокремлюватися в самостійний об'єкт наукового дослідження².

6. Важливе значення при аналізі виконання державної програми має її оцінка. Забезпечення керівників, що приймають рішення, інформацією про хід виконання і фактичних результатів державних програм впливає на якість їх виконання і потребує здійснення якісного контролю зі сторони ВОДФК.

Практика свідчить про низький «попит» керівників на результати програмної оцінки, як правило, через ігнорування її управлінської функції.

Будь-яка програма, яка фінансується державою, повинна містити обов'язкові умови для проведення програмної оцінки. Проте в текстах законів можна виявити (у окремих випадках) лише загальні слова про необхідність ретельного вивчення результатів програм і їх ефективності. У жодному нормативно-правовому акті немає розділів, що зобов'язали виділяти на проведення оцінки спеціальні фонди (у вигляді певного відсотка від обсягу загальних асигнувань на програму); лише у окремих з них згадується про збір інформації, що вимагається для програмної оцінки, без вказівки і посилання на застосування конкретизованих методів.

Ці законодавчі заходи слід вводити в практику управління програм з тим, щоб здолати опір розкриттю інформації про реальний хід виконання програм з боку керівників окремих відомств, впливових політичних кіл, які в цьому не зацікавлені. Доцільно в області державного регулювання ввести до парламенту обговорення законодавства про оцінку доцільності продовження програм, і системи розробки бюджету на нульовій основі. Обидва ці інструменти при усіх наявних відмінностях містять оцінку виконання програм як обов'язковий компонент.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Можна зробити висновок, що запропоновані нами напрями розвитку аналітичної методології багато в чому віддзеркалюють динаміку тих проблем, які сьогодні постають перед урядом України. Аналітичні методи змінюються разом з проблемами, які вони покликані досліджувати. Ускладнення, загострення, переплетення соціально-економічних проблем сьогоденної України викликають (з неприпустимим запізнюванням) розробку витонченіших методів і процедур аналізу, розширення тимчасового горизонту досліджень, залучення до розгляду все більшого кола обставин, що просуває вперед науку аналізу і обґрунтування рішень. Проте сьогоденні аналітичні методи, вживані в управлінні урядовими програмами, обмежені своїм призначенням: у кращому разі вони можуть допомогти лікуванню симптомів, але не хвороби.

У цій ситуації доцільним є прийняття державних програм аспірантської підготовки в університетах за такими спеціальностями, як аналітика ефективності, аналітичне прогнозування,

¹ Термін «політика» в цьому випадку вживається в управлінському сенсі і означає курс дій, загальний напрям і основні принципи, у межах яких відбувається розробка конкретних перспективних програм і заходів щодо їх виконання.

² Провідні університети США (у тому числі Гарвардський, Стенфордський, Мічиганський, Техаський, Берклі та ін.) ввели у 80-і роки курси навчання і дослідницькі програми з аналізу політики. Національна асоціація шкіл вивчення державних проблем і управління затвердила «Правила і стандарти для професійних програм навчання на ступінь магістра», у яких аналіз політики розглядається як «одна з п'яти фундаментальних проблемних областей навчання управлінського персоналу для державної служби» [17].

державне регулювання і розроблення державних програм, прийняття управлінських рішень, значення аудиту ефективності у розвитку економіки тощо. Доцільно створити навчальний центр, в якому політичні діячі протягом 10-15 днів могли б знайомитися з теорією прийняття управлінських рішень та з новітніми рекомендаціями в області розроблення державних програм – навчання сучасним підходам до політичного проектування. Особливе значення належить підготовці спеціалістів, які володіють професійними навичками в області прикладного використання великої міждисциплінарної інформації для вирішення найбільш важливих проблем.

На підставі дослідження можна зробити висновок, що тільки законодавче оголошення надзвичайного економічного стану з використанням національних ресурсів, підготовки спеціалістів-аналітиків¹ може припинити черговий етап економічної революції, яка протягом 25 років народжується.

Список літератури

1. Симоненко, В. К. П'ятирічка крутого піке. Економічні есе / В. К. Симоненко. – К.: Довіра, 2016. – 327с.
2. Реформування державної політики в Україні: теоретико-методологічні засади дослідження та впровадження: навч.-наук. вид. / авт. кол.: В. А. Ребкало (кер.) [та ін.]; за ред. В. В. Тертички, В. А. Шахова. К.; Львів: НАДУ, 2012. с.
3. Easterly, W. *The Elusive Quest for Growth* / W. Easterly. – Cambridge, Mass. and London: The MIT Press, 2001.
4. Шульгина, Е. В. Развитие человеческого потенциала / Е. В. Шульгина. – М.: Moscow Business School, 2008.
5. Маркс, К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. 2-е издание, т. 39, с. 174. Изд пів. літ., 1955-1974 г. г.
6. Управління після результатів / Т. Санталайнен, Э. Воутилайнен, П. Поренне, Й. Х. Ниссинен. – М.: Прогрес, 1988 – 320 с.
7. Журавлев, П. В. Світовий досвід в управлінні персоналом. Огляд зарубіжних джерел [Електронний ресурс] / П. В. Журавлев, М. Н. Кулапов, С. А. Сухарев.
8. Эдингтон, Д. Одинхвилинний менеджер і життя рівновага / Д. Эдингтон, К. Бланшар. – М.: Попурі, 2002. – 143 с.
9. Синк, Д. С. Управління продуктивністю: планування, вимір і оцінка, контроль і підвищення: Пер. з англ. / Д. С. Синк. – М.: Прогрес, 1989. – 258 с. [10] та ін.
10. Quade, E. *Analysis for Public Decisions* / E. Quade. – New York, 1975, p. VII.
11. Statement by the Honorable M. Blumental. – Department of Treasury News. Washington, 1977, Sept. 15, P. 9.
12. Геєць, В. М. Формування дохідної частини бюджету: підсумки, проблеми, перспективи / В. М. Геєць // Економіка і прогнозування. – 2004. – №1. – С. 9-30.
13. Страшун, Б. А. Конституционные перемены в Восточной Европе. 1989–1990 / Б. А. Страшун. – М.: Юридическая литература, 1991. – 208 с.
14. Коротка історія Чехії і Словаччини / за ред. проф. П. С. Федорчака. – Івано-Франківськ: Плай, 1999. – 170 с.
15. Эрхард, Л. Благосостояние для всех / Людвиг Эрхард; пер. с нем. – М.: Дело, 2001. – 335 с.
16. Квейд, Э. Анализ складных систем / Э. Квейд; пер. з англ. И. И. Андреева, И. М. Верещагина. – М.: Радянське радіо, 1989. – 520 с.
17. *Public Administration Review*, 1977, May – June, p. 223.

References

1. Symonenko, V. K. (2016). *Pyatyrichka krutoho pike. Ekonomichni ese*. Kyiv: Dovira.
2. Rebkalo, V. A., Tertychky, V. V. & Shakhova, V. A.. (2012). *Reformuvannya derzhavnoyi polityky v Ukraini: teoretyko-metodolohichni zasady doslidzhennya ta vprovadzhennya*. L'viv: NADU.
3. Easterly, W. (2001). *The Elusive Quest for Growth*. Cambridge, Mass. and London: The MIT Press.
4. Shul'hyna, E. V. (2008). *Razvytye chelovecheskoho potentsyala*. Moscow: Moscow Business School.
5. Marks, K. & Enhel's, F. (1955-1974). *Sochynenyaya*. Vol. 39. 174.
6. Santalaynen, T., Voutylaynen, E., Porenne, P. & Nyssynen, Y. Kh. (1988). *Upravlinnya pislya rezul'tativ*. Moscow: Prohres.
7. Zhuravlev, P. V. Kulapov, M. N. & Sukharev, S. A. (n.d.). *Svitovyy dosvid v upravlinni personalom. Ohlyad zarubizhnykh dzherel*.
8. Edinhton, D. & Blanshar, K. (2002). *Odynkhvylennyu menedzher i zhyttyeva rivnovaha*. Moscow: Popuri.

¹ Зазначимо, що особливу роль у підготовці спеціалістів-аналітиків належить самоосвіті, саморозвитку і самовдосконаленню, самостійній праці з підвищення методологічно-теоретичного рівня, розвитку практичних навичок інформаційно-аналітичної роботи, засвоєнню нових технологічних засобів і інструментів.

-
9. Synk, D. S. (1989). *Upravlinnya produktyvnisty: planuvannya, vymir i otsinka, kontrol' i pidvyshchennya*. Moscow: Prohres.
 10. Quade, E. (1975). *Analysis for Pudlik Detsisions*. New York.
 11. *Statement by the Honorable M. Blumental*. (1977). Department of Treasure News. Washington.
 12. Heyets', V. M. (2004). Formuvannya dokhidnoyi chastyny byudzhetu: pidsumky, problemy. *Ekonomika i prohnozuvannya*, 1, 9-30.
 13. Strashun, B. A. (1991). *Konstitutsionnye peremeny v Vostochnoy Evrope*. Moscow: Yurydycheskaya lyteratura.
 14. Fedorchak, P. S. (1999). *Korotka istoriya Chekhiyi i Slovachchyny*. Ivano-Frankivs'k: Play.
 15. Erkhard, L. (2001). *Blahosostoyanye dlya vsekh*. Moscow: Delo.
 16. Kveyd, Э. (1989). *Analiz skladnykh system*. Moscow: Radyans'ke radio.
 17. *Publik Advinistration Review*. (1977). May – June, 223.

Стаття надійшла до редакції 25.09.2017 р.

Сергій Анатолійович РИБАЛЬЧЕНКО

кандидат економічних наук,
асистент кафедри економічної кібернетики,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
E-mail: sergiy.rybalchenko@gmail.com

**ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКСПЕРТНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ МАКРОПОКАЗНИКІВ УКРАЇНИ
ЗА ПЕРІОД 1999-2020 РР.**

Рибальченко, С. А. Характеристика експертного прогнозування макропоказників України за період 1999-2020 рр. [Текст] / Сергій Анатолійович Рибальченко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 82-92. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Більшість економічних агентів використовують прогнози макросередовища. Прогнози стають першочерговою основою розробки та затвердження бюджетів. Методологія та точність прогнозування впливають на фактичну реалізацію об'єкта прогнозування через стимулювання економічних агентів.

Мета роботи. Виявити закономірності в макроекономічних прогнозах вітчизняних та закордонних експертів.

Методологія. Для аналізу використано не окремі прогнози інституцій, а складено базу історичної зміни прогнозів одного й того ж показника. Відповідно макроіндекс України певного року прогнозувався експертами від 5 до 10 разів у різні часові проміжки. Відображення плинності настроїв експертів аналізувалось поруч з зовнішніми проявами кон'юнктури та внутрішніх упереджень фахівців. Прогнози, здійснені на середню перспективу в 2-4 роки, відриваються експертами від поточної ситуації та відображають здебільшого внутрішні моделі та настрої. Тому, незалежно від року реалізації об'єкта прогнозування, короткострокові та середньострокові прогнози мають характерні особливості, що потребують виокремлення.

Результати. Здійснено аналітичний та графічний аналіз плинності експертних прогнозів макроекономічних індексів. Розмежовано тенденції в економічній кон'юнктурі (періоди зростання, кризи) та внутрішніх настроях виконавців передбачень. Сформовано власний середньостроковий прогноз. Показано неефективність експертного прогнозування інфляційних процесів в Україні за попередні періоди.

Сфери застосування результатів. Виконавці прогнозів економічного відтворення можуть ефективно врахувати зазначені тенденції та скоректувати власну методологію розрахунку результату. Наявні дані можуть стати основою для подальшого статистичного і економетричного аналізу, виділення провідних факторів у експертному прогнозуванні, при побудові інтелектуальних систем з рекурентною корекцією похибки прогнозування.

Ключові слова: макроекономічні індекси; прогнозування; експертний метод; валовий внутрішній продукт; дефлятор; економічне зростання.

**DESCRIPTION OF EXPERT FORECASTING
OF UKRAINIAN MACROECONOMIC INDICATORS
FOR THE PERIOD 1999-2020**

Abstract

Introduction. Most economic agents use forecasts of macro environment. Predictions are the primary basis of the budgets development and approval. Methodology and forecasting accuracy influence actual realization of object, through the stimulation of economic agents.

Purpose. The article aims to identify patterns in macroeconomic forecasts which are completed by domestic and foreign experts.

Method (methodology). To carry out the analysis, we have not used the individual forecasts of institutions. It has been completed the database of historical change of predictions of the same indicator. Accordingly, the macro index of Ukraine of certain year was predicted by experts from 5 to 10 times at different time intervals. The fluidity of experts' mood was analysed along with external conjuncture effects and internal prejudices of specialists. Forecasts, which have been made on a medium term for 2-4 years, are disconnected by experts from the current situation and mostly reflect internal models and mood. Therefore, despite the year of the object realization, short-term and medium-term forecasts have features that need to be highlighted.

Results. The analytical and graphical analysis of the expert forecasts flow of macroeconomic indices has been carried out. The trends in the economic conditions (periods of growth, crisis) and the internal attitudes of foresights performers have been distinguished. Own medium-term forecast has been formed. The ineffectiveness of expert forecasting of inflation processes in Ukraine for previous periods has been shown.

Application of results. Performers of economic reproduction forecasts can effectively take into account the marked trends and correct their own calculation methodology. The collected data can be the basis for further statistical and econometric analysis, determination of the main factors in expert forecasting, construction of intelligent systems with recurrent correction of prognostic error.

Keywords: macroeconomic indices; forecasting; expert method; Gross Domestic Product; deflator; economic growth.

JEL classification: E60, C43, C81

Вступ

Переважна більшість бюджетних планів підприємств реального сектору економіки беруть до уваги прогноз розвитку країни здійснення діяльності. Та й сам бюджетний процес України вимагає затвердження прогнозних індикаторів як мінімум на рік уперед, що здійснюється окремим рішенням Кабінету Міністрів. Через таку необхідність та за головування Міністерства економічного розвитку і торгівлі України регулярно проводиться дискусія експертів з питань макроекономічного аналізу та прогнозування. Дискусія проводиться з періодичністю квартал-півроку. Результатом є випуск «Україна: перспективи розвитку. Консенсус-прогноз» за відповідний період. [1]

Зазначене видання ініціювалось за сприяння Програми Розвитку Організації Об'єднаних націй (ПРООН) в межах Проекту «Прискорення прогресу в досягненні Цілей Розвитку Тисячоліття в Україні». Програма є прикладом якісної та корисної реалізації міжнародної практики. У глобальному вимірі підприємства та організації орієнтуються на прогнози МВФ, Світового Банку та офіційних організацій відповідних країн. Міжнародні консалтингові компанії здебільшого повторюють закладені прогнози згаданих організацій. Інвестори закладають фінансування регіональних проектів відповідно до показників розвитку країн. Тому таке прогнозування перебуває одночасно під тиском точності та економічної необхідності. Регіональні відділення транснаціональних компаній схильні перевищувати очікування зростання внутрішніх показників з метою отримання більшого бюджетного фінансування від материнської компанії. Також популістичні настрої представників офіційних органів можуть сприяти завищенню окремих прогнозів, та це може викликати і зворотний ефект. Бо в переддень виборів завжди приємно перевиконати бюджет, а не навпаки.

У період затяжних тенденцій мало хто наважиться викласти прогноз за допустимими межами тяжіючого числового коридору. Тому кризові явища настільки неочікувані.

До провідних фахівців та практиків вітчизняного прогнозування макроіндексів належать Черняк О. І. [2], Горшкова Н. І. [3], Жебчук Р. Л. [4] та інші.

Мета та завдання статті

Необхідно виявити закономірності в макроекономічних прогнозах вітчизняних та закордонних експертів.

З огляду на зазначене основними завданнями роботи є:

- дослідити точність та відповідність реальним тенденціям економіки прогнозів експертів у межах Консенсус-прогнозу;
- зібрати та зіставити прогнози розвитку економіки України від глобальних організацій;
- описати наявні динамічні характеристики макропоказників України;
- висловити експертний прогноз макропоказників на 2017-2020 рр.

Для виконання окреслених завдань необхідно сформувати статистичну базу даних. До такої бази даних увійдуть історичні дані макроекономічних показників України, а саме: обсяг номінального ВВП; індекс зміни реального ВВП; дефлятор ВВП. Поруч з фактичними даними у базу даних уведено прогнози зазначених 3-х показників. Прогноз кожного показника здійснювався декілька разів. Наприклад, прогноз показника здійснено за два роки до фактичної реалізації та знову за один рік до реалізації і т. д. Доступ до минулих прогнозів, а не винятково найсвіжіших надає Міністерство економічного розвитку і торгівлі України та МВФ. Такі файли на мережевому ресурсі МЕРТ України датуються періодом з 2003 по 2017; на ресурсі ж МВФ – з 1999 по 2017 [5].

Виклад основного матеріалу дослідження

Усі прогнозні дані зведено в інформаційну таблицю Excel. Дані є нестандартними, тобто не мають характеру класичного часового ряду чи панелі даних. Для кожного показника на певну фактичну дату є від 2 до 10 різних історичних прогнозів, здійснених у різні періоди. Тому було введено змінні: прогноз *показника* в I півріччі поточного року; прогноз *показника* в II півріччі поточного року; прогноз *показника* в I півріччі –1го року; ...; прогноз *показника* в II півріччі –5го року.

У такому випадку динаміку прогнозів зміни реального ВВП України в межах консенсус-прогнозу МЕРТ України можна відобразити графічно.

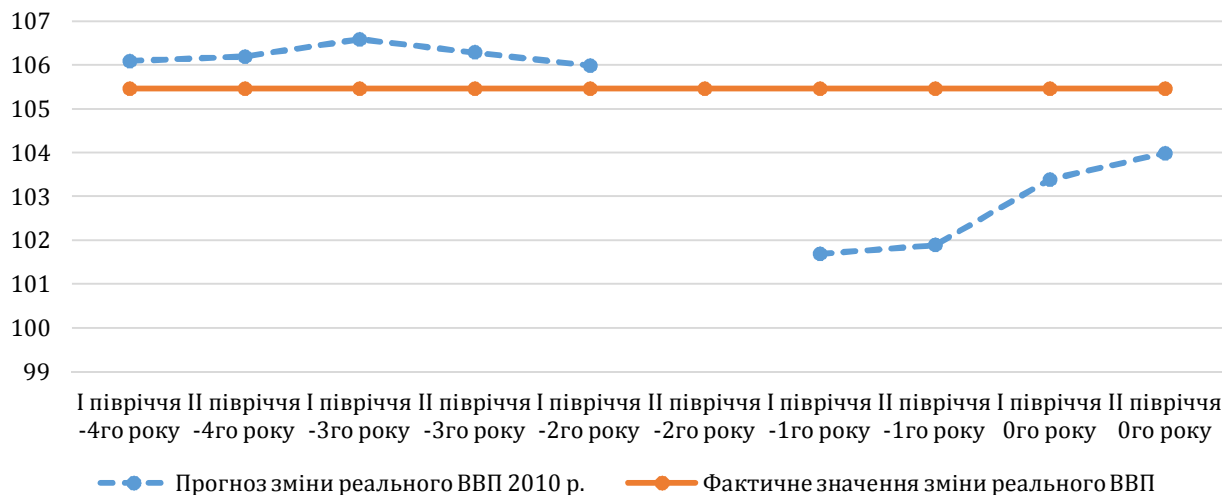


Рис. 1. Динаміка прогнозування зміни реального ВВП 2010 р. (МЕРТ)

Суцільна горизонтальна лінія відображає фактичну реалізацію показника зміни реального ВВП у 2010 р. – 105,47 (тобто +5,47 %). Пунктирна лінія, власне, і відображає зміну настроїв експертів у часі. Розрив пунктирної лінії обумовлено відсутністю проведення (публікації) прогнозів у II півріччі 2008 року, тобто за 2 роки до 2010 року. Прогнозування в ті динамічні дні (початок фінансової кризи) здійснювалось тільки на поточний 2008 та наступний 2009 рік. Зміна настрою експертів, з переоцінювання 2010 року в період з 2006-го по початок 2008-го року, і відповідно недооцінювання 2010 року з 2009-го по поточний 2010-й рік, обумовлено реакційністю на структурні зміни та несподіванки фінансової кризи.

Аналогічний графік можна продемонструвати для історичного прогнозування зміни реального ВВП України фахівцями МВФ. Слідкуючи за лінією динаміки, можна побачити відносну стабільність

прогнозів МВФ. Реакція на фінансову кризу 2008-2009 рр. відобразилась у зниженні прогнозу з індексу 104 до 101 та планомірним поверненням на стаціонарний рівень індексу 104. Важливо відзначити перманентну недооцінку зміни реального ВВП України порівняно з фактичною реалізацією.

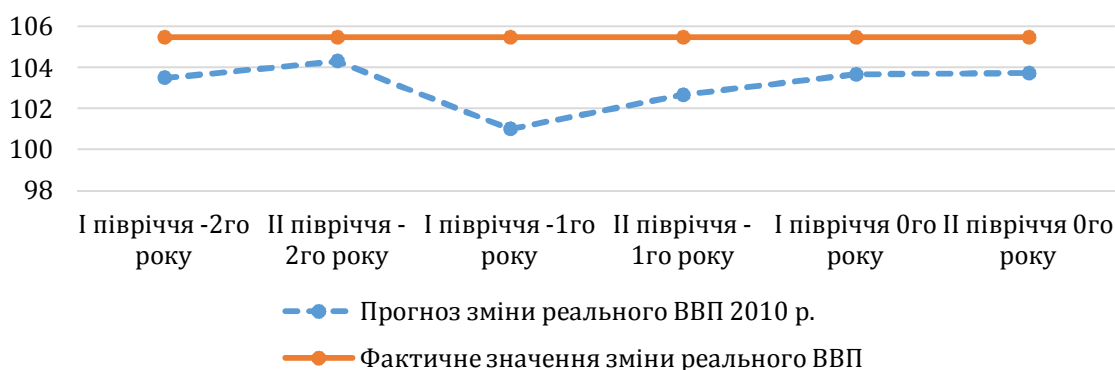


Рис. 2. Динаміка прогнозування зміни реального ВВП 2010 р. (МВФ)

Порівнюючи рис. 1 та рис. 2, можна зауважити, що в спільний період прогнозування 2009-2010 рр. динаміки прогнозів МЕРТ та МВФ корелюють між собою.

Дані фактичного номінального ВВП України та прогнозів МЕРТ в проміжок за 3 роки до моменту реалізації фактичного значення.

Таблиця 1. Значення прогнозів та фактичного ВВП України (МЕРТ)

Рік	ВВП України, млн грн	I півріччя -3го року	II півріччя -3го року	I півріччя -2го року	II півріччя -2го року	I півріччя -1го року	II півріччя -1го року	I півріччя 0го року	II півріччя 0го року
2003	277355							240217	247555
2004	357544					266410	277584	302663	317151
2005	457325					340057	363070	422446	418493
2006	565018					489773	490895	484152	499687
2007	751106			548230	555208	562892	589080	631357	666421
2008	990819	613664	627947	641363	715810	752743	800414	931295	976390
2009	947042	730826	803521	872235	927937			1017401	956427
2010	1079346	1010695	1075829	1331193		1197470	1117992	1067205	1078765
2011	1299991	1545954		1397182		1244736	1269464	1268997	1297279
2012	1404669	1630201				1495778	1517702	1479807	1445424
2013	1465198			1918046	1729412	1695854	1621428		
2014	1586915		1970717	1887445	1729913	1690117	1591849	1513157	1516890
2015	1988544	2100681	1908818			1690433	1698609	1955800	1943900
2016	2383182			1856472	1863585	2282100	2235100		2301700
2017		2038821	2044584	2543063	2485500		2626600		
2018		2833867			2983750				

Номінальні значення різних років та періодів прогнозування неможливо порівнювати між собою, не взявши до уваги інфляцію (дефлятор ВВП). Тому номінальні показники приведені до реального значення в одиницях 31. 12. 1996 року. Фактичне значення і-го номінального ВВП ділимо на добуток дефляторів ВВП з 1997-го по і-й роки.

$$ВВП_i^{\text{реальне}} = \frac{ВВП_i^{\text{номінальне}}}{\prod_{j=1997}^i Id_j}, \quad (1)$$

де Id_j – індекс дефлятора j-го року.

Прогнозні значення номінального ВВП не можуть бути приведені до реального значення описаним вище методом, оскільки на момент виконання прогнозу деякі дійсні значення індексів дефлятора відсутні. У такому випадку прогноз номінального ВВП ділимо на наявні фактичні значення індексів дефлятора та, починаючи з року виконання прогнозу, на прогнози індексів дефлятора, виконані в той самий період прогнозування, що і прогноз номінального ВВП.

$$p\text{ВВП}_i^{\text{реальне}} = \frac{p\text{ВВП}_i^{\text{номінальне}}}{\prod_{j=1997}^{p-1} Id_j * \prod_{j=p}^i pId_j}, \quad (2)$$

де $p\text{ВВП}_i^{\text{реальне}}$ – прогноз ВВП i -го року, приведеного до значення 1996-го року;

$p\text{ВВП}_i^{\text{номінальне}}$ – прогноз номінального ВВП i -го року;

i – період, на який виконується прогноз;

p – період, у якому виконано прогноз;

pId_j – прогноз, виконаний у період p , індексу дефлятора на j -й рік.

Розрахунки за наведеними формулами (1) та (2) наведено у наступній таблиці.

Таблиця 2. Значення прогнозів та фактичного реального (1996 рік) ВВП України (МЕРТ)

Рік	ВВП України, млн грн	I півріччя -3го року	II півріччя -3го року	I півріччя -2го року	II півріччя -2го року	I півріччя -1го року	II півріччя -1го року	I півріччя 0го року	II півріччя 0го року
2003	106767							94227,3	97335,2
2004	119361					98773	102385	107979	111596
2005	123028					114452	120069	124913	119613
2006	132343					134218	125948	115210	120452
2007	143216			142405	133379	120079	127584	131567	134855
2008	146428	151092	141249	127391	146671	140181	143590	143494	143375
2009	124265	135159	155764	149433	152652			125926	121535
2010	124589	159296	162293	161127		127113	123535	123159	124548
2011	131398	170809		133977		128486	130222	129974	131934
2012	131712	141212				137523	138867	137349	139075
2013	131676			164350	147886	143223	144119		
2014	123049		157496	150097	144785	143157	135923	124530	121499
2015	110904	157302	150432			127399	123798	111427	107818
2016	113984			132367	128255	112277	108364		111894
2017			133124	118146	111167		113350		
2018		121454			118785				

Тепер значення прогнозів різних періодів та фактичну реалізацію можна порівнювати безпосередньо. Так, наприклад, прогнози ВВП на 2008 рік в таблиці 1 коливаються в межах від 613 до 976 млрд грн. Може скластись оманливе враження, що всі прогнози значно занижено у зіставленні з фактичним значенням. Та при такому погляді не відомі показники інфляції, закладеної у відповідні періоди. Тепер прогнози реального ВВП на 2008 рік у таблиці 2 коливаються в межах від 127 до 151 млрд грн. Тобто найнижче значення прогнозу, здійсненого в I півріччі 2005 року на 2008 рік, – 613.664 млрд грн, виявляється найоптимістичнішим прогнозом, що перевищує фактичну реалізацію ВВП 2008 року. Прогноз, приведений до реального значення, – 151.092 млрд грн, а фактичне ВВП 2008 р., приведенне до реального значення, – 146.428 млрд грн.

Маючи можливість зіставляти прогнозні величини між собою та з фактичною реалізацією, розрахуємо похибку прогнозу в кожен період його здійснення.

$$\varepsilon\text{ВВП}_i = \text{ВВП}_i^{\text{реальне}} - p\text{ВВП}_i^{\text{реальне}} \quad (3)$$

Розрахунок похибок прогнозування також створює можливість проводити аналіз не тільки точності прогнозування ВВП певного року, а й точність прогнозування, здійсненого в певний період.

Позитивні значення похибки свідчать про переважну недооцінку ВВП України вітчизняними експертами в прогнозах, здійснених не довше ніж за 2 квартали до фактичної реалізації прогнозу з виходом офіційної статистики. Причиною може бути сезонність української економіки. Експерти, орієнтуючись на індикатори зростання перших 2-х кварталів поточного року, висловлюють припущення про продовження тенденцій перших кварталів. Та сезонний характер української економіки, в тому числі ВВП, свідчить про прискорення зростання в 3-му та 4-му кварталах.

Динаміка прогнозів, зображена на рис. 4, може свідчити про перманентну переоцінку зростання української економіки вітчизняними експертами в середній перспективі.

Аналогічні похибки прогнозу спеціалістів МВФ мають схожу динаміку.

Об'єднуючи ряди похибок прогнозування ВВП вітчизняними експертами періоду від 4-х років до поточного року фактичної реалізації, отримуємо наступний графік.

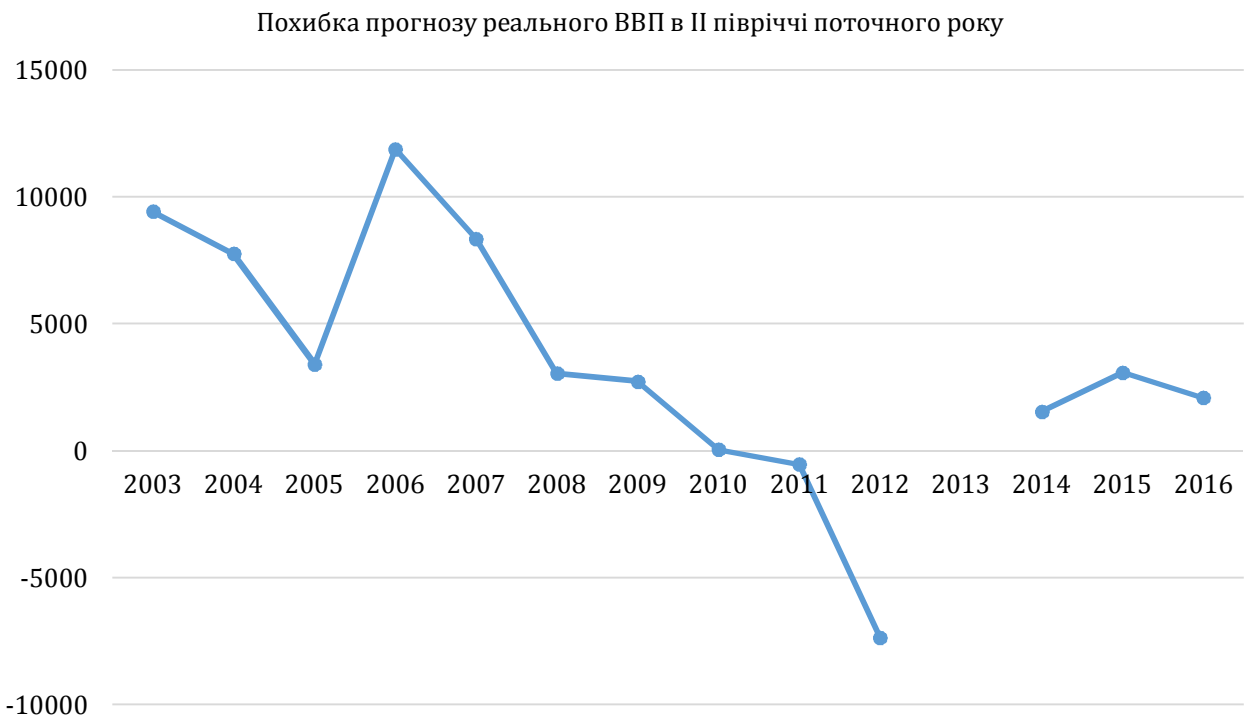


Рис. 3. Динаміка похибки прогнозування реального ВВП, здійсненого в II півріччі поточного року фактичної реалізації (МЕРТ)



Рис. 4. Динаміка похибки прогнозування реального ВВП, здійсненого в I півріччі -3-го року прогнозування (МЕРТ)

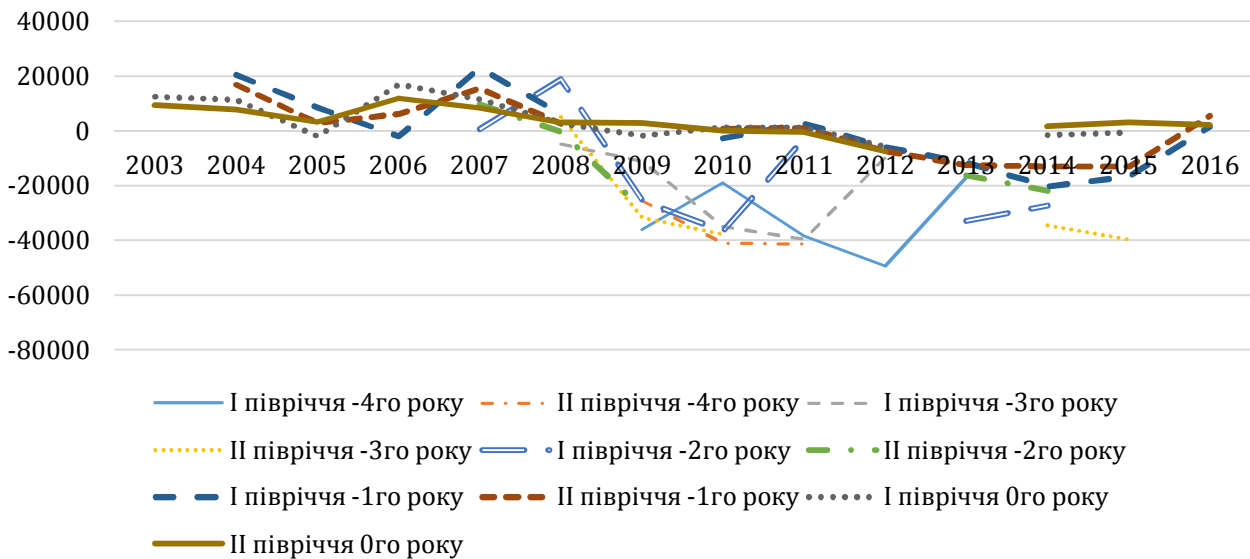


Рис. 5. Динаміка похибки прогнозування реального ВВП, здійсненого в і-ий період (МЕРТ)

На рис. 5 до 2007 року не нульові значення демонструють тільки 4 початкових ряди (прогнози поточного та -1-го року). Прогнози почали здійснювати у 2003 році на 2 роки наперед. Тільки з 2005 року прогнози роширили до 4 років наперед. Відповідно відсутність динаміки -2го – -4го років до 2007 року не є свідченням статистичної властивості, а винятково адміністративної.

Усе ж візуально помітне зміщення рядів динаміки відносно уявної вертикальної осі 2008 року. До 2008 року більшість значень додатніх (недооцінка фактичної реалізації) та після 2008 року пережно від'ємні значення (переоцінка фактичної реалізації). Можна підтвердити очевидний вплив фінансово-економічної кризи на настрої вітчизняних експертів. Та поруч з цим явно простежується переоцінка реального ВВП України в прогнозах, здійснених за 2-4 роки до реалізації. Експерти сподіваються на сприятливі перспективи в середній перспективі, тобто присутня віра у світле майбутнє за 3-4 роки.

Як вже було показано раніше, прогнози, виконані в поточному році реалізації, тяжіють до недооцінки реального ВВП України. Фінансово-економічна криза спричинила перетікання до переоцінки відновлення ВВП і в поточному році, але вже в період 2014-2016 рр. прогнози, виконані в поточному році реалізації, повертаються до недооцінки. Тобто війна з зовнішнім агресором скорочує реальне ВВП України поточного року повільніше, ніж вітчизняні експерти.

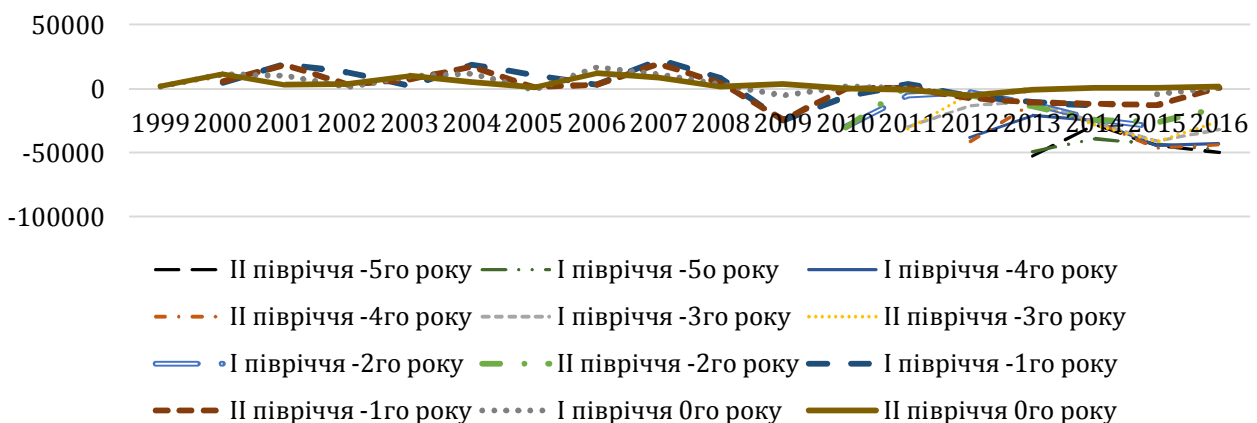


Рис. 6. Динаміка похибки прогнозування реального ВВП, здійсненого в і-ий період (МВФ)

Візуально динаміка рядів прогнозу ВВП України, здійсненого фахівцями МВФ (рис. 6), схожа в основних моментах на динаміку рядів рис. 5.

Якщо сприймати показник реального ВВП України в цінах кінця 1996-го року складно, то перейдемо до ствердження тенденції в прогнозуванні зміни реального ВВП.

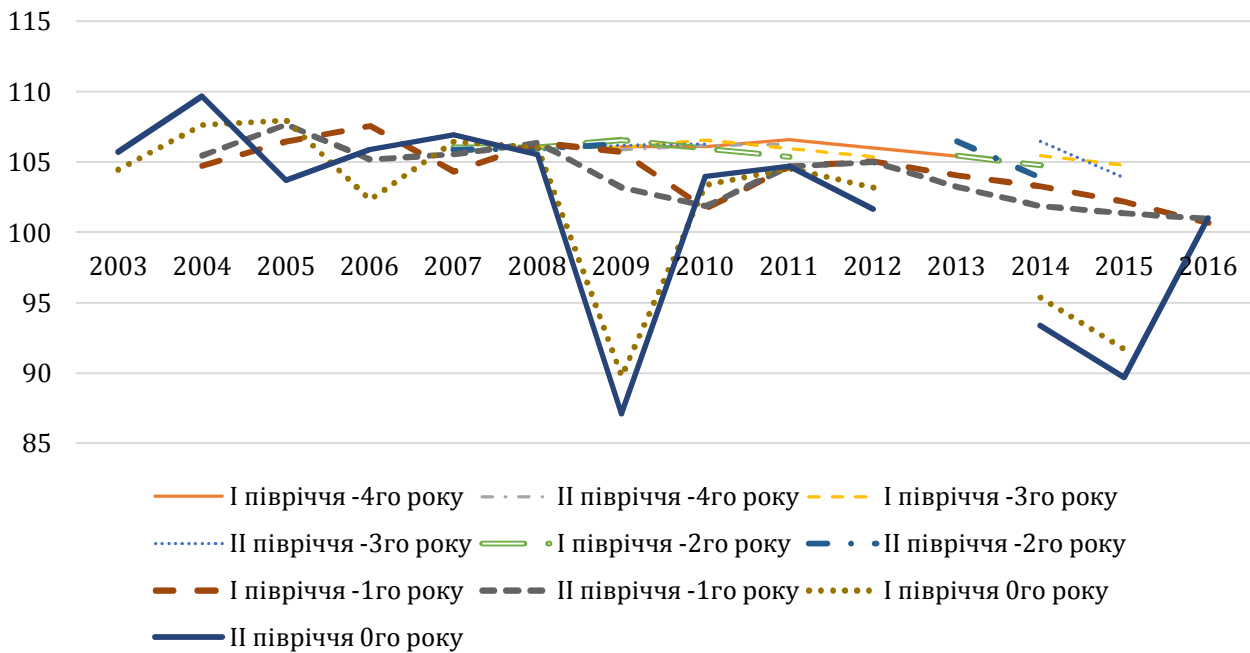


Рис. 7. Динаміка прогнозів індексу зміни реального ВВП, здійсненого в і-ий період (МЕРТ)

Середній приріст реального ВВП України в період 2003-2007 рр. склав 8,03 %, прогнози ж зростання в цей період були 6,01 %. Економіка зростала значними темпами, і експерти прогнозували значні темпи, але перманентно недооцінювали темпи зростання (рис. 7). Після кризи в період 2008-2016 рр. середній приріст (-падіння) ВВП склав -2,341 %, середній прогноз в аналогічний період склав 3,57 %. Варто зауважити, що для 2008-2016 рр. з'явилося значно більше прогнозів (додалися прогнози середньої перспективи, здійснені за 2-4 роки до фактичної реалізації). Як показано раніше, такі прогнози переоцінюють позитивні обставини. Загалом помітна низхідна тенденція в прогнозуванні індексу зміни реального ВВП України.

Для зіставлення наведемо такі ж прогнози, виконані МВФ.

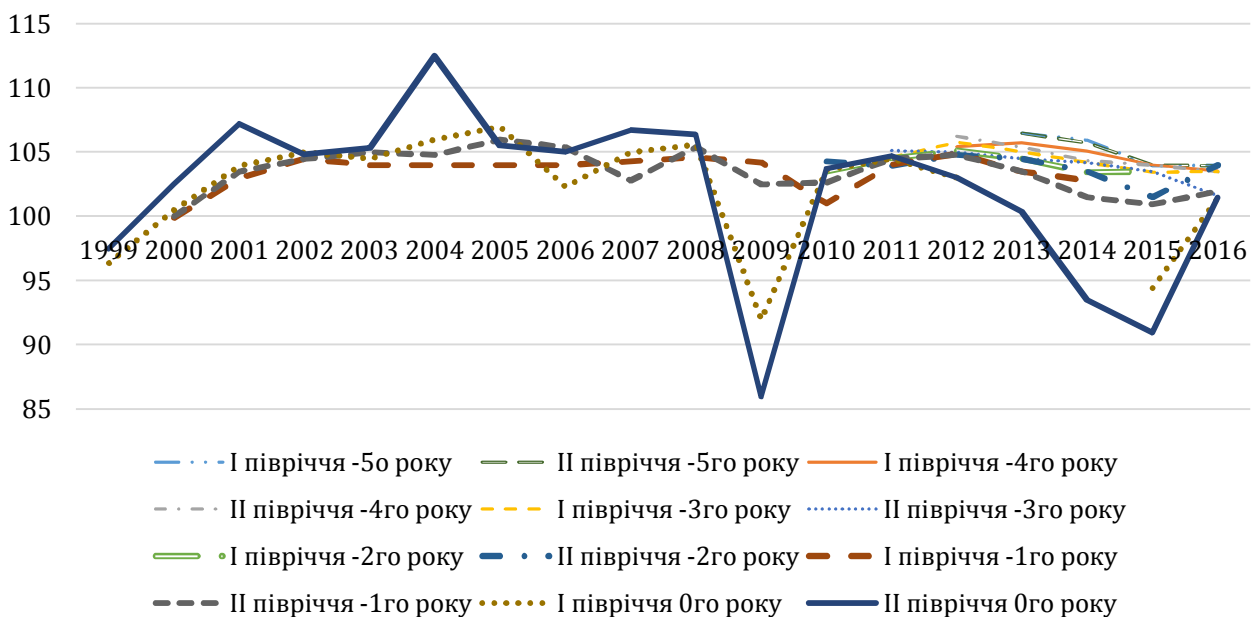


Рис. 8. Динаміка прогнозів індексу зміни реального ВВП, здійсненого в і-ий період (МВФ)

Принциповою відмінністю між прогнозами МВФ та МЕРТ є відносна стабільність оцінок зростання реального ВВП України фахівцями МВФ. Якщо вилучити кризові піки падіння, то середнє значення прогнозу складе +4,15 %. Тобто загальна філософія прогнозування фахівцями МВФ для України – це стаціонарне зростання на 4 %, з корекцією в поточні періоди до фактичної ситуації.

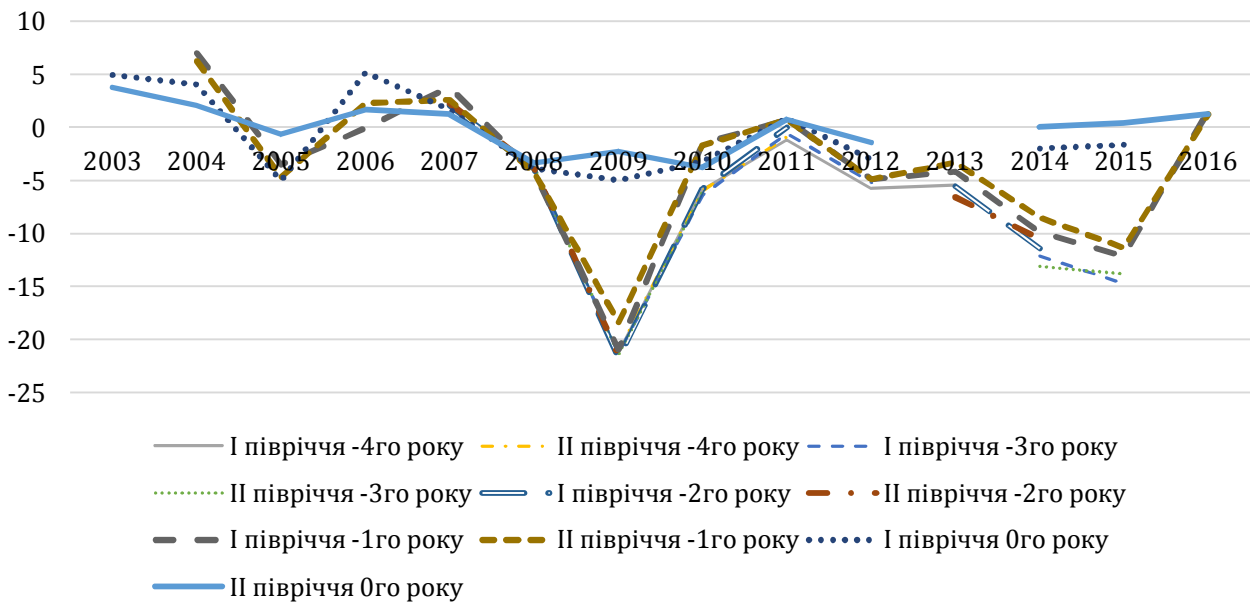


Рис. 9. Динаміка похибок прогнозів індексу зміни реального ВВП, здійсненого в і-ий період (МЕРТ)

На рис. 9 похибка прогнозування вітчизняними експертами переважно коливається в межах коридору -5 %;+5 %. Помилитись на 5 % при прогнозуванні ВВП – це, звичайно, значний ризик економічного зростання загалом.

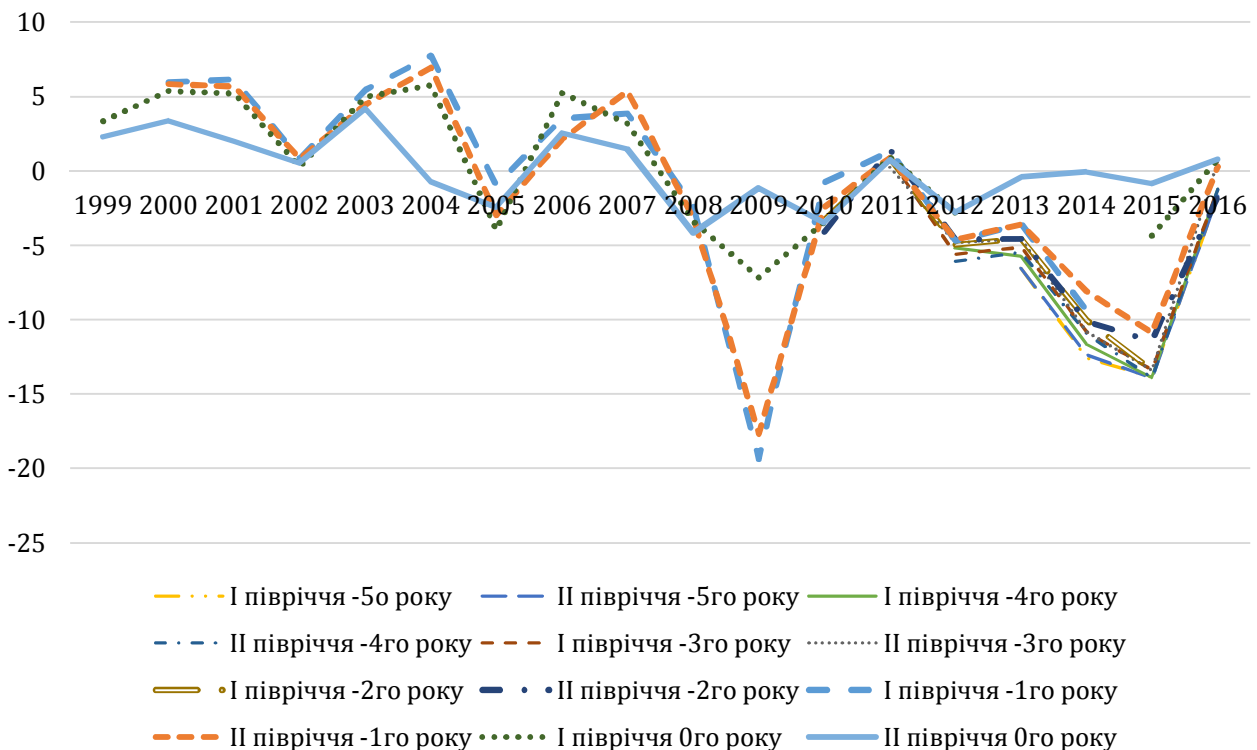


Рис. 10. Динаміка похибок прогнозів індексу зміни реального ВВП, здійсненого в і-ий період (МВФ)

Характерною особливістю є те, що експерти МВФ при прогнозуванні економічного зростання України помиляються не менше ніж вітчизняні (рис. 10).

Поруч з прогнозуванням ВВП варто зазначати експертні оцінки зміни дефлятора (інфляції) з метою приведення номінальних показників до реальних. Відповідно експерти МЕРТ та МВФ регулярно висвітлюють думки з цього приводу.

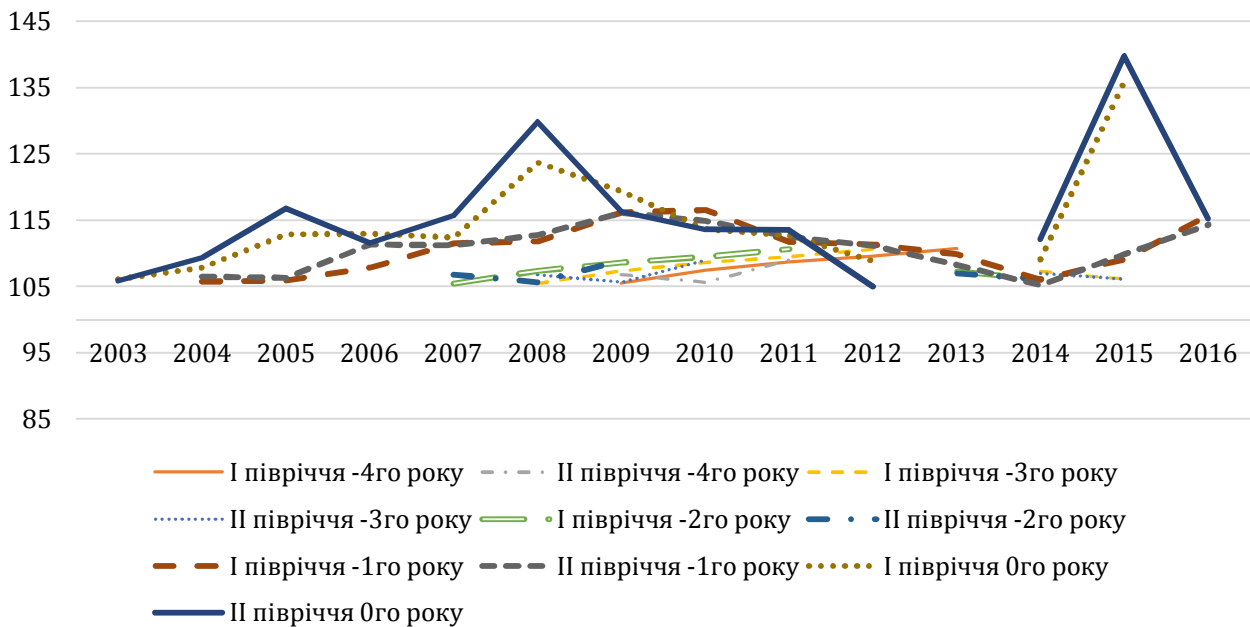


Рис. 11. Динаміка прогнозів індексу дефлятора ВВП, здійсненого в і-ий період (МЕРТ)

Середній дефлятор ВВП України в період 2003-2007 рр. склав 17,05 %, прогнози ж дефлятора в цей період були 9,56 %. Ціни зростали значними темпами, і експерти прогнозували значні темпи, але перманентно значно недооцінювали рівень дефлятора ВВП (рис. 11). Після кризи в період 2008-2016 рр. середній дефлятор ВВП склав 17,01 %, середній прогноз в аналогічний період склав 11,06 %. Тобто можна спостерігати перманентне недооцінювання зростання цін.

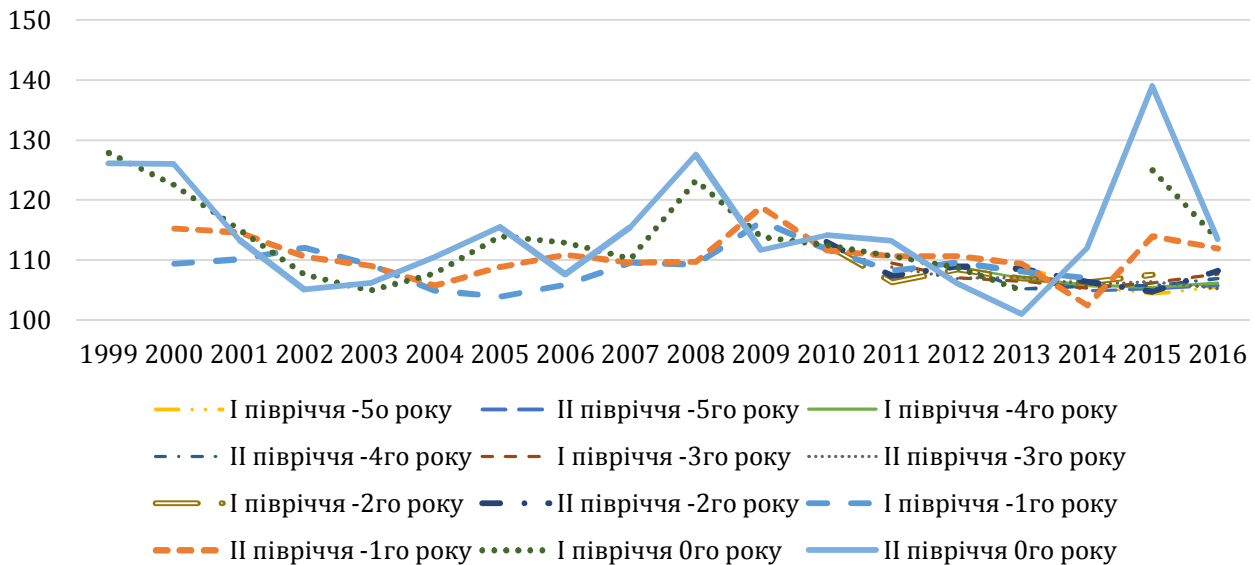


Рис. 12. Динаміка прогнозів індексу дефлятора ВВП, здійсненого в і-ий період (МВФ)

Очікування стосовно інфляційних процесів мають більш хаотичний характер. Рівень прогнозів до 2008 року експертами МВФ усереднюється до 9,21 %, а після 2008 року – 9,59 % (рис. 12). Перманентна недооцінка дефлятора притаманна і експертам МВФ.

Підсумувати висловлені характеристики прогнозів 3 основних макропоказників можна власним баченням розвитку економіки України у 2017-2020 рр.

Таблиця 3. Експертний прогноз на 2017-2020 рр.

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Номінальний ВВП	2916583	3348319	3736564	4193949
Індекс зміни реального ВВП	101,9	103,8	104,1	104,8
Дефлятор ВВП	120,1	110,6	107,2	107,1

Варто зазначити, що ці прогнози застосовні для сценарію стаціонарного розвитку подій. При цьому прогноз дефлятора перебуває під значним ризиком до зростання, при збереженні низьких темпів зростання реального ВВП. При реалізації ефективних галузево-ринкових реформ прогноз зростання ВВП перебуватиме під позитивним ризиком перевищення на 4-8,5 %.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Експертний метод є провідним для національних та глобальних організацій при прогнозуванні основних макропоказників України.

Спостерігається значна кореляція між консенсус-прогнозами Міністерства економічного розвитку та торгівлі України і МВФ.

У короткостроковій перспективі експерти тяжіють до недооцінки темпів зростання ВВП України та переоцінюють цей самий показник у середній перспективі.

Експертне прогнозування інфляційних процесів в Україні можна вважати незадовільним. Цим хибують і вітчизняні, й зарубіжні фахівці. Прогнозні очікування концентруються на стабілізації інфляції на рівні 7-12 % у рік, але фактична реалізація доводить актуальність значно вищих рівнів. Особливо при незначному зростанні реального ВВП.

Список літератури

1. Консенсус-прогноз: [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Київ: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2003-2017. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Konsensus-prognoz> (дата звернення 07.11.2017) – Назва з екрана.
2. Макроекономічна політика в Україні: проблеми науки та практики: [монографія] / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, В. В. Вітлінський, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та інші. – Х.: ВД „ІНЖЕК”, 2007. – 352 с.
3. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення: [монографія] / О. М. Бородіна, Т. В. Бурлай, Н. І. Горшкова та ін.; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К.: Основа, 2007. – 488 с. – ISBN 978-966-699-228-7.
4. Жебчук Р. Л. Поліпшення якості прогнозів як важлива передумова оптимізації бюджетного планування в Україні / Р. Л. Жебчук // Стратегічні пріоритети. – 2014. – 3 (32). – С. 96-102.
5. World Economic Outlook Databases: [база даних містить глобальну макроекономічну статистику]. – Електронні дані. – Washington: International Monetary Fund, 1999-2017. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>.

References

1. *Consensus Forecast*. (n. d.). Retrieved from <http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Konsensus-prognoz>.
2. Ponomarenko, V. S., Kyzym, M. O., Vitlinskii, V. V., Klebanova, T. S., & Cherniak, O. I. (2007). *Макроекономічна політика в Україні: проблеми науки та практики*. Kharkiv: INZHEK.
3. Borodina, O. M., Burlai, T. V., & Horshkova, N. I. (2007). *Konkurentospromozhnist ekonomiky Ukrainy: stan i perspektivy pidvyshchennia*. Kyiv: Osнова.
4. Zhebchuk, R. L. (2014). Polipshennia yakosti prohnnoziv yak vazhlyva peredumova optymizatsii biudzhethnoho planuvannia v Ukraini. *Stratehichni priorytety*, 3, 96-102. Retrieved from http://www.niss.gov.ua/public/File/Str_prioritetu/SP_3_2014.pdf#page=96.
5. *World Economic Outlook Databases*. (n. d.). Retrieved from: <http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>.

Стаття надійшла до редакції 08.10.2017 р.

Наталія Петрівна САФОНІК

аспірантка,
Університет державної фіскальної служби України
E-mail: vityuk-natasha1116@ukr.net

ТРАНСФОРМАЦІЯ РІВНЯ ЖИТТЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Сафонік, Н. П. Трансформація рівня життя осіб з інвалідністю в контексті соціально-економічного розвитку країни [Текст] / Наталія Петрівна Сафонік // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 93-99. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Забезпечення високого рівня життя осіб з інвалідністю виступає одним із важливих питань формування ефективної моделі соціально-економічної політики країни. Враховуючи нинішній стан економіки України, що характеризується нестабільністю, високим рівнем інфляції, скороченням реальних доходів громадян, особливо інвалідів, підвищення рівня життя, матеріального добробуту та забезпечення захисту найбільш соціально вразливих верств суспільства вимагає підвищеної уваги.

Метою статті є аналіз сучасного стану рівня життя осіб з інвалідністю в Україні та визначення основних напрямів щодо підвищення його якості.

Методологія. Для вирішення поставлених завдань використовувались загальнонаукові та спеціальні методи: аналіз і синтез, узагальнення, порівняльний та графічний аналіз.

Результати. Проаналізовано тенденції у зміні чисельності осіб з інвалідністю та розглянуто їх динаміку за 2007 – 2016 рр. Розглянуто співвідношення темпів зростання середнього розміру пенсії за інвалідністю та середньомісячної заробітної плати. Здійснено порівняльний аналіз купівельної спроможності осіб, які отримують пенсію по інвалідності на окремі продовольчі товари за останні три роки. На основі проведеного дослідження окреслено проблеми, що знижують рівень життя осіб з інвалідністю, та визначено напрями його підвищення.

Ключові слова: пенсія по інвалідності; середньомісячна заробітна плата; купівельна спроможність; рівень життя; працевлаштування інвалідів; соціальні гарантії.

Nataliia Petrivna SAFONIK

PhD Student,
University of the State Fiscal Service of Ukraine
E-mail: vityuk-natasha1116@ukr.net

**TRANSFORMATION OF THE LEVEL OF LIFE OF DISABLED PERSONS
IN THE CONTEXT OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT
OF THE COUNTRY**

Abstract

Introduction. Ensuring a high standard of living for persons with disabilities is one of the important issues of the formation of an effective model of social and economic policy of the country. Considering the current state of the Ukrainian economy, which is characterized by instability, high inflation, reduction of real incomes of citizens, especially the disabled ones, the raise of the standards of living, material well-being and the implementation of the protection of the most socially vulnerable sectors of society require special attention.

The purpose of the article is to analyse the current state of living standards of persons with disabilities in Ukraine and to determine the main directions for improving its quality.

Methodology. The general scientific and special methods have been used to solve the tasks of the research. They are the method of analysis and synthesis, method of generalization, method of comparative and graphical analysis.

Results The tendencies in changing the number of persons with disabilities and their dynamics for 2007-2016 have been analysed. The ratio of growth rates of the average size of pensions for people with disability and average

monthly wages is considered. A comparative analysis of the purchasing power of persons with disability who receive pension for some items of food for the last three years has been carried out. On the basis of the research, the problems, which reduce the standard of living of persons with disabilities, have been outlined. The directions of its increase the standard of living have been determined.

Keywords: *disability pension; average monthly salary; purchasing power; standard of living; employment of disabled people; social guarantees.*

JEL classification: H55, I31, J32

Вступ

Ефективність соціально-економічної політики держави визначається насамперед якістю та рівнем життя громадян. Це, відповідно, змушує державу підвищувати доходи населення, зокрема осіб з обмеженими можливостями, створювати сприятливі умови та забезпечувати якісне медичне обслуговування, здійснювати заходи щодо покращення якості та рівня освітньої сфери та сфери працевлаштування. Нині рівень життя інвалідів бажає чекати кращого, а з огляду на демографічну ситуацію, що склалася за роки незалежності на території нашої країни (чисельність громадян України з 1991 року скоротилася на 9,2 млн осіб), цей процес набуває характеру національної катастрофи. Сучасні соціально-економічні умови характеризуються зниженням рівня соціальних гарантій для всіх громадян. Вищезазначене свідчить, що дослідження проблематики рівня життя інвалідів, який виступає потужним інструментом забезпечення отримання гарантованих доходів на належному рівні, зменшення масштабів злиденності, відіграє важливу роль у розвитку людського потенціалу та є досить актуальним.

Існує значний доробок наукових праць, які присвячені проблемам визначення рівня життя населення. Серед українських науковців це Д. Богиня, Е. Лібанова, М. Кизим, В. Мандибур, О. Новікова та інші. Проте аналіз останніх публікацій свідчить про обмежене опрацювання проблематики дослідження рівня життя інвалідів.

Мета статті

Метою статті є аналіз сучасного стану рівня життя осіб з інвалідністю в Україні та визначення основних напрямів щодо підвищення його якості.

Виклад основного матеріалу дослідження

На сьогодні практика розвинених країн показує, що проблема рівня життя інвалідів як однієї з найбільш соціально незахищених верств суспільства повинна бути одним із пріоритетних напрямків соціально-економічної політики будь-якої держави. Соціально-економічний розвиток суспільства вимагає побудови ефективною та дієвою системи соціального захисту інвалідів, яка повинна забезпечувати належний рівень їх життя. Сьогодні ми можемо спостерігати значне збільшення їх чисельності, що досить загострює цю проблему. За даними Державної служби статистики України станом на початок 2017 року на 1000 осіб населення припадав 61 інвалід (для зіставлення: на початок 2016 року цей показник складав 61 інвалід, на початок 2015 р. – 60, на початок 2013 р. – 63) [1], що є невтішним фактом. Загалом динаміку чисельності інвалідів та середнього розміру пенсії по інвалідності показано на рис. 1.

З рис. 1 бачимо, що кількість інвалідів є досить значною, що викликає занепокоєння. Проте середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам за інвалідністю, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, незначний і зростає дуже повільно. Невтішним є і той факт, що значна частина інвалідів отримує пенсію на рівні прожиткового мінімуму, який нижчий середнього розміру пенсії по інвалідності, що був врахований при розрахунках. Тому, якщо для більшості громадян України заробітна плата є основним джерелом доходів і встановлюється на рівні не менше мінімальної заробітної плати, то для більшості інвалідів основним джерелом доходів є пенсійні виплати, які вони одержують у мінімальному чи навіть менше мінімального розміру, що є досить невтішним фактом.

Зростання мінімальної заробітної плати у 2017 році до 3200 гривень не призведе до аналогічного зростання мінімальних пенсій і відповідно до зростання розміру пенсії по інвалідності, оскільки мінімальна пенсія залежить не від рівня мінімальної зарплати, а від прожиткового мінімуму, який у 2017 році планується збільшити лише на 10 %. Це негативно позначилося на становищі людей з особливими потребами, оскільки спричинило зростання цін на продукти харчування, медикаменти, послуги, проїзд та інше.

На сьогодні можемо спостерігати невідповідність зростання державних соціальних гарантій та рівня розвитку економіки. Темпи зростання середньої пенсії по інвалідності за останні 10 років відстають від темпів зростання середньої заробітної плати, особливо це спостерігається протягом чотирьох останніх років (табл. 1).

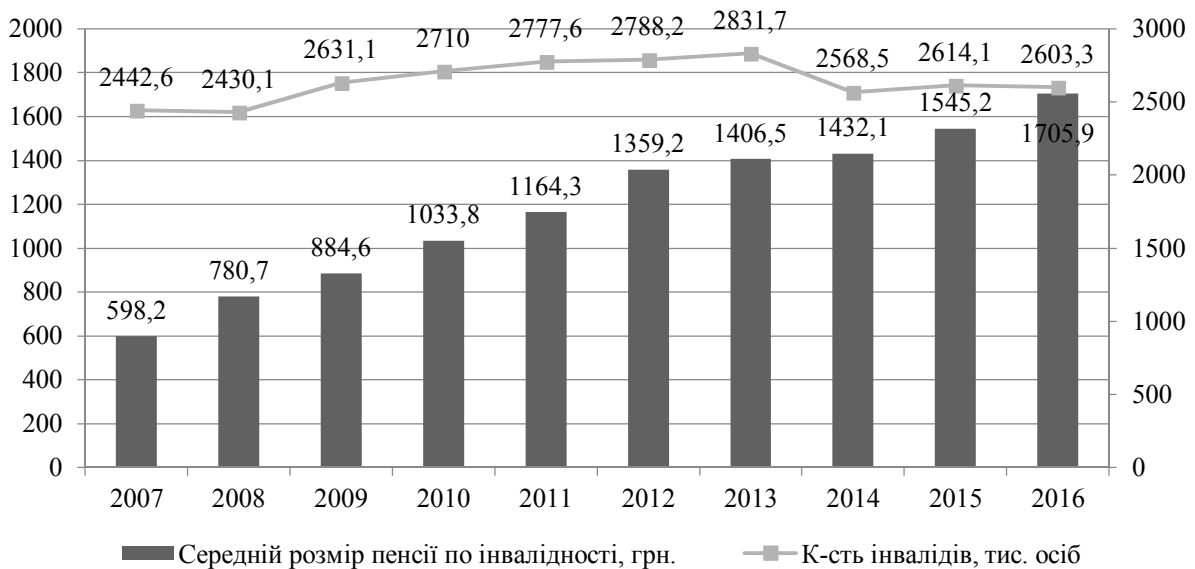


Рис. 1. Динаміка чисельності інвалідів та середнього розміру пенсії по інвалідності за 2007-2016 рр.

*Складено автором за даними [1].

Таблиця 1. Співвідношення темпів зростання середнього розміру пенсії за інвалідністю та середньомісячної заробітної плати за 2007-2016 рр.

Рік	Темпи зростання до попереднього року		Відхилення (+;-) темпів зростання пенсії по інвалідності від темпів зростання з/п
	Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам за інвалідністю	Середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного працівника	
2007	137,2	129,7	+7,5
2008	130,5	133,7	-3,2
2009	113,3	105,5	+7,8
2010	116,9	117,5	-0,6
2011	112,6	117,5	-4,9
2012	116,7	114,9	+1,8
2013	103,5	107,9	-4,4
2014	101,8	106,6	-4,8
2015	107,9	120,5	-12,6
2016	110,4	123,6	-13,2

*Складено та розраховано автором за даними [2-4].

Можна констатувати той факт, що середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам за інвалідністю не спроможний забезпечити гідний рівень життя людей з особливими потребами.

Загальноприйнятим показником, який використовується для визначення рівня пенсій, є коефіцієнт заміщення, що визначається як відношення середньої пенсії до середньої заробітної плати. Рівнем пенсії, який дозволить зберегти досягнутий рівень життя при виході на пенсію, є 60-80 % від заробітної плати. Однак жодна державна система серед світових економік не здатна забезпечити такий високий рівень пенсійного заміщення [5, с. 118]. Розрахуємо співвідношення середньомісячного розміру пенсій по інвалідності та середньомісячної заробітної плати за 2007-2016 рр. (табл. 2).

З табл. 2 видно, що за останні два роки спостерігається значне зменшення коефіцієнта заміщення (у 2015 році він склав 36,8 %, у 2016 – 32,9 %). Проте варто зазначити, що навіть збільшення коефіцієнта заміщення не дає підстав стверджувати, що добробут інвалідів зростає. Причинами незначного зростання середньої пенсії по інвалідності та середньої заробітної плати можуть бути події на сході України, низький рівень оплати праці, а також повільне зростання мінімальних соціальних стандартів та гарантій для всіх категорій громадян і особливо для найбільш соціально незахищених.

Таблиця 2. Співвідношення середньомісячного розміру пенсій по інвалідності та середньомісячної заробітної плати за 2007-2016 рр.

Рік	Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам за інвалідністю, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, грн	Середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного працівника, грн	% заміщення
2007	598,2	1351	44,2
2008	780,7	1806	43,2
2009	884,6	1906	46,4
2010	1033,8	2239	46,1
2011	1164,3	2633	44,2
2012	1359,2	3026	44,9
2013	1406,5	3265	43,1
2014	1432,1	3480	41,1
2015	1545,2	4195	36,8
2016	1705,9	5183	32,9

**Складено та розраховано автором за даними [1; 6].*

Проаналізуємо ступінь забезпеченості інвалідів у сфері продовольчого споживання, виходячи із середнього розміру пенсії за інвалідністю. Так у 2014 році середній розмір пенсії за інвалідністю становив 1432,1 грн, у 2015 р. – 1545,2 грн, у 2016 р. – 1705,9 грн. Порівняємо зміну купівельної спроможності осіб, які отримують пенсію по інвалідності, на окремі продукти споживання за останні 3 роки (табл. 3).

Таблиця 3. Порівняльний аналіз купівельної спроможності осіб, які отримують пенсію по інвалідності, на окремі продовольчі товари за 2014-2016 рр.

Продукти	Ціна, грн коп. за кг, л, десяток			Кількість одиниць на пенсію по інвалідності			Зміна купівельної спроможності, %	
	станом на 30.12.14 р.	станом на 30.12.15 р.	станом на 29.12.16 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.
Хліб житній, житньо-пшеничний	6,21	9,89	10,6	230	156	161	-32	+3
Свинина	60,01	69,42	72,68	24	22	23	-8	+5
Макаронні вироби	7,07	9,83	9,57	202	157	178	-22	+13
Ковбаси варені	42,66	55,56	60,84	33	28	28	-15	0
Молоко жир. 2,5%	8,85	11,89	15,35	162	130	111	-20	-15
Масло вершкове жир. 72-73%	71,05	97,63	134,32	20	16	13	-20	-19
Цукор	8,2	15,07	14,83	175	103	115	-41	+12
Олія соняшникова	18,65	29,36	32,11	77	53	53	-31	0
Яйця	14,5	24,27	20,95	99	64	81	-35	+27
Картопля	3,22	6,01	5,25	445	257	325	-42	+26

**Складено та розраховано автором за даними [1; 7; 8].*

Дані таблиці свідчать, що рівень купівельної спроможності осіб, які отримують пенсію по інвалідності як специфічної форми соціального захисту на найнеобхідніші продукти споживання у 2015 році значно нижчий, ніж у 2014 році. Частково це можна пояснити значним зростанням цін і незначним збільшенням пенсії по інвалідності. У 2016 році рівень купівельної спроможності інвалідів на окремі товари дещо вищий у зіставленні з 2015 роком, проте розмір середньої пенсії по інвалідності є досить низьким і не задовольняє потреби інвалідів у мінімально необхідних товарах та продуктах споживання у повному обсязі.

Особи з інвалідністю належать до уразливих груп населення та вимагають соціальної захищеності через те, що їм важко конкурувати на ринку праці. Відсутність суттєвих конкурентних

переваг призводить до падіння не тільки їх матеріального добробуту, але і їх сімей та соціальної активності, зниження якості життя і поглиблення бідності, відчуження від трудового життя тощо. Тому важливим завданням соціально-економічної політики держави має бути залучення якомога більше інвалідів до активного життя.

Щорічні економічні збитки, через захворюваність пов'язані з виплатою компенсацій, втратою робочого часу, перервами у виробничій сфері, видатками на медичне обслуговування та іншими витратами, за різними оцінками, становлять біля 4–5 % ВВП країни. Зазначені вище колосальні обсяги соціально-економічних втрат від інвалідизації призводять до зменшення соціального захисту інвалідів та створюють інші соціально-економічні проблеми [9, с. 128-129].

Динаміка чисельності працевлаштованих осіб з інвалідністю, які не досягли пенсійного віку, показана на рис. 2.

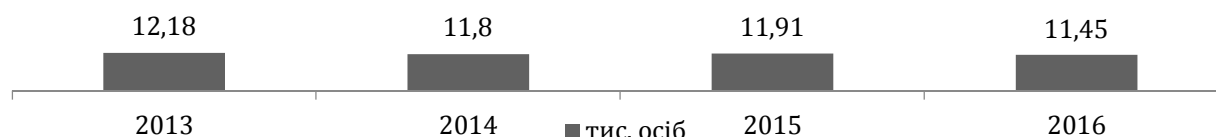


Рис. 2. Кількість працевлаштованих інвалідів, які не досягли пенсійного віку, за рік

**Складено та розраховано автором за даними [2-4].*

Проаналізувавши рис. 2, бачимо, що кількість працевлаштованих осіб з інвалідністю досить незначна, і, зокрема, у 2016 році чисельність дещо зменшилась, порівняно із 2015 роком. Найбільший показник працевлаштування спостерігається у Дніпропетровській, Вінницькій та Львівській областях.

Відповідно можна окреслити такі проблеми, що знижують рівень життя осіб з інвалідністю, які актуальні на сьогодні: соціальні виплати інвалідам не гарантують їм достатній рівень життя; обмеженість в отриманні гідної освіти в межах інтегрованих форм навчання; дискримінація у процесі працевлаштування та подальшої роботи; практична відсутність доступного середовища для вільного пересування та безперешкодної комунікації; переважання некваліфікованої праці у структурі зайнятості інвалідів як прямий наслідок недоступності для них вищої освіти; негаразди у забезпеченні технічними засобами реабілітації, зокрема протезуванням та автотранспортом; недостатньо результативна поточна діяльність Фонду соціального захисту інвалідів; низька ефективність використання державної підтримки підприємствами громадських організацій інвалідів [9, с. 129].

Таким чином, процес підвищення ефективності соціального захисту інвалідів як запоруки підвищення рівня якості їх життя потребує значних перетворень у напрямку підвищення рівня зайнятості інвалідів, стабільності надання грошової допомоги (пенсій, допомог, одноразових виплат) та контролю за перерозподілом коштів на соціальний захист за окремими категоріями громадян.

Основними заходами щодо підвищення рівня життя осіб з інвалідністю повинні стати [10, с. 229]:

- сприяння працевлаштуванню інвалідів шляхом стимулювання підприємців у напрямку зменшення податкового навантаження та надання дотацій у разі працевлаштування інвалідів;
- удосконалення системи квотування робочих місць для осіб з інвалідністю;
- створення універсальних центрів соціальної допомоги для інвалідів, які могли б забезпечувати як дозвілля, освіту, так і практичну діяльність, що приносила б додаткові кошти;
- збільшення виплат особам, які офіційно доглядають за особами з особливими можливостями;
- використання кращого досвіду європейських країн у практиці призначення грошових виплат у зв'язку з інвалідністю;
- розробка механізмів залучення позабюджетних коштів для фінансування соціального захисту інвалідів;
- перегляд системи соціальних стандартів та гарантій для інвалідів з метою створення умов для адаптації їх у суспільстві, забезпечення вільного доступу інвалідів до матеріальних і духовних благ;
- заохочення інвалідів до самостійної діяльності у сфері малого підприємництва шляхом підтримки, розвитку та пільгового кредитування.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Останніми роками спостерігається низка проблем, з якими кожного дня стикаються люди з обмеженими можливостями, і вирішити їх можна лише шляхом удосконалення системи соціального захисту інвалідів. Тому одним із найважливіших завдань держави на сучасному етапі розвитку є створення ефективної системи соціального обслуговування інвалідів, що допомогло б підвищити рівень їх життя. Основною метою реформування системи соціального захисту інвалідів повинно стати

підвищення рівня соціальних стандартів та гарантій, підвищення рівня надання соціально-побутових, соціально-медичних, психолого-педагогічних, соціально-правових послуг і матеріальної допомоги та підтримка непрацездатних громадян з особливими потребами як на державному, так і на регіональному рівнях.

Забезпечення рівня життя інвалідів в Україні на належному рівні може значною мірою сприяти прискоренню процесу реалізації сталого розвитку суспільства шляхом підтримки та інтеграції цієї категорії громадян через забезпечення гарантованого отримання доходів і належного доступу до соціально-побутових послуг.

Удосконалення системи соціального захисту інвалідів стосується не лише зазначеної категорії громадян, а й може зробити життєво важливий внесок у загальнодержавний соціально-економічний розвиток, чого не можна упустити.

Безпосередньо перспективами подальших досліджень буде визначення шляхів удосконалення системи соціального захисту інвалідів в Україні.

Список літератури

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Соціальний захист населення України: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2017. – 123 с. – Режим доступу: http://csrv2.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publzhahist_u.htm.
3. Соціальний захист населення України: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2016. – 124 с. – Режим доступу: http://csrv2.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_szn_zb.htm.
4. Соціальний захист населення України: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2015. – 124 с. – Режим доступу: http://csrv2.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_szn_zb.htm.
5. Стопчак, А. Ю. Світовий досвід розвитку недержавного пенсійного страхування / А. Ю. Стопчак // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 5. – Т. 1. – С. 117-122.
6. Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності за період з початку року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/gdn/Zarp_ek_p/zedp_16_u.htm.
7. Дані моніторингу цін на соціально значущі товари та нафтопродукти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Search/Result?lang=ukUA&pageNumber=2&query=%D0%94%D0%B0%D0%BD%D1%96%20%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D1%96%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D1%83%20%D1%86%D1%96%D0%BD>.
8. Динаміка цін (тарифів) на споживчому ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/ct/mon_c/mon_c.htm.
9. Заюков, І. В. Проблеми та перспективи зайнятості інвалідів в Україні / І. В. Заюков, О. Я. Стахов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 1. – С. 127-132.
10. Белінська, Я. В. Особливості й основні напрями соціального захисту інвалідів: зарубіжний досвід і можливості його застосування в Україні / Я. В. Белінська, Н. П. Сафонік // Проблеми економіки. – 2016. – №4. – С. 223-230.

References

1. *Ofitsiyniy sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy*. (2007). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Statistical collection (2017). *Sotsialnyi zakhyst naseleennia Ukrainy* [Social Protection of the Population of Ukraine]. Kyiv, Ukraine. Retrieved from: http://csrv2.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publzhahist_u.htm.
3. Statistical collection (2016). *Sotsialnyi zakhyst naseleennia Ukrainy* [Social Protection of the Population of Ukraine]. Kyiv, Ukraine. Retrieved from: http://csrv2.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_szn_zb.htm.
4. Statistical collection (2015). *Sotsialnyi zakhyst naseleennia Ukrainy* [Social Protection of the Population of Ukraine]. Kyiv, Ukraine. Retrieved from: http://csrv2.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_szn_zb.htm.
5. Stopchak, A. Iu. (2014) *Svitovyi dosvid rozvytku nederzhavnoho pensiinoho strakhuvannia* [World Experience in the Development of Non-State Pension Insurance]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, 5, 117-122.
6. *Serednomisiachna zarobitna plata za vydamy ekonomichnoi diialnosti za period z pochatku roku*. (2016). Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/gdn/Zarp_ek_p/zedp_16_u.htm.

-
7. *Dani monitorynhu tsin na sotsialno znachushchi tovary ta naftoprodukty*. Retrieved from: <http://www.me.gov.ua/Search/Result?lang=uk-UA&pageNumber=2&query=%D0%94%D0%B0%D0%BD%D1%96%20%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D1%96%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D1%83%20%D1%86%D1%96%D0%BD>.
 8. *Dynamika tsin (taryfiv) na spozhyvchomu rynku*. (2015). Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/ct/mon_c/mon_c.htm.
 9. Zaiukov, I. V. (2015). Problemy ta perspektyvy zainiatosti invalidiv v Ukraini [Problems and Prospects of Employment of Disabled People in Ukraine]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 1, 127-132.
 10. Belinska, Ya. V. (2016). Osoblyvosti i osnovni napriamy sotsialnoho zakhystu invalidiv: zarubizhnyi dosvid i mozhyvosti yoho zastosuvannya v Ukraini [Features and Basic Directions of Social Protection of Disabled People: International Experience and Possibilities of its Application in Ukraine]. *Problemy ekonomiky*, 4, 223-230.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2017 р.

Ірина Святославівна СКОРОХОД

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра міжнародних економічних відносин та управління проектами,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Людмила Володимирівна ГРИНЧУК

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

**ВПЛИВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА РОЗВИТОК ЕКОЛОГІЧНОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Скороход, І. С. Вплив європейської інтеграції на розвиток екологічного підприємництва в Україні [Текст] / Ірина Святославівна Скороход, Людмила Володимирівна Гринчук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 100-104. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті обґрунтовано вплив європейської інтеграції на розвиток екологічного підприємництва в Україні; досліджено фактори впливу та їх наслідки на розвиток екологічного підприємництва у державі; висвітлено основні перешкоди використання досвіду країн ЄС; розглянуто перспективи подальшого застосування методів вітчизняного «зеленого підприємництва».

Мета – розкрити суть, форми, етапи формування та інноваційні форми екологічного підприємництва; здійснити аналіз досвіду екологічного підприємництва та його регулювання в країнах ЄС; охарактеризувати стан та вплив європейської інтеграції на екологічне підприємництво в Україні.

Метод (методологія). Використано методи аналогії та порівняння при дослідженні проблемних аспектів діяльності України та ЄС у сфері екології; статистичні методи – для аналізу динаміки показників розвитку екологічного підприємництва в державі; системний підхід – для обґрунтування стратегічних орієнтирів для визначення подальших перспективних шляхів розвитку екологічного підприємництва в Україні.

Результати. Проаналізовано основні аспекти співпраці України та ЄС, на основі чого виокремлено головні напрямки подальшого розвитку взаємної кооперації. Обґрунтовано пропозиції щодо покращення позицій українських екотоварів та послуг на європейському ринку.

Ключові слова: екологічне підприємництво; європейська інтеграція; стратегія державної екологічної політики України.

Iryna Sviatoslavivna SKOROKHOD

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of International Economic Relations and Project Management,
Lesia Ukrainka Eastern European University

Lyudmyla Volodymyrivna HRYNCHUK

Lesia Ukrainka Eastern European University

**THE INFLUENCE OF EUROPEAN INTEGRATION ON THE DEVELOPMENT OF ECOLOGICAL
BUSINESS IN UKRAINE**

Abstract

Introduction. The article deals the impact of European integration on the development of ecological business in Ukraine. The Association of Ukraine and the EU implies adaptation and reforms not only in economy, but also in others areas, including ecology. The factors of influence and their consequences on the development of

environmental business in the state are investigated. The main obstacles for using the experience of the EU countries are highlighted. Prospects of further using of "green enterprise" methods in Ukraine are considered.

Purpose. *The aim of the article is to reveal the essence, forms, stages of formation and innovative forms of the ecological business; to analyze the experience of ecological business and its regulation in the EU countries; to characterize the status and the impact of European integration on ecological business in Ukraine.*

Method (methodology). *Methods of analogy and comparison are used in the study of problematic aspects of Ukraine and the EU in the field of ecology. Statistical methods are used for analyzing the dynamics of indicators of the development of ecological business in the state. Systematic approach is used for explaining strategic guidelines and identifying further promising ways for the development of ecological business in Ukraine.*

Results. *The main aspects of cooperation between Ukraine and the EU have been analyzed. The main directions of further development of common cooperation have been singled out. The proposals of improving the position of Ukrainian eco-goods and services on the European market have been substantiated.*

Keywords: *ecological business; European integration; strategy of state ecological policy of Ukraine.*

JEL classification: H51, H52, H53, F42

Вступ

Розвиток міжнародних відносин останніми десятиліттями обумовлений значним посиленням глобалізаційних процесів у всіх сферах господарського життя країн. Проте значні досягнення в технологічній галузі та подальше використання отриманих результатів у підприємстві, поряд із позитивними, має також негативні наслідки, а саме – значне погіршення стану довкілля по всій планеті. Саме тому щораз важливішим питанням стає впровадження інноваційних технологій у екологічному підприємстві, і Україна, обравши стратегію європейської інтеграції, відповідним чином поставила перед собою завдання використання досвіду європейських сусідів у цьому питанні. Отож, дослідження екологічного аспекту інтеграційних процесів стало як ніколи актуальним сьогодні.

Функціонування та стимулювання екологічного підприємства стали предметом наукового зацікавлення таких вчених, як Бистряков І. К., Гринів Л. Т., Данилишин Б. М., Міщенко В. С., Хвесик М. А. та ін. У близькому та далекому зарубіжжі цим питанням присвячені роботи Голуба О. О., Дейлі Г., Ендерса А., Урсула О. Д. та ін. Проте ці напрацювання, попри свою ґрунтовність та актуальність, не відображають сучасний стан запровадження нових форм екологічного підприємства з урахування європейського досвіду.

Мета та завдання статті

Метою статті є розкриття суті, форм, етапів формування та інноваційних форм екологічного підприємства; здійснення аналізу досвіду екологічного підприємства та його регулювання в країнах ЄС; характеристика стану та впливу європейської інтеграції на екологічне підприємство в Україні.

Відповідно до мети дослідження були поставлені та вирішувалися такі завдання: проведення системного аналізу продуктивних сил і вплив глобалізації щодо ринків товарів й послуг; виявлення особливостей та шляхів вдосконалення організаційно-управлінських умов розвитку екологічного підприємства; оцінка інноваційно-інвестиційних чинників та механізмів стимулювання розвитку та вдосконалення системи екологічного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Збалансований соціально-економічний розвиток України, підвищення якості життя і здоров'я населення та забезпечення національної безпеки можливі лише за умови вирішення екологічних проблем, наявність яких визнана на усіх рівнях влади вченими та практиками. На реальний стан таких проблем вказують: Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», прийнятий Верховною Радою України 21 грудня 2010 р. [1], Концепція національної екологічної політики України на період до 2020 р., схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2007 р. [2], та інші документи, з яких виходить необхідність комплексного вирішення проблем раціонального використання природних ресурсів, збереження довкілля, забезпечення екологічної безпеки та економічних проблем, пов'язаних як із кількістю необхідних природних ресурсів, так і з можливістю навколишнього середовища поглинати відходи виробництва та споживання.

У багатьох розвинених країнах світу розуміння такого підходу призвело до виникнення та розвитку окремої галузі в економіці — екологічного підприємства, тобто інноваційної діяльності суб'єктів господарювання з виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг спеціального (природоохоронного) призначення, спрямованої на забезпечення екологічної безпеки, раціональне

використання природних ресурсів, підвищення рівня охорони навколишнього середовища з метою отримання прибутку [3, с. 29].

В Україні у цьому напрямі, на жаль, зроблено лише перші кроки, зокрема з прийняттям Закону України «Про відходи» від 7 березня 2002 р., яким передбачено стимулювання заходів щодо утилізації відходів та зменшення обсягів їх утворення (ст. 40), фінансування заходів у сфері поводження з відходами, у тому числі й за рахунок коштів Державного бюджету України, передбачених на проведення заходів, що належать до Державної програми соціального та економічного розвитку України (ст. 41) [4]. Окремі положення щодо розвитку екологічно спрямованої підприємницької діяльності закріплено в інших документах, проте такий стан організаційно-правового забезпечення цієї діяльності є недостатнім, на що неодноразово зверталась увага різними фахівцями.

Серед чинників, які спонукають до розвитку вітчизняного екологічного підприємництва, слід передусім виокремити:

- посилення міжнародних та національних екологічних стандартів;
- розвиток екологічних ринків товарів і послуг;
- посилення зацікавленості споживачів в отриманні екологічних благ із урахуванням екологічної складової;
- удосконалення державного регулювання екологічного підприємництва в регіонах [3].

Підприємства «зеленого» бізнесу в перспективі можуть отримати значні конкурентні переваги, а саме:

- покращення ділової репутації та іміджу;
- підвищення інвестиційної привабливості;
- підвищення мотивації до впровадження інновацій;
- кращі, безпечніші умови праці та проживання працівників;
- підвищення довіри з боку споживачів, акціонерів;
- економія витрат виробництва, реалізації продукції, на надання послуг,
- переробку та утилізацію відходів;
- раціональне використання ресурсів та енергії;
- зменшення екологічних ризиків;
- відсутність або зниження розміру екологічних штрафів [4].

Також одним із основних чинників розвитку екологічного підприємництва в Україні є активна позиція держави, яка задекларована у Конституції України (статті 3, 16, 50) [5], Законі України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» та інших документах, що може бути втілена шляхом впровадження господарського керівництва (нормативне правове регулювання, планування, управління та контроль) таким підприємництвом. Важливе місце серед зазначених видів керівної діяльності посідає планування, від якого безпосередньо залежать як всі інші названі види такої діяльності держави, так і розвиток цього підприємництва в Україні. Це цілком збігається і з позицією тих учених, які неодноразово звертали увагу на необхідність державного довгострокового соціально-економічного планування як умови збереження економічної та політичної самостійності [5]. Однак наразі як планування використання природних ресурсів, екологічної безпеки, охорони довкілля, так і планування екологічно спрямованої підприємницької діяльності не відповідають сучасним потребам через фрагментарність, непослідовність, відсутність правового та фінансового забезпечення таких відносин.

Для ефективного функціонування механізм екологічного підприємництва повинен відповідати наступним основним умовам:

- містити значний об'єм державного замовлення, тобто номенклатуру і об'єми постачання екологічної продукції;
- максимально стимулювати споживання екологічної продукції за допомогою пільгового кредитування і послідовного вдосконалення системи платного природокористування;
- узаконити специфіку ціноутворення в екологічному підприємстві, забезпечивши таким чином адекватні умови фінансової стабільності їх діяльності;
- забезпечувати адресне призначення засобів з орієнтацією на конкретну екологічну продукцію і на переважне фінансування місцевих програм;
- формувати джерела фінансування, особливо на місцевому рівні, залежно від об'ємів споживання природних ресурсів і від конкретного стану екологічної ситуації;
- активно використовувати можливості механізмів зовнішнього фінансування [2].

Проведений аналіз дозволив визначити основні механізми стимулювання екологічного підприємництва в Україні (рис. 1).

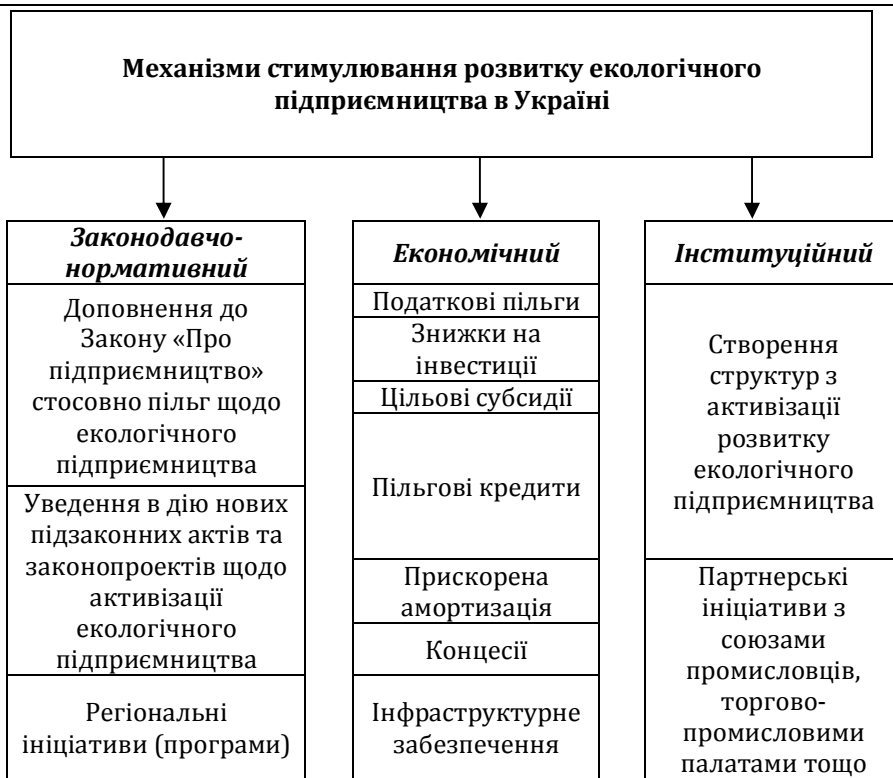


Рис. 1. Механізми економічного стимулювання екологічного підприємництва в Україні*

*Складено автором на основі даних [2].

Для реалізації пріоритетних напрямів Стратегії Європейський Союз (ЄС) ухвалив рішення про надання бюджетної підтримки Європейської Комісії (ЄК) природоохоронному сектору України в обсязі 35 млн євро та міжнародної технічної допомоги від ЄС та Уряду Швеції загальним обсягом, що перевищує 10 млн євро [5].

Слід зазначити, що Європейський Союз в Україні є також: донором проекту «Управління відходами ЄІСП – Схід», проекту Twinning «Підтримка Міністерства охорони навколишнього середовища у впровадженні Закону України «Про екологічний аудит», проекту «Державне управління якістю атмосферного повітря в країнах ЄІСП – 6 Схід» та проекту «Допомога Україні у впровадженні Конвенції Еспоо та Орхуської конвенції»; донором/виконавцем проектів «Зміцнення управління та фінансової стійкості національної системи природоохоронних територій в Україні», «Реалізація Стратегічної програми дій для басейну Дніпра з метою зменшення забруднення стійкими токсичними забруднюючими речовинами» і «Трансформація ринку для просування енергоефективного освітлення» [5]. Угодою про асоціацію між Україною та ЄС передбачено запровадження принципу розширеної відповідальності виробника в Україні протягом п'яти років, що вимагає в тому числі прийняття законодавчих рішень щодо відповідальності підприємців за утилізацію упаковки, в якій знаходиться їх продукція. До речі, така система розширеної відповідальності виробника успішно функціонує в 27 країнах ЄС.

Ефективна інвестиційна та інноваційна політика у природоохоронній галузі стане стимулом для українського бізнесу здійснювати екологічно орієнтовані капіталовкладення і може активізувати розвиток екологічного ринку товарів і послуг. Необхідне створення ефективної системи, заснованої на стратегічно вигідній взаємодії природокористувачів, місцевої влади, населення і екологоорієнтованого бізнесу.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Особливістю інноваційних технологій у сфері екологічного підприємництва є те, що вартість отриманих інноваційних результатів може бути дуже високою і на перших порах нова продукція може потерпіти комерційну невдачу. Але, враховуючи цей ризик при впровадженні інноваційних продуктів та послуг, доцільно вказати, що впровадження будь-яких нововведень на виробництві тягне за собою певний економічний і технологічний ризик. Водночас не можна не враховувати й тих обставин, що недостатня соціально-економічна зорієнтованість: слабка екологічна освіта, перенесення відповідальності населення за стан екологічної безпеки на державу, відсутність іміджу екології у масовій

свідомості, поверхова поінформованість людей про стан екологічної безпеки – значно ускладнює ефективність екологічного підприємництва в Україні. Отже, враховуючи вищевказане, доцільно зробити висновок про значний вплив європейської інтеграції на формування сприятливого інноваційного поля, на рівень конкурентоздатності та прибутковості суб'єктів екологічного підприємництва.

Список літератури

1. Яковец, Ю. О сочетании долгосрочного и стратегического планирования / Ю. Яковец // Экономист. – 2008. – № 6. – С. 3-9.
2. Данилишин, Б. М. Уряд має чітку антикризову програму / Б. М. Данилишин // Урядовий кур'єр. – 2009. – 12 березня. – С. 1.
3. Иноземцев, В. Л. Расколота цивилизация / В. Л. Иноземцев – М.: Academia – Наука, 1999. – 245 с.
4. Данилишин, Б. М. Цінова ситуація — під контролем уряду / Б. М. Данилишин // Урядовий кур'єр. – 2009. – 12 червня. – С. 1.
5. The global technology revolution: bio/nano/materials trends and their synergies with information technology by 2015 / Philip S. Anton, Richard Silbergliitt, James Schneider.; Mapping the Global Future: Report of the National Intelligence Council's 2020 Project. – Режим доступу: http://www.rand.org/pubs/technical_reports/2006/RAND_TR303.pdf.

References

1. Yakovets, U. (2008). O sochetanii dolgosrochnogo i strategicheskogo planirovaniya. *Economist*, 6, 3-9.
2. Danylyshyn, B. M. (2009). Uriad mae chitku antykryzovu prohramu. *Uriadovyi kurier*, 12 bereznia, 1.
3. Inozemtsev, V. L. (1999). *Raskolotaya tsivilizatsiya*. Moscow: Academia-Nauka.
4. Danylyshyn, B. M. (2009). Tsinova sytuatsia – pid kontrolem uriadu. *Uriadovyi kurier*, 12 chervnia, 1.
5. Philip, S. A., Silbergliitt, R. & Schneider, J. (2015). *The global technology revolution: bio/nano/materials trends and their synergies with information technology by 2015*.
6. *Mapping the Global Future: Report of the National Intelligence Council's 2020 Project*. (2006). Retrieved from: http://www.rand.org/pubs/technical_reports/2006/RAND_TR303.pdf.

Стаття надійшла до редакції 07.10.2017 р.

Альона Василівна ХМЕЛЮК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку,
Дніпровський державний технічний університет
E-mail: dstukhmelyuk@gmail.com

**КУПІВЕЛЬНА СПРОМОЖНІСТЬ СОЦІАЛЬНОЇ ДОПОМОГИ ПРИ НАРОДЖЕННІ ТА
ПО ДОГЛЯДУ ЗА ДИТИНОЮ**

Хмелюк, А. В. Купівельна спроможність соціальної допомоги при народженні та по догляду за дитиною [Текст] / Альона Василівна Хмелюк // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 105-113. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Розглянуто нормативно-правові аспекти соціальних стандартів в Україні. Встановлено, що розмір соціальної допомоги в Україні не забезпечує встановлений прожитковий мінімум та не може сприяти забезпеченню соціальних прав та державних соціальних гарантій громадян, передбачених Конституцією України. Аналіз основних соціально-економічних індикаторів рівня життя населення нашої держави дав змогу визначити основні його тенденції. Акцентовано увагу на зниженні рівня життя населення України та збільшенні рівня бідності та злиденності населення як наслідку депопуляції населення, скорочення народжуваності. Окреслено основні пріоритети державної політики, які сприяють підвищенню мотивації рівня народжуваності та подолання бідності в Україні. Проведено вибіркоче анкетне обстеження домогосподарств. Вибіркову сукупність сформовано за ознакою наявності дитини до трьох років. Досліджено купівельну спроможність соціальної допомоги за трьома етапами. На першому етапі розроблено формуляр анкети та проведено вибіркоче анкетне опитування. На наступному – встановлено, що однією із основних проблем при утриманні дитини та догляді за нею віком до 3-х років є нестача коштів і, як наслідок, низький рівень купівельної спроможності соціальної допомоги.

Мета. Розробити алгоритм розрахунку купівельної спроможності соціальної допомоги при народженні дитини та по догляду за нею.

Метод (методологія). Методи системного аналізу, методи причинно-наслідкового аналізу, метод спостереження (анкетне опитування), динамічні ряди, індексний метод, табличний та графічний методи.

Результати. Розроблено алгоритм розрахунку купівельної спроможності соціальної допомоги при народженні дитини та по догляду за нею. Вперше здійснено розрахунок фактичних витрат домогосподарства з однією дитиною та оцінено ефективність соціальної допомоги як фактору подолання бідності в Україні і покращення рівня життя населення.

Ключові слова: соціальні стандарти; рівень життя; депопуляція; домогосподарство; купівельна спроможність; споживання; індекс споживчих цін; бідність.

Alona Vasilivna KHMELYUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance and Accounting,
Dnipro State Technical University
E-mail: dstukhmelyuk@gmail.com

**PURCHASING CAPACITY OF A PERSON WHO GETS
CHILDBIRTH AND SOCIAL CARE BENEFIT**

Abstract

The normative and legal aspects of social standards in Ukraine are considered. It has been established that the size of social benefit in Ukraine does not ensure the established living wage and cannot promote the social rights and

state social guarantees of citizens envisaged by the Constitution of Ukraine. The analysis of the basic social and economic indicators of the standard of living of the population of Ukraine made it possible to distinguish its main trends. The emphasis is on reducing the standard of living of the population of Ukraine and increasing the poverty and poverty rate of the population as a consequence of depopulation of the population, reducing birth rates. The main priorities of the state policy that contribute to raising the level of fertility and poverty reduction in Ukraine are highlighted. The questionnaire of households was conducted. Its selectivity is formed on the basis of the presence of a child under three years of age. The purchasing power of social assistance has been investigated in three stages. At the first stage a questionnaire form was developed and a sample questionnaire was conducted. In a sample of 60 respondents, the mandatory condition was the presence of children under the age of 3. At the second stage of the study, it was found out that one of the main problems in baby caring of a child under the age of 3 is lack of funds and, as a consequence, a low level of purchasing power of a person who gets social assistance.

Purpose. The aim of the article is to develop the algorithm for calculation the purchasing power of social assistance at the childbirth and social care.

Method (methodology). Method of system analysis, method of causal analysis, observation method (questionnaire), dynamic series method, index method, tabular and graphical methods have been used in the article and have become the basis of this research.

Results. The algorithm of calculation of the purchasing power of social benefit at the childbirth and care has been developed. The actual household expenses with one child have been calculated for the first time. The effectiveness of social benefit as a factor for overcoming poverty in Ukraine and improving the living standards of the population has been assessed.

Keywords: social standards; standard of living; depopulation; household; purchasing power; consumption; consumer price index; poverty.

JEL classification: C490, D190

Вступ

Протягом усього періоду незалежності України проблеми подолання бідності населення є ключовими аспектами в програмах реформування суспільно-політичного життя населення. На сьогодні загострення проблем спричиняє складна економічна ситуація, обтяжена збройним конфліктом на Сході країни та анексією Криму, що призводить до зростання бідності та соціального відчуження серед населення України, особливо серед вразливих груп, як-от: внутрішньо переміщені особи, багатодітні сім'ї, люди з інвалідністю, представники сільських громад, діти-сироти.

Держава намагається регулювати рівень життя населення шляхом запровадження соціальних стандартів та соціальних гарантій: прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата, мінімальна пенсія, соціальна допомога при народженні та по догляду за дитиною.

Проблеми соціально-економічної нерівності та бідності широко представлені у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі, зокрема причини, наслідки і шляхи подолання бідності є об'єктами дослідження економістів, соціологів та політологів, зокрема таких, як Башкіров С., Васильєва О., Крикун О., Лібанова Є, Новосельська Т, Огай М., Полякова С., Реут А., Холод Н., Черенько Л., Шевченко Л., Шишкін В. та інші. Однак питання дослідження купівельної спроможності соціальної допомоги при народженні та по догляду за дитиною як одного із факторів виникнення бідності найбільш вразливих соціальних груп населення залишилися поза увагою.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження дії соціальних стандартів та соціальних гарантій, зокрема соціальної допомоги при народженні та по догляду за дитиною, її спроможності забезпечити рівень життя населення. Реалізація поставленої мети обумовила наступні завдання: обґрунтувати сутність та нормативне регулювання соціальних стандартів; здійснити аналіз основних соціально-економічних індикаторів рівня життя; організувати та провести вибіркове анкетне обстеження домогосподарств щодо купівельної спроможності соціальної допомоги; розробити алгоритм розрахунку купівельної спроможності соціальної допомоги; надати рекомендації щодо визначення обсягу соціальної допомоги при народженні та по догляду за дитиною як чинника подолання бідності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

У нашій країні саме Конституція гарантує своїм громадянам соціальні права та соціальні гарантії. Так Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [1] визначає правові засади формування та застосування державних соціальних стандартів і нормативів. Держава законодавчими актами встановлює державні соціальні гарантії: мінімальні розміри оплати праці,

доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, які забезпечують рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму.

Одним із основних соціальних стандартів, який має забезпечити демографічне відродження населення України, є соціальна допомога при народженні дитини та по догляду за нею. Як свідчать динамічні зміни показників соціальних стандартів, їх рівень щорічно збільшується. Але реальна ситуація зовсім інша. Так, за даними Міністерства соціальної політики України, бідними є 20-25 % українських домогосподарств. Однією з причин такої ситуації є низькі рівні оплати праці батьків. Наявні розміри мінімальних стандартів оплати праці спричиняють ситуацію, при якій кожен п'ятий працюючий громадянин є офіційно бідним [3].

При цьому найбільш вразливою до бідності соціально-демографічною групою є діти до 18 років (рівень бідності – 29,9 %). Рівень бідності у сім'ях з дітьми становить 29,3 %, у багатодітних сім'ях – 50,8 %, у сім'ях, де є діти та непрацюючі дорослі особи, – 36 % [4].

Соціальна допомога при народженні та по догляду за дитиною є основним джерелом доходу для матерів, що народили та знаходяться у декретній відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею 3-річного віку. Порядок отримання та розмір допомоги регламентують наступні законодавчі акти:

- Закон України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» №2811 від 21.11.1992 р.;
- Постанова КМУ від 27.12.2001 р. №1751 «Про затвердження Порядку призначення і виплати державної допомоги сім'ям з дітьми»;
- Закон України «Про державний бюджет України на 2017 рік» №1801 від 21.12.2016 р. Розмір соціальної допомоги наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Розмір соціальної допомоги при народженні та по догляду за дитиною

Розмір допомоги при народженні дитини	з 1.12.2013 р. по 30.06.2014 р.(грн)	з 1.07.2014 р. по 2017 р. включно (грн)
Перша дитина		
загальна виплата	30960	41280
одноразово	10320	10320
місячна виплата	860	860
Друга дитина		
загальна виплата	61920	41280
одноразово	10320	10320
місячна виплата	1075	860
Третя дитина і кожна наступна		
загальна виплата	123840	41280
одноразово	10320	10320
місячна виплата	1576,67	860

Таким чином, у 2017 році Законом України «Про державний бюджет на 2017 рік» збільшено всі соціальні стандарти: прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць з 1 січня 2017 року – 1544 гривень, з 1 травня – 1624 гривень, з 1 грудня – 1700 гривень; мінімальна заробітна плата – 3200 гривень; допомога при народженні та догляду за дитиною залишилася без змін.

Розглянувши види та способи регулювання державних стандартів і гарантій в Україні, маємо зазначити, що метою встановлення державних соціальних стандартів і нормативів є, з одного боку:

- 1) визначення механізму реалізації соціальних прав та державних соціальних гарантій громадян, передбачених Конституцією України;
- 2) визначення пріоритетів державної соціальної політики щодо забезпечення потреб людини в матеріальних благах і послугах та фінансових ресурсів для їх реалізації;
- 3) визначення та обґрунтування розмірів видатків бюджетних коштів і коштів соціальних фондів на соціальний захист і забезпечення населення та утримання соціальної сфери.

З іншого боку, абсолютно незрозумілим та недоцільним є обмеження соціальних виплат при народженні дитини та догляду за нею на рівні 860 грн щомісячно. Така ситуація повинна враховуватись при розробці програм економічного і соціального розвитку.

Слід зауважити, що одиницею спостереження під час вивчення населення є людина, сім'я, домогосподарство і населений пункт. В Україні, починаючи з 1991 року, відбувається процес депопуляції населення, тобто чисельність померлих значно перевищує чисельність народжених. Демографічна ситуація дещо покращується тільки у 2009-2013 рр. Так коефіцієнт народжуваності збільшився до 11,1 проміле в 2009 та 2013 роках, а відповідно коефіцієнт смертності знизився з 16 проміле до 14,5 проміле.

Загалом така ситуація обумовлена нестабільною економічною та політичною ситуацією в Україні. Країна за рік втрачає населення 183015 осіб (у 2015 році) в результаті природного його скорочення. По суті, за рік з мапи країни зникає велике сотисячне місто. І якщо ситуація не

покращиться, то за наступні тисячоліття нації загрожує реальна депопуляція, а з урахуванням воєнних дій на Сході країни погіршення ситуації може прискоритися, адже ми маємо великі втрати чоловічого населення у віці, придатному для відтворення.

Тому питання мотивації населення щодо його відтворення має бути першочерговим завданням уряду та президента України. Одним із основних складових такої мотивації, на нашу думку, є соціальна допомога.

З метою розкриття проблематики основних індикаторів рівня життя населення в Україні здійснено аналіз динаміки та структури споживання домогосподарств.

Ми погоджуємося з науковцями, які вважають, що рівень життя населення, у вузькому його розумінні, характеризується рівнем споживання матеріальних і нематеріальних благ і послуг та визначається економічним розвитком, розмірами та розподілом доходів у суспільстві [7, с. 240]. А ефективна державна політика, спрямована на забезпечення досягнення відповідного життєвого рівня населення, може бути реалізована лише за умови всебічного врахування системної дії комплексу соціальних чинників.

Починаючи з 1996 року, Держкомстат України започаткував випуск щорічного статистичного збірника «Соціальні індикатори рівня життя населення» [2]. Використовуючи це моніторингове видання, здійснено оцінку динаміки основних індикаторів рівня життя в Україні. Результати аналізу наведено в табл. 2.

Таблиця 1. Динаміка основних соціально-економічних індикаторів рівня життя населення України

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Коефіцієнт зміни, %	
							Базисний	Ланцюговий
1. Фактичне кінцеве споживання домашніх господарств, млн грн	869551	1071302	1194791	1304031	1316757	1566001	180,09	118,93
2. Фактичне споживання на душу населення, грн	18957	23439	26205	28667	30622	36550	192,80	119,36
3. Реальна заробітна плата, % до поперед. року	110,2	108,7	114,4	108,2	93,5	79,8	72,41	85,35
4. Індекс спожив. цін, %	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	131,35	114,73
5. Пржитковий мінімум на одну особу	875	953	1095	1176	1176	1330	152,00	113,10
6. Співвідношення загальних доходів найбільш та найменш забезпечених 20 % населення	3,5	3,4	3,3	3,2	3,1	3,2	91,43	103,23
7. Індекс Джині	0,249	0,243	0,233	0,236	0,226	0,227	91,16	100,44
8. Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими за прожитковий мінімум	8,8	7,8	9,1	8,4	8,6	6,4	72,73	74,42

* Статистичний збірник «Соціальні індикатори рівня життя населення» та власні розрахунки автора.

Як підтверджують дані аналізу основних показників, які характеризують рівень життя населення України, щорічна динаміка їх збільшується. Так обсяг фактичного кінцевого споживання домогосподарств у 2015 році в зіставленні з 2014 роком збільшився на 18,93 %, а в зіставленні з 2010

роком – на 80,09 %. Наявні доходи та споживання на душу населення також мають динаміку до збільшення. Але, на нашу думку, такі динамічні зміни не можна трактувати як позитивні тенденції щодо покращення рівня життя населення України. Для більш достовірної оцінки їх необхідно зіставляти з динамічними змінами індексу споживчих цін (індексу інфляції).

Зазначимо, що індекс споживчих цін характеризує зміни у часі загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання, і є найважливішим показником, який характеризує інфляційні процеси в економіці України [2].

На рис. 1 зображені динамічні зміни інфляційних процесів та фактичного споживання на душу населення.

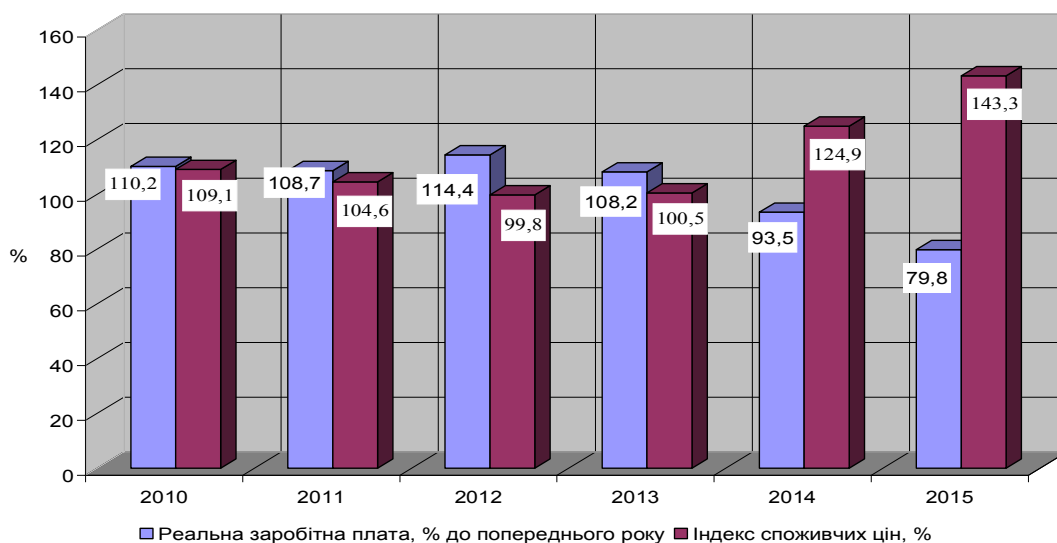


Рис. 1. Темпи змін основних індикаторів рівня життя населення України

**Статистичний збірник «Соціальні індикатори рівня життя населення» та особисті розрахунки автора*

Отже, в результаті проведеного дослідження динамічних змін основних індикаторів рівня життя населення України маємо, що темпи індексу споживчих цін (інфляція) значно перевищують темпи зростання реальної заробітної плати. Так в 2015 році реальна заробітна плата знизилась на 20,2 %, а ціни на непродовольчі товари зросли на 43,3 %. Тобто рівень бідності та злиденності збільшується.

Оцінка структури сукупних витрат домогосподарств свідчить, що понад 50 % останніх витрачають на продукти харчування і лише 35 % складають непродовольчі товари.

Зауважимо, що сукупні витрати складаються з грошових витрат, а також вартості спожитих домогосподарством продовольчих товарів, отриманих з особистого підсобного господарства та в порядку самозаготівлі або подарованих родичами та іншими особами, суми отриманих пільг та безготівкових субсидій на оплату житла, комунальних продуктів та послуг тощо [2].

Таким чином, аналіз основних соціально-економічних індикаторів рівня життя в Україні виокремлює основні характеристики та тенденції:

- щорічно відбувається природне скорочення населення (смертність перевищує народжуваність);
- на збільшення фактичного споживання домогосподарства впливають інфляційні процеси, темпи інфляції значно перевищують темпи споживання;
- реальна заробітна плата на душу населення зменшується, а рівень споживчих цін збільшується, що зменшує купівельну спроможність та, як наслідок, рівень життя населення України.

Етапи дослідження визначаються метою наукової роботи та актуальністю проблеми, що вивчається. Тому на першому етапі дослідження нами розроблена анкета для опитування респондентів. Через проблематику дослідження до респондентів належали лише жінки, які мають час на опитування дітей віком до 3-х років. Другий етап дослідження передбачає зведення та групування одержаної інформації. В опитуванні брали участь 60 респондентів. Використовуючи результати спостереження, побудовано групування за віком та кількістю дітей у сім'ях. Результати групування наведено в табл. 3.

Як свідчать результати групування, до вибіркової сукупності потрапили жінки віком від 21 до 50 років. Отже, середній вік респондентів 33 роки, найбільше респондентів було опитано у віці 31,06 років, а половина респондентів була у віці 32 роки. Сукупність є однорідною, а середня величина – надійною і типовою, коли величина коефіцієнта варіації не перевищує 33 %. У нашому випадку він складає 18,59 % та підтверджує надійність та практичне значення розрахункових характеристик.

Таблиця 3. Групування респондентів за віком (розрахунок показників варіації)

Вік, років, x	Кількість респондентів, f	Кумулята, S	x_i , середина інтервалу	$x_i * f$	$\bar{x}_i - \bar{x}$	$(\bar{x}_i - \bar{x})^2$	$(\bar{x}_i - \bar{x})^2 * f$
21,00-25,14	7	7	23,07	161,49	-9,52	90,6304	634,4128
25,14-29,28	11	18	27,21	299,31	-5,38	28,944	318,3884
29,28- 33,42	19	37	31,35	595,65	-1,24	1,5376	29,2144
33,42- 37,56	8	45	35,49	283,92	2,9	8,41	67,28
37,56- 41,70	11	56	39,63	435,93	7,04	49,5616	545,1776
41,70- 45,84	3	59	43,77	131,31	11,18	124,9924	374,9772
45,84- 50,00	1	60	47,92	47,92	15,33	235,0089	235,0089
Разом	60	X	X	1955,53	X	X	2204,4593

* Власні розрахунки автора за даними анкетного опитування.

Слід зауважити, що в «Стратегії подолання бідності», яку розроблено ще в 2001 році, бідність визначено як «неможливість унаслідок нестачі коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний період часу» [4]. Водночас, втілюючи цю Стратегію, приймалась низка законодавчих актів, які сприяли поширенню бідності, а не боротьбі з нею. Так, згідно з законом № 1166 від 27.03.14 р., з 1 липня 2014 року відповідно у 1,5 та 3 рази скорочено виплату державної соціальної допомоги при народженні другої дитини — з 61 920 гривень до 41 280 гривень, та третьої і наступних дітей — зі 123 840 до 41 280 гривень. Згідно з Законом України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» № 1166 від 27.03.14 р. [6], з 1 липня 2015 року повністю відмінили виплату державної допомоги матерям, які знаходяться у відпустці по догляду за дитиною віком до 3-х років. Хоча розмір допомоги був і невеликим – 130 гривень, однак не зайвим для 1 мільйона 300 тисяч сімей, що її отримували.

За даними Держкомстату України у 2015 році домогосподарства з дітьми витрачали на харчування 54,4 % усіх сукупних витрат, при цьому вартість та калорійність добового раціону одного члена домогосподарства становили 38,3 грн та 2584 ккал. У сукупних витратах домогосподарств без дітей харчування складало 55,0 %, однак вартість (46,5 грн) і калорійність (3523 ккал) спожитих за добу однією особою продуктів були відповідно в 1,2 та 1,4 раза вище. Домогосподарства з дітьми споживали у розрахунку на одну особу менше продуктів харчування, ніж домогосподарства без дітей: риби і рибопродуктів, олії та інших рослинних жирів – у 1,5 рази, овочів і баштанних та хліба і хлібних продуктів – у 1,4 раза, цукру, картоплі, молока, молочних продуктів, м'яса та м'ясопродуктів – у 1,3 раза, яєць – на 14 %, фруктів, ягід, горіхів, винограду – на 12 % [2].

Використовуючи дані про соціальні індикатори рівня життя населення [2] та показники динаміки моніторингу цін на соціально значущі товари станом на 30 грудня 2015 року [6] здійснимо розрахунок купівельної спроможності соціальної допомоги при народженні дитини та догляду за нею (табл. 4).

Враховуючи, що купівельна спроможність – це умовна кількість товарів, які можна придбати за грошову одиницю, розрахуємо середню вартість товарів у розрахунку на одну особу з кількістю дітей – одна.

Індекс купівельної спроможності допомоги при народженні дитини визначимо за наступною формулою:

$$I_{k.c.} = \frac{\sum p_{15}g_{15}}{\sum p_0g_0} \quad (1)$$

На сьогодні КМУ видав розпорядження від 16.03.2016 р. №161-р «Про схвалення стратегії подолання бідності», метою якої є поетапне зниження в Україні масштабу бідності, соціального відчуження та запровадження нових механізмів її запобігання. Стратегію передбачається реалізувати до 2020 року. При цьому, зазначається, що система соціальної підтримки вразливих верств населення потребує удосконалення у частині посилення її впливу на зменшення масштабу бідності. Але це лише слова. Насправді в Законі України «Про державний бюджет на 2017 рік» передбачено підвищення майже

всіх соціальних стандартів, крім соціальної допомоги при народженні дитини. Ми маємо масу випадків смертей дітей через голод і це у XXI сторіччі.

Таблиця 4. Розрахунок купівельної спроможності соціальної допомоги при народженні дитини та догляду за нею у 2015 році

Основні продукти харчування	Споживання продуктів харчування у домогосподарствах у середньому за місяць у розрахунку на 1 особу з однією дитиною, кг	Ціна на продукти, грн	Вартість продуктів харчування, грн (54,4 % сукупних витрат)	Алгоритм розрахунку індексу купівельної спроможності соціальної допомоги при народженні дитини
1. М'ясо і м'ясопродукти	4,2	64,057	269,038	$I_{k.c.} = \frac{\sum p_{15}g_{15}}{\sum p_0g_0},$ де $I_{k.c.}$ - індекс купівельної спроможності соціальної допомоги; $\sum p_{15}g_{15}$ - вартість соціальної допомоги у 2015 році; $\sum p_0g_0$ - вартість сукупних витрат домогосподарства
2. Молоко і молочні продукти	17,9	46,48	831,992	
3. Яйця, шт.	18	24,27	436,86	
4. Риба і рибопродукти	1,1	30	33	
5. Цукор	2,5	15,07	37,675	
6. Олія та інші рослинні жири	1,4	29,36	41,104	
7. Картопля	5,9	6,01	35,459	
8. Овочі і баштанні	7,7	9,43	72,611	
9. Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	3,1	10,00	31,000	
10. Хліб і хлібні продукти	7,3	10,125	73,913	
Разом	X	X	1862,652	860,0
Загальна вартість сукупних витрат			3423,992	X
Індекс купівельної спроможності соціальної допомоги				0,251(-74,9%)

**Власна розробка за даними Держкомстату України.*

На нашу думку, розробка будь-яких стратегій, а особливо щодо подолання бідності, має містити конкретні та реальні механізми її подолання шляхом дослідження ситуації, в тому числі і купівельної спроможності виплат.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Результатом наукового дослідження є теоретичне узагальнення та практичні рекомендації щодо оптимального розміру соціальної допомоги при народженні дитини та по догляду за нею шляхом розрахунку індексу купівельної спроможності. Одержані результати свідчать про досягнення поставленої мети і дають змогу зробити наступні висновки.

1. Вивчення нормативно правових аспектів соціальних стандартів в Україні, розгляд їх соціально-економічної суті та видів дало змогу виділити основні соціальні стандарти та гарантії в Україні, визначити базу нарахування – прожитковий мінімум та здійснити апіорний аналіз соціальної допомоги при народженні дитини та по догляду за нею. Встановлено, що розмір соціальної допомоги в Україні не забезпечує встановлений прожитковий мінімум, а складає лише 55 % від його обсягу. Такий підхід не може сприяти забезпеченню соціальних прав та державних соціальних гарантій громадян, передбачених Конституцією України.

2. Аналіз основних соціально-економічних індикаторів рівня життя населення України дав змогу виділити основні його тенденції: населення природно скорочується, не відбувається навіть простого відтворення (чисельність померлих перевищує чисельність народжених більше ніж на 100 тис. осіб), нації загрожує реальна депопуляція. Рівень життя охарактеризовано як рівень споживання матеріальних і нематеріальних благ і послуг та встановлено, що збільшення абсолютних показників споживання

домогосподарств не є фактором покращення його добробуту. Інфляційні процеси знижують купівельну спроможність фактичного споживання матеріальних благ та послуг, відбувається зростання рівня бідності та злиденності населення.

3. Дослідження купівельної спроможності соціальної допомоги передбачає проходження трьох етапів. На першому розроблено формуляр анкети та проведено вибіркоче анкетне опитування. У вибіркочу сукупність потрапило 60 респондентів, обов'язковою умовою було наявність дітей віком до 3-х років. Середній вік опитаних склав 33 роки, модальний вік 31,06 років, медіанний 32 років. Оцінка однорідності вибіркової сукупності підтвердила правдивість та прикладний характер розрахованих статистичних характеристик, коефіцієнт варіації склав 18,59 %. На другому етапі дослідження також встановлено, що однією із основних проблем при утриманні дитини та догляду за нею віком до 3-х років є нестача коштів і, як наслідок, низький рівень купівельної спроможності соціальної допомоги. На заключному етапі дослідження розроблено алгоритм розрахунку купівельної спроможності соціальної допомоги за допомогою індексного методу. Використовуючи дані про соціальні індикатори рівня життя населення та показники динаміки моніторингу цін на соціально значущі товари станом на 30 грудня 2015 року, здійснено розрахунок вартості продуктів харчування за місяць. Враховуючи, що вартість споживання складає 54,4 % сукупних витрат домогосподарств, визначено загальну вартість споживання домогосподарства з однією дитиною 3423,992. Розрахунки здійснено з використанням електронних таблиць Excel. У результаті маємо, що соціальна допомога покриває 25 % сукупних витрат домогосподарства. Пропонуємо скоротити термін виплат з трьох до 1 року, такий підхід збільшить соціальну допомогу при народженні дитини та по догляду за нею до рівня 2580 грн при незмінних соціальних стандартах.

Результати наукового дослідження можуть бути використані при розробці Програми подолання бідності в Україні.

Список літератури

1. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [Електронний ресурс]: закон України від 05.10.2000 р. № 2017-III. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>.
2. Соціальний індикатор рівня життя населення: статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Програма розвитку ООН в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/presscenter/pressreleases/2015/09/22/-0.html>.
4. Про схвалення стратегії подолання бідності в Україні: розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.03.2016 р. № 161-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/161-2016-p>.
5. Про стратегію подолання бідності: Указ Президента України від 15.08.2001 р. № 637/2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/637/2001>.
6. Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні [Електронний ресурс]: закон України від 27.03.2014 р. №1166. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1166-18>.
7. Удотова, Л. Ф. Соціальна статистика: підручник/ Л. Ф. Удотова. – К.: КНЕУ, 2002. – 376 с.
8. Демографічний щорічник «Населення України за 2015 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Єріна, А. М. Статистика: підручник/ А. М. Єріна, З. О. Пальян. – К.: КНЕУ, 2010. -351с.
10. Динаміка моніторингу цін на соціально значущі товари станом на 30 грудня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Євплова, Д. І. Соціальна допомога за дитиною при народженні та догляду як фактор подолання бідності в Україні/ Д. І. Євплова, А. В. Хмелюк // Реформування економіки в контексті міжнародного співробітництва: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 16-17 грудня 2016 року) / ГО «Львівська економічна фундація». – У 2-х частинах. – Львів: ЛЕФ, 2016. – Ч. 1. С. 12-15.

References

1. The Law of Ukraine (2000). *On State Social Standards and State Social Guarantees*. Dated 05.10.2000, No. 2017-III. Kyiv.: Rada.
2. *Social indicator of living standards*. (2016). Kyiv: Ukrstat.
3. *United Nations Development Program in Ukraine*. (2016). Kyiv: Rada.
4. *On approving the poverty reduction strategy in Ukraine*. the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 16.03.2016 No. 161-p. (2016). Kyiv: Rada.
5. *About the strategy of poverty reduction*. (2001). Decree of the President of Ukraine dated August 15, 2001 No. 637/2001. Kyiv.: Rada.

-
6. Law of Ukraine. (2014). *On Prevention of Financial Crisis and Creation of Preconditions for Economic Growth in Ukraine*. Dated March 27, 2014, No. 1166. Kyiv: Rada.
 7. Udotova, L. F. (2002). *Social statistics*. Kyiv: KNEU.
 8. Demographic Yearbook. (2015). *The Population of Ukraine for 2015*. Kyiv: Ukrstat.
 9. Yerina, A. M. (2010) *Statistics*. Kyiv: KNEU.
 10. *Dynamics of monitoring prices for socially significant goods as of December 30, 2015*. Kyiv: Ukrstat.
 11. Yevplova, D. I. (2016). *Social assistance for a child at birth and care as a factor in poverty reduction in Ukraine*. Lviv.: LEF.

Стаття надійшла до редакції 29.09.2017 р.

Марія Євгенівна ШКУРАТ

здобувач,
кафедра міжнародних економічних відносин,
Донецький національний університет імені Василя Стуса
E-mail: mary.shkurat@gmail.com

СОЦІО-КУЛЬТУРНИЙ ВИМІР ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Шкурат, М. Є. Соціо-культурний вимір глобалізації / Марія Євгенівна Шкурат// Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 114-119. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Створення єдиного інформаційного простору, руйнування соціо-культурних моделей та посилення взаємозалежності в усіх сферах життя характеризує процес глобалізації світу. Рівень глобалізації тієї чи іншої країни прямо пропорційно залежить від її рівня розвитку, тому високотехнологічні держави є свого роду ініціаторами поглиблення процесу глобалізації, а країни, що розвиваються та мало розвинені є наслідувачами.

Мета. Дослідження аспектів соціо-культурної глобалізації та їх вплив на поглиблення процесу інтеграції культури чи захист національних пріоритетів.

Метод (методологія). Методологічною основою дослідження є аналітичні роботи з культурно-історичного досвіду та з теорії інформаційного суспільства

Результати. Розглянуто процес соціо-культурної глобалізації, не лише, як інтеграції різних національних культур в єдину світову культуру, а й культурної експансії країн заходу. Наведено приклади конфліктів, що можуть виникати між суб'єктами в процесі глобалізації культури. Проаналізовано взаємозв'язок між рівнем урбанізації та часткою користувачів мережі Інтернет.

Ключові слова: соціо-культурна глобалізація; культурна уніфікація; культурна експансія; Інтернет-користувач; суб'єкт соціо-культурної глобалізації.

Mariia Yevhenivna SHKURAT

PhD Student,
Department of International Economic Relations,
Donetsk National University named after Vasyl Stus
E-mail: mary.shkurat@gmail.com

SOCIAL AND CULTURAL MEASURES OF GLOBALIZATION

Abstract

Introduction. The process of globalization of the world is characterized by the creation of a single information space, the destruction of social and cultural models and the strengthening of interdependence in all spheres of life. The level of globalization of a country is directly proportional to its level of development. Therefore the high-tech states are a kind of initiators of deepening the process of globalization, while the countries that are developing and underdeveloped countries are imitators.

Purpose. The article aims to investigate the aspects of social and cultural globalization and their impact on the deepening of the process of cultural integration or the protection of national priorities.

Method (methodology). The analytical works on cultural and historical experience and on the theory of the information society have become the methodological basis of the research.

Results. The process of social and cultural globalization has been considered, not only as the process of integration of different national cultures into a single world culture, but also the cultural expansion of the western countries. Examples of conflicts that may arise between entities in the process of globalization of culture have been illustrated. The relationship between the level of urbanization and the share of Internet users has been analysed.

Keywords: social and cultural globalization; cultural unification; cultural expansion; Internet user; the subject of social and cultural globalization.

Вступ

Створення єдиного інформаційного простору, руйнування соціо-культурних моделей та посилення взаємозалежності в усіх сферах життя характеризує процес глобалізації світу. Універсально-глобалізована модель поєднуючи в собі символи та значення такі як: Інтернет, кінематограф, природні катаклізми, економічні показники – стирає кордони між державами, нівелює поняття національності та продукує соціум єдиного сприйняття. Метою є уніфікація культурного життя. Зазначимо, що в роботах Л. Іоніна розглянуто такого роду спробу в 1920-80 х роках на основі соціалістичної моделі [1].

Рівень глобалізації тієї чи іншої країни прямо пропорційно залежить від її рівня розвитку, тому високотехнологічні держави є свого роду ініціаторами поглиблення процесу глобалізації, а країни, що розвиваються та мало розвинені є наслідувачами. З швидкими темпами впровадження інформаційних технологій відбувається глобалізація культури, тобто поєднання різноманіття культурних форм в межах єдиного культурного простору, а отже, вестернізація культури, де головними є культури країн заходу. Тому постає питання взаємодії різних культур на тлі уніфікації культурних моделей за американським зразком та оцінки проявів соціо-культурної глобалізації.

Теоретико-методологічні підходи щодо вивчення процесу глобалізації культури представлені в працях А. Вересай, Т. Возняка, А. Гревцевої, В. Давидовича, С. Іконникової, А. Кравченка, В. Кохановського, М. Мерло-Понті, Л. Матвеевої, Г. Осипової, С. Савченко, Б. Шлюцинського, К. Томпсона, П. Федик, П. Шіхірева, Є. Юдіна. Щодо збереження культурно-історичного досвіду Т. Бондар та І. Руденко, аналітичні роботи з теорії інформаційного суспільства І. Алексеевої, В. Онопрієнка та багатьох інших. Проте, динамічний розвиток суспільства постійно породжує певні моменти та особливості, що не розглядалися або розглядалися в кардинально протилежному ракурсі і є не достатньо вивченими.

Мета статті

Метою статті є дослідження аспектів соціо-культурної глобалізації та їх вплив на поглиблення процесу інтеграції культури чи захист національних пріоритетів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Глобалізація культури – це процес інтеграції окремих національних культур в єдину світову культуру на основі розвитку транспортних засобів, економічних зв'язків та засобів комунікації. На думку відомого американського політолога С. Хоффмана, автора роботи «Зіткнення глобалізацій», розвиток глобалізації культури починається з технологічної революції та економічної глобалізації, які разом створюють потік культурних благ [2]. Глобалізація культури у сучасному світі – це діалектично суперечливий процес, в якому тенденції інтеграції та диференціації, конфліктів та співпраці, універсалізації та партикуляризації не виключають один одного, а є взаємно передбачаючими тенденціями розвитку. Глобалізацію культури та її протиріччя можна розглядати в двох вимірах: у масштабі соціуму, а також у масштабі системи соціумів.

Розглядаючи проблеми глобалізації культури в першому вимірі, необхідно пам'ятати, що культура будь-якого соціуму є складною системою, елементами (підсистемами) якої є традиційні та інноваційні культурні форми, субкультури різних соціальних спільнот, груп, етносів, релігійних конфесій тощо. В умовах глобалізації інноваційні культурні форми, як правило, є продуктом впливу країн-лідерів, які нав'язують менш розвиненим країнам свої культурні норми та зразки. Усі соціокультурні елементи конкретного суспільства об'єднуються в єдину систему на основі загальнозначущих для даного соціуму цінностей, що являють собою певний фундамент, на якому базується культурне розмаїття. Найважливішими консолідуючими початками суспільства, які згуртовують його суб'єктів в єдиний соціокультурний організм, є: спільність їхньої історії, економічного життя, психічних якостей, мови, релігійних та моральних цінностей тощо. Загальнозначущі цінності є і у різних соціокультурних систем. Ці десятки спільних рис, властивостей культур різних народів, етносів, які дозволяють робити висновок про глобалізацію культури людства, отримали назву культурних універсалій (Дж. Мердок) [3].

Крім певних рис єдності, між елементами соціокультурної системи, а також між культурами в цілому, існують певні відмінності, які при взаємодії суб'єктів у процесі глобалізації можуть набувати різних станів: від інтеграції (взаємопроникнення) до конфлікту. Найтипівішими видами конфлікту в сфері культури в умовах глобалізації є: колізія між традиційними та інноваційними формами в її розвитку [4], культурна аномія [5], культурна травма [6], культурний шок [7], культурне відставання (культурний розрив) [8], міжцивілізаційні (міжсоціокультурні) конфлікти та ін. [9].

Щодо мовного аспекту соціо-культурної глобалізації, то у ХХІ столітті «універсальною» мовою стала базова англійська мова, вона швидко поширюється як друга мова, особливо у спеціальній комунікації. Американський варіант англійської мови є тією універсальною мовою, її можна використовувати практично скрізь [12].

Також є й інші думки з приводу цієї теми. Особливої уваги заслуговує робота І. Пантелеєвої про глобалізацію. Автор ґрунтовно аналізує здатність англійської мови стати міжнародним засобом спілкування в нашу епоху [13]. На її думку, намагання зробити одну з природних мов міжнародною у великому масштабі є досить дискусійним. Дослідниця доводить необґрунтованість надання англійській мові статусу «глобальної мови» сучасності й розглядає основні вимоги до такої мови. І. Пантелеєва вибудовує свою концепцію із декількох положень, зокрема таких: глобальна мова повинна співвідноситися з конкретною етнічною групою, ідеологією, релігією, але англійська мова є соціальним кодом, що відображає мовну картину світу тих людей, для яких вона є рідною; поширення англійської мови сприймається багатьма народами як втрата національної ідентичності [13].

Враховуючи той факт, що мова є одним із засобів збереження та передачі культури певного народу, слід проаналізувати показник ступеню загрози зникнення мов в процесі соціо-культурної глобалізації.

Таблиця 1. Класифікація ступенів загрози зникнення мов в світі

Ступінь небезпеки	Передача трансляцій між поколіннями
Безпечно	мовою розмовляють всі покоління; передача між поколіннями безперервна >> не включена до Атласу
Вразливо	більшість дітей розмовляють мовою, але можуть бути обмеженими певними доменами (наприклад, вдома)
Безперечно під загрозою	діти більше не вивчають мову як рідну
Високий ступінь загрози	мовою розмовляє старше покоління, в той час, як батьки розуміючи не використовують її та не практикують з дітьми
Під загрозою зникнення	старше покоління розмовляє даною мовою частково та рідко
Згасла	немає носіїв >> включена до Атласу з 1950-х років

**Складено автором з використанням літератури [14]*

Розглянемо життєдіяльність мов світу на основі класифікаційних ознак представлених в табл. 1.

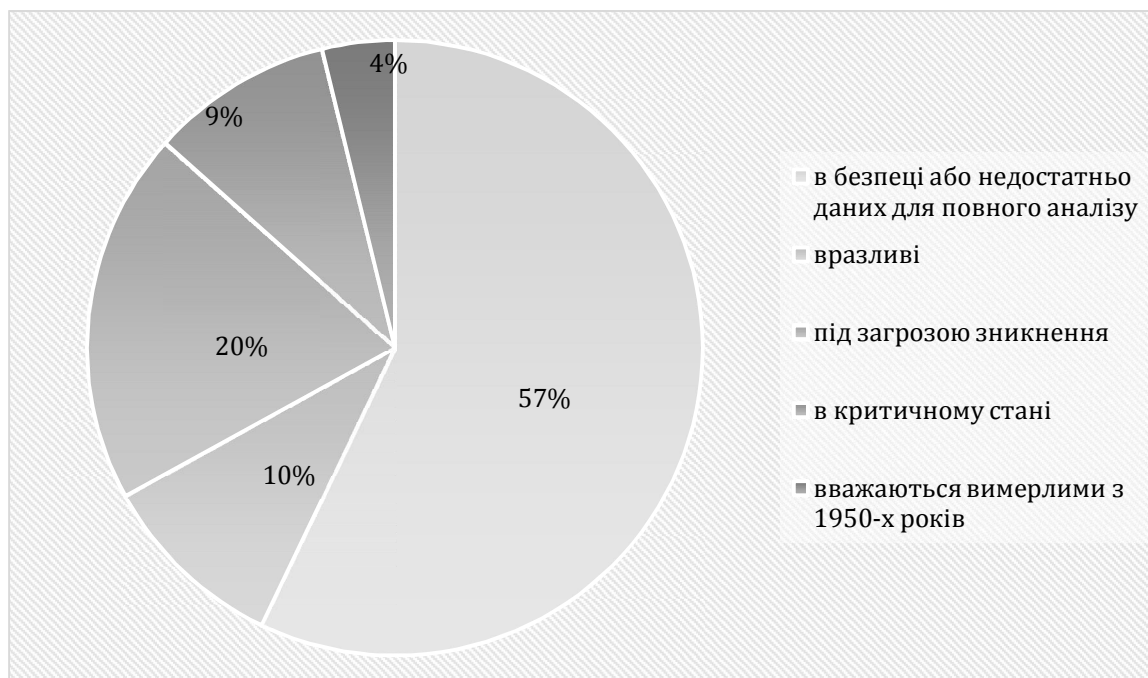


Рис. 1. Співвідношення мов у світі за вживаністю

**Складено автором з використанням літератури [14]*

Згідно даних рис. 1 43% з близько 6000 мов, на яких розмовляють в світі, знаходяться під загрозою. Цей показник не включає мови з недостатньою кількістю даних, щодо яких немає достовірної інформації. Оскільки, їх точне число не відомо, мови з дефіцитом даних представлені разом з тими, що в знаходяться в безпеці на наведеному вище рисунку.

В науковій літературі немає однозначної відповіді на питання, як глобалізаційні процеси

позначаються на національній мові для кожної країни. Тому сьогодні не можна розглядати глобалізацію в одній площині: лише негативно чи позитивно. З одного боку, англійська мова допомагає в комунікації у всьому світі, що є особливо, важливо в добу глобалізації. А з іншого боку, тотальне використання англійської мови негативно позначається на лексиці інших національних мов. Тому держави змушені захищати свою мову від глобальної, не залишаючись осторонь від цивілізаційних процесів.

З 2000 р. по 2017 р. кількість користувачів інтернету в усьому світі збільшилася з 394 млн. до 3,773 млрд. Протягом 2017р. більше 50% всього людства стало користувачами інтернету. Це і є доказом глобалізації у сфері соціальних комунікацій не лише за кількісним показником, а й по якісним – з явними ознаками інтеграції між вербальними та невербальними формами соціальних комунікацій, представлених спілкуванням в соціальних мережах.

Таблиця 2. Показники соціокультурної глобалізації

	Чисельність населення	Кількість Інтернет-користувачів	Чисельність активних користувачів соціальних мереж	Рівень урбанізації	Проникнення мережі Інтернет, %
Африка	1,231 млн	362 млн	150 млн	41%	29
Америка	1,006 млн	718 млн	535 млн	81%	69
Азія та Океанія	4,153 млрд	1,909 млрд	1,441 млрд	47%	51,8
Європа	839 млн	637 млн	340 млн	73%	75,5
Середній схід	246 млн	147 млн	83 млн	68%	60

В епоху глобалізації про соціальну комунікацію все частіше згадують в контексті соціальних мереж. Яка роль в соціальній комунікації відведена для соціальних мереж, чи є вони інтегрованою складовою вербальної та невербальної комунікації – завдання, що ставить перед собою автор публікації. Прискорення в сучасному житті вимагає від нас швидкого оволодіння інформацією, інтегрованого підходу до дисциплін та міждисциплінарного розуміння проблематики. Отже, ці всі завдання допоміг вирішити Google, з появою якого в десятки разів пришвидшився процес отримання інформації та трансформування її в міждисциплінарний тобто інтеграційний формат. Простежуючи блискучу «кар'єру» комп'ютерних систем та технологій, спостерігаємо перехід від невербального типу спілкування в мережі інтернету до вербального. Це свідчить про інтеграцію та взаємопроникнення однієї форми в іншу – отже є доказом глобалізаційних процесів. Далі, на вимогу користувачів, з'являються такі продукти, як Facebook, Twitter, Instagram тощо, які фактично виключили необхідність селекції на вербальне та невербальне. Візуально сприйняти продукт інформації та перетворити його в ту ж мить на предмет дискусії у форматі online-конференції – ось що нам дають сьогодні соціальні мережі. Зазначені в Європейському статистичному реєстрі дані про користувачів інтернету, доводять нам, що написання приватної електронної пошти – є «вчорашнім днем»: лише кожний п'ятий користувач (22%) відправляє щодня приватний E-Mail, кожний четвертий (28%) – щотижня. В цей же період дослідження неприватних користувачів свідчить про щоденне перевантаження електронної скриньки (більше 18 повідомлень! – без спаму) [15]. Згідно заяві керівника Bitkom-порталу Bernhard Rohleder, що провадить подібні дослідження, E-Mail став скоріш засобом ділового листування, в той час, як «приватні E-Mail замінилися на повідомлення на інтернет-платформи: WhatsApp, iMessage, Viber тощо» [15]. Актуальні статистичні викладки на «Ranking der größten Social Networks und Messenger» дають підстави казати про постійні «пересування» по рейтингу соціальних мереж. За кількістю активних користувачів у місяць першу сходинку рейтингу вже 2 роки посідає Facebook (2014р. – 600 млн., 2015р. – 1.5 млрд., 2016р. – 1,6 млрд.). Зі значним відставанням слідує платформа Twitter (40,04 млн.), Google+ (40,51 млн.) та Instagram (45 млн.). Згідно з прогнозами eMarketer-Prognose до 2018р. передбачається зріст загальної кількості користувачів соціально-комунікативних мереж до 2,44 млрд. [15]

Доцільно звернутися до праць В. Б. Євтуха, який зазначає, що масиви інформації, які йдуть із визнаних світових глобалізаційних центрів, що розташовані у США та деяких країнах Західної Європи, значно перевищують такі, котрі потрапляють у ці регіони з інших частин світу. Власне кажучи, тут доречний термін «вулиця з одностороннім рухом», оскільки інформація, яка надходить до глобалізаційних центрів, не впливає на трансформацію їх діяльності» [10]. Вчений відзначає: «Для глобалізаційних процесів актуальними є синхронні інформаційні зв'язки, тобто ті, що мають місце у різних суспільствах в один і той же час або з невеликою різницею у часі. В сучасних умовах глобалізації інформація про моделі суспільного розвитку накопичується в певних центрах і звідти поширюється у різних напрямках. Головна мета таких інформаційних потоків – включити в себе інформацію, яка акумулюється поза центрами глобалізації й певною мірою підпорядкувати її собі» [10].

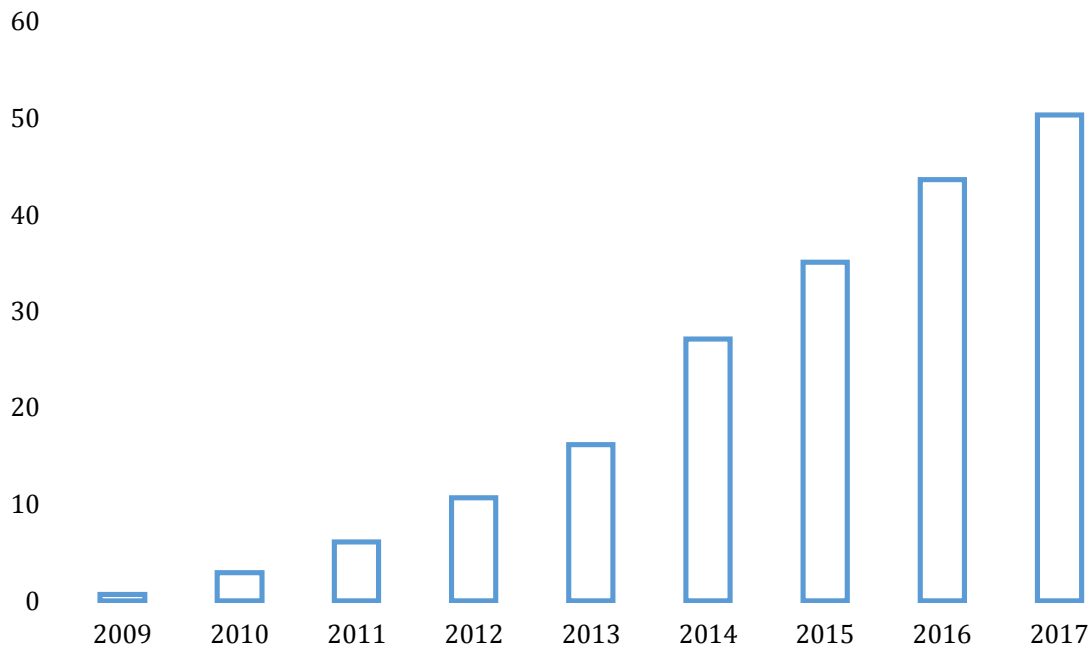


Рис 2. Динаміка передачі інформації за допомогою мобільних пристроїв в 2009-2017 рр.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Структурно-змістовний характер сучасних глобалізаційних процесів свідчить про те, що процеси глобалізації невинно розвиваються та поширюються у всіх сферах суспільного життя, маючи при цьому як своїх прихильників, так і супротивників.

Глобалізація культури в сучасному світі – це складний, діалектично суперечливий процес, в якому тенденції інтеграції та диференціації, конфліктів та співпраці, універсалізації та партикуляризації не виключають одна одну, а є взаємно передбачаючими тенденціями розвитку. Тому не випадково, що дослідники часто обґрунтовують протилежні погляди на сутність глобалізації культури та тенденції її здійснення [11].

Список літератури

1. Ионин, Л. Г. Апдейт консерватизма / Леонид Ионин. – М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 304с, С. 117.
2. Хоффман, С. Столкновение глобализаций / С. Хоффман // Россия в глобальной политике. – Т. 1. – М., 2003. – С. 78–91. с. 81.
3. Смелзер, Н. Социология: пер. с англ. / Н. Смелзер. – М.: Феникс, 1994. – 688 с. – С. 45-46.
4. Данильян, О. Г. Протиріччя процесу розвитку культури в транзитивному суспільстві та міжцивілізаційні конфлікти / О. Г. Данильян // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Філософія, філософія права, політологія, соціологія: зб. наук. пр. – Х.: Право, 2009. – № 1. – С. 5-13. – С. 6-7.
5. Дюркгейм, Э. О разделении общественного труда. Метод социологии: пер. с фр. / Э. Дюркгейм. – М.: Прогресс, 1991. – 432 с. – С. 34.
6. Погрібна, В. Культурна травма / В. Погрібна // Політологічний енциклопедичний словник / уклад.: [Л. М. Герасіна, В. Л. Погрібна, І. О. Поліщук та ін.]; за ред. М. Требіна. – Х.: Право, 2015. – С. 375–376.
7. Погрібна, В. Культурний шок / В. Погрібна // Політологічний енциклопедичний словник / уклад.: [Л. М. Герасіна, В. Л. Погрібна, І. О. Поліщук та ін.]; за ред. М. Требіна. – Х.: Право, 2015. – С. 376–378.
8. Ерасов, Б. С. Социальная культурология / Б. С. Ерасов. – М.: Аспект-Пресс, 1997. – 341 с.
9. Хантингтон, С. Столкновение цивилизаций? / С. Хантингтон // Полис. – 1994. – № 1. – С. 33-48.
10. Євтух, В. Б. Етносуспільні процеси в Україні: можливості наукових інтерпретацій. – К.: Видавничий дім "Стилос", 2004. – 242 с.
11. М'язова, І. Ю. Міжкультурна комунікація: зміст, сутність та особливості прояву (соціально-філософський аналіз): автореф. дис.... канд. філос. наук: 09.00.03 / І. Ю. М'язова; КНУ ім. Т. Шевченка. – К., 2008. – 18 с.
12. Pei, M. One Language for the World / Mario Pei. –New York: Biblo and Tannen, 1968. – 291p.

-
13. Пантелеєва, І. А. Глобалістическа картина мира: универсальний язык-миф или реальность? / І. А. Пантелеєва // Інтелект. Особистість. Цивілізація: темат. зб. наук. пр. із соц.-філос. пробл. / голов. ред. О. О. Шубін. – Донецьк: Дон НУЕТ, 2007. – Вип. 5. – С. 118-125.
 14. Офіційний сайт ЮНЕСКО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unesco.org/languages-atlas/index.php>.
 15. Опанасенко, О. Вплив глобалізаційних процесів на соціальну комунікацію [Електронний ресурс] / О. Опанасенко. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/33349/1/67-150-151.pdf>.

References

1. Yonyn, L. H. (2010). *Apdeyt konservatyзма*. Moscow: Yzd. dom Hos. un-ta Vysshey shkoly ekonomiki.
2. Khoffman, S. (2003). Stolknovenye hlobalyzatsyy. *Rossyya v hlobal'noy politike*, 1, 78–91.
3. Smelzer, N. (1994). *Sotsyolohyya*. Moscow: Fenyks.
4. Danyl'yan, O. H. (2009). Protyrichchya protsesu rozvytku kul'tury v tranzytyvnomu suspil'stvi ta mizhtsyvilizatsiyni konflikty. *Visnyk Natsional'noyi yurydychnoyi akademiyi Ukrayiny imeni Yaroslava Mudroho. Seriya: Filosofiya, filosofiya prava, politolohiya, sotsiolohiya*, 1, 5-13.
5. Dyurkhey, E. (1991). *O razdelenyy obshchestvennoho truda. Metod sotsyolohyy*. Moscow: Prohress.
6. Pohribna, V. (2015). *Kul'turna trauma*. Politolohichnyy entsyklopedychnyy slovnyk. Kharkiv: Pravo, 375–376.
7. Pohribna, V. (2015). *Kul'turnyy shok*. Politolohichnyy entsyklopedychnyy slovnyk. Kharkiv: Pravo, 376-378.
8. Erasov, B. S. (1997). *Sotsyal'naya kul'turolohyya*. Moscow: Aspekt-Press.
9. Khantynhton, S. (1994). Stolknovenye tsyvylyzatsyy? *Polys*, 1, 33-48.
10. Yevtukh, V. B. (2004). *Etnosuspil'ni protsesy v Ukrayini: mozhlyvosti naukovykh interpretatsiy*. Kyiv: Stylos.
11. Myazova, I. Yu. (2008). *Mizhkul'turna komunikatsiya: zmist, sutnist' ta osoblyvosti proyavu (sotsial'no-filosofs'kyy analiz)*. Kyiv.
12. Pei, M. (1968). *One Language for the World*. New York: Biblo and Tannen.
13. Panteleeva, Y. A. (2007). Hlobalystycheskaya kartina mira: unyversal'nyy yazyk-mif ili real'nost'? *Intelekt. Osobystist'. Tsyvilizatsiya*, 5, 118-125.
14. *Ofitsyyny sayt YuNESKO*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.unesco.org/languages-atlas/index.php>.
15. Опанасенко, О. (n.d.). *Vplyv hlobalizatsiynykh protsesiv na sotsial'nu komunikatsiyu*. Retrieved from: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/33349/1/67-150-151.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2017 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336.71

Олександр Валерійович ДЗЮБЛЮК

доктор економічних наук,
професор,
завідуючий кафедрою банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет

Віталій Ярославович РУДАН

кандидат економічних наук,
старший викладач,
кафедра банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет

ОКРЕМІ КРИТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСАД ГРОШОВО- КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

Дзюблюк, О. В. Окремі критичні аспекти оцінювання Основних засад грошово-кредитної політики Національного банку України [Текст] / Олександр Валерійович Дзюблюк, Віталій Ярославович Рудан // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 120-133. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто проблеми та недоліки формування Основних засад грошово-кредитної політики, зокрема зосереджено увагу на висвітленні ключових елементів грошово-кредитної політики таких як цілі та інструменти її реалізації, монетарний режим, механізми забезпечення цінової і курсової стабільності. На основі критичного аналізу Основних засад грошово-кредитної політики подано власні рекомендації щодо оптимізації самого документу та грошово-кредитної політики Національного банку України в цілому.

Мета. Пошук окремих вагомих недоліків при формуванні Основних засад грошово-кредитної політики як цілісного стратегічного документу та формування пропозицій щодо його оптимізації виходячи з необхідності перегляду грошово-кредитної політики Національного банку України в напрямку досягнення фінансової стабільності і стимулювання економічного зростання.

Метод (методологія). Використано методи системного аналізу для оцінки ефективності Основних засад грошово-кредитної політики; методи аналогії та порівняння при дослідженні інструментів грошово-кредитної політики Національного банку України і провідних центральних банків світу; статистичні методи для аналізу динаміки макроекономічних показників.

Результати. На основі комплексного аналізу Основних засад грошово-кредитної політики обґрунтовано наявність поверхневого аналізу Національним банком глобальних тенденцій розвитку світової економіки та можливих ризиків для України, доведено неефективність сценарного планування розвитку економіки України та неповне врахування ризиків, які негативно позначаються на ефективності грошово-кредитної політики. Особливу увагу приділено аналізу дієвості інструментів грошово-кредитної політики в контексті забезпечення цінової стабільності та підтримки стійких темпів економічного зростання. Розроблено ряд методичних рекомендацій, які стосуються впровадження перехідного монетарного режиму, оптимізації інструментів грошово-кредитної політики, зокрема інструментів довгострокового рефінансування; удосконалення аналізу зовнішніх шоків та сценарного планування розвитку економіки, більш логічного та структурованого підходу до побудови Основних засад грошово-кредитної політики.

Ключові слова: грошово-кредитна політика; ризики; цінова стабільність; валютно-курсова стабільність; рефінансування.

© Олександр Валерійович Дзюблюк, Віталій Ярославович Рудан, 2017

Oleksandr Valeriiovych DZIUBLIUK

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Head,
Department of Banking,
Ternopil National Economic University

Vitalii Yaroslavovych RUDAN

PhD in Economics,
Senior Lecturer,
Department of Banking,
Ternopil National Economic University

CRITICAL ASPECTS OF THE EVALUATION OF MONEY AND CREDIT POLICY BASIC PRINCIPLES OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE

Abstract

Introduction. The article deals with the problems and drawbacks of the formation of the fundamental principles of money and credit policy. The key elements of money and credit are considered. Among these elements the authors distinguished the goals and instruments of policy implementation, the monetary regime, mechanisms for ensuring price and exchange rate stability. On the basis of the results of critical analysis of the fundamentals of money and credit policy, the authors have worked out their own recommendations to optimize the document itself and the money and credit policy of the National Bank of Ukraine as a whole.

Purpose. The research aims to determine the important weaknesses in the formation of the fundamental principles of money and credit policy as an integral strategic document to form the proposals for its optimization on the basis of the necessity to revise the monetary policy of the National Bank of Ukraine in the direction of achieving financial stability and stimulating economic growth.

Method (methodology). In the course of the research we have used the methods of system analysis to assess the effectiveness of the fundamental principles of money and credit policy; methods of analogy and comparison to study the money and credit policy instruments of the National Bank of Ukraine and the leading central banks of the world; statistical methods to analyse the dynamics of macroeconomic indicators.

Results On the basis of the complex analysis of the fundamental principles of monetary policy, the existence of the National Bank's surface analysis of global trends in the development of the world economy and possible risks for Ukraine has been substantiated. The ineffectiveness of scenario planning of the Ukrainian economy development has been proved. The incomplete account of risks that negatively affect the efficiency of money and credit policy has been considered. Particular attention is paid to analysis of the effectiveness of monetary policy instruments in the context of ensuring price stability and supporting sustainable economic growth. It has been developed a number of methodological recommendations concerning the introduction of transitional monetary regime, optimization of monetary policy instruments, in particular long-term refinancing instruments, improvement of the analysis of external shocks and scenario planning of economic development, grounding of more logical and structured approach to the construction of the fundamental principles of money and credit policy.

Keywords: *monetary policy; risks; price stability; exchange rate stability; refinancing.*

JEL classification: E42, E44, E50, E58

Вступ

Розгляд «Основних засад грошово-кредитної політики» як визначального монетарного документу, реалізація якого суттєво впливає на економічний розвиток держави, має ґрунтуватися на засадах високої відповідальності наукової спільноти та експертного середовища України щодо формування таких пропозицій і рекомендацій до цього проекту, які б дозволили визначити оптимальну стратегію функціонування Національного банку у процесі реалізації монетарної політики відповідно до його завдань, визначених Конституцією України, та заради добробуту і процвітання українського народу. На жаль, давньоримський принцип «*Salus populi suprema lex*» («благо народу – вищий закон») ніколи не був основоположним ані для програмних документів, ані для практичної діяльності усіх владних структур в Україні. Тому формування основних підходів, які б висвітлювали критичні аспекти оцінювання головного програмного документу діяльності центрального банку нашої країни, слід вважати необхідною умовою розробки й реалізації таких напрямів грошово-кредитної політики в Україні, які б найбільшою мірою відповідали актуальним завданням економічного розвитку і

поліпшення життя народу.

Певні критичні зауваження до Основних засад грошово-кредитної політики Національного банку України, в різні періоди, висловлювалися в наукових та експертно-наукових матеріалах таких відомих вітчизняних вчених як: А. С. Гальчинський [1], В. І. Міщенко [2], А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна [3], А. В. Сомик [4; 5], В. С. Стельмах [6], однак, пропонувані ними зауваження не носили комплексного характеру, а стосувалися лише окремих аспектів механізму реалізації грошово-кредитної політики.

В умовах проведення реформування банківського сектору, та змін стратегічних пріоритетів діяльності Національного банку України, а також механізмів реалізації грошово-кредитної політики надзвичайно актуальним є питання формування ефективного стратегічного документу який би визначав дієві основні принципи і напрями грошово-кредитної політики, тобто документу, який щорічно затверджується Нацбанком під назвою «Основні засади грошово-кредитної політики». При чому, ефективність даного документу повинна вимірюватися не структурно-логічною побудовою розділів, а самою сутністю ключових принципів реалізації грошово-кредитної політики Національного банку України, спрямованої на вирішення як монетарних, так і загальноекономічних проблем.

Мета статті

Відтак, метою статті є пошук окремих вагомих недоліків при формуванні Основних засад грошово-кредитної політики як цілісного стратегічного документу та формування пропозицій щодо його оптимізації виходячи з необхідності перегляду грошово-кредитної політики Національного банку України в напрямку досягнення фінансової стабільності і стимулювання економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження

В останні два роки Національний банк України започаткував процедуру попереднього розгляду Пропозиції стосовно розроблення Основних засад-грошово-кредитної політики на 2018 рік та середньострокову перспективу [7] в експертно-наукових колах з метою формування ефективного стратегічного документу грошово-кредитної політики. В такому випадку аналіз Основних засад грошово-кредитної політики вимагає комплексного підходу до оцінки розділів цього документу з метою виявлення основних недоліків, висловлення критичних зауважень і пропозицій щодо їх оптимізації. Адже події останніх років показують, що назріла необхідність зміни самої моделі економічного розвитку, і для того щоб забезпечити стійке економічне зростання і підвищення добробуту суспільства, важливо знизити вразливість економіки до зміни зовнішніх умов, а також вирішити глибокі внутрішні структурні проблеми. За таких обставин Національний банк не може залишатися осторонь подій, що визначають умови економічного розвитку України, а його роль як пасивного спостерігача або регулятора постфактум має бути змінена активною роллю ефективного інституту реалізації державної економічної політики у монетарній сфері.

Саме у цьому контексті привертає до себе увагу перший ключовий посил документу, на якому робить наголос Національний банк, зазначаючи, що він «в межах своїх повноважень сприяє фінансовій стабільності». Однак, чому не забезпечує, а тільки «сприяє»? Крім того, питання фінансової стабільності є досить широким і охоплює велике коло макро- і мікроекономічних проблем, причому не лише власне фінансового сектора. Очевидно, що використовуючи подібні формулювання Національному банку зазвичай слід більш чітко наголошувати, що саме розуміють у керівництві НБУ під фінансовою стабільністю і за якими критеріями здійснюється її оцінка. Це необхідно з огляду на низьку на сьогоднішній день ефективність комунікаційної політики Національного банку у процесі інформування бізнесу і домогосподарств про те, що робить регулятор, які цілі перед собою ставить і які засоби використовує для їхнього досягнення. Саме чітке розуміння суспільством цілей НБУ є запорукою формування у діловому середовищі позитивних очікувань як необхідної передумови стабільного економічного зростання.

Світова економіка – глобальний контекст та ризики

В основі документу НБУ лежить оцінка світової економіки з точки зору можливих ризиків. Така постановка питання видається правомірною. Адже українська економіка – це мала відкрита економіка із високим ступенем залежності саме від зовнішніх ризиків (рис. 1). Та чи правильно вони були оцінені?

Те, що українська економіка мала – показує низький обсяг її ВВП, а те, що вона відкрита – показує висока частка зовнішньоторгового обороту у структурі ВВП, тобто обсяг експорту плюс імпорту товарів і послуг, перевищує ВВП країни. Це означає надзвичайно високу ступінь залежності національної економіки від глобальних чинників впливу, які позначатимуться на проведенні грошово-кредитної політики.

А якщо це так, то усі негативні прояви глобалізаційних процесів у розвитку світової економіки так чи інакше можуть проявити себе в Україні: значне посилення ринкової волатильності; прискорення процесу поширення дестабілізації з одного сектора фінансового ринку на інші; інтенсифікація руху

міжнародного спекулятивного капіталу з його негативним впливом на стан платіжного балансу окремих країн; дестабілізація фінансових і товарних ринків при високій спекулятивній активності.

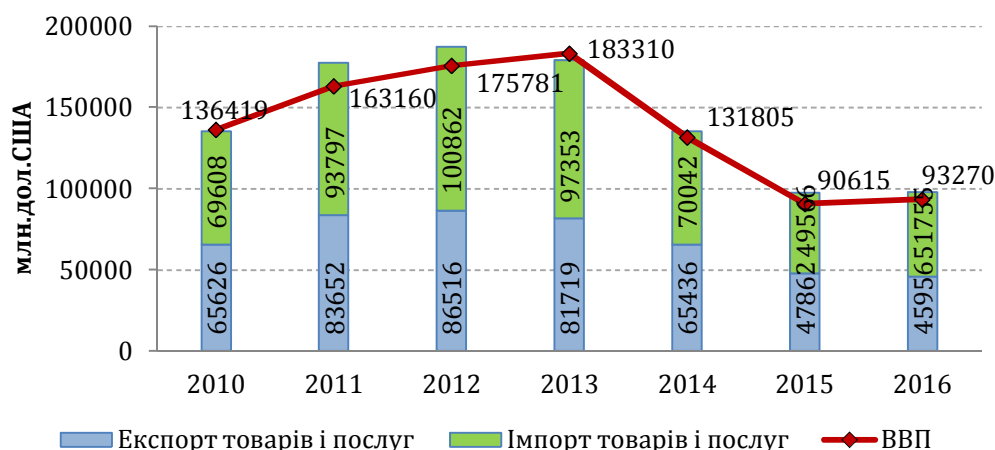


Рис. 1. Динаміка зовнішньоторгового обороту та ВВП України, млн. дол. США*

*Розраховано авторами на основі даних [8]

Як показує практика останніх десятиліть, світові фінансові кризи мали дуже серйозний негативний вплив на економічну ситуацію в Україні, стан валютного ринку і стабільність банківської системи. І Азійська фінансова криза 1997-1998 рр., і світова фінансова криза 2007-2008 рр. мали руйнівні наслідки для української економіки із-за її високої залежності від зовнішніх ринків. Тому розробка грошово-кредитної політики має спиратися на ґрунтовний аналіз глобальних тенденцій розвитку світової економіки та можливих ризиків для України (табл. 1).

Таблиця 1. Аналіз Національним банком глобальних тенденцій розвитку світової економіки та можливих ризиків для України

Фактори глобальних ризиків для світової економіки	Оцінка Національного банку України	Вірогідний сценарій
1. Вірогідність зростання цін на енергоносії	«ціни на енергоносії у середньостроковій перспективі поступово зростатимуть»	існує висока вірогідність того, що ціни можуть набути тенденції до зниження через активну політику США на енергоринку
2. Можливість наростання фінансової нестабільності у світових масштабах	«глобальні фінансові умови будуть достатньо сприятливими»	існує вірогідність наростання фінансової нестабільності через невпевненість інвесторів у надійності доларових активів і політики США «beggar my neighbor»

Це стосується передусім оцінки двох ключових чинників: по-перше, вірогідності зміни цін на енергоносії, що позначається на динаміці зростання світової економіки; по-друге, можливість посилення фінансової нестабільності у світових масштабах із перспективами переростання у глобальну фінансову кризу. На обидва ці питання НБУ дається однозначна відповідь.

Так, аналізуючи глобальні тенденції розвитку світової економіки та можливі ризики, Національний банк України робить однозначний висновок про те, що ціни на енергоносії у середньостроковій перспективі поступово зростатимуть. Аргументом на користь цього висновку, на думку НБУ, є те, що основну підтримку цінам надаватиме виконання угоди між основними виробниками нафти (ОПЕК+) щодо скорочення обсягів видобутку на тлі зростання світового попиту. Однак розгляд тільки рішень країн-членів ОПЕК як головного ціноутворюючого фактора у цьому контексті видається недостатньо обґрунтованим, оскільки меншою мірою враховує або не враховує зовсім фактор поведінки Сполучених Штатів на світовому ринку енергоносіїв. І у даному разі йдеться не просто про стримування росту цін, про що зазначається у прогнозі НБУ.

Існує досить висока вірогідність того, що ціни можуть набути тенденції до зниження. Так, 10 серпня 2017 року виступаючи на прес-конференції за результатами засідання Ради національної безпеки

Президент США Дональд Трамп наголосив, що його політика буде спрямована на істотне зниження цін на енергоносії та нарощування їхнього експорту із США. Така політика, на його думку, має дуже не сподобатися Росії, що спростовуватиме звинувачення з боку Демократичної партії та слугуватиме прямим свідченням відсутності будь-якої змови між ним та керівництвом РФ щодо сприяння у перемозі на президентських виборах США у 2016 р. Отже фактор внутрішньополітичної боротьби у Сполучених Штатах може визначити загальний понижувальний ціновий тренд на світовому ринку енергоносіїв.

Припущення Національного банку України про те, що глобальні фінансові умови будуть достатньо сприятливими і це спростуватиме повернення України на міжнародні ринки капіталу також видається не дуже обґрунтованим і поверховим. Це пов'язано із наступними двома факторами.

По-перше, необхідно враховувати понижувальні тенденції обмінного курсу долара США щодо провідних резервних валют, що спостерігаються від початку 2017 року (рис. 2). Це відображає загальну невпевненість американських і світових інвесторів у надійності доларових активів, слугуючи підставою для породження нестабільності на світових фінансових ринках.

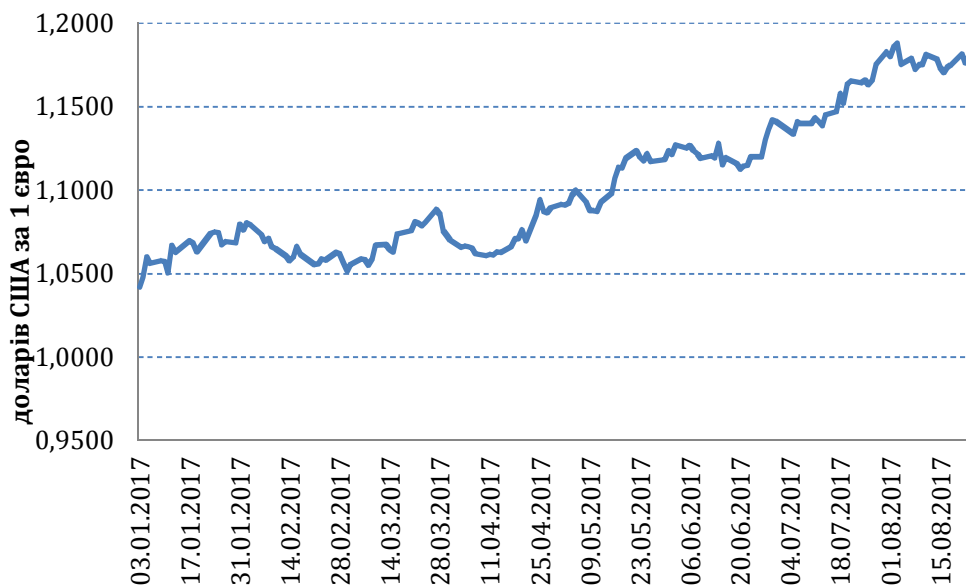


Рис. 2. Динаміка обмінного курсу долара США до євро*

*Розраховано авторами на основі даних [8]

По-друге, ще одним контраргументом щодо надмірно оптимістичної оцінки Національним банком глобальних фінансових умов як «сприятливих» є економічна політика новообраного Президента США, яку планується здійснювати під гаслом «Make America Great Again». Її головною ціллю є створення додаткових робочих місць у США та повернення провідними американськими корпораціями своїх виробничих потужностей із-за кордону на територію країни.

Засобами для досягнення цих цілей будуть відповідні податкові механізми (для цього у Конгресі зараз розробляються поправки до податкового законодавства), протекціоністські митні тарифи на імпорт та інші адміністративні інструменти, які покликані примусити американські компанії інвестувати та створювати робочі місця на території США. Така економічна політика, що здійснюватиметься за принципом «beggar my neighbour» («розори сусіда»), без сумніву спричинить зворотні обмежувальні заходи по всьому світові, що самим негативним чином позначиться на динаміці міжнародної торгівлі та може стати вагомим фактором уповільнення зростання світової економіки із подальшим сповзанням у рецесію.

Сценарії макроекономічного розвитку

У якості одного із факторів прискорення економічного зростання у 2018 році Національним банком відзначається «диверсифікація українського експорту та опанування нових ринків». При цьому не уточнюється, яким саме чином має бути досягнута дана мета, особливо з урахуванням високої вірогідності розгортання торговельних війн, про що зазначалось вище, а також відсутності будь-яких конкретних пропозицій на законодавчому рівні з боку Верховної Ради України та практичної реалізації з боку Кабінету Міністрів України заходів із стимулювання експорту продукції із високою часткою доданої вартості.

Попри те, що проголошення відходу від сировинної моделі експорту із високим ступенем залежності від кон'юнктури зовнішніх ринків та перманентним ризиком підризу валютної стабільності в

Україні мало би стати стратегічною ціллю державної економічної політики, за 26 років від моменту проголошення незалежності структура експорту країни не зазнала суттєвих змін, а відтак, виходячи із дій виконавчої та законодавчої влади, немає ніяких підстав вважати, що у 2018 році розвиток ситуації у сфері зовнішньоторговельних відносин України набуде принципово відмінного характеру.

Очевидно, що формулювання у такий спосіб оцінок НБУ щодо сценаріїв макроекономічного розвитку можна вважати таким, що має описовий і неконкретний характер, зокрема такий підхід регулятора не визначає ключових сценаріїв макроекономічного розвитку, окрім базового. А пропонований базовий сценарій не містить кількісних маяків макроекономічного розвитку, що не сприятиме прийняттю адекватних управлінських рішень у сфері грошово-кредитного регулювання.

Відтак, зважаючи на те, що Основні засади грошово-кредитної політики як документ з одного боку мають бути дорожньою картою для Національного банку України, а з іншого – основним інформаційним джерелом про можливу зміну ситуації на грошово-кредитному ринку для суб'єктів економіки, на наш погляд, макроекономічні сценарії повинні бути детально розробленими і обгрунтованими за наступним прикладом (табл. 2):

Таблиця 2. Характеристика основних сценаріїв макроекономічного розвитку*

	Базовий сценарій	Кризовий сценарій	Сценарій позитивного розвитку
Опис сценарію	Сценарій який реалізується в момент формування Основних засад грошово-кредитної політики, який має короткостроковий аспект. Тобто містить відображення реального стану речей в економіці України та за її межами.	Відображає ймовірну кризову ситуацію і кризові тенденції у вітчизняній економіці та банківській системі разом із розгорнутим аналізом можливих причин виникнення кризи, в т. ч. і системних ризиків.	Відображає бажаний для Національного банку України і влади в цілому сценарій розвитку української економіки з розгорнутим переліком необхідних для цього умов (монетарних, макроекономічних, правових, тощо)
Заходи грошово-кредитної політики	Детальна характеристика поточних заходів грошово-кредитної та валютно-курсової політики Національного банку України з оцінкою дієвості їх інструментів. Обгрунтування необхідності/доцільності змін монетарного режиму, практики застосування інструментів грошово-кредитної та валютно-курсової політики виходячи із поточної ситуації.	Характеристика антикризових інструментів грошово-кредитної і валютно-курсової політики з поясненням порядку їх зміни у відповідності до тенденцій розвитку економіки та грошово-кредитного ринку. Обгрунтування необхідності та механізмів впровадження нетрадиційних інструментів грошово-кредитної політики, зокрема у в частині процентної політики, політики рефінансування та політики на відкритому ринку.	Опис інструментів та заходів грошово-кредитної політики спрямованих на стимулювання економічного зростання національної економіки та забезпечення стабільного розвитку банківської системи України.
Цільові орієнтири	Порівняння задекларованих цілей грошово-кредитної політики (індекс споживчих цін; валютний курс; ліквідність банківської системи; приріст кредитних вкладень в реальний сектор економіки; приріст ВВП) з поточними значеннями монетарних індикаторів та пояснення причин їх невідповідності.	Визначення антикризових цілей грошово-кредитної політики, які будуть кількісно виражені у вигляді певних значень монетарних і макроекономічних індикаторів, досягнення яких сигналізуватиме про закінчення кризи.	Визначення цілей грошово-кредитної політики, які будуть орієнтирами не тільки для Національного банку України, а й всіх економічних суб'єктів щодо темпів економічного зростання, що виражатиметься динамікою ВВП, кредитних вкладень в економіку, ліквідності банківської системи, а також кількісним значенням мінімального рівня інфляції і коридору валютного курсу.

*Власна розробка авторів.

Таким чином, детальний опис сценаріїв, заходів грошово-кредитної політики і її цільових орієнтирів дасть змогу сформувати чіткий комунікаційний ефект Національного банку України на всіх суб'єктах економіки, що дозволить сформувати в них позитивні ділові очікування.

Ризики грошово-кредитної політики

Очевидно, що важливим аспектом розробки ефективних заходів грошово-кредитного впливу на економіку є адекватна оцінка тих ризиків, які будуть притаманні в оглядовій перспективі монетарній сфері, та мінімізацію яких власне і покликаний здійснювати центральний банк. У цьому зв'язку особливої уваги заслуговує здійснювана НБУ оцінка відповідних ризиків. Так, твердження Національного банку про те, що «невизначеність для інфляційного розвитку пов'язана із адміністративно-регульованими тарифами, зокрема на енергоносії», а також про те, що ці тарифи можуть «відхилити траєкторію інфляції в обидва боки» видається не зовсім коректним, оскільки, як показує практика, динаміка таких тарифів має винятково підвищувальну спрямованість. Жодного разу адміністративно регульовані тарифи не знижувались. А відтак «траєкторія інфляції» відхилитиметься лише в один бік – підвищення, а не в «обидва боки», як заявляє Національний банк.

Сам факт визнання Національним банком наявності структурних інфляційних чинників, що лежать «поза межами впливу грошово-кредитної політики», свідчить про підготовку ґрунту для зняття у майбутньому із себе відповідальності у разі неможливості досягти проголошених цілей інфляції, заявлених у рамках політики так званого «інфляційного таргетування». Однак такий підхід зазвичай має своїм результатом лише подальше падіння і так невисокої довіри до грошово-кредитної політики НБУ з боку суспільства, породжуючи негативні настрої серед інвесторів щодо перспектив розвитку української економіки та низьких можливостей центрального банку забезпечити цінову стабільність.

Також у цьому підрозділі досить своєрідною видається оцінка Національним банком ситуації у зовнішньому секторі економіки, де ризики визначаються виходячи із динаміки світових цін на сировинні товари, які у пропонованому НБУ «сценарії» можуть або підвищуватись або знижуватись. Такий прогноз Національного банку вочевидь будується за принципом: «завтра піде дощ... або не піде». Однак цілком зрозуміло, що оцінка перспектив розвитку ситуації на зовнішніх ринках для малої, відкритої, експортно-орієнтованої економіки, якою і є економіка України, мала б ґрунтуватися на глибокому аналізі цілого комплексу макроекономічних і політичних факторів розвитку світової економіки. Адже результати такого аналізу є життєво важливими для достовірної оцінки вірогідності дестабілізації ситуації в Україні з огляду на залежність вітчизняної економіки від зовнішніх ринків сировинних товарів із усіма очевидними наслідками для валютної і фінансової стабільності.

У цьому зв'язку, оскільки цей підрозділ стосується ризиків, доречно було б поставити питання, чи аналізуються, зокрема, на рівні експертних оцінок НБУ:

- вірогідність розгортання нової світової фінансової кризи як такої, що мала місце 10 років назад;
- можливі причини поширення фінансової нестабільності у світі;
- основні напрями можливого впливу фінансової кризи на Україну.

Наприклад, доцільно було б взяти до уваги вірогідність розгортання кризових явищ на світовому ринку автокредитування, який є другим за величиною після ринку іпотечних кредитів, проблеми на якому в 2007 році спричинили світову фінансову кризу. При цьому такі фактори як махінації із страховими виплатами за автокредитами провідного американського банку Wells Fargo або маніпулювання із програмним забезпеченням щодо рівня шкідливих викидів провідним автоконцерном Volkswagen можуть стати факторами впливу на довіру інвесторів до відповідних фінансових активів із усіма передумовами для розгортання фінансової кризи, як це було у випадку із Lehman Brothers у 2008 р. Однак ніякі такі фактори не аналізуються і не враховуються у прогнозах НБУ.

Крім того, оцінка перспектив розвитку ситуації на зовнішніх ринках для економіки України, мала б ґрунтуватися на глибокому аналізі цілого комплексу макроекономічних і політичних факторів розвитку світової економіки. Адже результати такого аналізу є життєво важливими для достовірної оцінки вірогідності дестабілізації ситуації в Україні з огляду на залежність вітчизняної економіки від зовнішніх ринків із усіма очевидними наслідками для валютної і фінансової стабільності.

У цьому контексті показовим є те, що в якості одного із факторів прискорення економічного зростання у 2018 році Національним банком відзначається «диверсифікація українського експорту та опанування нових ринків». При цьому не уточнюється, яким саме чином має бути досягнута дана мета, особливо з урахуванням високої вірогідності розгортання торговельних війн, а також відсутності будь-яких конкретних пропозицій з боку Верховної Ради та Кабінету Міністрів щодо стимулювання експорту продукції із високою часткою доданої вартості (рис. 3).

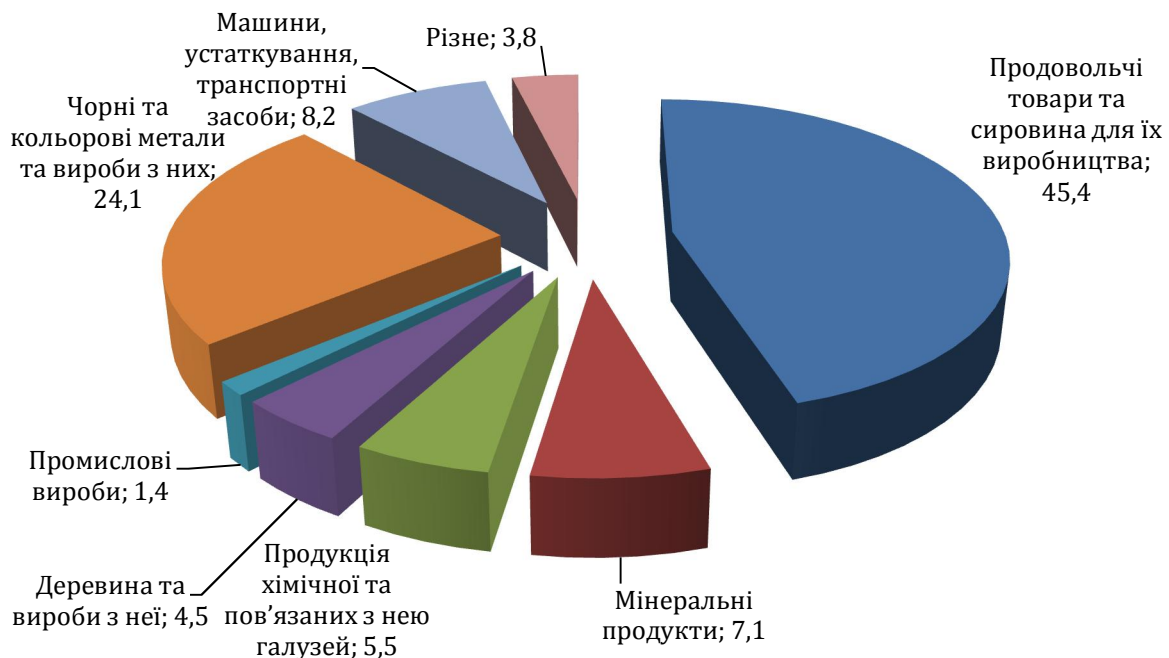


Рис. 3. Товарна структура експорту України у 2016 р., %*

*Розраховано авторами на основі даних [8].

Як видно із наведеної на рис. 3 діаграми, в українському експорті продовжують домінувати продовольчі товари і сировина для їх виробництва, а також чорні і кольорові метали та вироби з них. А відтак, виходячи із дій виконавчої та законодавчої влади, немає ніяких підстав вважати, що у 2018 році та і в наступні роки розвиток ситуації у сфері зовнішньоторговельних відносин України набуде принципово відмінного характеру.

Водночас проголошення відходу від сировинної моделі експорту із високим ступенем залежності від кон'юнктури зовнішніх ринків та перманентним ризиком підриву валютної стабільності в Україні мало би стати стратегічною ціллю державної економічної політики, однак за 26 років від моменту проголошення незалежності структура експорту країни так і не зазнала суттєвих змін.

Крім того, оцінка НБУ ризиків не містить аналізу одного із ключових ризиків для нашої країни – політичного ризику, рівень якого вірогідно зростатиме у 2018 році у зв'язку із наближенням парламентських та президентських виборів 2019 року. Як показує попередня практика передвиборчих кампаній, в Україні у такі періоди має місце загострення політичних протистоянь, які негативно впливають на інфляційні і ділові очікування, а також динаміку обмінного курсу.

Більшість передвиборчих кампаній в Україні зазвичай призводили до зростання волатильності валютного курсу внаслідок зростання невизначеності і невпевненості економічних агентів у найближчих перспективах та до зростання інфляції внаслідок реалізації популістських рішень та необґрунтованого збільшення соціальних видатків із Державного бюджету. Таким чином, оцінка політичного ризику і пов'язаних із ним інфляційного та валютного ризиків є необхідною умовою підвищення достовірності прогнозування макроекономічного розвитку України на найближчу перспективу.

Принципи грошово-кредитної політики

Важливим аспектом ефективної реалізації грошово-кредитної політики є обрання її адекватних принципів як вихідних базових умов, котрі визначають усі подальші дії регулятора на фінансовому ринку. У зв'язку із цим зазначення Національним банком України положення про «дотримання плаваючого обмінного курсу» в якості основоположного принципу грошово-кредитної політики слід вважати одним із факторів макроекономічної і фінансової нестабільності з огляду на ту важливу роль, яку динаміка валютного курсу визначає у процесі ціноутворення на товарному ринку, а також на той вплив, який вона має на функціонування фінансового ринку, враховуючи значну питому вагу виражених у іноземній валюті вимог і зобов'язань у загальній структурі активів і пасивів банківської системи.

Потрібно нагадати, що саме свідома відмова Національного банку від підтримки валютно-курсової стабільності та самоусунення регулятора із валютного ринку спричинили у 2014-2016 рр. ті наслідки для банківської систем і економіки, які ще протягом тривалого періоду часу визначатимуть негативні тенденції економічного розвитку України, діловий песимізм та низьку інвестиційну

привабливість, не кажучи вже про наслідки багатомільярдних втрат для бізнесу і населення унаслідок ліквідації половини банківської системи країни.

Цілком очевидно, що високий рівень довіри до Національного банку та впевненість економічних агентів у ефективності здійснюваної ним грошово-кредитної політики має ґрунтуватися на відповідальному дотриманні проголошених принципів і розумінні того факту, що заявлена НБУ «пріоритетність досягнення та підтримка цінової стабільності в державі» є в нинішніх умовах економічного розвитку України неможливою без аналогічних твердих намірів регулятора, його готовності і бажання забезпечувати валютно-курсову стабільність. Дана стабільність має стати однією із двох ключових складових нарівні із ціновою стабільністю щодо формулювання головного фундаментального принципу грошово-кредитної політики, пов'язаного із забезпеченням стабільності національної грошової одиниці України – гривні.

Цінова стабільність – пріоритетна ціль НБУ

Потрібно наголосити, що використання цінової стабільності в якості пріоритетної цілі грошово-кредитної політики відповідає загальносвітовим нормам функціонування економік розвинутих країн, що мають надійну інституційну основу реалізації такої політики з огляду на добре розвинуту мережу фінансових інститутів, жорстке антимонопольне регулювання та конкурентне середовище, добру керованість державними фінансами, а також високий ступінь довіри суспільства до політики центрального банку. Очевидно, що згадані фактори відсутні в Україні.

Навпаки, монополізація ринку, адміністративне регулювання цін і тарифів, відсутність конкуренції, дисбаланси державної фінансової політики і постійна монетизація державного боргу, нестабільність валютного курсу є тими факторами, що породжують глибоку суспільну недовіру до можливості Національного банку забезпечити дотримання наявних показників для річної зміни індексу споживчих цін. При цьому, якщо НБУ, оголосивши цільові показники приросту індексу споживчих цін у рамках так званого «інфляційного таргетування», одразу заявляє, що «інфляція може відхилитися у короткостроковому періоді від заздалегідь оголошених цільових значень у зв'язку із впливом зовнішніх і внутрішніх шоків», то це означає лише одне: Національний банк України по суті знімає із себе відповідальність за дотримання заявлених інфляційних величин і розписується у власній неспроможності контролювати інфляцію. Це власне і відбувалося на практиці, коли інфляційні прогнози НБУ не відповідали дійсності (табл. 3)

Таблиця 3. Реалізація на практиці режиму інфляційного таргетування в Україні*

Період	Річний показник приросту індексу споживчих цін, передбачений НБУ в «Основних засадах грошово-кредитної політики» відповідних років, %	Індекс споживчих цін до грудня попереднього року, %	Величина девальвації офіційного курсу гривні до долара США, %
2012 р.	7,9	-0,2	-0,04
2013 р.	4-6	0,5	0,00
2014 р.	12	24,9	-97,3
2015 р.	9	43,3	-52,2
2016 р.	12	12,4	-0,13

*Розраховано авторами на основі даних [8].

Очевидно, що набагато доречніше було б проголосити орієнтовні показники приросту споживчих цін не просто так, у відриві від реальних економічних процесів, а на основі сукупності домовленостей із Урядом щодо реалізації комплексу заходів фінансової і економічної політики, направлених на подолання монополізму і жорстке покарання порушників антимонопольного законодавства, зведення до мінімуму частки цін і тарифів, що регулюються адміністративно, заохочення конкуренції у всіх секторах ринку, стабілізації державних фінансів і поступового зменшення державного боргу.

Тільки на засадах активної співпраці НБУ і Уряду щодо формування ефективних ринково-конкурентних основ економіки можуть бути створені об'єктивні передумови, які визначатимуть можливість дотримання Національним банком заявлених показників інфляційної динаміки, що також сприятиме належному рівню довіри з боку суспільства до результативності грошово-кредитної політики НБУ, яке буде у такий спосіб підтверджене наочно, а не шляхом запровадження штучного показника «базової інфляції», з якого маніпулятивним чином виключаються найважливіші фактори впливу на цінову динаміку, і який через це не має жодної інформаційної цінності ані для домогосподарств, ані для бізнесу щодо планування майбутньої ділової активності.

Сприяння фінансовій стабільності

Щодо проголошеної цілі із сприяння фінансовій стабільності, то в «Основних засадах» недостатньо чітко обґрунтовано як «застосування плаваючого обмінного курсу» без будь-яких гарантій з боку Національного банку щодо недопущення різкої девальвації гривні, як це було в недалекому минулому, буде сприяти досягненню даної цілі. Очевидно, що достатньо поверхневий підхід у формулюванні завдань щодо забезпечення фінансової стабільності ґрунтується на нерозумінні, а радше всього на свідомому ігноруванні тих фундаментальних причинно-наслідкових залежностей на фінансовому ринку, які полягають у тому, що низька інфляція, валютно-курсова стабільність, довіра до гривні і довіра до банківської системи є нерозривно пов'язаними між собою поняттями.

Яскравим свідченням цього є події 2014-2016 рр., коли свідоме допущення Національним банком триразової девальвації гривні, що є безпрецедентною для сучасної світової економіки практикою, призвело не лише до розкручування маховика інфляції майже до гіпер-розмірів, але і зумовило глибоку кризу довіри з боку суспільства до національної грошової одиниці, спричинивши масований відтік депозитів із банків та по суті підірвавши фінансову стабільність банківської системи. А це, в свою чергу, призвело до багатомільярдних збитків банківських установ та банкрутства багатьох банків, попри офіційні заяви НБУ про те, що банки були виведені із ринку через непрозору структуру власності чи небажання здійснити докапіталізацію.

З іншого боку, заявлені Національним банком зусилля щодо «усунення ризиків для фінансової стабільності шляхом застосування належного мікро- та макропруденційного регулювання та нагляду» мають ґрунтуватися певному емпіричному досвіді такої роботи, з огляду на нульову ефективність такого нагляду упродовж останнього періоду часу. Йдеться про те, що реалізація таких функцій центральним банком має ґрунтуватися на суворій кримінальній відповідальності і покаранні винних за порушення чинного законодавства України, причому як з боку топ-менеджменту і власників комерційних банків за фіктивне кредитування і виведення коштів вкладників за кордон, так і керівництва наглядових підрозділів самого НБУ, котрим не було вжито ніяких превентивних заходів для недопущення зазначених порушень у функціонуванні банківського сектора країни.

Цілком очевидно, що сьогоднішні реалії вітчизняного фінансового ринку відображають недостатність лише економічних інструментів для забезпечення виконання цілей щодо досягнення фінансової стабільності. Це визначає необхідність чіткого проголошення Національним банком намірів щодо сприяння правоохоронним органам у притягненні винних у вчинених порушеннях банківського законодавства до суворої відповідальності, аж до кримінальної, як це і має місце у всіх цивілізованих країнах світу.

Підтримка стійких темпів економічного зростання

Цікаво, що заявлена Національним банком в Основних засадах грошово-кредитної політики «підтримка стійких темпів економічного зростання та економічної політики Уряду» такою по суті не є. Із пропонованого тексту випливає, що єдиним, на думку НБУ, засобом підтримки економічного зростання є «створення середовища із низькою та стабільною інфляцією». Однак, як показують результати останньої світової фінансової кризи в розвинутих країнах, котрі мали досвід не лише «низької та стабільної інфляції», але і дефляції, це аж ніяк не позначилось позитивним чином на сприянні економічному зростанню в цих країнах, а навпаки істотно йому перешкоджало, що якраз таки потребувало активного втручання з боку центральних банків цих країн.

А поскільки дієвих важелів для того, щоб забезпечити «низьку та стабільну інфляцію» Національний банк у своєму розпорядженні не має, про що йшлося вище, то власне і ніяких механізмів для того, щоб сприяти стійкому економічному зростанню, НБУ використовувати і не збирається, не зважаючи на зроблені заяви.

І на підтвердження таких своїх деструктивних намірів у пропонованому документі НБУ наводить іншу тезу про те, що він «не піддаватиметься тиску та не використовуватиме інструменти грошово-кредитної політики для досягнення цілей, не сумісних з його пріоритетною ціллю». На жаль, у цій сентенції, що більш притаманна мові політиків, а не серйозному документові центрального банку, не уточнюється, хто саме і який тиск збирається вчиняти на керівництво Національного банку, однак достатньо чітко наголошується, що ніякого сприяння економічному зростанню з боку НБУ здійснено не буде! Як не буде вочевидь і забезпечення стабільності національної грошової одиниці, що передбачено конституційним завданням НБУ, бо ніякий тиск чи заклики з боку суспільства не зупинили його від здійснення триразової девальвації національної валюти.

Однак це дуже дивно з огляду на оцінку досвіду реалізації грошово-кредитної політики центральних банків провідних розвинутих країн світу, котрі з метою подолання наслідків фінансової кризи визначили своїм пріоритетом сприяння економічному зростанню та зменшення рівня безробіття, навіть усупереч традиційному пріоритету щодо забезпечення цінової стабільності. Тому незрозуміло, чому Національним банком взагалі проігноровано питання підтримки і стимулювання внутрішнього

попиту, який в умовах військово-політичних конфліктів та низьких цін на сировину як основну складову українського експорту є ключовим фактором стимулювання економічного розвитку.

Окрім цього, враховуючи сучасний стан економіки України та виходячи із жорстких обмежень щодо митно-тарифного і податкового стимулювання національного виробника в рамках СОТ, грошово-кредитна політика Національного банку України повинна використовуватися як фундаментальна основа політики неопротекціонізму за зразком розвинутих країн світу. Особливо варто звернути увагу на практичні аспекти грошово-кредитної політики Китаю, де основною метою центрального банку є стабільність національної валюти та підтримка економічного зростання. Економічне зростання у Китаї стимулюється за рахунок цільового рефінансування державних банків розвитку під конкретні державні програми з розвитку високих технологій, переробної промисловості, енергозбереження та сільського господарства, які не забороняються правилами СОТ.

Протекціоністська грошово-кредитна політика передбачає фактичну відмову від інфляційного таргетування та перехід до таргетування валютного курсу в рамках валютного коридору, таргетування ліквідності банківської системи та таргетування темпів приросту ВВП. У такому випадку обов'язковим завданням центрального банку та Уряду є налагодження контролю за транскордонним рухом капіталу (можливе введення податку або інших адміністративних обмежень на вивіз капіталу за кордон), впровадження довгострокових інструментів рефінансування (на термін 3-5 років за зразком ФРС США, ЄЦБ, Банку Англії, Банку Японії, Народного банку Китаю) за ставкою нижчою за рівень рентабельності підприємств пріоритетних галузей економіки, розвиток фондового ринку та операцій РЕПО центрального банку. При цьому, необхідним є створення державних спеціалізованих банків розвитку, які стануть трансляторами такої грошово-кредитної політики, а центральний банк, по суті, отримає функції продуктивного перерозподілу кредиту в економіці, який в ринковій економіці є інструментом стимулювання економічного зростання [9].

Інструменти грошово-кредитної політики

Національний банк України, відштовхуючись від постулатів реалізації режиму так званого інфляційного таргетування, визначив для себе, що він досягатиме встановленої цілі щодо інфляції насамперед шляхом коригування ключової процентної ставки – процентної ставки за операціями регулювання ліквідності. Однак, виділення серед усіх інструментів грошово-кредитної політики облікової ставки як такого інструменту, що має «найбільший вплив на стан грошово-кредитного ринку» виглядає радше як видання бажаного за дійсне.

Справді, у провідних країнах світу із добре розвинутою інституційною структурою фінансових ринків та широким набором фінансових інструментів регулювання процентної ставки є одним із головних макроекономічних параметрів, зміна якого безпосередньо позначається на формуванні очікувань і прийнятті рішень учасниками ринку. І то, навіть у цих країнах в умовах кризових явищ і низьких, близьких до нуля процентних ставок, центральні банки, розуміючи недовірливість цього інструменту, змушені були шукати альтернативні варіанти впливу на фінансовий ринок і економічні процеси, застосовуючи широкий набір інструментів неконвенційної монетарної політики.

В Україні ж низький рівень дієвості облікової ставки як інструменту НБУ підтверджується практично відсутнім впливом її як на динаміку процентних ставок за основними банківськими операціями, так і на формування ділових очікувань суб'єктів ринку і на перебіг інфляційних процесів.

Інші зазначені Національним банком України інструменти (тендери рефінансування, депозитні сертифікати НБУ, обов'язкове резервування) відображають традиційні підходи до реалізації грошово-кредитної політики у той час, як світова банківська практика засвідчує можливість активного використання центральними банками засобів неконвенційної монетарної політики задля фінансової стабілізації і стимулювання економічного росту.

Йдеться про широкомасштабний викуп державних і корпоративних цінних паперів, розширення переліку активів, що приймаються в забезпечення, довгострокові кредитні операції, спрямовані на поживлення кон'юнктури у реальному секторі, стимулювання інвестиційної активності і підвищення попиту на ризикові активи. Також варто було б розглянути можливість реалізації інструментів довгострокового рефінансування, які як і в розвинутих країнах (США, ЄС, Англія) повинні стати основою довгострокового кредитування реального сектору економіки і, як наслідок, основним стимулом економічного зростання.

Політика обмінного курсу та валютні обмеження

Формулювання підходів до реалізації валютно-курсової політики, згідно яких НБУ дотримуватиметься режиму плаваючого обмінного курсу і не буде сприяти «досягненню певного рівня або діапазону обмінного курсу», несе у собі цілий ряд загроз макроекономічній і фінансовій дестабілізації, що пов'язано із самим негативним впливом надмірної волатильності валютного курсу на стан економіки.

Ситуація невизначеності, коли жоден прогноз не спроможний дати точну оцінку рівня валютного курсу навіть на найближчу перспективу, не сприяє формуванню позитивних очікувань учасників ринку, а в умовах, коли відсутні будь-які інструменти страхування валютного ризику, пропагований Національним банком режим вільного плавання обмінного курсу є прямим шляхом до майбутньої дестабілізації банківського сектора і економіки загалом.

Оптимальним варіантом вирішення цієї проблеми було б встановлення Національним банком певного перехідного періоду, упродовж якого метою активної структурної перебудови економіки є виконання програм Уряду щодо дедоларизації, нарощування виробництва продукції із значною часткою доданої вартості, зниження залежності експорту від кон'юнктури світових сировинних ринків, що у кінцевому підсумку має знизити рівень валютно-курскових ризиків як для банківського сектора, так і для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. До завершення цього періоду Національний банк має виступати гарантом забезпечення валютно-курсової стабільності, а не інститутом, що своєю діяльністю чи бездіяльністю спричиняє масовану девальвацію національної грошової одиниці.

У рамках реалізації такої стратегії валютно-курсової політики НБУ може бути заявлено про чіткі гарантії невиходу вірогідного коливання обмінного курсу гривні за певні рамки, задля чого Національний банк може застосовувати наявний у нього широкий набір економічних та адміністративних інструментів валютного регулювання. Таке чітке проголошення намірів центрального банку могло б дати цілком зрозумілий позитивний сигнал для всіх учасників ринку щодо намірів НБУ забезпечувати валютно-курсову стабільність як необхідну умову завершення структурних реформ економіки України і сприяння поживленню ділової активності не лише у зовнішньоекономічній діяльності, але і на внутрішньому ринку.

Також не може не викликати занепокоєння проголошення Національним банком в якості головної цілі інтервенцій на валютному ринку «накопичення міжнародних резервів». Адже якщо НБУ заявляє про свої наміри щодо «згладжування надмірної волатильності обмінного курсу», то це передбачає як операції із купівлі, так і з продажу іноземної валюти на внутрішньому валютному ринку. Нарощування ж міжнародних резервів характеризує лише односторонню спрямованість таких операцій щодо придбання іноземної валюти Національним банком. Підтвердженням такої діяльності НБУ є його активність на валютному ринку упродовж останнього періоду часу, коли шляхом активного скуповування іноземної валюти НБУ свідомо стримував зміцнення гривні, що зайвий раз свідчить про девальваційну спрямованість валютної політики Національного банку.

Валютна лібералізація

Не зовсім зрозуміло, чому розгляд питань валютної лібералізації зосереджує увагу лише на переході до режиму вільного руху капіталу, що передбачає спрямованість валютної політики НБУ на скасування відповідних валютних обмежень. Така лібералізація в умовах низької інвестиційної привабливості економіки України, що підтверджується оцінками провідних рейтингових агентств, матиме своїм результатом лише одностороннє виведення капіталів за кордон. При цьому НБУ жодним чином не зазначає, що саме він, як головний регулятор валютних відносин в країні, планує здійснювати задля боротьби із неповерненням валютної виручки та застосуванням незаконних схем щодо виведення валютних коштів в офшори.

Що ж стосується власне валютної лібералізації, то вочевидь більш оптимальним варіантом дій регулятора було б обрання стратегії поступового послаблення обмежень за поточними, а не капітальними операціями платіжного балансу як необхідної умови створення сприятливого бізнес-середовища у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Необхідно нагадати, що більшість із таких обмежень було запроваджено у якості запізнілої і малоефективної реакції НБУ на ті кризові явища на валютному ринку, які виникли у результаті обвалу обмінного курсу гривні. Якщо б ціллю Національного банку було дотримання валютно-курсової стабільності, то потреби у більшості валютних обмежень із подальшою їх лібералізацією просто не виникло б.

Ще одними із основних проблемних питань даного аспекту Основних засад грошово-кредитної політики мало б стати питання функціонування тіньового валютного ринку. Адже функціонування такого ринку несе великі загрози ціновій і фінансовій стабільності шляхом підвищення ризиків волатильності валютного курсу та стимулювання розвитку тіньової економіки, яка не сприяє ефективному функціонуванню всієї економічної системи країни, виявляє деструктивний вплив на стан державних фінансів, грошовий обіг та банківську систему. Тому ліквідація тіньового валютного ринку повинна стати однією із основних цілей Національного банку України на середньострокову перспективу. Причому реалізація цього завдання, в свою чергу, безпосередньо пов'язане із зниженням рівня доларизації економіки, що матиме позитивний вплив на динаміку валютного курсу і фінансову стабільність в країні.

Прозорість та підзвітність грошово-кредитної політики

Щодо прозорості і підзвітності грошово-кредитної політики НБУ, то досить показовим у цьому контексті виглядає намір Національного банку регулярно інформувати Раду НБУ про виконання Основних засад грошово-кредитної політики. Однак інформувати не означає звітувати. Що ж до «підзвітності», то незважаючи на те, що цей термін присутній у документі Національного банку, проте так і не пояснено, перед ким саме має звітувати Національний банк України за результати реалізації грошово-кредитної політики, і яку відповідальність має нести керівництво НБУ за невиконання заявлених результатів. Жодної згадки ані про Верховну Раду України чи її профільні комітети у цьому підрозділі немає. Очевидно, що у керівництва Національного банку так само немає жодних намірів звітувати за результати грошово-кредитної політики перед парламентом.

Однак цілком очевидно, що підзвітність Національного банку перед парламентом є ключових аспектів відповідальності регулятора за ефективність здійснюваної грошово-кредитної політики, що є не лише одним із базових принципів демократії, а й елементом контролю з боку суспільства за діяльністю державних інститутів у контексті обстоювання ними національних інтересів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, вироблені Національним банком України підходи до Основних засад грошово-кредитної політики як ключового документу, що визначає завдання центрального банку на поточний період, не містять у своїй основі принципової позиції Національного банку України щодо його активної ролі у сприянні реалізації завдань із забезпечення економічного розвитку України, стабільності національної грошової одиниці та підвищення добробуту народу як ключової цілі державної економічної політики. Тому в перспективі необхідно реалізовувати наукові розвідки у сфері дослідження проблем формування грошово-кредитної політики Національного банку України в цілому, його стратегічних документів, а також стратегічних документів провідних центральних банків світу, які можуть стати орієнтиром для оптимізації Основних засад грошово-кредитної політики України. Національний банк України має бути націлений на забезпечення цінової і фінансової стабільності не самих по собі, а як важливих передумов для стійкого економічного зростання і соціального добробуту. Відтак комплексність і багатоплановість розв'язуваних завдань, а також широкий спектр впливу на економіку України прийнятих Національним банком рішень вимагають від нього зваженого і збалансованого підходу при формуванні Основних засад грошово-кредитної політики.

Список літератури

1. Гальчинський, А. У провалах економічної політики лєвова частка провини НБУ [Електронний ресурс] / А. Гальчинський. – Режим доступу: https://dt.ua/macrolevel/anatoliy-galchinskiy-u-provalah-ekonomichnoyi-politiki-levova-chastka-provini-nbu_.html.
2. Грошово-кредитна політика в Україні / [В. С. Стельмах, А. О. Єпіфанов, Н. І. Гребеник, В. І. Міщенко]. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2003. – 421 с.
3. Мороз, А. М. Центральний банк та грошово-кредитна політика: Підручник / А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 403.
4. Сомик, А. В. Еволюція основних засад грошово-кредитної політики в аспекті визначення монетарного та валютного режимів / А. В. Сомик // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 1. – С. 37-44.
5. Сомик, А. В. Головний документ грошово-кредитної політики: зарубіжний досвід і перспективи його використання в Україні [Текст] / Анжеліка Сомик // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 3 (12). – С. 241-245.
6. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В. С. Стельмаха. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
7. Пропозиції стосовно розроблення Основних засад-грошово-кредитної політики на 2018 рік та середньострокову перспективу. Рішення Правління Національного банку України 13 липня 2017 року №438-рш. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=51942276>.
8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bank.gov.ua>.
9. Дзюблюк, О. В. Управління ліквідністю банківської системи України: монографія / О. В. Дзюблюк, В. Я. Рудан. – Тернопіль: Вектор, 2016. – 290 с.

References

1. Hal'chyns'kyu, A. (n.d.). *U provalakh ekonomichnoyi polityky levova chastka provyny NBU*. Retrieved from: https://dt.ua/macrolevel/anatoliy-galchinskiy-u-provalah-ekonomichnoyi-politiki-levova-chastka-provini-nbu_.html.

-
2. Stel'makh, V. S., Yepifanov, A. O., Hrebenyk, N. I., Mishchenko, V. I. (2003). *Hroshovo-kredytna polityka v Ukraini*. Kyiv: Znannya.
 3. Moroz, A. M., Pukhovkina, M. F. & Savluk, M. I. (2005). *Tsentral'nyy bank ta hroshovo-kredytna polityka*. Kyiv: KNEU.
 4. Somyk, A. V. (2013). Evolyutsiya osnovnykh zasad hroshovo-kredytanoi polityky v aspekti vyznachennya monetarnoho ta valyutnoho rezhymiv. *Visnyk Ukrainy's'koyi akademiyi bankivs'koyi spravy*, 1, 37-44.
 5. Somyk, A. V. (2011). Holovnyy dokument hroshovo-kredytanoi polityky: zarubizhnyy dosvid i perspektyvy yoho vykorystannya v Ukraini. *Visnyk Universytetu bankivs'koyi spravy Natsional'noho banku Ukrainy*, 3(12), 241-245.
 6. Stel'makh, V. S. (2009). *Monetarna polityka Natsional'noho banku Ukrainy: suchasnyy stan ta perspektyvy zmin*. Kyiv: Tsentr naukovykh doslidzhen' Natsional'noho banku Ukrainy, UBS NBU.
 7. Propozytsiyi stosovno rozroblennya Osnovnykh zasad-hroshovo-kredytanoi polityky na 2018 rik ta seredn'ostrokovu perspektyvu. Rishennya Pravlinnya Natsional'noho banku Ukrainy 13 lypnya 2017 roku #438-rsh. (2017). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=51942276>.
 8. *Ofitsiyyny sayt Natsional'noho banku Ukrainy*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua>.
 9. Dzyublyuk, O. V. & Rudan, V. Ya. (2016). *Upravlinnya likvidnistyu bankivs'koyi systemy Ukrainy*. Ternopil': Vektor.

Стаття надійшла до редакції 12.10.2017 р.

Ярослав Іванович ЧАЙКОВСЬКИЙ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: slawik1966@gmail.com

Іванна Ярославівна ЧАЙКОВСЬКА

магістр з управління місцевими фінансами та магістр з міжнародної економіки,
Ягелонський університет
E-mail: ch.ivanna1993@gmail.com

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ: 2009-2017 РОКИ

Чайковський, Я. І. Аналіз розвитку банківських систем України та Польщі: 2009-2017 роки/ Ярослав Іванович Чайковський, Іванна Ярославівна Чайковська // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 134-143. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проаналізовано динаміку та сучасний стан загальної кількості банків та банків з іноземним капіталом, власних коштів банківських систем України і Польщі за 2009-2017 роки. Проведено порівняльну оцінку кількісних і якісних тенденцій розвитку польської та української банківських систем і виявлено позитивні та негативні риси діяльності банківських установ України та Польщі. Виявлено причини, які викликали негативні наслідки діяльності банківської системи України. Розроблено напрями реформування банківського сектору України з урахуванням досвіду Польщі та в умовах євроінтеграції.

Ключові слова: банк; банківська система; банківський сектор; банк з іноземним капіталом; кооперативний банк; Національний банк України; Національний банк Польщі; злиття; перетворення.

Yaroslav Ivanovych CHAIKOVSKYI

PhD in Economics,
Associate Professor,
Ternopil National Economic University

Ivanna Yaroslavivna CHAIKOVSKA

Master of Management of Local Finances and Master of International Economy,
Uniwersytet Jagiellonski, Krakow, Poland

**ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF BANKING SYSTEMS
OF UKRAINE AND POLAND: 2009-2017**

Abstract

The authors conducted a comparative analysis of the statistical data of results of banking institutions activities of the National Bank of Ukraine and the Polish National Bank for 2009-2017. Dynamics and current state of the total number of banks and banks with foreign capital, own funds of the banking system of Ukraine and Poland are analysed. Quantitative and qualitative trends of development of Polish and Ukrainian banking systems are evaluated. Positive and negative aspects of activities of banking institutions in Ukraine and Poland are discovered. Conclusions. Thus, the results indicate that quantitative and qualitative trends that reflect both positive and negative characteristics of activities of banking institutions in Ukraine and Poland can be traced in recent years. The reasons that caused the negative consequences of the banking system of Ukraine have been detected. Directions of reforming the banking sector of Ukraine have been outlined. The experience of Poland in conditions of European Integration has been studied and analysed.

Keywords: bank; banking system; banking sector; bank with foreign capital; cooperative bank; the National Bank of Ukraine; the National Bank of Poland; merger; transformation.

JEL classification: G210

Вступ

У сучасних умовах для стабілізації фінансово-економічної ситуації в країні необхідна ефективно функціонуюча, надійна та розвинена банківська система. Стабільне функціонування банківської системи є необхідною умовою для стійкого економічного розвитку в довгостроковій перспективі. З метою забезпечення ефективного функціонування банківської системи України необхідно дослідити особливості сучасного стану та визначити перспективи її розвитку з урахуванням зарубіжного, зокрема польського, досвіду. Необхідним є об'єктивний аналіз тенденцій розвитку банківських систем України та Польщі, які мають багато спільних рис. Специфіка діяльності банків в Україні та Польщі проявляється безумовно в результативності їх функціонування. На нашу думку, саме функціонування вітчизняних банків з урахуванням польського досвіду дозволить досягти більшої ефективності їхньої діяльності. Усе це зумовлює актуальність розроблення заходів, спрямованих на реформування банківської системи з огляду на сучасний стан та євроінтеграційні напрямки розвитку економіки України.

Питанням розвитку та функціонування банківської системи України присвячені праці О. В. Дзюблюка, М. Г. Дмитренка, В. І. Міщенко, А. В. Шаповалова та ін. Значний внесок у розробку питань вирішення проблем розвитку банківської системи Польщі в сучасних умовах зробили польські вчені-економісти Г. Жуковська, М. Жуковський, Є. Міклашевська та ін. Водночас питання заходів, спрямованих на реформування банківської системи з огляду на фінансово-економічну кризу та євроінтеграційні напрями розвитку економіки України з метою запобігання ризикам потребують подальшого дослідження. Досвід функціонування банківської системи Польщі може бути дуже корисним для України.

Мета статті

Метою статті є дослідження розвитку, сучасного стану діяльності банків України та Польщі в 2009-2017 роках, визначення переваг і недоліків та обґрунтування напрямків підвищення ефективності функціонування та реформування української банківської системи з урахуванням польського досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження

Україна вступила в найвідповідальнішу і найскладнішу стадію здійснення реформ – період, який супроводжується масовими банкрутствами банків, інфляцією, девальвацією національної грошової одиниці, безробіттям та ін. Тому важко переоцінити в цій ситуації значення вітчизняної банківської системи загалом і кожної банківської установи зокрема.

Розвиток банківської системи в Україні, забезпечення на ділі її ефективної підтримки з боку держави – одне з пріоритетних завдань економічної політики на сучасному етапі фінансово-економічної кризи та європейської інтеграції.

За 2009-2017 роках в Україні кількість банків, які мають ліцензію Національного банку України, скоротилася вдвічі, зі 182 у 2009 році до 91 на 1 вересня 2017 року (табл. 1).

Таблиця 1. Кількість банків, які мають банківську ліцензію, та з іноземним капіталом в Україні у 2009-2017 роках

№ з/п	Назва показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	01.09.2017 р.
1.	Кількість банків, які мають банківську ліцензію	182	176	176	175	179	162	119	99	91
2.	З них банки з іноземним капіталом	51	55	53	53	49	51	41	41	39
3	У тому числі зі 100 % іноземним капіталом	18	20	22	22	19	19	18	18	18

*Складено за [Офіційний сайт Національного банку України]

У Польщі у 2016 році відбулося злиття (об'єднання) двох комерційних банків та двох кооперативних банків, перетворення одного комерційного банку у філію кредитної установи, припинення діяльності однієї філії кредитної організації та банкрутство одного кооперативного банку. Як наслідок, кількість суб'єктів, які здійснюють банківську діяльність, зменшилась з 626 на кінець 2015 року до 621 на кінець 2016 року, причому кількості комерційних банків зменшилася до 36, кооперативних банків до 558, а кількість філій кредитних установ не змінилися (табл. 2) [11, с. 18].

Таблиця 2. Окремі показники структури банківського сектору в Польщі у 2011-2016 роках [10, с. 19; 11, с. 18]

№	Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
1.	Кількість юридичних осіб, які здійснюють банківську діяльність	642	642	640	631	626	621
1.1	Комерційні банки	47	45	41	38	38	36
1.2	Філії (відділи) кредитних організацій	21	25	28	28	27	27
1.3	Кооперативні банки	574	572	571	565	561	558
2.	Кількість установ	13921	15412	15305	15062	14496	14476
3.	Частка в активах сектору						
3.1	Банки, які контролюються внутрішніми інвесторами, %	35,0	36,4	36,8	38,5	41,0	43,4
3.2	Банки, які контролюються іноземними інвесторами, %	65,0	63,6	63,2	61,5	59,0	56,6
4.	Частка в активах сектору						
4.1	5-ти найбільших банків, %	44,3	45,0	46,1	48,5	48,8	48,3
4.2	10-ти найбільших банків, %	63,4	64,6	67,3	70,0	70,5	70,6

Крім комерційних банківських установ та філій (відділів) кредитних організацій, у Польщі розбудована широка мережа кооперативних банків, які протягом останніх шести років зазнали суттєвих змін. Кількість самостійно функціонуючих кооперативних банків зменшилася на 16 установ, з 574 кооперативних банків у 2011 році до 558 у 2016 році (див. табл. 2) [9, с. 27; 11, с. 18].

У багатьох країнах Європейського Союзу, наприклад, Італії, Нідерландах, Франції та Австрії, кооперативні банки відіграють велику роль [9, с. 27].

Ситуація польського банківського сектору у 2016 році залишалася стабільною, чому сприяло економічне піднесення та середовище рекордно низьких відсоткових ставок [11, с. 4].

Кількість банків з іноземним капіталом в Україні з 2009 року скоротилася на 12 банків й на 1 вересня 2017 року становила 39, кількість банків зі 100 % іноземним капіталом не змінилася, 18 (див. табл. 1) [7].

Протягом 2016 року в структурі власності банківської системи України відбувались значні перегрупування. Станом на 01 січня 2017 року структура власності активів банківської системи України була представлена наступним чином (рис. 1, табл. 1) [2, с. 6]:

- банки з приватним українським капіталом складають близько 13 %,
- банки іноземних банківських груп – 35 %,
- державні банки – 52 %.

Велике значення в розвитку польського банківського сектору мали здебільшого історичні умови, звички і уподобання клієнтів та пропозиція продуктів і послуг, які адаптовані до потреб клієнтів, а також лібералізація правил і, нарешті, форма приватизації шляхом продажу банку стратегічному інвесторові та використання різних стимулів для іноземних інвесторів. На шляху процесу приватизації і припливу іноземного капіталу, банківський сектор у Польщі став сектором з переважанням іноземного капіталу. Проривом у цьому відношенні були 1998-2000 роки, в яких частка іноземних інвесторів в активах банківського сектору збільшилася з 16,6 % в 1998 році до 69,6 % у 2000 році і яка залишалася на цьому високому рівні до 2008 року (72,3 %). Після 2008 року, як наслідок глобальної фінансової кризи і швидкого зростання банків з вітчизняним капіталом, частка іноземних інвесторів поступово знижувалася (див. табл. 2, рис. 2) [12, с. 26].

Проведена в 2014 році консолідація посилила тенденцію до зростання польського банківського сектору і підвищення його концентрації. Придбання Nordea Bank Польщі під контролем казначейства банку РКО ВР збільшило частку банків з переважанням польського капіталу до 38,5 % (див. табл. 2) [12, с. 27, 97].

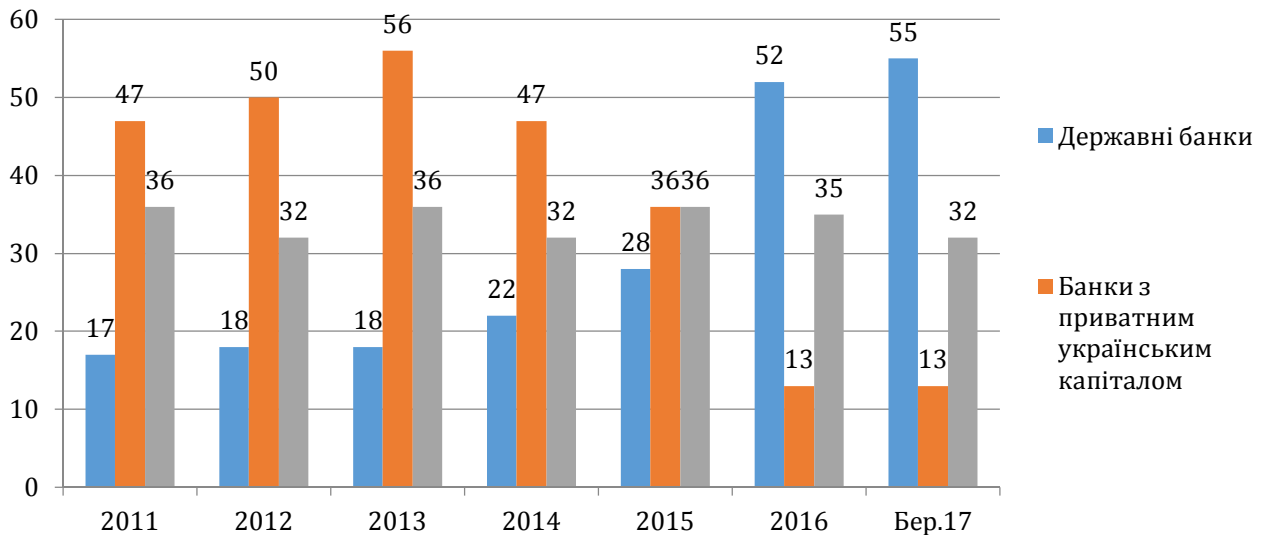


Рис. 1. Зміна структури власності активів банківської системи України протягом 2011-2017 рр. [1, с. 7; 2, с. 7; 7]

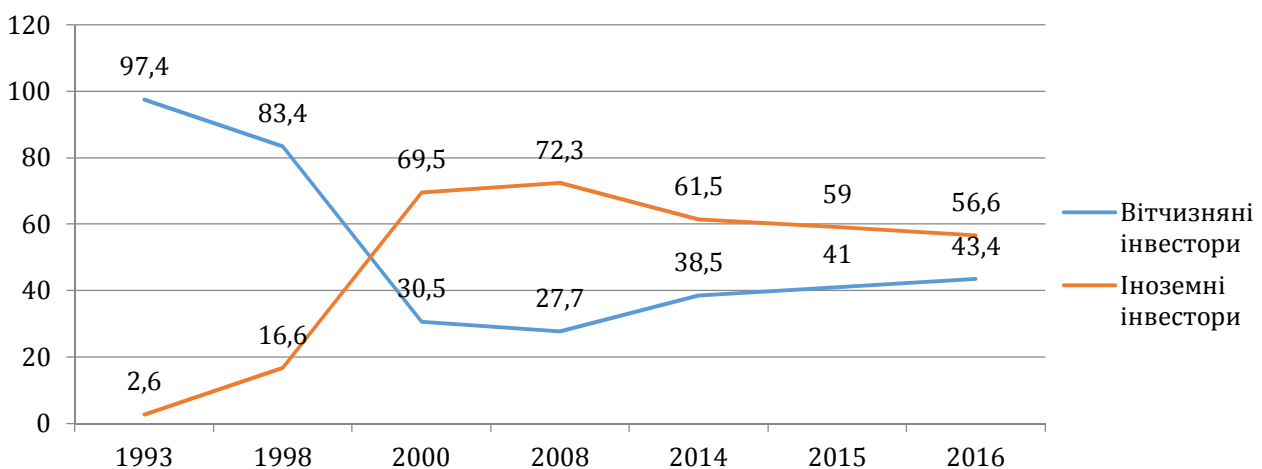


Рис. 2. Банківський сектор Польщі відповідно до структури власності в період 1993-2016 років [9, с. 19; 11, с. 19]

У 2015-2016 роках у структурі банківського сектора знову спостерігалось збільшення частки активів, які контролюються вітчизняними інвесторами, з 41,0 % на кінець 2015 року (в результаті поглинання (придбання контролю над) Alior Bank SA групою PZU SA) до 43,4 % наприкінці 2016 року (див. табл. 2, рис. 2) [10, с. 20; 11, с. 19].

Наприкінці 2016 року вітчизняні інвестори контролювали 12 комерційних банків та всі кооперативні банки (Казначейство держави контролювало 5 комерційних банків), а іноземні інвестори – 24 комерційні банки та всі філії кредитних установ (контрольні пакети акцій належали інвесторам з 18 країн, при цьому домінуючу роль відігравали інвестори з Німеччини (10,7 %), Італії (10,4 %) та Іспанії (8,8 %) [11, с. 19].

Таким чином, в Україні, Республіці Польщі, як і в інших країнах Центральної та Східної Європи, більшість капіталу банків належить зарубіжним інвесторам [8, с. 113].

У США, Японії, Швеції та в інших країнах, частка іноземного капіталу у банківській системі становить від 0 до 7 % [4, с. 106].

Діяльність банків України протягом 2012-2013 років характеризувалася ефективністю діяльності. Так прибуток по системі банків за 2012 рік становив 4899 млн грн, а за 2013 рік – 1436 млн грн. У 2012-2013 роках банками України було досягнуто додатного рівня рентабельності активів відповідно 0,45 %, 0,12 % та рентабельності капіталу – 3,03 %, 0,81 % (табл. 3).

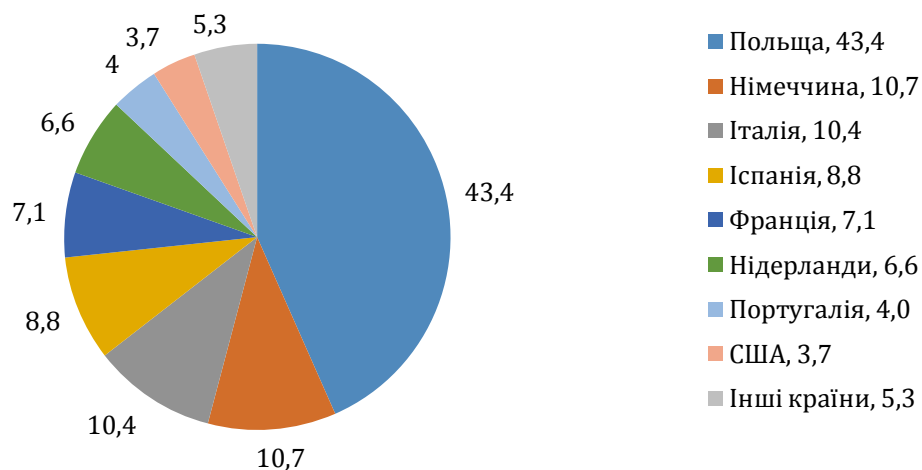


Рис. 3. Структура власності (частка в активах банківського сектору) в Польщі в 2016 році [11, с. 19]

Таблиця 3. Результати діяльності банків України за 2010-2016 роки (млн грн)

№ з/п	Назва показника	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	01.09.2017 р.
1.	Резерви за активними операціями банків	148839	157907	141319	131252	204931	321303	484383	475565
2.	Доходи	136848	142778	150449	168888	210201	199193	190691	119747
3.	Витрати	149875	150486	145550	167452	263167	265793	350078	119747
4.	Результат діяльності	-13027	-7708	4899	1436	-52966	-66600	-159388	3429
5.	Рентабельність активів, %	-1,45	-0,76	0,45	0,12	-4,07	-5,46	-12,60	0,41
6.	Рентабельність капіталу, %	-10,19	-3,64	3,03	0,81	-30,46	-51,91	-116,74	3,51

*Складено за [Офіційний сайт Національного банку України]

Діяльність банківського сектору у 2009-2011, 2014-2016 роках була збитковою. Так за 2014 рік збиток банківського сектору становив 52966 млн грн, а за 2015 рік – уже 66600 млн грн. Фінансовий результат банківської системи України за 2016 рік є від’ємною величиною і складає 159388 млн грн, що є найгіршим показником за всі роки спостереження (див. табл. 3). У 2016 році доходи українських банків склали 190691 млн грн, тоді як витрати – 350078 млн грн. Основну частку доходів становлять відсоткові доходи – 117547 млн грн, або 78,1 % загального обсягу. Таку структуру, на нашу думку, необхідно змінити на користь комісійних доходів, які у 2016 році склали 21161 млн грн, або 14,1 % [7].

У 2017 році фінансові результати банків покращилися. За вісім місяців 2017 року банки отримали чистий прибуток у розмірі 3429 млн грн (див. табл. 3).

Від’ємний фінансовий результат банківської системи України за підсумками 2014-2016 зумовлений насамперед погіршенням якості активів банків, що зумовлює необхідність подальшого доформування резервів. Так обсяг сформованих резервів за підсумками 2016 року у зіставленні з підсумками 2015 року збільшився на 163080 млн грн, або на 50,8 %, та станом на 1 січня 2017 року складає 484383 млн грн (див. табл. 3). Враховуючи значну питому вагу кредитів в іноземній валюті в

клієнтському кредитному портфелі банків і деяке погіршення якості обслуговування позичальниками кредитів, цілком припустимо, що банки будуть вимушені доформовувати резерви, що негативно впливатиме як на показники дохідності, так і на рівень капіталізації банківської системи України [1, с. 21]. Продовження зростання резервів за кредитними вкладеннями без випереджального нарощення власного капіталу і кредитного портфеля є стримувальними чинниками розвитку банківської системи України.

Основною причиною збиткової та неефективної діяльності банків України є різке погіршення якості кредитного портфеля через неспроможність багатьох позичальників повертати свої кредити та сплачувати відсотки, що обумовило високі відрахування в резерви за активними операціями.

Так у 2015 році тривала тенденція до підвищення частки задовненої заборгованості за кредитами, яка станом на 1 січня 2016 року становила 22,1 % суми наданих кредитів. За січень-липень 2016 року частка задовненої заборгованості зросла ще на 4,0 % до 26,1 % (рис. 3).

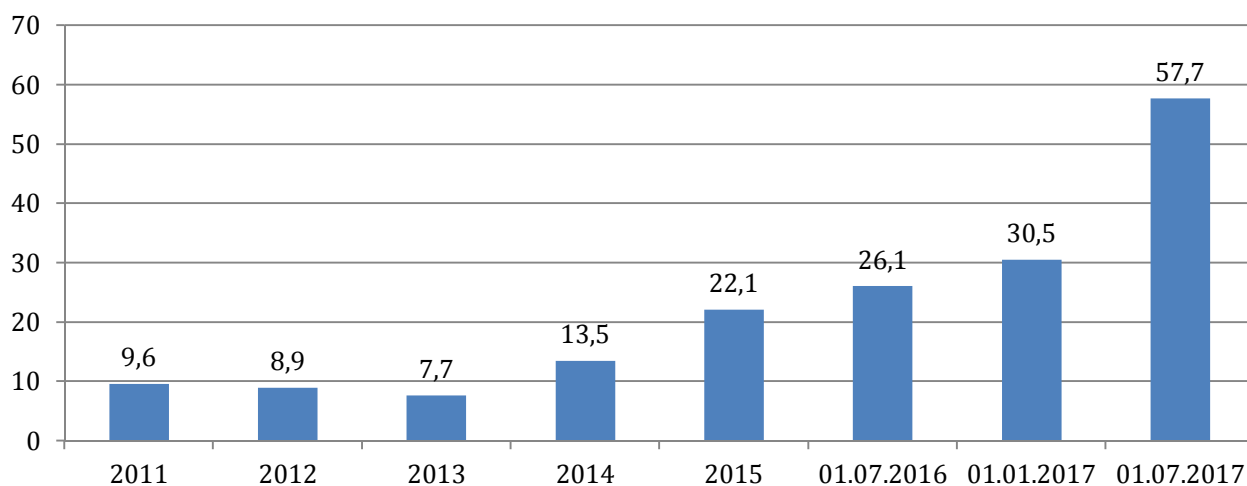


Рис. 3. Динаміка частки простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів у 2011-2016 роках, % [7]

Значне визнання банками недіючих кредитів відбулося у I кварталі 2016 року та у грудні після націоналізації «Приватбанку». Частка недіючих кредитів зросла до 30,5 % (див. рис. 3) [5, с. 5].

«Приватбанк» та приватні банки у другому кварталі 2017 року погіршили оцінку якості кредитів. Частка непрацюючих кредитів банківського сектору загалом зросла до 57,7 % [6, с. 5].

Чистий прибуток польського банківського сектору у 2014 році досяг найвищого значення в історії (табл. 4). Це було продовженням тенденції, що спостерігається з 2011 року, коли після значного падіння під час економічного спаду в Польщі у 2009-2010 роках, фінансові результати банків повернулися на високий рівень, регулярно перевищуючи 15 млрд злотих [12, с. 11].

Таблиця 4. Результати діяльності банківського сектору Польщі в 2010-2016 роках (млн зл.)

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Чистий фінансовий результат	11477	15539	15467	15175	15877	11187	13908

*Складено за [10, с. 5; 11, с. 34; 12, с. 11, 119]

У 2015 році відбулося сильне зниження фінансового результату польського банківського сектору (чистий фінансовий результат банківського сектору склав 11187 млн злотих, що на 4690 млн злотих, або 29,54 %, нижче, ніж у 2014 році (див. табл. 4) [10, с. 5].

Чистий фінансовий результат банківського сектору, досягнутий у 2016 році, склав 13908 млн злотих, що на 2721 млн злотих, або на 24,3 % більше, ніж у 2015 році [11, с. 34].

Отримані зміни призвели до незначного поліпшення більшості основних показників ефективності (табл. 5). Зокрема, відсоткова маржа поліпшилася, з 2,24 у 2015 році до 2,29 у 2016 році, знизилася співвідношення витрат до доходів (з 58,69 % до 56,25 %), зросли ROA (з 0,71 до 0,84) і ROE (з 6,60 до 7,76) [11, с. 40].

Навантаження результатів банківського сектору витратами від реалізації кредитного ризику залишалося останніми роками на відносно сталому рівні. Якість кредитного портфеля утримується стабільною [12, с. 121]. Хоча у 2014 році спостерігалася невелике збільшення стану проблемних кредитів

(на 1,2 млрд злотих, або на 1,7 %), але їх частка в портфелі знизилася (з 7,4 % в кінці 2013 року до 7,0 % на кінець 2014 року) (табл. 6) [9, с. 57].

Таблиця 5. Зміна окремих показників ефективності банківського сектору Польщі у 2014-2015 роках

№	Показники	2015 р.	2016 р.	Зміна	
				млн. зл.	%
1.	C/I (витрати / доходи)	58,69	56,25	-2,44	-4,16
2.	NIM (чистий відсотковий дохід / середня сума активів, на які нараховано відсотковий дохід)	2,24	2,29	0,05	0,22
3.	ROA, рентабельність активів (чистий прибуток / середні активи)	0,71	0,84	0,13	18,31
4.	ROE, рентабельність власного капіталу (чистий прибуток / середня вартість балансового капіталу)	6,60	7,76	1,16	17,58

*Складено за [11, с. 40]

Таблиця 6. Якість кредитного портфеля банківського сектору Польщі у 2013-2016 роках

№	Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
1.	Проблемні кредити (млрд злотих)	72,0	73,2	73,5	71,4
2.	Частка проблемних кредитів (%)	7,4	7,0	6,6	6,1

*Складено за [10, с. 65; 11, с. 55]

У 2016 році спостерігалось зменшення рівня знецінених кредитів (на 2,1 млрд злотих, тобто на 2,8 %). Зменшення проблемних кредитів у поєднанні з помірним зростанням кредитного портфеля призвело до скорочення частки проблемних кредитів (з 6,6 % на кінець 2015 року до 6,1 % на кінець 2016 року) (див. табл. 6) [11, с. 55].

Рівень капіталізації банків України, особливо у зіставленні з польськими банківськими установами, залишається ще досить низьким (табл. 7).

**Таблиця 7. Власні кошти банківських систем Польщі та України у 2013-2015 роках
Млрд злотих**

№	Країни	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
1.	Польща	138,6	145,2	159,1	175,4
2.	Україна*	28,6	22,1	15,5	18,5

* Розраховано за курсом Національного банку України за станом на 13 лютого 2017 року 100 польських злотих – 669,3510 грн.

*Складено за [10, с. 23; 11, с. 22]

У 2016 році в Польщі відбулося значне збільшення капітальної бази – на кінець 2016 року власний капітал банківського сектору склав 175,4 млрд злотих, що на 16,3 млрд злотих, або 10,2 % більше у зіставленні з 2015 роком. Зростання власних коштів відбулося здебільшого завдяки збереженню більше, ніж половини прибутків, отриманих у 2015 році, нових випусків акцій та усунення зі звітів «СК Банку», який показав порівняно високий негативний власний капітал наприкінці 2015 року [11, с. 22].

Наприкінці 2016 року всі комерційні банки мали мінімальний початковий капітал у розмірі 5 мільйонів євро. З іншого боку, у випадку з кооперативними банками, чотири банки не відповідали мінімальним вимогам у цьому відношенні, які встановлюються в розмірі 1 млн євро [11, с. 22].

Незважаючи на ліквідацію окремих банків та збиткову і неефективну діяльність, з огляду на значні обсяги докапіталізації низки банківських установ та усунення з порядку розрахунку статистичних показників Національного банку України банків, визнаних неплатоспроможними, власного капіталу банківської системи України протягом 2016 року збільшився на 3,0 млрд злотих (20071 млн грн), або на 19,4 %, та станом на 1 січня 2017 року складає 18,5 млрд злотих (123784 млн грн) (див. табл. 7).

Відповідно до Закону України «Про банки та банківську діяльність», мінімальний розмір статутного капіталу на момент державної реєстрації банку не може бути меншим ніж 500 млн грн [7].

Для вже діючих банків, статутний капітал яких не відповідає зазначеному, Національний банк України розробив графік поступового приведення його обсягу відповідно до вимог. Згідно із затвердженим графіком збільшення мінімального статутного капіталу, до 11 липня 2017 року українські банки мають зареєструвати статутний капітал, не менший за 200 млн грн [2, с. 16.]

Враховуючи, що не всі банківські установи зможуть виконати графік підвищення обсягу статутного капіталу, варто очікувати, що частина банківських установ прийме рішення про об'єднання з іншими гравцями на ринку або про припинення діяльності та ліквідацію. Так за підсумком 2016 року кількість банків, обсяг статутного капіталу яких менший за цю позначку, складає 44 [2, с. 16.]

Тому проблема підвищення рівня капіталізації банків України, зокрема малих, як одна з передумов їхньої фінансової стійкості та надійності, залишається надзвичайно актуальною.

У процесі реформування банківського сектору України слід застосовувати досвід Польщі в процесах реорганізації та реструктуризації банків для консолідації капіталу та оздоровлення банків та банківської системи країни загалом.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, результати аналізу вказують, що у банківських системах України та Польщі останніми роками простежуються кількісні та якісні тенденції, які відображають як позитивні, так і негативні характеристики розвитку діяльності банківських установ.

У Польщі значна кількість та розбудована мережа кооперативних банків, які зайняли свою нішу в банківській системі та відіграють чималу роль у гмінах.

У Польщі за 2013-2016 роки збанкрутував тільки один, але найбільший кооперативний банк. У 2015 році це значно вплинуло на фінансові результати банківської системи Польщі, а також на виплати з Банківського Фонду Гарантування. За аналізований період, з 2011 по 2016 роки, банківська система Польщі, незважаючи на зниження чистого фінансового результату діяльності в 2015 році, функціонувала стабільно. Тому відбувається збільшення репутації банківського сектору та підвищення суспільної довіри в Польщі до польських банків.

У Республіці Польщі, як і в інших країнах Центральної та Східної Європи, більшість капіталу банків належить зарубіжним інвесторам, хоча з 2008 року спостерігається, на нашу думку, позитивна тенденція зростання польського капіталу.

Якість кредитного портфеля банківського сектору Польщі залишається стабільною.

Утримання стабільного зростання польської економіки, в поєднанні зі стабільним становищем підприємств, поліпшення ситуації на ринку праці, поліпшення настроїв бізнесу і споживачів, а також середовище рекордно низьких відсоткових ставок створили сприятливі умови для розвитку банківського сектору Польщі.

Протягом останніх років ситуація банківського сектору України залишається кризовою.

У 2013-2016 роках і за вісім місяців 2017 року кількість банків в Україні зменшилася на 88, зі 179 банків, які мали банківську ліцензію в 2013 році, до 91 банку на 01.09.2017 року. Значне банкрутство банків відобразилося на їх фінансових результатах, а також на зниженні довіри до банківської системи.

Діяльність банків України залишається збитковою і низькорентабельною. У 2010-2011, 2014-2016 роках банківські установи отримали значні збитки. За цей період значення показників рентабельності активів і рентабельності капіталу були від'ємними, що свідчить відповідно про неефективне розміщення банками ресурсів і використання капіталу.

Недоліки показують, що основні цілі розвитку банківської системи України – підвищення ролі в економіці, забезпечення надійності, фінансової стійкості, стабільності, ефективності функціонування та конкурентоспроможності, нині ще не досягнуто.

Причини, які викликали вищезазначені негативні наслідки діяльності банківської системи України, можна поділити на зовнішні і внутрішні.

До зовнішніх причин можемо віднести:

- загострення кризи реальної економіки й передусім у сфері виробництва;
- недосконалість політики Національного банку України щодо банківських установ, зокрема недоліки ефективного банківського нагляду;
- недостатня капіталізація банківських установ;
- низький рівень кредитоспроможності позичальників банків;
- втрата довіри до банківських установ.

Внутрішні причини – це перш за все:

- відсутність виробленої стратегії і тактики роботи банків в умовах фінансово-економічної кризи;
- низька якість кредитного портфеля банківських установ.

Недостатня оперативність та ефективність контролю з боку банківського нагляду Національного банку України за діяльністю банківських установ не дозволили вчасно виявити і допомогти банкам-банкрутам.

У процесі подальшого поглиблення банківської реформи з метою всебічного зміцнення та очищення банківської системи, забезпечення на ділі її ефективної підтримки з боку держави необхідно розглядати питання не лише зменшення кількості банків, але й якісного розвитку банківської системи України. Зменшення кількості банківських установ, зокрема віднесення їх до категорії неплатоспроможних, відкликання ліцензії та ліквідація, може відбуватися з використанням зарубіжного досвіду. З боку держави необхідно проводити не політику ліквідації банківських установ, як зазначають в Національному банку України – очищення банківської системи, а політику реструктуризації і реорганізації через їх злиття і поглинання, і спільних зусиль як Національного банку України, так і уряду, як це роблять у Польщі.

В Україні великі обсяги за заданими кредитами банків та високі темпи їх зростання. Банківські установи мають використовувати досвід польських банків у процесі кредитування позичальників, аби відсоток неповернення кредитів був якомога нижчим.

Для забезпечення стабільного функціонування та розвитку банківської системи, покриття ризиків у діяльності банків, зокрема кредитного, підвищення конкурентоспроможності, рівень капіталізації банків залишається недостатнім. Одним із способів підвищення рівня капіталізації банків є процеси їх реорганізації шляхом злиття і поглинання.

До 2024 року мінімальний розмір статутного капіталу банків в Україні повинен досягти 500 млн грн, або приблизно 15,9 млн євро (за курсом Національного банку України станом на 21 жовтня 2017 року, 1 євро – 31,36 грн), що в 3,18 раза перевищує вимоги, встановлені в країнах Європейського Союзу. Так у Польщі мінімальний розмір статутного капіталу банку становить 5 млн євро. Тому пропонуємо прийняти зміни до статті 31 Закону України «Про банки і банківську діяльність» і зменшити мінімальний розмір статутного капіталу банків до 150 млн грн, або 5 млн євро в гривневому еквіваленті, відповідно до вимог, які встановлені в Європейському Союзі, сучасного рівня розвитку економіки, валютного курсу та стану забезпечення власним капіталом вітчизняних банківських установ у зіставленні з польськими.

В Україні всі банки створені у формі публічного акціонерного товариства і немає жодного кооперативного банку, хоча законодавством така організаційно-правова форма передбачена.

Підвищення мінімального розміру статутного капіталу призведе до зменшення кількості банків в Україні, особливо малих. Тому пропонуємо диференціювати мінімальний розмір статутного капіталу для банків залежно від їх організаційно-правової форми. Зокрема, для банків, які створені у формі кооперативного банку, встановити мінімальний розмір статутного капіталу на рівні від 300 тис. грн до 150 млн грн, або в гривневому еквіваленті від 1 до 5 млн євро, відповідно до вимог Європейського Союзу.

Глибоку банківську кризу в Україні можна подолати як банківськими заходами, так і у сфері реальної економіки, на основі взаємодії органів державної влади, Національного банку України, банківських установ з урахуванням польського досвіду. В умовах банківської кризи, коли значна кількість банків оголошується неплатоспроможними та ліквідується, необхідним є вивчення зарубіжного досвіду та подальший пошук напрямів реформування банківської системи України для зменшення банкрутства банків.

Список літератури

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2014 рік НРА «Рюрик». – [Електронний ресурс]. – Національне рейтингове агентство «Рюрик». – 2015. – 30 с. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf.
2. Аналітичний огляд банківської системи України за 2016 рік НРА «Рюрик». – [Електронний ресурс]. – Національне рейтингове агентство «Рюрик». – 2017. – 22 с. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf.
3. Дзюблюк, О. В. Іноземний капітал у банківській системі України [Текст] / О. В. Дзюблюк, О. Владимир // Вісник Національного банку України. – 2014. – №5. С. 26-33.
4. Дмитренко, М. Г. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України в умовах глобалізації фінансових ринків [Електронний ресурс] / М. Г. Дмитренко, І. Ю. Кочума // Вісник Університету банківської справи Національного банку України, 2008. – № 3. – С. 102-107. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/VUbsNbU/2008_3/Visnyk%20UBS%20NBU%203_78.pdf.
5. Огляд банківського сектору [Електронний ресурс]. – 2017. – Вип. 2 (лютий). – 10 с. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>.
6. Огляд банківського сектору [Електронний ресурс]. – 2017. – Вип. 4 (серпень). – 11 с. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=53734970>.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415.

8. Проблеми реформування банківської системи України в контексті європейської інтеграції: інформаційно-аналітичні матеріали. Вип. 8 [Текст] / В. І. Міщенко, А. В. Шаповалов, В. В. Крилова, В. В. Ващенко, Н. В. Гришук та інші. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2007. – 266 с. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/research/Centre_S_S/Eurointegration.pdf.
9. Raport o sytuacji banków w 2014 r. Urząd Komisji nadzoru finansowego. – Warszawa, 2015. – 118 s. [Źródło elektroniczne]. – Dostęp: https://www.knf.gov.pl/Images/RAPORT_O_SYTUACJI_BANKOW_2014_12_tcm75-41472.pdf.
10. Raport o sytuacji banków w 2015 r. Urząd Komisji nadzoru finansowego. – Warszawa, 2016. – 147 s. [Źródło elektroniczne]. – Dostęp: http://www.knf.gov.pl/Images/RAPORT_O_SYTUACJI_BANKOW_2015_tcm75-47215.pdf.
11. Raport o sytuacji banków w 2016 r. Urząd Komisji nadzoru finansowego. – Warszawa, 2017. – 121 s. [Źródło elektroniczne]. – Dostęp: https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/RAPORT_O_SYTUACJI_BANKOW_2016_54435.pdf.
12. Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2014 r. / Narodowy Bank Polski. – Warszawa. – 2015 r. – 336 s. [Źródło elektroniczne]. – Dostęp: <https://www.nbp.pl/systemfinansowy/rozwoj2014.pdf>.
13. Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2015 r. / Narodowy Bank Polski. – Warszawa. – 2016 r. – 345 s. [Źródło elektroniczne]. – Dostęp: <https://www.nbp.pl/systemfinansowy/rozwoj2015.pdf>.

References

1. *Analytical review of the banking system of Ukraine at 2014 year NRA "Rurik"*. (2015). National rating agency "Rurik". Retrieved from: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf.
2. *Analytical review of the banking system of Ukraine at 2016 year NRA "Rurik"*. (2017). National rating agency "Rurik". Retrieved from: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf.
3. Dzyublyuk, O. and Vladimir, O. (2014). Foreign capital in the banking system of Ukraine. *Visnyk of the National Bank of Ukraine*, 5, 30-45.
4. Dmytrenko, M. and Kochuma, I. (2008). Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine in the conditions of globalization of financial markets. *Visnyk of the University of Banking of the National Bank of Ukraine*, 3, 102-107. Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/VUbsNbU/2008_3/Visnyk%20UBS%20NBU%203_78.pdf.
5. *Bank Sector Review*. (2017). Edition. 2 (February). 10 p. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>.
6. *Bank Sector Review*. (2017). Edition. 4 (August). 11 p. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=53734970>.
7. *The official site of the National Bank of Ukraine*. (2017). Retrieved from: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415.
8. Mishchenko, V., Shapovalov, A., Krylov, V., Vashchenko, V., Gryshuk, N. and others. (2007). Problems of reformation the banking system of Ukraine in the context of European integration. *Information and analytical materials*, 8. Retrieved from: http://www.bank.gov.ua/Publication/research/Centre_S_S/Eurointegration.pdf.
9. *Report on the situation of banks in 2014*. (2015). Office of the Commission of financial supervision. Warsaw, 118 p. Retrieved from: https://www.knf.gov.pl/Images/RAPORT_O_SYTUACJI_BANKOW_2014_12_tcm75-41472.pdf.
10. *Report on the situation of the banks in 2015*. (2016.). Office of the Commission of financial supervision. Warsaw, 147 p. Retrieved from: http://www.knf.gov.pl/Images/RAPORT_O_SYTUACJI_BANKOW_2015_tcm75-47215.pdf.
11. *Report on the situation of the banks in 2016*. (2017.). Office of the Commission of financial supervision. Warsaw, 121 p. Retrieved from: https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/RAPORT_O_SYTUACJI_BANKOW_2016_54435.pdf.
12. *The development of the financial system in Poland in 2014*. (2015). National Bank of Poland. Warsaw, 336 p. Retrieved from: <https://www.nbp.pl/systemfinansowy/rozwoj2014.pdf>.
13. *The development of the financial system in Poland in 2015*. (2016). National Bank of Poland. Warsaw, 345 p. Retrieved from: <https://www.nbp.pl/systemfinansowy/rozwoj2015.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 06.10.2017 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

УДК 336.7

Олександр Володимирович БРЕЧКО

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра аналізу, ревізії та аудиту,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: nauka007tneu@gmail.com

КРИПТОВАЛЮТА ЯК ФЕНОМЕН НОВОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ: ПРОБЛЕМАТИКА ТЕОРЕТИЧНОГО ОСМИСЛЕННЯ ТА ПРАКТИЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ

Бречко, О. В. Криптовалюта як феномен нової фінансової інфраструктури: проблематика теоретичного осмислення та практичного використання / Олександр Володимирович Бречко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 144-150. – ISSN 1993-0259.

Анотація

В статті розкриті підходи до розуміння електронних грошей, та їх видів побудованих на криптографічних технологіях та протоколах шифрування даних. Електронні гроші стають все більш популярними серед користувачів Інтернету, в якості платіжних операцій і додаткових доходів. Це обумовлює формування нових економічних категорій та характеристик, які поступово входять в систему сучасного розвитку суспільства. Серед них варто виділити крипто технології, криптосистеми, крипто економіку, торгово-грошові відносини в основі яких біткоїн та альтернативні до нього крипто активи. Проаналізовано сучасні підходи до розуміння криптовалют та їх класифікаційних ознак, надано характеристики, що відображають переваги над фіатними грошима, а також окреслено напрями розвитку крипто валютного ринку та його сурогатів.

Ключові слова: криптовалюта; біткоїн; еволюція грошей; криптографія; альткоїни; цифрові гроші; фіатні гроші.

Oleksandr Volodymyrovych BRECHKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Analysis, Revision and Audit,
Ternopil National Economic University
E-mail: nauka007tneu@gmail.com

CRYPTOCURRENCY AS A PHENOMENON OF A NEW FINANCIAL INFRASTRUCTURE: ISSUES OF THEORETICAL UNDERSTANDING AND PRACTICAL USE

Abstract

The approach to understanding electronic money and their types on the basis of cryptographic technologies and data encryption protocols is disclosed in the article. Electronic money is becoming more popular among Internet users, as payment transactions and additional revenues. This determines the formation of new economic categories and characteristics, which gradually enter the system of modern development of society. Among them we can point out crypto technology, cryptosystems, and crypto economy, trade and money relations. They are based on bitcoin and alternative crypto assets. Modern approaches to understanding crypto currencies and their classification features are analysed. Characteristics that show the advantages over fiat money are given. The directions for the development of the crypto currency market and its surrogates are outlined.

© Олександр Володимирович Бречко, 2017

Постановка проблеми. Поняття криптовалюти та технологій на основі яких вона розвивається все активніше входить в суспільні відносини та в систему повсякденного її використання на рівні користувачів у якості чи то фінансових спекуляцій чи як засобу забезпечення платіжних операцій. На базі цього, на сьогодні важливо дати чітке розуміння у підходах до визначення криптовалют та їх публічного сприйняття на рівні усіх учасників фінансово-грошових відносин, в тому числі і регуляторів та учасників банківської системи. А тому проблема осмислення та чіткого розуміння того на які процеси криптовалюти вже впливають та впливатимуть у майбутньому, та як вони змінять глобальну фінансову інфраструктуру, залежатиме ефективність використання її інструментів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що на науковому рівні тема розвитку крипто валют набуває популярності, проте потребує систематизації підходів в дослідженнях, а також вона наштовхується на об'єктивні бар'єри, що виникають внаслідок правової неврегульованості даної проблематики. Проте окремі автори досить детально характеризують і саму технологію блокчейн на рівні системного опису, так і наукові підходи до розуміння криптографії та її найбільш поширених продуктів, що використовуються в сучасних економічних процесах та розвитку фінансових відносин. Серед авторів варто виділити таких зарубіжних дослідників як Адам Теппер, Андреас Антонопулос, Дон Тапскотт, Алекс Тапскотт, Мелани Свен, Натаніел Поппер. Серед вітчизняних та пострадянських дослідників С. Васильчак, М. Куницька-Ілляш, М. Дубина, І. Гусєва, Є. Щербик, Д. Вахрушев та О. Железов.

Метою статі є розкриття сутнісних характеристик крипто валют на етапі їх масового поширення і сприйняття та дослідження еволюційного шляху розвитку і їх ролі щодо впливу на трансформацію глобальної фінансової інфраструктури.

Будь-яка держава вкрай зацікавлено в повному контролі над національною валютою і її управлінням. Від цього залежить добробут самої країни, її можливості впливу на всі верстви населення і їх добробут, а також на цьому будуються цілком контрольовані зовнішні відносини з рештою світу. Сам факт появи непідконтрольної криптовалюти біткоїн, яка зародилась на сучасному етапі еволюції грошових відносин, явно суперечить усталеному порядку речей і вимагає вироблення нових підходів до її регулювання та контролю, які повинні бути запровадженні на законодавчому рівні. Існує і альтернативна думка, що крипто валюти так стрімко «увірвались» в економічні процеси, що абсолютно не доцільно їх регулювати, що звичайно створюватиме додаткові ризики їх подальшого використання. Тому можна як завгодно довго ігнорувати факт використання крипто валют на рівні держави, але зростання обсягів товарно-грошових відносин, які оплачуються біткоїнами чи іншими крипто валютами, вимагатиме рішучих дій зі сторони урядів світу, які змушенні будуть розробляти відповідну базу для регулювання цих відносин.

Найпростішим способом взяти під контроль ринок криптовалют є повна заборона їх використання на території країни. У 2014 році біткоїн як засіб платежу, або хоча б як якась альтернатива грошам повністю намагалися заборонити Китай та Росія. Але це призвело до ще більшої популяризації даної платіжної системи та до вироблення абсолютно нових підходів у її регулюванні в цих країнах, які відмовились від його заборони, та почали розробляти законодавчі ініціативи його регулювання.

Щоб розібратися в перспективах розвитку біткоїна, як криптографічної системи побудованої на розподіленому реєстрі записів, та можливості його використання на рівні грошової одиниці, треба прослідкувати еволюцію грошей. Після появи перших грошей суспільство зіткнулося з численними проблемами. У кожній соціальної і політичної організації були свої гроші і використовувати їх для зовнішньої торгівлі було незручно. Спочатку торгівля базувалась лише на натуральному товарообміні, що з розвитком товарообмінних операцій виявило незручності, та призвело до появи еквіваленту обміну – який мав характеризуватись універсальністю, транспортабельністю, зносостійкістю, ділимістю та іншими характеристиками, що дозволяли йому виконувати цю функцію. Цим еквівалентом стало золото, яке характеризувалось відповідною цінністю, та яке довгий час служило людям валютою у вигляді монет. Але в ході історії люди впроваджували нові технології для поліпшення економічної системи, що призвело до заміни золота на національні грошові одиниці, а золотий стандарт, з часом, був введений як універсальний засіб співвимірності матеріально-грошових цінностей. Внаслідок цього з'явилися банки. За невелику плату вони зберігали золото в сховищах, а замість нього пускали в обіг паперові купюри. У 1971 році валюта зробила ще один стрибок – з'явилися кредитні карти. Як і минулі технологічні кроки у розвитку валютних відносин, це впровадження поліпшило фінансову систему, і в подальшому призвело до розвитку інформаційних технологій у фінансовому секторі. Таким чином на основі розвитку Інтернет технологій почали розвиватись і запроваджуватись інтернет-банкінги, атоматизовані платіжні системи, електронні перекази та електронні гроші. Хоча дані системи працювали за старими принципами, а отже не гарантували безпеки та надійності здійснення грошових операцій, проте саме вони, стали тим

еволюційним поступом, який призвів до розробки технології, на якій був запроваджений біткоїн. Еволюційно він виник тоді, коли електронні і цифрові засоби входили в повсякденне життя та вимагали підвищення рівня надійності збереження коштів та універсальності платежів, які вирішували б такі проблеми банківського сектору, як дороговизна операцій, швидкість переказу та нестабільне посередництво. Біткоїн – перший по-справжньому цифровий еквівалент обміну, який можна прирівняти до грошей і який покликаний вирішити проблеми фізичних та електронних грошей. І його цінність зростає ще й тому, що це перший в історії дефіцитний цифровий ресурс, який обмежується кількістю 21 мільйона біткоївнів, а отже не піддається інфляційним впливам, які характерні для фіатних коштів, що обезцінюються в процесі їх випуску. При цьому біткоїн розроблений за принципом ділимості на десяти мільйони частки, що може забезпечити його масове використання. Крім того він зручний у використанні, оскільки його можна відправляти по електронній пошті, СМС або навіть на папері – безкоштовно і миттєво, що зменшує затратні характеристики у його використанні. Надійність технології на якій побудований біткоїн, визначається системою передової криптографії, що є захистом від його підробки. Крім того, він розвивається на глобальному рівні, як і інтернет, і є децентралізований, тобто немає єдиного центру контролю за його видобутком (емісією). Таким чином, це додаткова характеристика, яка виключає надмірний контроль над ним зі сторони держав, окремих організацій чи людей. А також у нього відкритий код, що дозволяє майнити (добувати) його будь-кому, хто має технічні засоби та технологічні навички.

Популярний міф, що гроші існують тому, що уряд створює і підтримує їх, але як видно з історії, гроші існують тому, що виконують просту суспільну функцію, як засіб обміну цінностями. Криптовалюта – це вид цифрових грошей, які створюються на методах криптографічного захисту, що обумовлює анонімність користувачів системи. Крім того – вона існує як електронна пірінгова валютна система (p2p – рівний до рівного) – тобто як комп'ютерна мережа заснована на рівноправності всіх учасників. Як правило, в такій мережі відсутні виділені сервери, а кожен вузол (peer) є як клієнтом, так і виконує функції сервера. На відміну від архітектури клієнт-сервер, така організація дозволяє зберігати працездатність мережі при будь-якій кількості і будь-якому поєднанні доступних вузлів, що гарантує її надійність та безперерйну працездатність на основі розподіленої мережі безмежної кількості дубльованих (копійованих) операцій.

Зважаючи на технічні характеристики протоколу біткоїн, сьогодні можна визначити декілька підходів до обґрунтування його статусу на науковому рівні:

- як розподілена система записів, яка не може прирівнюватись до валютно-грошових операцій;
- як інноваційна мережа платежів, яка використовує p2p технологію без центрального органу контролю за транзакціями;
- як технологія, що за своїм призначенням нічим не відрізняється від інших форм грошей чи платіжних систем, оскільки з її допомогою також забезпечуються товарно-обмінні операції.

Перша характеристика вказує на те, що при виникненні біткоїна, не йшлося про створенні нових грошей, а сама ідея існувала на рівні створенні бази даних (записів), які неможливо змінити, оскільки вони зашифровані за допомогою криптографічних засобів. Хоча його розробник, який відомий під анонімним ім'ям – Сатоші Накомото, мабуть свідомо додав назву коїн – монета, до першої частини біт – одиниця інформації, таким чином, зосереджуючись на функціональному призначенні цієї новації, як платіжної одиниці.

Другий та третій підхід вказують на те, що біткоїн став електронним еквівалентом готівкових грошей, проте на відмінну від останніх достовірність його транзакцій гарантується реєстром, якого немає у фіатних грошей. Корінною відмінністю між звичайними валютами і крипто валютами є те, що перші випускаються центральним банками, а останні емітуються в узгоджених обсягах глобальним спільним зусиллям учасників мережі, гарантуючи їх захист від інфляції та зовнішнього впливу. Проте, щоб завоювати довіру як в суспільстві так і у можновладців, біткоїну і альтернативним крипто валютам доведеться пройти еволюційний шлях визнання та утвердження правил його використання саме на рівні урядів різних країн світу.

Це відбудеться лише за умови усвідомлення додаткової корисності яку несе у собі технологія розподіленого реєстру, яка може полягати у допомозі державам у справлянні податків, виплаті пенсій, видачі паспортів, внесення записів у різного роду реєстри та кадастри, гарантувати канали поставок товарів та забезпечувати точність записів в сфері державних послуг.

Незважаючи на високий рівень безпеки транзакцій, яку несе сама технологія блокчейн, та незалежність від третьої сторони, правовий статус біткоїна в різних країнах сильно відрізняється. Наприклад, у Японії він – законний платіжний засіб із податком на покупку з квітня 2017 р. В один ряд країн які легалізували біткоїн разом з Японією стали Філіппіни, Гон-Конг, Південна Корея, Австралія, Сінгапур [3].

У Європейському Союзі операції з криптовалютами відносяться до числа активів, що не підлягають оподаткуванню ПДВ. У США це розглядається як робота з інвестиційним активом, із

відповідними зобов'язаннями. Окремі країни намагаються трактувати біткоїн як товар та оподатковують його з товарообмінних операцій, а також є окрема група країн – Бангладеш, Ліван, В'єтнам, Китай, Росія, Ісландія, які намагаються взагалі заборонити крипто валюти, чи які, що раз у раз змінюють своє відношення до них [4].

Існує і альтернативний підхід, який вказує на те, що біткоїн це і не актив і не платіжний засіб, і не товар, а це валюта в чистому вигляді, оскільки не можливо визначити його цінність і інвестувати в неї, а лише можливо визначити її ціну та торгувати нею. Такий підхід характерний для Канади та Нідерландів і він є справедливим, оскільки на сьогодні біткоїн і інші криптовалюти більше використовуються як спекулятивний інструмент для торгів на міжнародних криптобіржах. При чому останні стають регульованими та підпадають під міжнародні принципи ліцензування подібно фондовим, товарним біржам, форексу та іншим. З іншого боку, як відомо, саме валюта є засобом обміну, а також використовується для оцінки грошових потоків, а отже, вона може служити засобом збереження вартості, якщо не інвестується. Також можна порівняти біткоїн з такою характеристикою, як неможливість генерувати грошові потоки а, отже, його внутрішню вартість визначити не можливо, проте можна виміряти його вартість у інших валютах, зокрема фіатних. У довгостроковому періоді ті валюти, які більш широко поширені в якості засобу обміну та краще зберігають свою купівельну спроможність, ростуть в ціні по відношенню до інших валют, що не володіють такими характеристиками. Це ж саме відбувається і на крипто біржах, по відношенню до тих криптовалют, які активніше торгуються та домінують на ринку серед тисячі інших. Виключною характеристикою криптовалют по відношенню до фіатних грошей, є неможливість впливу на їх курс через дії окремих урядів, проте політичні та економічні фактори також справляють на них вплив, але переважно позитивний на фоні негативу який черпають основні грошові засоби національних економік, що піддаються інфляційним процесам та кризі неплатоспроможності.

Заслужує на увагу і підхід, який визначає криптовалюту, як платіжний засіб, оскільки по своєму призначенню вони дозволяють купувати та продавати товари і послуги, а принципова відмінність від інших платіжних засобів полягає лише в способі їх випуску (майнінгу) та зберіганні і проведенні платіжних операцій.

Отже, виходячи з механізму функціонування та обігу крипто валют, доцільно їх розуміти, як особливий вид електронних грошей, заснованих на децентралізованій системі емісії, що являє собою складну систему інформаційно-технологічних процедур побудованих на криптографічних методах захисту, що регламентують ідентифікацію власників та фіксацію факту їх зміни.

Популярність крипто валют зростає прямо пропорційно з усвідомленням людей того, що світ традиційних фінансів далеко не ідеальний, та потребує суттєвої трансформації, зважаючи на технологічний прогрес та глобалізацію фінансових ринків. Так за даними Visual Capitalist [1] обсяг світового ринку акцій становить \$ 73 трлн, що приблизно можна порівняти зі світовим ВВП (\$ 74 трлн). Даний показник засвідчує дисбаланс між товарним ринком та фінансовими активами, адже товари і послуги виробляють не тільки великі корпорації, але також і непублічні компанії малого та середнього бізнесу, приватні підприємці або, іншими словами, мільйони простих людей. А сукупний обсяг грошей в світовій економіці становить \$ 90,4 трлн, що значно перевищує світовий ВВП, а значить і потреби глобальної економіки [1].

Якщо ж зазначені показники порівняти із сукупним зовнішнім і внутрішнім боргом (тобто загальною сумою зобов'язань перед іншими країнами, корпораціями та великими приватними інвесторами), то його величина становить \$ 215 трлн. – більш ніж в три рази більше світового ВВП (при цьому третина сукупного боргу (\$ 70 трлн.) була накопичена лише за останні десять років), то стають очевидним проблеми і «боргової ями» в якій опинилась світова економіка і похідних від неї фінансових інструментів та деривативів, які періодично спричиняють глобальні фінансові та економічні потрясіння.

При цьому глобальний ринок фінансових деривативів (ф'ючерси, форварди, опціони, свопи), обсяг якого за різними даними складає від \$ 544 трлн. до \$1,2 квадрильйона, найбільш піддатливий до спекуляцій та зростання популярності алгоритмічного трейдингу, що призводить до ще більшого надування «мильної бульбашки» боргової частини світового фінансового ринку. В кінцевому рахунку, це призводить до того, що і вся фінансово-кредитна та банківська сфера функціонує за принципом фінансової піраміди, яка рано чи пізно лусне [1].

Нижче проілюстровано глобальний обсяг грошової маси у вузькому і широкому визначенні:

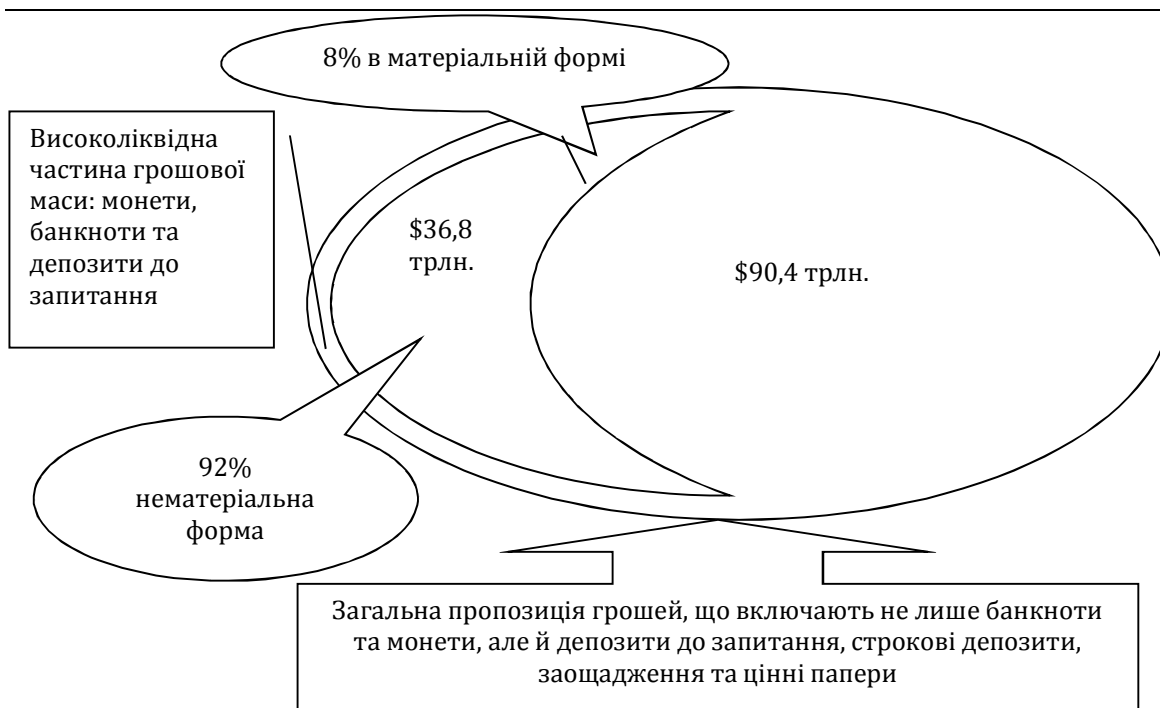


Рис. 1. Глобальний обсяг грошової маси у широкому та вузькому розумінні [складено на основі 1]

На фоні зазначених дисбалансів фінансової системи роль криптовалют суттєво зростає, оскільки еволюційно вони покликані здійснити поступову трансформацію грошово-фінансових та платіжних відносин. І хоча, на даний момент, біткоїн та інші криптовалюти ще залишаються нішевим платіжним засобом, подальший їх розвиток може продовжитися за одним із двох напрямків. У першому випадку біткоїн має можливість стати аналогом основної валюти, яка буде широко використовуватися для покупки/продажу та накопичення, без необхідності обміну на державну валюту в певних регіонах. Переваги його при цьому будуть очевидні, проте він не набуде глобального характеру, а тому залишиться в попиті лише для тих категорій громадян, які бачитимуть в ньому джерело легкого доходу. Це більш негативний сценарій, за якого будуть як швидкі злети, так і падіння основної крипто валюти, і інвестори будуть переключатися на більш новіші і досконаліші технології та протоколи (альтернативні криптовалюти), що в кінцевому рахунку залишить біткоїн у ніші спекулятивного активу.

Другий шлях можливого розвитку – використання цього протоколу як всесвітньо визнаної електронної валюти, за допомогою якої можна проводити оплату в будь-якій країні. В разі реалізації другого сценарію, біткоїн може стати широко використовуваною глобальною цифровою валютою, більш стабільною по відношенню до інших валют. У свою чергу, центральні банки та уряди різних країн повинні будуть визнати біткоїн (або, активно не перешкоджати йому) і лише в такому разі, він зможе конкурувати з фіатними валютами. З огляду на те, що закладений в ньому алгоритм обмежує його емісію, висока його ціна стане повністю виправданою.

Зростання популярності крипто валют обумовлена також технологічними, інституційними та економічними факторами. Сучасні інформаційно-технологічні розробки впливають не лише на фінансові ринки, а й на відтворювальні процеси, виступаючи при цьому причиною прискорення економічних трансформацій, оскільки саме інформаційні системи та можливості їх об'єднання в локальні та глобальні мережі призвели до появи електронних засобів обміну із сучасними системами захисту. Інституційна складова розвитку крипто валют базуватиметься на можливостях визначення правил їх функціонування та законодавчих процедурах по їх використанню. І поки це відбувається лише в зародковій стадії на рівні ідей та ініціатив, то превалюють неформальні стосунки та домовленості в окремих «криптокомуніті», які і здійснюють більш суттєвий вплив на розвиток криптосфери, за будь-які державні інституції. Проте зрозуміло, що надання біткоїну чи альтернативним коїнам офіційного статусу, та їх визнання на рівні урядів країн як платіжного засобу чи валюти, стане плацдармом для переходу у легальні економічні процеси, що буде додатковим стимулом їх поширення на глобальному рівні.

Економічна складова електронних платіжних засобів визначається зручністю та ефективністю міжнародних платіжних операцій, швидкістю та простотою їх здійснення, а також дешевим характером їх використання.

Сукупна капіталізація крипто валютного ринку на кінець жовтня 2017 року досягла майже \$ 200 млрд. і це стало чітким засвідченням того, що криптовалюти представляють собою відмінний інструмент хеджування ризиків глобальної економічної нестабільності. На сьогодні, кореляція криптовалют з будь-якими традиційними активами, як правило, ще негативна, проте потенціал зростання цього ринку як і раніше величезний, оскільки динаміка росту за рік склала близько 200%, особливо в порівнянні з ринком акцій або, золота, який сягає сьогодні \$ 7,7 трлн. Прогнозні рівні росту капіталізації крипто ринку сягають на найближчі 2-3 роки від \$ 1 трлн. до \$ 3 трлн., що автоматично спричинить ріст курсів основних крипто валют в 3-10 разів. Таблиця 1 наглядно демонструє, що 2017 рік став знаковим для крипто ринку в плані росту і капіталізації, так і зростання ціни найпопулярніших крипто валют, що торгуються на відкритих ринках.

Таблиця 1. Капіталізація найпопулярніших крипто валют на 01 листопада 2017 р. [2]

№ п/п	Назва криптовалюти	Капіталізація на 01.11.2017	Зміна ціни на біржах (на 01.01.2017 р. та 01.11.2017 р.)	
1	Bitcoin	\$120 млрд.	\$ 952	\$ 6441
2	Bitcoin Cash	\$ 20 млрд.	\$ 555*	\$ 2400*
3	Etherium	\$ 30 млрд.	\$ 8,24	\$ 306,4
4	Ripple	\$ 8 млрд.	\$ 0,006	\$ 0,21
5	Litecoin	\$ 3,4 млрд.	\$ 4,33	\$ 55,57
6	Dash	\$ 3,2 млрд.	\$ 11,22	\$ 280
7	Monero	\$ 1,8 млрд.	\$ 16,38	\$ 105

* ціна в момент виходу монети BCH на біржу (23.07.2017) і максимальна ціна в листопаді 2017 перед форком блокчейну.

Висновки. Протягом всієї історії людства фінансова система постійно покращувалася новітніми технологіями. Сучасне суспільство стоїть на етапі вибору тої фінансової системи, яка задовольнить інтереси усіх учасників ринку, а тому скоріш за все, воно відмовиться від золотого стандарту і перейде до використання цифрових грошей. Якщо це трапиться, то це, ймовірно, буде найбільшою трансформацією багатства в історії цивілізацій і найбільший прорив в демократизації і зручності використання грошей.

Зважаючи на тенденції розвитку біткоіна та основних криптовалют можна зробити наступні висновки щодо теоретичного осмислення та використання криптографічних технологій у сучасному суспільстві:

1. Криптовалюта має ряд переваг перед реальними (фіатними) грошовими одиницями, для якої характерні такі якості як швидкість операцій, їх дешевизна, та відносна анонімність користувачів. Важливим фактором залишається відсутність посередницьких організацій у забезпеченні транзакцій, що є додатковою перевагою та захистом від бюрократичних процедур.
2. Криптовалюта на сьогодні стає інструментом протидії монополізації держави у випуску грошових знаків (валютна монополія) та дозволяє запроваджувати приватні форми грошових розрахунків.
3. Ідеї крипто валютного розвитку створюють можливості для створення такої фінансової системи, при якій люди будуть захищені від посягань на їх капітал, в тому числі, зі сторони державних органів.
4. На сьогодні біткоїн не можна віднести до якогось класу активів, а тому виділення частини інвестиційного портфеля під його купівлю, повинно супроводжуватись усвідомленням ступенів ризику, особливо на фоні волатильності крипто валют, проте чим більше країн будуть регулювати даний ринок, тим менша буде його волатильність в часових межах.
5. На сьогодні неможливо оцінити внутрішню вартість біткоіна, оскільки він немає реального забезпечення, а тому можна визначити лише його ціну на основі попиту та пропозиції на ринку. Це є додатковим аргументом на користь того, що сьогодні біткоїн можна віднести у ранг валюти, а не активу чи товару.
6. У довгостроковій перспективі ціна біткоіна та інших криптовалют буде залежати від того, наскільки він добре виконує функції грошей. Якщо його повсюдно прийматимуть в якості засобу обігу та платежу, а також якщо його курс стабілізується, щоб виконувати функції засобу збереження вартості – ціна його буде висока. Якщо ж він стане подібний до золота, яке привертає до себе увагу лише в кризові періоди, то ціна його буде нижче очікуваних рівнів. Найгірший сценарій – якщо він виявиться чимось тимчасовим і втратить свою купівельну спроможність, оскільки буде замінений чимось унікальним і новим. В такому випадку біткоїн чекатимуть лише лаври першої крипто валюти, яка буде вписана в історію золотими літерами.

Список літератури

1. Visual capitalist [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://www.visualcapitalist.com>.
2. Crypto-Currency Market Capitalizations [Electronic resource]. – Retrieved from: URL: <http://coinmarketcap.com/> (access date 01.11.2017).
3. The Forum Bitcoin: [Electronic resource] – Retrieved from: <http://bit-labs.ru/otnoshenie-k-bitkoin-v-raznyh-stranah-mira/> (access date of 30.08.2014).
4. Бречко, О. В. Використання технології блокчейну в збалансуванні фінансових потоків / О. В. Бречко // Архітектоніка управління збалансованим розвитком національної економіки: кол. монографія за ред. Желюк Т. Л. – С. 305-323.
5. Вахрушев, Д. Криптовалюта как феномен современной информационной экономики: проблемы теоретического осмысления / Д. Вахрушев, О. Железов // Наукоеведение. – Выпуск 5. – 24. – 2014. – Retrieved from: URL: <http://naukovedenie.ru>.
6. Гусева, І. І. Тенденції розвитку криптовалют на ринку України / І. І. Гусева // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. – 2017. – №1. – С. 48-50.
7. Щербук, Е. Феномен криптовалют: опыт системного описания / Е. Щербук // Концепт. – 2017. – №51. – Retrieved from: <http://e-koncept.ru>.

References

1. *Visual capitalist*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.visualcapitalist.com>.
2. *Crypto-Currency Market Capitalizations*. (n.d.). Retrieved from: <http://coinmarketcap.com>.
3. *The Forum Bitcoin*. (2014). Retrieved from: <http://bit-labs.ru/otnoshenie-k-bitkoin-v-raznyh-stranah-mira>.
4. Brechko, O. V. (n.d.). *Vykorystannya tekhnolohiyi blokcheynu v zbalansuvanni finansovykh potokiv*. Arkhitektonika upravlinnya zbalansovanyim rozvytkom natsional'noyi ekonomiky. – S. 305-323.
5. Vakhrushev, D. & Zhelezov, O. (2014). Kriptovalyuta kak fenomen sovremennoy informatsionnoy ekonomiki: problemy teoreticheskogo osmysleniya. *Naukovedenye*, 5, 24. Retrieved from: URL: <http://naukovedenie.ru>.
6. Husyeva, I. I. (2017). Tendentsiyi rozvytku kryptovalyut na rynku Ukrayiny. *Naukovyy visnyk mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*, 1, 48-50.
7. Shcherbyk, E. (2017). Fenomen kryptovalyut: opyt sistemnoho opisaniya. *Kontsept*, 51. Retrieved from: <http://e-koncept.ru>.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2017 р.

Тетяна Валеріївна ПИСЬМЕННА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: t.pysmenna@tneu.edu.ua

**СТРАХУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ:
ВІД ТЕОРІЇ ДО ПРАКТИКИ**

Письменна, Т. В. Страхування фінансових ризиків суб'єкта господарювання: від теорії до практики [Текст] / Тетяна Валеріївна Письменна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 151-158. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади страхування фінансових ризиків суб'єкта господарювання.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних основ та аналізі практики страхування фінансових ризиків суб'єкта господарювання.

Встановлено, що суть страхування фінансових ризиків може формулюватися по-різному. Найчастіше під цим поняттям розуміють захист майнових інтересів суб'єкта господарювання при виникненні фінансових ризиків у його діяльності, що здійснюється за рахунок грошового фонду страхової компанії, сформованого зі страхових премій. При реалізації фінансових ризиків суб'єкт господарювання може зазнавати майнових втрат у формі дійсної шкоди або втраченої користі.

Визначено тенденції розвитку страхування фінансових ризиків на ринку страхових послуг України. На них впливає зміна обсягу валових і чистих страхових премій та страхових виплат зі страхування фінансових ризиків. На основі оцінки рівня валових і чистих страхових виплат страхування фінансових ризиків віднесено до не дуже збиткових видів страхування. Поряд з іншими видами за показниками чистих страхових премій та страхових виплат страхування фінансових ризиків здійснюється у менших обсягах.

Охарактеризовано основні види страхування фінансових ризиків суб'єкта господарювання. На вітчизняному ринку страхових послуг страхові компанії практикують страхування кредитів, страхування гарантій та страхування інвестицій. Кожен з видів страхування фінансових ризиків здійснюється з метою захисту майнових інтересів суб'єкта господарювання у разі настання різних страхових випадків. Для кожного з видів страхування фінансових ризиків встановлюється страхова сума, страховий тариф, страховий платіж та страхове відшкодування. Зроблено висновок про те, що проблематика страхування фінансових ризиків потребує подальшого дослідження у частині розгляду інших видів страхування фінансових ризиків суб'єкта господарювання.

Ключові слова: страхування фінансових ризиків; валові страхові премії; чисті страхові премії; валові страхові виплати; чисті страхові виплати; рівень страхових виплат; страхування кредитів; страхування гарантій; страхування інвестицій.

Tetiana Valeriivna PYSMENNA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance of Business Entities and Insurance,
Ternopil National Economy University
E-mail: t.pysmenna@tneu.edu.ua

INSURANCE OF FINANCIAL RISKS OF BUSINESS ENTITY: FROM THEORY TO PRACTICE

Abstract

The subject of the study is the theoretical and practical principles of insurance of financial risks of the subject of economic activity.

The purpose of the study is to substantiate the theoretical foundations and analyse the practice of financial risk insurance of the entity.

It is established that the essence of insurance of financial risks can be formulated in different ways. Often, under this notion we consider the protection of the property interests of the entity in the event of financial risks in its activities, which is carried out at the expense of the insurance company's funds formed from insurance premiums. In the implementation of financial risks, an entity may suffer material loss in the form of actual damage or loss of profit.

The tendencies of development of insurance of financial risks in the market of insurance services of Ukraine are determined. They are affected by the change in the volume of gross and net insurance premiums and insurance payments on insurance of financial risks. On the basis of the assessment of the level of gross and net insurance payments, the insurance of financial risks is classified as a profitable type of insurance to a certain extent.

The main types of insurance of financial risks of the subject of economic activity are described. At the domestic insurance market, insurance companies practice loan insurance, insurance guarantees and investment insurance. Each type of insurance of financial risks is carried out in order to protect the property interests of the entity in the event of various insurance incidents. For each type of insurance of financial risks, the insured amount, insurance rate, insurance payment and insurance indemnity must be established. It is concluded that the issue of financial risk insurance needs further research in the consideration of other types of financial risk insurance of the entity.

Keywords: *insurance of financial risks; gross insurance premiums; net insurance premiums; gross insurance payments; net insurance payments; level of insurance payments; credit insurance; insurance of guarantees; insurance of investments.*

JEL classification: G22

Вступ

В умовах посиленої ризикованості зовнішнього та внутрішнього середовища суб'єкт господарювання повинен бути підготовлений до виникнення випадкових подій з негативними фінансовими наслідками. Інакше кажучи, у його розпорядженні мають бути різні методи нейтралізації фінансових ризиків, що перешкоджають проходженню господарської діяльності. У системі таких методів чільне місце відводиться страхуванню фінансових ризиків, тобто переданню їх на утримання страховим компаніям. Тільки за умови вмілого застосування цього методу буде забезпечено бажаний ефект, тому страхування фінансових ризиків слід спершу дослідити з наукової позиції.

У працях вітчизняних учених проблематика страхування фінансових ризиків суб'єкта господарювання не знайшла відображення повною мірою. Маємо на увазі, що до неї звертаються у своїх працях українські дослідники, але не часто. Поряд з цим, посилений науковий інтерес до цієї проблематики виявили Бланк І. [4], Клапків М. [6], Павлова О. [5], Хорін Л. [1]. Також окремі проблеми страхування фінансових ризиків досліджували у своїх наукових працях Бабак О. [2] і Пузирьова П. [3]. Найбільшу увагу вітчизняні фахівці звертають на обґрунтування теоретичних основ страхування фінансових ризиків, досліджуючи при цього його різновиди. Поряд з теоретичною, окреслена вище проблематика має прикладний бік, тому вчасним буде аналіз практики страхування фінансових ризиків суб'єкта господарювання. Актуальність проблематики страхування фінансових ризиків суб'єкта господарювання вимагає її усебічного дослідження.

Мета та завдання статті

Мета, поставлена перед науковим дослідженням, полягає в обґрунтуванні теоретичних основ страхування фінансових ризиків, а також в аналізі практики здійснення різних видів страхування фінансових ризиків суб'єкта господарювання. Для досягнення окресленої мети потрібно вирішити такі

завдання: розкрити суть страхування фінансових ризиків з погляду вітчизняних учених; проаналізувати показники обсягу валових і чистих страхових премій та страхових виплат, а також рівня валових і чистих страхових виплат зі страхування фінансових ризиків; розглянути основні види страхування фінансових ризиків суб'єкта господарювання, зокрема страхування кредитів, страхування гарантій та страхування інвестицій.

Виклад основного матеріалу дослідження

У середині 90-х років страхування фінансових ризиків було малопоширеним, мається на увазі, що ним займалася обмежена кількість страхових компаній. Це пов'язувалося з тим, що цей вид страхування є складним за своєю суттю, а на той час його ще мало дослідили [1, с. 59]. Проте вже сьогодні у системі методів нейтралізації фінансових ризиків суб'єкта господарювання страхування вважається одним з основних, тобто таких, які часто застосовуються на практиці.

Нагадаємо, що страхування як метод нейтралізації фінансових ризиків може проявлятися у двох формах – самострахування і комерційного страхування. Так самострахування передбачає покриття можливих збитків за рахунок фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, що зберігаються у спеціально створених ним фондах. У тому разі, коли суб'єкт господарювання не може повністю покрити фінансові втрати внаслідок настання ризику за рахунок власних фінансових ресурсів, у нього виникає страховий інтерес. Надалі мова йтиме тільки про страхування, яке проводиться за участю страхової компанії – комерційне.

Суть комерційного страхування полягає у покритті збитків суб'єкта господарювання внаслідок виникнення фінансових ризиків у його діяльності за рахунок фінансових ресурсів страхової компанії, які формуються зі страхових премій та зберігаються у спеціальному фонді [2, с. 76; 3, с. 147]. Тобто комерційне страхування відрізняється від самострахування джерелом покриття можливих збитків у діяльності суб'єкта господарювання.

Поряд з попереднім, наведемо ще одне визначення цього поняття, запропоноване І. Бланком, відповідно до якого страхування фінансових ризиків – це захист майнових інтересів підприємства при настанні страхового випадку, що здійснюється страховими компаніями за рахунок грошових фондів, які формуються ними шляхом отримання від даного суб'єкта господарювання страхових премій [4, с. 282]. За суттю подана дефініція цілком збігається з попередньою, але у ній вказується конкретний суб'єкт господарювання – підприємство, діяльності якого загрожують фінансові ризики.

По-іншому формулює суть страхування фінансових ризиків зі залученням страхових компаній О. Павлова, наголошуючи, що його здійснюють з метою відшкодування можливих втрат суб'єкта господарювання у разі, якщо через певний час застраховані ним угоди не дадуть очікуваної віддачі. При цьому страхове відшкодування встановлюється в обсязі відхилення страхової суми та одержаного прибутку від застрахованої комерційної діяльності [5, с. 918].

При визначенні суті страхування фінансових ризиків важливо з'ясувати, яку шкоду може завдати їх реалізація. З цього приводу звернемося до наукових висновків М. Клапківа, у яких подається формулювання можливих наслідків фінансових ризиків. За словами видатного вченого, під шкодою розуміється втрата майнового характеру, що може бути двох видів, – дійсною шкодою та втраченою користю. Тобто втрати, які відповідають дійсній шкоді, характеризуються фактичною зміною майнового стану суб'єкта господарювання, що виражається у зменшенні його майна у зіставленні з тим обсягом, який був до настання випадкової події.

Вважається, що для того, щоб встановити наявність у суб'єкта господарювання втраченої користі, потрібно зіставити теперішній стан його майна після настання випадку, що призвів до збитку, з гіпотетичним станом, тобто таким, який міг би бути, якби такого випадку не сталося. Так, якщо реальний стан майна суб'єкта господарювання після настання страхового випадку є нижчим від гіпотетичного стану, але однаковим з тим станом, який був перед настанням випадку, що призвів до збитку, то виявляється, що цей суб'єкт господарювання зазнав втраченої користі [6, с. 185, 188].

Так само, як дійсна шкода, втрачена користь, якої зазнає суб'єкт господарювання, підлягає страховому відшкодуванню. Як приклад, видом страхування втраченої користі є страхування ризику втрати прибутку, на якому нині спеціалізуються багато вітчизняних страхових компаній.

Якраз вчасно з'ясувати склад фінансових ризиків суб'єкта господарювання, які можуть бути застраховані. Зокрема, ними є: ризики неплатежу, які виникають у процесі розрахунків за поставлену продукцію, виконані роботи чи надані послуги; ризики втрати або зменшення прибутку (доходу) внаслідок перерв у виробництві; ризики втрати або недоотримання прибутку (доходу) при інвестиційних операціях [5, с. 920].

З практикою страхування фінансових ризиків можна ознайомитися на основі традиційних показників – обсягу валових і чистих страхових премій та страхових виплат, а також рівня валових і чистих страхових виплат. Аналіз цих показників за низку останніх років дасть змогу оцінити ступінь розвитку страхування фінансових ризиків на ринку страхових послуг України.

За динамікою обсягу валових страхових премій та страхових виплат, а також рівня валових страхових виплат зі страхування фінансових ризиків упродовж 2012-2016 рр. можна простежити на рис. 1.

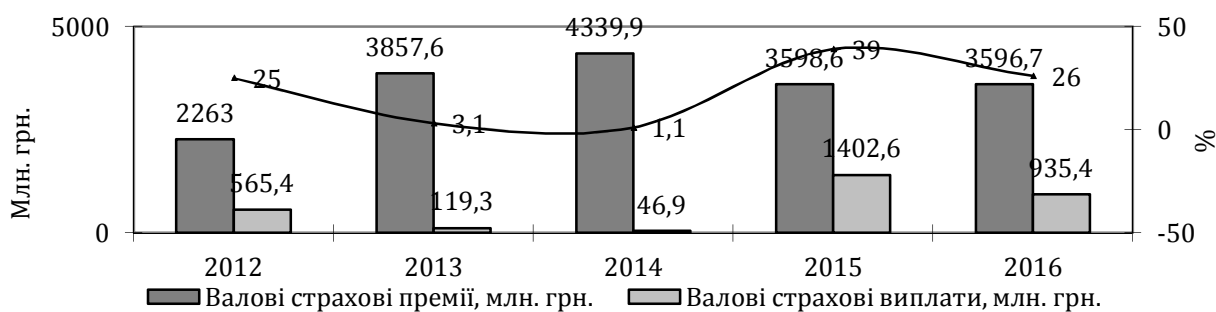


Рис. 1. Динаміка обсягу валових страхових премій та страхових виплат, рівня валових страхових виплат зі страхування фінансових ризиків у 2012-2016 рр.

*Побудовано автором на основі [7-11].

Як свідчать дані на рис. 1, упродовж 2012-2014 рр. обсяг валових страхових премій зі страхування фінансових ризиків збільшувався, а впродовж 2014-2016 рр. – зменшувався. Зокрема, за 2012-2013 рр. цей показник зріс на 70,5 %, а за 2013-2014 рр. – на 12,5 %. Проте за 2014-2015 рр. показник обсягу валових страхових премій зі згаданого виду страхування знизився на 17,1 %, а за 2015-2016 рр. – на 0,1 %.

Стосовно валових страхових виплат зі страхування фінансових ризиків, то їхній обсяг збільшувався тільки у 2014-2015 рр., а у 2012-2014 рр. і 2015-2016 рр. – зменшувався. Так у 2014-2015 рр. цей показник зріс на 2890,6 % (з 46,9 млн грн до 1402,6 млн грн). Натомість, у 2012-2014 рр. і 2015-2016 рр. досліджуваний показник знизився, відповідно, на 78,9 %, 60,7 % і 33,3 %.

Ще один показник, який потребує аналізу, – це рівень валових страхових виплат зі страхування фінансових ризиків, що розраховується як відношення валових страхових виплат до валових страхових премій з цього виду страхування. Упродовж досліджуваного періоду його значення було найвищим у 2012 р. і 2015-2016 рр. (відповідно, 25,0 %, 39,0 % і 26,0 %), а найнижчим – у 2013-2014 рр. (відповідно, 3,1 % і 1,1 %). Як можна простежити за даними на рисунку, тільки в 2014-2015 рр. показник рівня валових страхових виплат зі страхування фінансових ризиків мав тенденцію до зростання – підвищився на 37,9 в. п.

Динаміку обсягу чистих страхових премій та страхових виплат, а також рівня чистих страхових виплат зі страхування фінансових ризиків упродовж 2012-2016 рр. можна бачити на рис. 2.



Рис. 2. Динаміка обсягу чистих страхових премій та страхових виплат, рівня чистих страхових виплат зі страхування фінансових ризиків у 2012-2016 рр.

*Побудовано автором на основі [7-11].

Як видно з даних на рис. 2, упродовж 2012-2013 рр. і 2014-2015 рр. обсяг чистих страхових премій зі страхування фінансових ризиків мав тенденцію до збільшення, а впродовж 2013-2014 рр. і 2015-2016 рр. – до зменшення. Так у періоди зростання значення досліджуваного показника відхилилося відповідно на 14,4 % і 7,6 %, тоді як у періоди зниження – на 15,9 % і 8,6 % відповідно.

Упродовж досліджуваного періоду, за винятком 2014-2015 рр., чисті страхові виплати зі страхування фінансових ризиків зменшувалися: у 2012-2013 рр. – на 79,6 %, у 2013-2014 рр. – на 53,4 %, у 2015-2016 рр. – на 34,6 %. Проте у 2014-2015 рр. показник чистих страхових виплат з цього виду страхування зріс на 2922,4 % (з 41,6 млн грн до 1257,3 млн грн).

Насамкінець проаналізуємо значення показника рівня чистих страхових виплат зі страхування фінансових ризиків за 2012-2016 рр. Так воно було найбільшим у 2012 р. і 2015-2016 рр., а саме 20,9 %, 57,9 % і 41,4 % відповідно, а найменшим – у 2013-2014 рр. (відповідно 3,7 % і 2,1 %). За даними на рисунку можна простежити, що тільки у 2014-2015 рр. показник рівня чистих страхових виплат зі страхування фінансових ризиків зростає, зокрема, його значення підвищилося на 55,8 в. п.

Додатково проаналізуємо питому вагу чистих страхових премій та страхових виплат зі страхування фінансових ризиків у загальній їх структурі з усіх видів страхування за 2012-2016 рр. У структурі страхових премій, за винятком частки страхових премій, сплачених перестраховикам-резидентам, з усіх видів страхування впродовж п'яти років страхування фінансових ризиків у середньому займало 10,0 %. Натомість, у структурі страхових виплат, за винятком частки страхових виплат, компенсованих перестраховиками-резидентами, з усіх видів страхування у 2012-2016 рр. питома вага страхування фінансових ризиків не знаходилася майже на одному рівні, як попередній показник, а значно коливалася та дорівнювала відповідно таким значенням: 9,0 %, 2,0 %, 0,9 %, 16,6 % і 9,6 %.

Відповідно до Закону України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР страхові компанії можуть практикувати страхування фінансових ризиків у добровільній формі. У названому законодавчому акті виокремлено такі види добровільного страхування фінансових ризиків, як: страхування кредитів (у тому числі відповідальності позичальника за непогашення кредиту); страхування виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій; страхування інвестицій [12].

Загальна характеристика основних видів страхування фінансових ризиків – страхування кредитів, страхування гарантій та страхування інвестицій, подається у табл. 1.

Детально розглянемо названі вище види страхування фінансових ризиків, розпочавши зі страхування кредитів. У системі відносин між кредитором і позичальником кредит виконує роль їх спільного інтересу та надає право першому вимагати кредитні ресурси у попередньо визначеній сумі й обумовлений термін, а другого зобов'язує повернути позичені кошти повністю і вчасно. При невиконанні зобов'язань боржником кредитор загрожує фінансові збитки, які можуть бути об'єктом страхування з метою захисту його майнових інтересів. Із зазначеного випливає, що суть страхування кредитів зводиться до покриття фінансових збитків, які кредитор отримує через неплатоспроможність боржника [6, с. 197-198, 206-207].

На вітчизняному ринку страхових послуг можуть здійснюватися два види страхування кредитів: перший – добровільне страхування ризику непогашення кредитів, при якому банк, передаючи ризик страховику, виступає одночасно страхувальником і бенефіціаром; другий – добровільне страхування відповідальності позичальників за непогашення кредитів, за умовами якого боржник як страхувальник страхує отриманий кредит на користь кредитора [13].

Далі звернемося до іншого виду страхування фінансових ризиків – страхування гарантій (порук). Спершу зазначимо, що гарантія (порука), виконуючи роль забезпечення кредитного зобов'язання, сама виступає кредитним зобов'язанням, якому також притаманний ризик. Тому, зважаючи на свою ризикованість, гарантії (поруки) потребують страхового захисту.

По-іншому, до кредитно-гарантійно-страхових відносин страховик залучається у тих випадках, коли спершу боржник не виконує своїх зобов'язань, а потім – гарант. Тому при страхуванні гарантій страховим випадком вважається факт невиконання гарантом своїх зобов'язань, що може відбутися через: банкрутство гаранта; протиправні дії третіх осіб відносно гаранта; тимчасову неплатоспроможність гаранта, яка не є наслідком протиправних дій третіх осіб; страхові події на місці виконання зобов'язань гарантом.

Розкриваючи суть страхування гарантій, доцільно зазначити, що при ньому страхувальник зобов'язаний відшкодувати кредиторі збитки, які виникають у разі, коли дебітор не виконує передбаченого договором обов'язку здійснення оплати на користь свого кредитора. Саме у цьому визначенні мова йде про страхувальника, яким є гарант. Внесемо пояснення, що при страхуванні виданих гарантій страхувальниками можуть виступати як боржники, так і їх гаранті, а при страхуванні прийнятих гарантій – боржники або їх гаранті, або кредитори перших.

Додатково зазначимо, що страхуванню підлягають фінансові гарантії двох видів: 1) гарантії фінансових установ за наданими ними кредитами – іпотечними та банківськими; 2) гарантії суб'єктів господарювання, видані ними у формі власних боргових фінансових зобов'язань [6, с. 436-441].

Таблиця 1. Характеристика видів страхування фінансових ризиків за основними складовими

Складові характеристики	Страхування кредитів	Страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту	Страхування виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій	Страхування інвестицій
Предмет страхування	Майнові інтереси банку, які пов'язані з повним та своєчасним поверненням позичальником суми кредиту і відсотків за ним	Майнові інтереси позичальника, які пов'язані з відповідальністю перед кредитором у разі неповернення суми кредиту і відсотків за ним повністю та своєчасно	Майнові інтереси страхувальника, які пов'язані з виконанням боржником та/або гарантом (поручителем) своїх зобов'язань повністю і вчасно	Майнові інтереси суб'єкта господарювання, які пов'язані з володінням, користуванням і розпорядженням майном
Страховий випадок	Неповернення чи неповне повернення позичальником у визначений термін суми кредиту і відсотків за ним	Невиконання позичальником зобов'язань перед кредитором щодо повного та своєчасного повернення суми кредиту і відсотків за ним	Невиконання гарантом (поручителем) зобов'язань перед страхувальником повністю і вчасно	З його настанням суб'єкту господарювання не повертаються зроблені ним вкладення в об'єкти інвестування
Страхова сума	Не повинна перевищувати суми кредиту і відсотків за ним	Збігається із сумою кредиту і відсотками за ним	Знаходиться у межах суми зобов'язань гаранта (поручителя)	Дорівнює вкладенням суб'єкта господарювання в об'єкти інвестування
Страховий тариф	Встановлюється страховиком	Встановлюється страховиком	Встановлюється страховиком	Встановлюється страховиком
Страховий платіж	Розраховується згідно з тарифною ставкою	Розраховується згідно з тарифною ставкою	Розраховується згідно з тарифною ставкою	Розраховується згідно з тарифною ставкою
Страхове відшкодування	Визначається залежно від суми непогашеної заборгованості	Дорівнює сумі непогашеного позичальником кредиту і відсоткам за ним	Дорівнює розміру збитків страхувальника	Не може перевищувати розміру прямого збитку суб'єкта господарювання

**Складено автором на основі [13; 14; 15].*

Ще один вид страхування фінансових ризиків, який потребує уваги, – це страхування інвестицій. Його суть розглядають з таких позицій: по-перше, це страхування тих об'єктів, які були придбані (збудовані, змонтовані тощо) у процесі реалізації інвестиційного проекту; по-друге, це страхування ризику неповернення коштів, інвестованих третьою стороною у певний проект. Друга позиція базується на тому, що інвестиції можуть фінансуватися за рахунок позичених коштів. Також важливо наголосити, що страхування має здійснюватися під час інвестиційного процесу, тобто у ході фінансування (що передбачає спрямування кредитних ресурсів) та освоєння (яке зводиться, наприклад, до виконання будівельно-монтажних робіт) інвестицій.

Вчасно зазначити основний склад ризиків, які можуть виникнути у ході інвестиційного процесу, зокрема, це: часткова чи повна втрата інвестицій; недоодержання або неодержання запланованого доходу від здійснення інвестицій; банкрутство суб'єкта підприємницької діяльності – отримувача інвестицій; додаткові витрати при здійсненні інвестиційної діяльності та інші [6, с. 262, 265].

Висновки та перспективи подальших розвідок

За результатами обґрунтування теоретичних основ страхування фінансових ризиків, а також аналізу практики здійснення різних видів страхування фінансових ризиків суб'єкта господарювання можемо сформулювати такі висновки:

1. Серед дефініцій, сформульованих вітчизняними вченими, в яких розкривається суть страхування фінансових ризиків, виокремимо визначення, що відрізняється від інших: страхування фінансових ризиків спрямоване на відшкодування можливих втрат, які несе суб'єкт господарювання, коли не отримує очікуваної віддачі від реалізації застрахованих ним фінансових угод. При цьому зауважимо, що, як доводить наукова думка, такі втрати суб'єкта господарювання мають майновий характер і можуть проявлятися як дійсна шкода та втрачена користь.

2. Як відомо, на збитковість того чи іншого виду страхування вказує значення показника рівня страхових виплат. Результати аналізу свідчать про те, що страхування фінансових ризиків не можна вважати дуже збитковим видом страхування. Як підтвердження, наведемо наступні дані: рівень валових страхових виплат, як і чистих, був найменшим у 2013-2014 рр. (у середньому 2,0 % і 3,0 % відповідно); у 2012 р. та 2016 р. значення цих показників дорівнювали у середньому, відповідно, 26,0 % і 31,0 %; найбільший рівень валових та чистих страхових виплат спостерігався у 2015 р. (39,0 % і 58,0 % відповідно).

3. На вітчизняному ринку страхових послуг поширена практика здійснення страхування різних видів фінансових ризиків суб'єкта господарювання. Кожен різновид страхування фінансових ризиків переслідує свою мету, обумовлену його предметом. Так страхування кредитів спрямоване на захист майнових інтересів банку, пов'язаних з повним та своєчасним поверненням позичальником суми кредиту і відсотків за ним (натомість, при страхуванні відповідальності позичальника за непогашення кредиту забезпечується захист його майнових інтересів, але на користь кредитора); страхування виданих гарантій та прийнятих гарантій – на захист майнових інтересів страхувальника, які пов'язані з виконанням боржником та/або гарантом своїх зобов'язань повністю і вчасно; страхування інвестицій – на захист майнових інтересів суб'єкта господарювання, що стосуються володіння, користування і розпорядження майном.

Насамкінець зазначимо, що досліджувана нами проблематика страхування фінансових ризиків суб'єкта господарювання є доволі широкою. Її масштабність обумовлена тим, що на практиці, крім страхування кредитів, страхування гарантій та страхування інвестицій, здійснюється багато інших видів страхування фінансових ризиків. Усі вони важливі з огляду на те, що в умовах посиленої ризикованості зовнішнього та внутрішнього середовища забезпечують захист майнових інтересів суб'єкта господарювання у разі настання різних страхових випадків. Зважаючи на це, проблематика страхування фінансових ризиків суб'єкта господарювання потребує подальшого дослідження за іншими напрямками, щоб забезпечити її вивчення повністю.

Список літератури

1. Хорін, Л. Страхування фінансових ризиків: хто не ризикує, той не ... [Текст] / Л. Хорін // Бухгалтерія. – 2005. – № 37 (660). – С. 59-63.
2. Бабак, О. Фінансові ризики та основні методи їх нейтралізації [Текст] / О. Бабак // Вісник УАБС. – 2010. – № 6 (23). – С. 71-78.
3. Пузирьова, П. В. Базові методи нейтралізації фінансових ризиків у підприємницькій діяльності [Текст] / П. В. Пузирьова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5 (107). – С. 143-149.
4. Бланк, И. А. Управление финансовыми рисками [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
5. Павлова, О. М. Фінансові ризики: страхування та управління ними [Текст] / О. М. Павлова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 5. – С. 917-922.
6. Клапків, М. С. Страхування фінансових ризиків: монографія [Текст] / М. С. Клапків. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2002. – 570 с.
7. Підсумки діяльності страхових компаній за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/SK_IV_kv_%202012.pdf.
8. Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf.
9. Підсумки діяльності страхових компаній за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/files/file00552.pdf>.
10. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/files/file00565.pdf>.
11. Підсумки діяльності страхових компаній за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/files/file00602.pdf>.
12. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80/page>.

-
13. Правила добровільного страхування кредитів (у тому числі відповідальності позичальника за непогашення кредиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pzu.com.ua/about/docs/pravyla%20strakhuvannya.html>.
 14. Правила добровільного страхування виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pzu.com.ua/about/docs/pravyla%20strakhuvannya.html>.
 15. Правила добровільного страхування інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pzu.com.ua/about/docs/pravyla%20strakhuvannya.html>.

References

1. Khorin, L. (2005). Strakhuvannia finansovykh ryzykiv: khto ne ryzykuie, toi ne ... [Insurance of financial risks: who does not risk, that does not...]. *Bukhhalteriiia – Accounting*, 37 (660), 59-63 [in Ukrainian].
2. Babak, O. (2010). Finansovi ryzyky ta osnovni metody yikh neutralizatsii [Financial risks and basic methods of their neutralization]. *Visnyk UABS – UABB*, 6 (23), 71-78 [in Ukrainian].
3. Puzyrova, P. V. (2010). Bazovi metody neutralizatsii finansovykh ryzykiv u pidpriemnytskii diialnosti [Basic methods of neutralizing financial risks in entrepreneurial activity]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual Problems of Economics*, 5 (107), 143-149 [in Ukrainian].
4. Blank, I. A. (2005). *Upravlenie finansovymi riskami [Financial Risk Management]*. Kyiv: Nika-Tsentr [in Russian].
5. Pavlova, O. M. (2015). Finansovi ryzyky: strakhuvannia ta upravlinnia nymy [Financial risks: insurance and managing them]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky – Global and national problems of the economy*, 5, 917-922 [in Ukrainian].
6. Klapkiv, M. S. (2002). *Strakhuvannia finansovykh ryzykiv [Insurance of financial risks]*. Ternopil: Ekonomichna dumka, Kart-blansh [in Ukrainian].
7. *Pidsumky diialnosti strakhovykh kompanii za 2012 rik* [The Results of Activity of Insurance Companies in 2012]. nfp.gov.ua. Retrieved from http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/SK_IV_kv_%202012.pdf [in Ukrainian].
8. *Pidsumky diialnosti strakhovykh kompanii za 2013 rik* [The Results of Activity of Insurance Companies in 2013]. nfp.gov.ua. Retrieved from http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf [in Ukrainian].
9. *Pidsumky diialnosti strakhovykh kompanii za 2014 rik* [The Results of Activity of Insurance Companies in 2014]. forinsurer.com. Retrieved from <http://forinsurer.com/files/file00552.pdf> [in Ukrainian].
10. *Pidsumky diialnosti strakhovykh kompanii za 2015 rik* [The Results of Activity of Insurance Companies in 2015]. forinsurer.com. Retrieved from <https://forinsurer.com/files/file00565.pdf> [in Ukrainian].
11. *Pidsumky diialnosti strakhovykh kompanii za 2016 rik* [The Results of Activity of Insurance Companies in 2016]. forinsurer.com. Retrieved from <https://forinsurer.com/files/file00602.pdf> [in Ukrainian].
12. *Zakon Ukrainy «Pro strakhuvannia»*: vid 07.03.1996 r. № 85/96-VR [Law of Ukraine on Insurance from March 7 1996, № 85/96-VR]. zakon2.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80/page> [in Ukrainian].
13. *Pravyla dobrovilnoho strakhuvannia kredytiv* (u tomu chysli vidpovidalnosti pozychalnyka za nepohashennia kredytu [Rules of voluntary of credit insurance (including liability of the borrower for non-repayment credit)]. www.pzu.com.ua. Retrieved from <https://www.pzu.com.ua/about/docs/pravyla%20strakhuvannya.html> [in Ukrainian].
14. *Pravyla dobrovilnoho strakhuvannia vydanykh harantii (poruk) ta pryiniatykh harantii* [Rules of voluntary insurance of provided guarantees (sureties) and accepted guarantees]. www.pzu.com.ua. Retrieved from <https://www.pzu.com.ua/about/docs/pravyla%20strakhuvannya.html> [in Ukrainian].
15. *Pravyla dobrovilnoho strakhuvannia investytsii* [Rules of voluntary insurance of investments]. www.pzu.com.ua. Retrieved from <https://www.pzu.com.ua/about/docs/pravyla%20strakhuvannya.html> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 20.10.2017 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 330.131.5

Назар Миколайович АРХІПОВ

аспірант,
кафедра економіки та фінансів підприємства,
Київський національний торговельно-економічний університет
E-mail: nazararhipov91@gmail.com

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Архіпов, Н. М. Еволюція концепцій ефективності підприємства [Текст] / Назар Миколайович Архіпов // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 159-165. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Проблема ефективності діяльності підприємства не втрачає своєї актуальності впродовж усього розвитку економічної теорії. Перед людством завжди поставала проблема – досягнути бажаного результату з найменшими витратами. То ж не дивно, що поняття «ефективність» початково з'явилося в економічній літературі, а пізніше знайшло своє відображення і в інших галузях науки. Особливо актуальною вона є у прикладній економіці, з огляду на те, що ефективна діяльність підприємства – невід'ємна умова його існування в ринкових умовах.

Мета статті полягає у дослідженні еволюції концепцій ефективності та уточнення на цій основі сутності поняття «ефективність функціонування підприємства».

Результати. Визначено основні етапи еволюції та проаналізовано сучасні підходи до поняття «ефективність» у науковій економічній думці. Запропоновано власну дефініцію поняття ефективність. Дослідження ґрунтується на принципах системного підходу та здійснювалось із застосуванням методів абстракції, аналізу й синтезу, систематизації й узагальнення.

Ключові слова: ефективність; історія економічної думки; діяльність підприємства; ресурсна теорія фірми; теорія зацікавлених сторін.

Nazar Mykolayovych ARHIPOV

PhD Student,
Department of Economics and Finance of the Enterprise,
Kyiv National University of Trade and Economics
E-mail: nazararhipov91@gmail.com

EVOLUTION OF THE CONCEPTS OF THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE

Abstract

Introduction. The problem of the effectiveness of the enterprise does not lose its relevance throughout the development of economic theory. People have always faced the problem to achieve the desired result at the least cost. It is not surprising that the concept of "efficiency" has originally appeared in economic literature, and later it was reflected in other branches of science. It is especially relevant in the applied economy due to the fact that the effective activity of the company is an indispensable condition for its existence in market conditions.

Purpose. The article aims to study the evolution of the concept of efficiency and on its basis to clarify the essence of the concept of "efficiency of the operation of the enterprise".

Results. The basic stages of the evolution of the concept of efficiency in the scientific economic thought have been determined. The modern approaches to the definition of "efficiency" have been analysed. Author's definition of

© Назар Миколайович Архіпов, 2017

efficiency has been given. The research which is based on the principles of a systematic approach has used the methods of abstraction, analysis and synthesis, systematization and generalization.

Keywords: *efficiency; history of economic thought; enterprise activity; resource theory of the firm; theory of stakeholders.*

JEL classification: B41

Вступ

Проблема ефективності діяльності підприємства не втрачає своєї актуальності впродовж усього розвитку економічної теорії. Перед людством завжди поставала проблема – досягнути бажаного результату з найменшими витратами. То ж не дивно, що поняття «ефективність» початково з'явилося в економічній літературі, а пізніше знайшло своє відображення і в інших галузях науки. Особливо актуальною вона є у прикладній економіці, з огляду на те, що ефективна діяльність підприємства – невід'ємна умова його існування в ринкових умовах.

Ефективність як економічна категорія була предметом дослідження багатьох зарубіжних економістів, серед яких: Е. Долан, П. Друкер, Г. Емерсон, Ф. Кене, Д. Кліланд, К. Макконел, М. Мароші, Т. Мен, М. Мескон, В. Парето, В. Петті, Д. Рікардо, Д. Сінк, А. Сміт, Й. Шумпетер. Серед вітчизняних дослідників проблему ефективності підприємства активно досліджували І. О. Бланк, І. Ю. Власова, В. М. Колот, Л. І. Кравченко, А. А. Мазаракі, Н. О. Мелушова, О. І. Олексюк, С. Ф. Покропивний, Г. В. Савицька та ін. У роботах зазначених авторів висвітлюються підходи до розуміння сутності ефективності підприємства, методичних підходів до її вимірювання. Попри велику кількість досліджень з цього напрямку наразі відсутня єдина трактовка цього терміну та, відповідно, методологія управління ефективністю підприємства, що потребує подальших розвідок.

Мета статті

Мета полягає у дослідженні еволюції концепцій ефективності та уточнення на цій основі сутності поняття «ефективність функціонування підприємства».

Виклад основного матеріалу дослідження

Одним з перших дослідників, хто зацікавився проблемою ефективності на рівні державного управління, був Томас Мен (1571–1641). У своєму трактаті «Багатство Англії в зовнішній торгівлі» Т. Мен як теоретик ідей меркантилізму заклав основи концепції прибуткової зовнішньої торгівлі: «... я приймаю, як установлене, і жодна розумна людина не стане цього заперечувати, що ми не маємо інших можливостей розбагатіти, як тільки за допомогою зовнішньої торгівлі. А як одержати ці гроші за допомогою нашої зовнішньої торгівлі, я вже довів: це досягається тим, що вивіз наших товарів повинен перевищувати вартість увезених нами для власного споживання іноземних товарів» [1, с. 71]. У цій цитаті можна побачити передумови формування поняття «прибутковість», яку пропонується визначати як співвідношення результатів та витрат, що визначається співвідношенням між результатами і витратами.

Адам Сміт (1723–1790) як представник класичної школи не розкривав «ефективність» як самостійне економічне поняття. Він вживав термін «продуктивність» у значенні результативності і використовував його для оцінки урядових або приватних цілей залежно від того, сприяли вони поживленню економічного життя чи ні [2, с. 7].

Згодом в XIX ст. термін «ефективність» вже в новому контексті почав використовувати Д. Рікардо. Він розглядав «ефективність» як відношення результатів до певних витрат, тим самим досліджуючи ефективність як економічну категорію. Саме з того часу поняття «ефективність» набуває статусу економічної категорії і продовжує розширювати своє застосування не тільки в економіці, а й для оцінки різноманітних дій. У кінці XIX ст. неокласична школа також звертала увагу на ефективність і розглядала її як результативність. Так італійський економіст В. Паретто стверджував, що під ефективністю слід розуміти відношення витрат і результатів [3, с. 70].

Модель економічної ефективності, запропонована В. Паретто, зазначає, що добробут суспільства досягає максимуму, а розподіл ресурсів стає оптимальним, якщо будь-яка зміна цього розподілу погіршує добробут хоча б одного суб'єкта економічної системи [4].

Ефективний розподіл благ В. Паретто було доповнено англійським економістом Артуром Пігу, який визначив індивідуальний добробут як сукупність добробуту економічного, а також низки нематеріальних факторів, таких, як характер роботи, умови довкілля, взаємовідносини з соціумом, соціальний статус, умови життя, суспільний порядок та безпека.

У 1908 р. Г. Емерсон написав книгу «Ефективність як основа виробничої діяльності і заробітної плати», де вперше були викладені наукові погляди на ефективність праці з управлінського погляду. Ним

було запропоновано два способи вирішення неефективності: розробка методів, що дали б змогу працівникам досягти максимальних результатів; здійснення ретельного аналізу всіх елементів праці й навчання працівників ефективним способом використання праці [5].

Деяко пізніше, в 1912 році, вийшла книга Г. Емерсона під назвою «Дванадцять принципів продуктивності», в якій зазначалося, що «найвищий керівник не може вимагати безглуздої покори навіть від учня-чорнороба. Обоє вони створили машину і обоє зобов'язані служити їй тому, що якщо не буде уваги до неї, якщо не будуть задоволені всі її потреби, то вона відмовиться працювати продуктивно, а то й зовсім зупиниться» [6]. У своїх працях він вживав «ефективність» як максимально корисне співвідношення між сукупними витратами та економічними результатами, тим самим пов'язуючи ефективність з функціональністю [6]. Віддача від використання засобів праці як один із принципів продуктивності в Г. Емерсона виступає умовою підвищення результативності виробництва. Як фактор ефективної роботи висувається вміння керувати й управляти машинним виробництвом [5].

К. Макконелл і С. Брю в праці «Економікс» стверджують, що ефективність характеризує зв'язок між кількістю одиниць обмежених ресурсів, які використовуються в процесі виробництва, та отриманою кількістю потрібного продукту. Збільшення кількості продукту, отриманого від певного обсягу витрат, вказує на підвищення ефективності, а зменшення обсягу продукту від такої кількості витрат вказує на зниження ефективності [7].

Інституціоналізм (представники: Г. Адамс, Т. Веблен, Дж. Коммонс та ін..) виник приблизно в той самий час, що і неокласична теорія, яка розглядала «економіку в чистому вигляді». Проте інституціоналісти вважали, що економіка не може існувати окремо від суспільних інститутів, більш того, на думку Т. Веблена [8], неможливо казати про принцип оптимізації в економіці, оскільки в ринковій економіці споживачі піддаються різноманітному тиску як суспільному, так і психологічному, який змушує їх ухвалювати нерозумні рішення.

Ефективність розподілу в сучасній інституціональній економіці визначається теорією ігор, що розроблена Дж. Фон Нейманом, О. Монгенштерном та була вдосконалена Дж. Нешем, а не моделлю загальної рівноваги Парето. У ринковій ситуації економічний суб'єкт керується не принципом оптимізації за Парето, а принципом задоволеності. З іншого боку, розглядаючи фірму як систему контрактів, які дозволяють зменшити трансакційні витрати, саме мінімізацію останніх розуміють як критерій ефективності функціонування підприємства.

До 1958 року Г. Саймон провів фундаментальні дослідження організаційної поведінки та процесів прийняття рішень, випустив спільну з Дж. Марчем працю «Організації». У 1963 році Р. Сайерт та Дж. Марч опублікували працю «Поведінкова теорія фірми» [9], де досліджували залежність ефективності діяльності фірми від процесу прийняття економічних рішень. Таким чином, вперше було виявлено залежність технічної ефективності діяльності підприємства, тобто ефективності процесу виробництва продукту, від процесу управління підприємством, а з іншого боку доводять, що ринкові агенти поведуться не повністю раціонально і обирають прийнятні рішення, а не найбільш ефективні.

Розвиток теорії зацікавлених сторін зміщує акценти на необхідність задоволення інтересів різних стейкхолдерів. Відповідно до цієї теорії ефективність підприємства визначається здатністю задовольняти економічні інтереси різних зацікавлених сторін.

Відповідно до моделі підприємства Е. Фрімена, менеджмент повинен вести справи так, щоб інтереси всіх стейкхолдерів не порушувалися. Наприклад, Фрімен стверджував, що акціонери отримують набагато більше вигоди в довгостроковій перспективі, якщо інтереси інших зацікавлених сторін (споживачів, постачальників, працівників, тощо) не залишатимуть без уваги. На його думку, тільки у злагодженій багатовекторній політиці управління можна знайти відповідь на загрози, які створює сучасне ринкове середовище, що прямує до глобалізації й невизначеності [10, с. 33].

Проте в практичній площині підприємство має навчитись визначати ключових стейкхолдерів, ідентифікувати їх інтереси та ранжувати порядок задоволення, що є визначальним чинником ефективної діяльності.

Р. Коуз та О. Вільямсон [25; 26] визначають ефективність діяльності через рівень трансакційних витрат. У їхніх роботах ці витрати виступають у ролі перешкод для укладання угоди між підприємством та клієнтами або постачальниками. В ідеальній ситуації таких витрат не повинно бути взагалі, оскільки якісний товар має сам себе продавати.

Останнім часом потужного розвитку набуває ресурсна теорія фірми, в межах якої постулюється теза щодо визначального значення унікальних ресурсів, що складно копіюються у забезпеченні ефективності підприємства і набуття ним стратегічних конкурентних переваг. В узагальненому вигляді еволюція концепцій ефективності наведена в табл. 1.

Таким чином, дослідження та періодизація еволюція концепцій ефективності, дозволяють стверджувати, що розвиток теорії ефективності тісно пов'язаний з генезою теорії фірми, концепції цільової функції підприємства та підходами до ідентифікації основних чинників стратегічного розвитку.

Таблиця 1. Еволюція теорії ефективності

Етапи	Основні ідеї	Представники
Класичний етап сер. 19 – поч. 20 ст.	Ефективність як відношення результату до загальних витрат	Г. Емерсон, К. Маркс, Т. Мен, Д. Рікардо, А. Сміт
Концепція ефективної рівноваги Кінець 19 – початок 20 ст.	Ефективність як досягнення стану рівноваги, максимальне сукупне задоволення потреб.	В. Паретто, А. Пігу
Поведінкова концепція ефективності 40-60 рр 20 ст.	Формування ефективності відбувається у процесі ринкових взаємодій на основі балансування попиту і пропозиції. В ринковій ситуації економічний суб'єкт керується не принципом оптимізації за Парето, а принципом задоволеності.	Г. Адамс, Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж. Марчем, К. Менгер, О. Монгенштерн, Дж. Фон Нейман, Дж. Неш, Г. Саймон, Р. Сайєрт,
Неокласичний етап Кінець 20 – початок 21 ст.	Ефективність як відношення результату, та витрат, що були понесені безпосередньо для отримання даного результату	М. Альберт, С. Брю, Р. Дорнбуш, Х. Лібенштайн, К. Макконелл, М. Х. Мескон, С. В Мочерний, О. І. Олексюк, С. Фішер, С. Т. Хачатуров, Ф. Хедоурі, А. Д. Шеремет, Р. Шмалензі
Концепція трансакційних витрат 40-90 рр. 20 ст.	Ефективність як мінімізація трансакційних витрат підприємства	Р. Коуз, О. Вільямсон
Концепція цільового управління 1954-2000 рр.	Ефективність як ступінь досягнення мети	А. Д. Виварец, Л. В. Дістергефт, Е. Долан, П. Друкер, Я. Зеленецький, Д. Скотт, Ю. П. Сурмін, Д. Хан, В. Янік
Теорія зацікавлених сторін 1984-2000 рр	Ефективність як максимальне задоволення інтересів усіх ключових стейкхолдерів фірми	П. Данселмі, Т. Дональдсон, Л. Престон, Е. Фрімен,
Ресурсна концепція фірми 1984-2004 рр.	Ефективність як результат формування та використання унікальних ресурсів	Р. Грант, Р. Нельсон [28], Е. Пенроуз [27], С. Прахалад, С. Уінтер, Дж. Хамел

**Власна розробка.*

Узагальнення трактувань ефективності у прикладній економіці дозволяє виокремити два основні підходи до визначення категорії «ефективність». Перший підхід визначає її через значення результативності, тобто відповідає на питання, яких результатів досягнуто і за яку ціну, скільки і яких ресурсів було витрачено на досягнення отриманих результатів. У цьому підході ефективність розглядається як співвідношення результатів та витрат. Критеріями першого підходу є «витрати-результат». Другий підхід характеризує ефективність з позиції досягнення мети. Він відповідає на питання, чи досягли ми поставленої мети, наскільки ми до неї наблизились. Критеріями підходу є «результат-мета».

Розгляд поняття «ефективність» у значенні результативності є характерним для більшості зарубіжних вчених, проте частина з них розглядає ефективність як внутрішній параметр функціонування підприємства, а частина – як зовнішнє поняття, прив'язане до ринку ресурсів, товарів і т. ін. Так М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі вважають, що ефективність характеризується співвідношенням між обсягом виробництва продукції і необхідними для її виготовлення ресурсами, тобто визначається як внутрішній параметр функціонування підприємства, віддзеркалюючи ефективність використання ресурсів [11]. Водночас Х. Лібенштайн, С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі оцінюють ефективність як зовнішнє поняття. Американський економіст Х. Лібенштайн увів поняття «Х-ефективність» в економіці. Функціонування підприємства вважають Х-ефективним, якщо воно виробляє (реалізує) за наявних ресурсів і найкращою з доступних технологій максимально можливий об'єм продукції [12].

Значний внесок у розвиток теорії ефективності зробили радянські вчені. У період індустріалізації в Радянському Союзі особливо гостро стояло питання нарощення темпів економічного розвитку, через

що в переважній більшості вчені-економісти у СРСР розглядали ефективність у значенні результативності. Один з радянських класиків у сфері теорії ефективності є вчений Т. С. Хачатуров, що визначив категорію «ефективність» як «відношення економічного або соціального ефекту до потрібних для його досягнення витрат» [13].

Сучасний міжнародний стандарт управління ISO: 9000:2000 розглядає ефективність як співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами, що свідчить про ресурсний підхід до визначення категорії «ефективність» [14].

А. Д. Шеремет, О. І. Олексюк, С. В. Мочерний визначають ефективність як здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат [15; 16; 17].

Прихильники другого підходу розглядають «ефективність» з позиції досягнення мети. Основи цього підходу були закладені в кінці XIX сторіччя в новій області соціологічних досліджень – у праксеології, яка розглядає способи діяльності з точки зору їх ефективності. У межах праксеології для того, щоб бути ефективною, діяльність повинна бути результативною, продуктивною або плідною, тобто досягати поставленої мети, «правильною», точною, адекватною, тобто максимально наблизитися до визначеної зразком норми, «чистою», тобто максимально уникати непередбачених наслідків і непотрібних додаткових залучень, «надійною», коли прийоми діяльності тим більш надійні, що більша об'єктивна можливість досягнення цими прийомами очікуваного результату, і послідовною [18]. Один із основоположників праксеології Я. Зеленецький розглядає ефективність, вигідність і економічність як основні критерії ефективною діяльності.

Подальший розвиток підходу до розгляду ефективності з точки зору досягнення мети отримав у низці робіт зарубіжних авторів. Так Д. Хан розглядає «ефективність» як вміння правильно робити намічене [19], П. Друкер вважає, що результативність є наслідком певних процесів, виконання функцій, завдань, досягнення цілей, а ефективність – наслідком правильності таких дій, проте як перше поняття, так і друге є однаково важливими [20].

А. Д. Виварец, Л. В. Дістергефт стверджують, що у найбільш загальному сенсі ефективність будь-якого процесу, будь-якого виду діяльності характеризує ступінь досягнення поставленої мети [21].

Також з позиції досягнення мети «ефективність» розглядає Ю. П. Сурмін, який визначає ефективність як показник успішності функціонування системи для досягнення встановлених цілей [22].

Заслугує особливої уваги трактування ефективності функціонування соціально-економічних систем В. Яніком і Д. Скоттом Сінком [23], які розглядають ефективність з точки зору реалізації цілей підприємства, а також зусиль, що вкладені в їх досягнення. Ефективність пов'язана з економічністю дій. У процесі господарювання важливим є ощадливе використання ресурсів, кількість яких є обмеженою. Важливим є не тільки досягнення поставлених цілей, але й те, скільки витрачено на це ресурсів.

Як бачимо, підхід до розгляду «ефективності» з позиції досягнення мети не суперечить підходу до розгляду «ефективності» в значенні результативності, а скоріше доповнює його. Критеріями цього підходу є відповідність фактичного результату поставленій меті. Ефективність, розглянута з позиції досягнення мети, характеризує якість отриманого результату, а не його кількісне вираження.

О. М. Чернега пропонує наступну загальну системну модель для оцінки ефективності діяльності організації: досягнення цілей; придбання ресурсів; задоволення стратегічних груп; внутрішні процеси [24]. Автор слушно визначає ефективність через досягнення цілей та задоволення інтересів стейкхолдерів за рахунок ефективного використання ресурсів та продуктивні бізнес-процеси.

Узагальнення наявних підходів дозволяє виокремити наступні сутнісні характеристики поняття «ефективність підприємства»:

1. Ефективність є ступенем досягнення підприємством стратегічних цілей діяльності. У сучасних умовах недосягнення підприємством поставлених цілей є ознакою неефективної роботи підприємства.
2. Ефективність є виміром економічності досягнення цілей, тобто характеризується досягненням максимального результату при оптимальному використанні ресурсів.
3. Ефективність досягається шляхом формування оптимальної комбінації ресурсів, частина яких характеризуються унікальністю та складністю копіювання.
4. Ефективність є похідною від задоволення економічних інтересів ключових стейкхолдерів підприємства.
5. Зважаючи на цільову функцію підприємства, основним індикатором ефективності є ринкова вартість останнього.
6. Визначальним чинником ефективності функціонування підприємства є інтелектуальний капітал, який створює цінність підприємства.
7. Ефективність підприємства є важливою детермінантою його економічної безпеки, оскільки створює можливості для самофінансування.

8. Ефективність у сучасних нестаціонарних умовах є похідною від здатності швидко запроваджувати зміни та адаптуватись до зовнішніх умов господарювання.

Підсумовуючи вищесказане, можна сформулювати поняття «ефективність» наступним чином: це здатність підприємства створювати вартість, досягаючи стратегічних цілей діяльності, раціонально використовуючи оптимально сформовану комбінацію ресурсів, адаптуючись до змін зовнішнього середовища та задовольняючи економічні інтереси різних стейкхолдерів, що є основою формування економічної безпеки підприємства.

Висновок та перспективи подальших розвідок

Виступаючи фундаментальним принципом функціонування підприємства в ринкових умовах, ефективність функціонування є складною категорією, що пройшла довгий період розвитку, впродовж якого набувала нових сутнісних ознак відповідно до зміни умов господарювання та тенденцій розвитку теорії фірми, концепції цільової функції підприємства, теорії стратегічного менеджменту. Таким чином, у сучасних умовах ефективність підприємства характеризує не лише співвідношення результатів і витрат, а є більш складною характеристикою діяльності підприємства, що потребує нових підходів до класифікації її видів, підходів до побудови системи управління та показників оцінювання. Ці важливі аспекти стануть напрямками для подальшого наукового пошуку.

Список літератури

1. Мен, Т. Богатство Англии во внешней торговле. Меркантилизм / под ред. И. С. Плотникова. – Л., 1935. – 315 с.
2. Говорушко, Т. А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу / Т. А. Говорушко, Н. І. Климаш. – Київ: Логос, 2013. – 204 с.
3. Полегенька, М. А. Теоретична сутність економічної категорії "ефективність" / М. А. Полегенька // Агросвіт. – 2016. – №10. – С. 69–74.
4. Осипова, Е. В. Социологическая система Вильфредо Парето / Е. В. Осипова // История буржуазной социологии XIX — начала XX века / Под ред. И. С. Кона. — М.: Наука, 1979. — С. 309-331.
5. Климаш, Н. І. Зародження та розвиток теорії економічної ефективності у працях вчених економістів 16-20 століть / Н. І. Климаш // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2009. – №1. – С. 156–164.
6. Гаррингтон, Э. Двенадцать принципов производительности / Эмерсон Гаррингтон. – М.: Бизнес-информ, 1997. – 198с
7. Николаев, В. М. Экологизация производства и инновационная деятельность / В. М. Николаев // Масла и Жиры. – 2008. – No 2. – С. 3-6.
8. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. — М.: ПРОГРЕСС, 1984. — 367 с.
9. Cyert, R. A Behavioral Theory of the Firm / R. Cyert, J. March. — New Jersey, Prentice-HallInc, 1963. – 254 p.
10. Freeman, E. (1984). Strategic Management: a Stakeholder Approach, Pitman, Boston.
11. Мескон, М. Х. Основы менеджменту: пер. з англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Изд-во "Дело, 1998. – 704 с.
12. Leibenstein, H. Allocative Efficiency and X-Efficiency / H. Leibenstein // The American Economic Review. – 56 (1966). – PP. 392-415
13. Хачатуров, Т. С. Эффективность капитальных вложений / Т. С. Хачатуров. – М.: Изд-во "Экономика", 1979. – С. 22
14. Does ISO 9000 certification pay? // ISO Managements System. 2002. Juli — August. P. 3140.
15. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А. Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с
16. Олексюк, О. І. Економіка результативності діяльності підприємства: [Текст]: монографія / О. І. Олексюк. — Міністерство освіти і науки України, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». — К.: КНЕУ, 2008. — 362 с.
17. Мочерний, С. В. Основы економічних знань / С. В. Мочерний. – К: Академія, 2000р. – 303 с.
18. Грицанов, А. А. Новейший философский словарь / А. А. Грицанов. — Мн.: Изд. В. М. Скакун, 1998. — 896 с В
19. Хан, Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан; пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 800 с
20. Друкер, П. Эффективное управление / П. Друкер: пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: Изд-во "Астрель", 2004. – 284 с.
21. Выварец, А. Д. Эффективность производства: теория, методология и методика оценки / А. Д. Выварец, Л. В. Дистергефт // Экономическая эффективность: теория, методология, практика: сб. научн. стат. – Екатеринбург: Изд-во "УГТУ", 2000, С. 323.
22. Сурмин, Ю. П. Теория систем и системный анализ / Ю. П. Сурмин – К.: МАУП, 2003. – 368 с.

23. Синк, Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д. С. Синк. — М.: Прогресс, 1989. — 528 с.
24. Чернега, О. М. Системний підхід до управління ефективністю діяльності організації [Електронний ресурс] / О. М. Чернега // Одеський національний економічний університет. — 2014. — Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1764>.
25. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Рональд Коуз. — М.: Дело, 1993. — 192 с.
26. Williamson, O. E. Transaction Cost Economics.: Handbook of Industrial Organization / O. E. Williamson; Ed. By R. Schmalensee and R. D. Willig. — Elsevier Science Publishers B. V., 1989. — Vol. 1. — 90 с.
27. Penrose, E. The Theory of the Growth of the Firm. Oxford / E. Penrose. — Oxford: Oxford University Press, 1995.
28. Нельсон, Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Унтер — М.: Дело, 2002. — 234 с.

References

1. Maine, T. (1935). *The Wealth of England in Foreign Trade. Mercantilism*.
2. Govorushko, T. A. & Klymash, N. I. (2013). *Managing the efficiency of enterprises on the basis of value-oriented approach*. Kyiv: Logos.
3. Polleg'yanka, M. A. (2016). Theoretical essence of the economic category "efficiency". *Agrosvit*, 10, 69-74.
4. Osipova, E. V. (1979). *Sociological system of Vilefredo Pareto. History of bourgeois sociology of the XIX – beginning of the XX century*. Moscow: Nauka.
5. Klymash, N. I. (2009). The origin and development of the theory of economic efficiency in the writings of economists of the 16th-20th centuries. *Bulletin of the East European University of Economics and Management*, 1, 156-164.
6. Emerson, H. (1997). Twelve principles of performance. Moscow: Business-Inform.
7. Nikolaev, V. M. (2008). Ecologization of production and innovative activity. *Oils and Fats*, 2, 3-6.
8. Veblen, T. (1984). *Theory of the idle class*. Moscow: PROGRESS.
9. Cyert, R., March J. (1963). *A Behavioral Theory of the Firm*. New Jersey, Prentice-Hall Inc.
10. Freeman, E. (1984). *Strategic Management: a Stakeholder Approach*. Pitman, Boston.
11. Meskon, M. H., Albert, M. & Hedouri, F. (1998). *Fundamentals of Management*. Moscow: Case.
12. Leibenstein, H. (1966). Allocative Efficiency and X-Efficiency. *The American Economic Review*, 56, 392-415.
13. Khachaturov, T. S. (1979). *Efficiency of capital investments*. Moscow: Economics.
14. Does ISO 9000 certification pay? (2002). *ISO Managements System*, 3140.
15. Sheremet, A. D. (2006). *Complex analysis of economic activity*. Moscow: INFRA-M.
16. Oleksyuk, O. I. (2008). *The Economics of the Efficiency of the Enterprise's Activity*. Kyiv: KNEU.
17. Mocheryn, S. V. (2000). *Fundamentals of Economic Knowledge*. Kyiv: Academy.
18. Gritsanov, A. A. (1998). *Newest Philosophical Dictionary*. Minsk: VM Skakun.
19. Khan, D. (2004). *Planning and Control: Controlling Concept*. Moscow: Finance and Statistics.
20. Drucker P. (2004). *Effective Management*. Moscow: Astrel.
21. Vyvarets, A. D. & Distergeft, L. V. (2000). Efficiency of production: theory, methodology and evaluation technique. *Economic efficiency: theory, methodology, practice*. YekaterinburgUSTU.
22. Surmin, Yu. P. (2003). *Theory of systems and system analysis*. Kyiv: MAUP.
23. Sink, D. S. (1989). *Performance Management: Planning, Measurement and Evaluation, Control and Enhancement*. Moscow: Progress.
24. Chernega, O. M. (2014). System approach to the management of the organization's effectiveness. *Odessa National University of Economics*. Retrieved from: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1764>.
25. Coase, Ronald. (1993). *Firm, Market and Law*. Moscow: Case.
26. Williamson, O. E. (1989). Transaction Cost Economics. *Handbook of Industrial Organization*, 1, 90.
27. Penrose, E. (1995). *Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Oxford University Press.
28. Nelson, R. & Unter, S. (2002). *Evolutionary theory of economic change*. Moscow: Delo.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2017 р.

Василь Ярославович БРИЧ

доктор економічних наук,
професор,
кафедра міжнародного туризму і готельного бізнесу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: v.brych@tneu.edu.ua

Михайло Миколайович ФЕДІРКО

доцент кафедри міжнародного туризму і готельного бізнесу,
Тернопільський національний економічний університет

Тетяна Олександрівна АРТЕМЧУК

молодший науковий співробітник,
Навчально-дослідний інститут розвитку та державотворення,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: t_artemchuk@ukr.net

ТРАНСФОРМАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ЕНЕРГОКОМПАНІЇ

Брич, В. Я. Трансформація організаційної структури енергокомпанії [Текст] / Василь Ярославович Брич, Михайло Миколайович Федірко, Тетяна Олександрівна Артемчук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 166-172. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Економічне зростання країни та інноваційні зміни підприємств є взаємозумовленими процесами, тому підприємства повинні звертати постійну увагу на питання управління розвитком на основі інноваційних заходів. Комплекс питань, пов'язаних зі здійсненням процесів управління розвитком й інноваційними змінами, потребує прийняття стратегічних управлінських рішень з напрямків трансформації підприємств природних монополій для підвищення ефективності їхньої діяльності.

Мета. Обґрунтувати необхідність і напрямок трансформації підприємств природних монополій і розробити заходи та забезпечити їх впровадження щодо забезпечення розвитку та підвищення конкурентоздатності в умовах становлення ринку і ефективної діяльності у довгостроковій перспективі.

Метод(методологія). Теоретико-методологічною основою дослідження є діалектичний метод наукового пізнання, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених.

Результати. У роботі розкрито трансформацію підприємств природних монополій щодо удосконалення організаційно-правових та економічних засад забезпечення підвищення ефективності виробництва, передачі та постачання електроенергії. Доведено сукупність характеристик, які визначають побудову моделі удосконалення управління, через узгодження компонентів системної тріади, обґрунтовано структуру організації відокремлених підприємств. Запропоновано реалізація програми трансформації підвищення ефективності діяльності відокремлених організацій з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електричними мережами та її постачання за регульованим тарифом енергопостачальних компаній, яка має складатися з певної послідовності кроків.

Ключові слова: трансформація; модель реалізації стратегії трансформації; підвищення конкурентоздатності; поглиблення ринкової конкуренції.

Vasyl Yaroslavovych BRYCH

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Department of International Tourism and Hotel Business,
Ternopil National Economic University
E-mail: v.brych@tneu.edu.ua

Mykhaylo Mykolayovych FEDIRKO

Associate Professor,
Department of International Tourism and Hotel Business,
Ternopil National Economic University

Tetiana Oleksandrivna ARTEMCHUK

Junior Researcher,
Research and Development Institute for Development and State-building,
Ternopil National Economic University
E-mail: t_artemchuk@ukr.net

TRASFORMATION OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF ENERGY COMPANY

Abstract

Introduction. Country's economic growth and innovative changes of the enterprises are interdependent processes, therefore, enterprises should pay constant attention to the development management issues on the basis of innovative measures. complex of issues that is connected to management of process development and innovative changes requires acceptance of strategic management solutions in the area of enterprises of natural monopolies to increase the efficiency of their activities.

Purpose. Justify the necessity and direction of the transformation of enterprises of natural monopolies and develop measures and ensure their implementation in order to provide development and increase the competitiveness in conditions of market formation and effective activity in the long prospect.

Method (methodology). The theoretical and methodological basis of the research is the dialectical method of scientific knowledge, scientific works of domestic and foreign scientists.

Results. The Paper highlights transformation of enterprises of natural monopolies in the direction of improvement organizational, legal and economic grounds of ensuring the increase of the efficiency of production, transmission and supply of electricity. The set of characteristics are determined for the construction of the model of improvement of management through the components coordination of the triad system, the structure of the organization of separate enterprises is substantiated. The implementation of the transformation program of the efficiency increasing of separate organizations for the transmission of electric energy by local electric networks and their supply on the regulated tariff of energy supply companies is proposed. It should consist of a certain sequence of steps.

Keywords: transformation; model of implementation of the strategy of transformation; increase of the competitiveness; deepening of market competition.

JEL classification: L94, M21, O21, O32

Вступ

Проблема здійснення концептуальних заходів щодо трансформації є однією з ключових у діяльності будь-якого підприємства, а особливо тих, які змушені долати негативні процеси, що спостерігаються в сучасній економіці України. Перша проблема полягає в тому, які кроки повинне здійснювати підприємство в процесі функціонування енергокомпанії в умовах низької конкурентоздатності вітчизняних підприємств і економіки загалом. Другою вагомою проблемою є несприйняття власниками компаній кардинальних змін та недоліки у державному регулюванні умов, що формують конкурентоздатність підприємств. При цьому слід враховувати відсутність методичної бази трансформації енергокомпаній, орієнтованої на зростання конкуренції.

Кожна компанія ставить перед собою низку цілей і завдань, які стосуються фінансової діяльності та дотримання інтересів інших учасників бізнесу. Одна з найпоширеніших помилок менеджменту – це оцінка результатів діяльності компанії відповідно до показників поточного прибутку і товарообігу.

Питання підвищення ефективності діяльності підприємств – природних монополістів (ПМ), і пріоритетність їх розвитку досліджено в наукових працях Р. Р. Августина, В. Д. Базилевича, В. В. Венгера, В. М. Гейця, С. І. Киреева, А. Г. Косолапова, М. М. Кулика, Г. М. Филюк, та ін.

Фундаментальний внесок у цей напрям зробили зарубіжні вчені Дж. Вільсон, К. Р. Макконнел, С. Л. Брю. З аналізу джерел [5-9] встановлено, що більшість учених схиляються до думки, що функціонування монопольного підприємства певних послуг як відособленої структури ринкового середовища створює неконкурентні умови і, відповідно, вносить негативний вплив на економіку загалом.

Мета статті

Мета статті – обґрунтування необхідності і напрямку трансформації підприємств природних монополій і розробка заходів їх впровадження щодо забезпечення розвитку та підвищення конкурентоздатності в умовах становлення ринку і ефективної діяльності у довгостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження

Перевага підприємств, орієнтованих на споживачів, полягає в тому, що прибуток, який компанія отримує сьогодні, приносять споживачі, які вже давніше зорієнтовані на фірму. Високий поточний прибуток нерідко маскує значне погіршення стану справ з обслуговуванням споживачів. Так само зростання обсягу продажів не є запорукою майбутнього прибутку, якщо залучення нових покупців обходиться компанії занадто дорого або втрачається лояльне ставлення до неї, тобто втрачається цінність. Цінність, а отже – обсяг продажів завтра, створюють задоволені сьогодні споживачі, які бажали би продовжити співробітництво з постачальником. Компанія, орієнтована на споживачів, усвідомлює, що задоволені покупці – це її найцінніший актив. Ставлення до споживачів як до активів не має ніякого філософського змісту – суто економічний.

Компанії мають можливість розрахувати цінність споживачів за період їхнього життєвого циклу й оцінити потенційний дохід, який вони принесуть, якщо забезпечать інноваційні зміни в напрямку задоволення перспективних потреб споживачів. Економічне зростання країни та інноваційні зміни підприємств є взаємозумовленими процесами, тому підприємства повинні звертати постійну увагу на питання управління розвитком на основі інноваційних заходів. Комплекс питань, пов'язаних зі здійсненням процесів управління розвитком й інноваційними змінами, потребує прийняття стратегічних управлінських рішень з напрямків трансформації підприємств природних монополій для підвищення ефективності їхньої діяльності та створення конкурентного середовища на оптовому ринку електроенергії (ОРЕ).

Основний недолік існуючої оргструктури енергокомпанії – ієрархічна піраміда, яка природно створює складність і неефективність управління: співробітники, які безпосередньо контактують зі споживачами, розташовані в основі піраміди, а керівники й всі ті, хто координує та спрямовує і контролює діяльність компанії, – на вершині піраміди. При цьому складність управління пов'язана зі значною інертністю вироблення та прийняття рішень, а неефективність виникає через надмірні накладні витрати.

Також складність управління пов'язана з багатопрофільною діяльністю енергокомпаній, а саме: передачею, розподілом і постачанням, що не дає змоги концентрувати ресурси та їх використовувати ефективно в одному найбільш важливому стратегічному напрямку. Застосування інформаційних технологій в управлінні вирішує проблеми складності оперативного управління і має стратегічну значущість.

При цьому зміст механізму конкурентної боротьби та її мета не змінюються, а вимога до конкурентоздатності як властивості організації, що функціонує в інформаційно розвиненому середовищі з конкурентними властивостями, значно зростає.

Управління трансформацією енергокомпанії може бути реалізоване в межах двох різних підходів: планового чи програмного, які визначають усю сукупність характеристик (табл. 1). Основа планового підходу – це ціль, яка встановлюється як бажаний стан підприємства на довгострокову перспективу.

Ціль трансформації спрямована на підвищення конкурентоздатності підприємства, щоб досягти більшої рентабельності та стійкості. При цьому передбачається, що характеристики зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства (тобто ринку, податкового оточення, запитів зацікавлених осіб) можуть бути прогнозовані на весь довгостроковий період та, відповідно до цього прогнозу, слід визначити мету стратегічного розвитку.

При плановому підході довгострокові цілі можуть бути досяжні тільки в умовах загальної економічної стабільності.

Для умов упровадження стратегії розвитку оптового ринку електроенергії реалізація планів трансформації може розтягнутись на значний проміжок часу і стати неактуальною чи неефективною через зміни середовища.

При цьому в результаті динамічного розвитку ринку в ході виконання плану умови можуть змінитися настільки, що мета та завдання стануть неефективними. Це пов'язано з тим, що при плануванні використовують прогнозовані дані на основі показників минулого.

Проте трансформація спрямована на докорінні зміни, тому вона не може базуватися на прогнозованих даних, а потребує зміни парадигми досягнення мети шляхом поетапного наближення.

Таблиця 1. Сукупність характеристик, які визначають побудову моделі удосконалення управління

Рівень опису характеристик та моделей	Ознаки та характеристики				
	Функціональні	Концептуальні	Цільове призначення	Архітектурні	Часові
Структурний рівень	Стратегічні напрями трансформації структури.	Перелік цілей, завдань, критеріїв	Структурна модель компанії	Виокремлення структурних підрозділів компанії	Динаміка функцій управління
Детальна сукупність формалізованих ознак	Функціональні моделі підприємств з передачі і постачання	Перелік та класифікаційні ознаки процесів і відповідальності	Структурні моделі відокремлених підприємств з передачі і постачання	Просторова модель взаємодії нових підприємств з ОРЕ	Часова модель виконання бізнес-процесів нових підприємств
Вимоги до інформаційної системи ППР	Діаграми функціональних потоків даних	Структури даних, концептуальна модель даних	Регламенти, інтерфейси користувачів	Архітектура інформаційної системи підтримки прийняття рішень (ППР)	Час актуальності даних ППР

**Власна розробка.*

Такі вимоги можна реалізувати на основі програмного підходу до вирішення складних, комплексних завдань щодо трансформації. Отже, якщо при плановому підході виходять з належного (того, що має бути) стану, то при програмному підході враховують реальний стан (той, що є) і вибирають такі зміни, щоб трансформувати реальний у заданий стан, згідно зі стратегічною метою.

Програму складають на основі стратегічних заходів, необхідних для досягнення мети трансформації, шляхом розроблення взаємопов'язаних проектів. Кожен проект розробляють на основі актуальних даних на момент його виконання. Таким чином, підхід, по-перше, відкидає недосяжні цілі, а по-друге, дає змогу корегувати процес впровадження на кожному кроці, відповідно до фактично досягнутих результатів та динаміки зовнішнього середовища.

Основні ідеї програми визначають, як мають бути реалізовані положення концепції трансформації, залежно від фактичної ситуації на початку кожного етапу впровадження. Це дає змогу на кожному етапі реалізації програми доповнювати її необхідними деталями і формувати конкретні дії щодо реалізації мети кожного етапу. Програма при цьому підходить визначає тенденцію до необхідних змін та межі допустимих змін для вироблення альтернативних варіантів проектних дій, залежно від досягнутих результатів реалізації попередніх проектів.

Кінцевий і найважливіший результат програми трансформації містить формулювання про підвищення конкуренції на ОРЕ та створення цінності для споживача. При цьому конкурентоспроможність відокремлених підприємств має бути підкріплена зростанням їхньої ділової активності, керованої законом стабілізації і зростання економіки загалом. Отже, конкурентоспроможність підприємств ПМ визначається наявністю конкурентного ринку, чинників виробництва та інших характеристик, які формують потенціал для досягнення стабільного економічного зростання.

Реалізація програми побудови структури управління відокремлених підприємств починається з виокремлення їхніх функцій. Це припускає пріоритет розгляду цілей організації і механізмів реалізації управління перед формуванням їхньої оргструктури. Тому доцільно детально розглянути функції відокремлених підприємств з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електричними мережами та її постачання за регульованим тарифом і шляхи удосконалення механізму їхнього управління.

Обґрунтування структур організації відокремлених підприємств базується на узгодженні таких компонентів «системної тріади»:

1. Цілей, які визначають предмет створення, організації та функціонування відокремлених підприємств.
2. Визначених функціональних завдань і основних процесів, що забезпечують реалізацію цілей.
3. Організаційної структури, що визначає побудову системи управління організації, відповідно до стратегії підвищення конкурентоспроможності.

Для узгодження цих компонентів їх потрібно ідентифікувати, структурувати та поєднати в горизонтальний ланцюг статутної діяльності. Крім цього, кожному з компонентів необхідно приписати показники, що відображають ступінь реалізації системою відповідного рівня їхнього призначення («якщо не вимірний, то й не керований»).

Отже, реалізація програми трансформації підвищення ефективності діяльності відокремлених організацій з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електричними мережами та її постачання за регульованим тарифом енергопостачальних компаній має складатися з певної послідовності кроків:

1. Розробка концепції програм реалізації стратегії трансформації обленерго.
2. Вибір і обґрунтування показників оцінки ефективності.
3. Синтез оргструктури, тобто розподіл відповідальності за реалізацію цілей шляхом залучення певних елементів та об'єднання їх у систему діяльності за допомогою виділених активів.
4. Управління програмами впровадження заходів щодо трансформації.

При цьому такі кроки повторюються кілька разів на різних рівнях деталізації. Спочатку на концептуальному рівні визначаються головні цілі організації, виявляються кращі варіанти для досягнення цих цілей, розробляється концепція оргструктури і здійснюється вибір й обґрунтування показників оцінки ефективності.

Після узгодження загальної моделі трансформації проводиться детальне її опрацювання на рівні підсистем. В одних типах організацій, що допускають значну стандартизацію діяльності (наприклад, для передачі електроенергії), можна швидко доходити до опису посадових позицій, в інших типах (наприклад, для постачання електроенергії) спочатку слід обмежуватися рівнем функцій та організаційного складу підрозділів.

Проектування удосконалення управління шляхом докорінних змін організаційної структури наочно подано на рис. 1.

Рух від центру до периферії відображає наростання ступеня деталізації опрацювання, при цьому передбачається необхідність балансування «цілей – діяльності – оргструктури». Для успішного впровадження потрібно створювати відповідні моделі, щоб уявляти, як концептуально будуть функціонувати створені в результаті трансформації підприємства з постачання електроенергії.

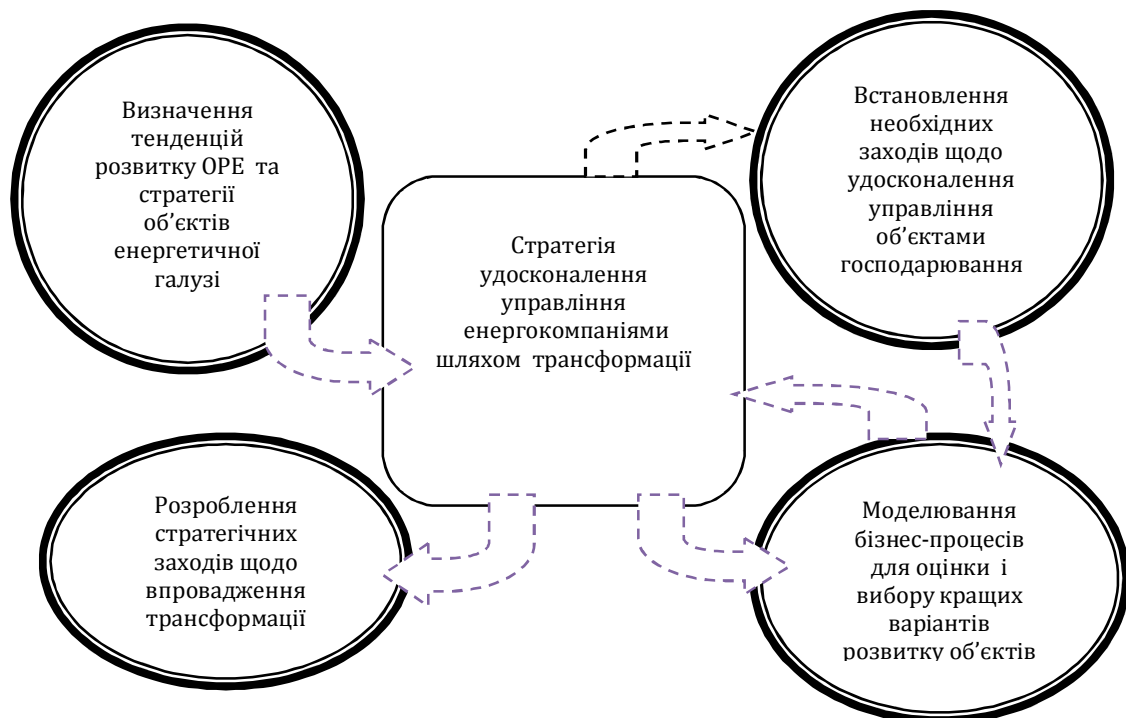


Рис. 1. Ітеративне організаційне проектування трансформації

*Власна розробка

Проте усталена організаційна теорія поки що не створена. Навіть стандарти менеджменту якості, що узагальнили кращий світовий досвід створення ефективно працюючих організацій, не можуть служити прямим керівництвом до дії. Діяльність організації описують за допомогою безлічі різних міждисциплінарних підходів, зокрема системного аналізу і бізнес-інжинірингу. Це підходи, які використовують знання різних теорій, щоб створити цілісну модель удосконалення управління енергокомпанією.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Щоб почати конструювання або виконувати «організаційний дизайн», потрібно не тільки визначити список цілей та дій (елементів), а й яким чином вони структуруються.

Системність проектування моделі організації потрібна для того, щоб:

- гарантувати повноту рішення і те, що цінності й очікування всіх зацікавлених сторін знайдуть своє відображення в цілях компанії та ніяка діяльність, необхідна для їхнього досягнення, не буде проігнорована;
- надати можливості для розуміння й аналізу діяльності. Неструктуровані лінійні списки із сотень позицій не дадуть змоги це зробити. Однак важливою є також наочність уявлення, тому особливої уваги потребують способи візуалізації знань про організацію діяльності компанії;
- краще розподілити відповідальність у межах організації шляхом аналізу та перевірки існуючих принципів і правил організаційного проектування.

Зробити вибір відповідного концепту та системи понять доволі важко. Те, що спочатку здавалося очевидним або вдалим визначенням, при подальшому розгляді потребує вагомих зусиль.

На основі «глибинних знань» (profound knowledge) [6] і цілісного розуміння теоретичних підходів до побудови ефективно працюючих підприємств в умовах ринку можна визначити мету діяльності підприємств, які будуть створені шляхом трансформації: реалізації заданих обсягів продажів цільовим клієнтам компанії при мінімальних сумарних витратах. При цьому важливо на методологічному рівні розрізняти два таких принципових поняття, як структура виробничої (у нашому розумінні організаційної) системи та структура системи управління.

Список літератури

1. Про природні монополії [Електронний ресурс]: закон України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Біла книга Енергетичної політики України "Безпека та конкурентоспроможність" (Енергетична стратегія України на період до 2035 року): [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Київ. – 2014. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2014_nauk_an_rozrobku/Energy%20Strategy%202035.pdf.
3. Директива 2009/72/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 13 липня 2009 р. щодо загальних правил функціонування внутрішнього ринку електроенергії та внесення змін і доповнень до Директиви 2003/54/ЄС: Директива Європейського Парламенту та Ради Європейського Союзу від 13 липня 2009 р. №2009/72/ЄС. – Режим доступу: <http://enref.org/wpcontent/uploads/2015/01/checked-dir-2009-72-ua.pdf>.
4. Про затвердження Звіту про результати діяльності НКРЕКП за 2014 рік [Електронний ресурс]: Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг від 31.03.2015 р. № 971. – Режим доступу: <http://www.nerc.gov.ua>.
5. Августин Р. Р. Державне регулювання природних монополій: суть, завдання та методи / Р. Августин // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 11. – С. 59-63.
6. Брич, В. Я. Розбудова ринку енергосервісних послуг: світовий досвід та українські реалії / В. Брич, Л. Франчук, В. Микитюк, М. Федірко // Вісник ТНЕУ. – 2017. – № 3. – С. 7-20.
7. Венгер, В. В. Державне регулювання природних монополій в Україні: напрями вдосконалення / В. Венгер // Економіка підприємства. – 2010. – № 3. – С. 65-72.
8. Карбовник, Л. П. Проблеми державного регулювання природних монополій в Україні / Л. Карбовник // Держава та регіони. – 2010. – № 7. – С. 31-37.
9. Касинець, О. О. Теоретико-методологічні аспекти регулювання діяльності природних монополій / О. О. Касинець, В. І. Якимів // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 4. – С. 37-43.
10. Напрієнко, Д. В. Особливості визначення ефективності державного регулювання суб'єктів природних монополій в Україні / Д. Напрієнко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8. – С. 18-22.

References

1. *Zakon Ukrainy «Pro pryrodni monopolii»* [The Law of Ukraine «On the natural monopolies»]. (n. d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua> [in Ukrainian].

-
2. *Bila knyha Enerhetychnoyi polityky Ukrainy "Bezpeka ta konkurentospromozhnist"* (Enerhetychna stratehiya Ukrainy na period do 2035 roku)(2014)[The White Paper of the Energy Policy of Ukraine "Security and Competitiveness" (Energy Strategy of Ukraine for the period up to 2035)]. Retrieved from http://www.niss.gov.ua/public/File/2014_nauk_an_rozrobku/Energy%20Strategy%202035.pdf [in Ukrainian].
 3. *Dyrektyva 2009/72/Yes Yevropiyskoho Parlamentu ta Rady vid 13 lypnia 2009 r. shchodo zahalnykh pravyl funktsionuvannia vnutrishnoho rynku elektroenerhii ta vnesennia zmin i dopovnen do Dyrektyvy 2003/54/Yes: Dyrektyva Yevropeyskoho Parlamentu ta Rady Yevropeyskoho Soiuzu vid 13 lypnia 2009 r. №2009/72/Yes* [Directive 2009/72 / EU of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 on common rules for the operation of the internal market in electricity and amending Directive 2003/54 / EU: Directive of the European Parliament and of the Council of the European Union of 13 July 2009 2009/72 / EU]. Retrieved from <http://enref.org/wpcontent/uploads/2015/01/checked-dir-2009-72-ua.pdf> [in Ukrainian].
 4. *Pro zatverdzhennia Zvitu pro rezultaty diialnosti NKREKP za 2014 rik: Postanova Natsionalnoi komisiyi, shcho zdiysniuye derzhavne rehulyuvannia u sferakh enerhetyky ta komunalnykh posluh vid 31.03.2015r. № 971*[Approval of the Report on the results of NKREKP activities for 2014: Resolution of the National Commission, which carries out the state regulation in the spheres of energy and utilities from 01.11.2015, No. 971] – Retrieved from <http://www.nerc.gov.ua>. [in Ukrainian].
 5. Avhustyn, R. R. (2009). Derzhavne rehulyuvannia pryrodnykh monopolii: sut, zavdannia ta metody[State regulation of natural monopolies: substance, objectives and methods]. *Naukovi pratsi NDFI – NDFI scientific works*,11, 59 – 63 [in Ukrainian].
 6. Brych, V. Ya.,Franchuk L.,Mykytiuk V. & Fedirko M. (2017). Rozbudova rynku enerhoservisnykh posluh: svitovyy dosvid ta ukrayinski realii [The development of the energy services market: world experience and Ukrainian realities]. *Visnyk TNEU- TNEU bulletin*,3,7-20[in Ukrainian].
 7. Venher, V. V. (2010). Derzhavne rehulyuvannia pryrodnykh monopolii v Ukraini: napriamy vdoskonalennia[State regulation of natural monopolies in Ukraine: improvement directions]. *Ekonomika pidpriemstva – Enterprise economy*,3,65-72[in Ukrainian].
 8. Karbovnyk, L. P. (2010). Problemy derzhavnoho rehulyuvannia pryrodnykh monopolii v Ukraini [Problems of state regulation of natural monopolies in Ukraine]. *Derzhava ta rehiony-State and the regions*, 7, 31-37 [in Ukrainian].
 9. Kasynets, O. O. & Yakymiv V. I. (2010). Teoretyko-metodolohichni aspekty rehulyuvannia diialnosti pryrodnykh monopolii [Theoretical and methodological aspects of the regulation of the activities of natural monopolies]. *Naukovi pratsi NDFI – NDFI scientific works*, 4, 37-43[in Ukrainian].
 10. Napriienko, D. V. (2010). Osoblyvosti vyznachennia efektyvnosti derzhavnoho rehulyuvannia subiektiv pryrodnykh monopolii v Ukraini [Features of determining of the effectiveness of state regulation of subjects of natural monopolies in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky - Actual economy problems*, 8, 18-22 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 02.10.2017 р.

Неля Вікторівна ГЕРАСИМЯК

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри маркетингу,
Луцький національний технічний університет
E-mail: n.herasymiak@lntu.edu.ua

Ірина Анатоліївна ЗІНЧУК

Луцький національний технічний університет
E-mail: irazinchuk23@gmail.com

**ОЦІНЮВАННЯ СИСТЕМИ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ**

Герасимьяк, Н. В. Оцінювання системи ресурсного забезпечення збутової діяльності лісогосподарського підприємства та ефективності її функціонування [Текст] / Неля Вікторівна Герасимьяк, Ірина Анатоліївна Зінчук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 173-181. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. *Входження підприємств України в систему світової конкуренції висуває на порядок денний проблему ефективного управління збутовою діяльністю як одну з найбільш важливих проблем удосконалювання управління підприємством загалом. Професійне управління збутовою діяльністю лісогосподарських підприємств, наявність сформованих стійких довгострокових конкурентних переваг у сфері збуту на ринку і підтримання їх у перспективі є запорукою ефективного функціонування підприємства.*

Мета. *Мета роботи полягає в оцінюванні ефективності функціонування системи ресурсного забезпечення збутової діяльності лісогосподарського підприємства.*

Метод (методологія). *У статті використовуються такі методи, як системний, синтезу, аналізу, логічний та інші, які допомогли детально дослідити та проаналізувати діяльність об'єкта вивчення та управління його збутом.*

Результати. *У ході досліджень проблеми формування системи ресурсного забезпечення збутової діяльності лісогосподарського підприємства було продіагностовано систему ресурсного забезпечення збутової діяльності на прикладі ДП «Ковельське лісове господарство». На основі цього запропоновано шляхи удосконалення останньої.*

Ключові слова: *збут; збутова діяльність; лісогосподарське підприємство; система управління збутовою діяльністю; діагностика системи управління збутовою діяльністю; ефективність збутової діяльності підприємства.*

Nelia Viktorivna GERASYMYAK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Lecturer of the Department of Marketing,
Lutsk National Technical University
E-mail: n.herasymiak@lntu.edu.ua

Iryna Anatoliivna ZINCHUK

Lutsk National Technical University
E-mail: irazinchuk23@gmail.com

EVALUATION OF THE SYSTEM OF RESOURCE SUPPLY FOR SALES ACTIVITY OF FOREST ENTERPRISES AND EFFICIENCY OF ITS FUNCTIONING

Abstract

Introduction. The entry of Ukrainian enterprises into the system of world competition makes the demand for effective management of sales activities as one of the most important problems of improving enterprise management in general. Professional management of sales activities of forest enterprises, the presence of stable long-term competitive advantages in the field of marketing is a guarantee of effective functioning of the enterprise.

Purpose. The article aims to evaluate the efficiency of the system of resource supply of forestry business activities.

Method (methodology). The article uses such methods as system, synthesis, analysis, logic and others, which helped to investigate and analyze in detail the activity of the object of study and management of its sales.

Results. In the course of research of the problem of forming a system of resource supply of forestry business activities, the system of resource supply of marketing activities has been diagnosed on the example of SE "Kovel Forestry". On its basis we have suggested the ways of improvement.

Keywords: sales; sales activity; forestry enterprise; sales management system; diagnostics of sales management system activity; efficiency of the enterprise sales activity.

JEL classification: L73, M31, Q23

Вступ

Інтеграція України в глобалізаційні процеси вимагає впровадження в практику діяльності підприємств концепції маркетингу, яка докорінно змінює підходи до розуміння мети діяльності, завдань, методів реалізації та засобів їх досягнення. Зумовлює зміни сама філософія управління збутовою діяльністю підприємства. Сучасні умови розвитку ринкових відносин характеризуються загостренням боротьби за ринки збуту, зниженням купівельної спроможності населення, падінням результативності діяльності підприємств тощо. Тому важливим завданням у діяльності будь-якого підприємства є організація ефективної системи управління збутовою діяльністю. Система збуту є центральною на підприємстві. Таким чином, тема оцінювання системи ресурсного забезпечення збутової діяльності підприємства є надзвичайно актуальною. Результати діагностики дадуть змогу виокремити сильні та слабкі сторони управління збутовою діяльністю та запропонувати заходи щодо підвищення ефективності системи її ресурсного забезпечення на лісгосподарському підприємстві.

Мета і завдання статті

Мета та завдання роботи полягають у дослідженні складових системи ресурсного забезпечення збутової діяльності лісгосподарського підприємства, у проведенні її комплексної діагностики, а також розробці заходів, що спрямовані на підвищення ефективності управління нею.

Виклад основного матеріалу дослідження

Маркетингова діяльність ДП «Ковельське лісове господарство» передбачає прийняття рішень на базі різноманітних економічних розрахунків, створення організаційних, економічних і юридичних умов для ефективного розвитку підприємства. ДП «Ковельське лісове господарство» випускає таку товарну продукцію, як: пиломатеріали, заготовки дуба, заготовки для європіддонів, пиловник сосновий, фансировину для лущення, тару дерев'яну та інше (рис. 1).

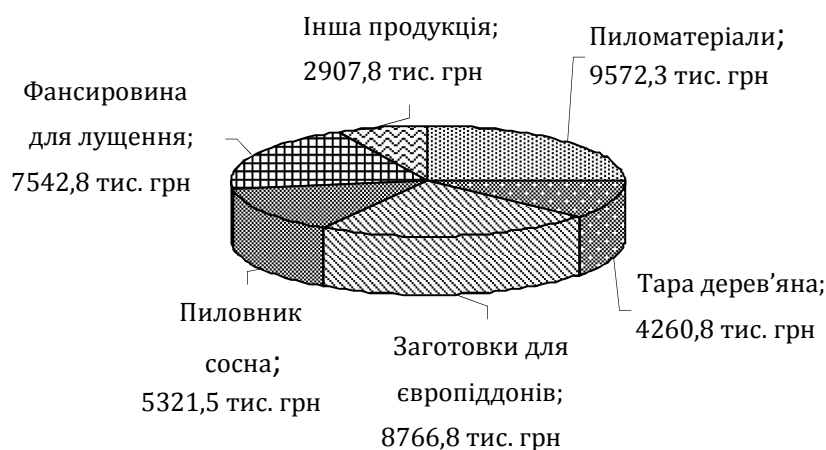


Рис. 1. Структура збуту продукції ДП «Ковельське лісове господарство» у 2016 році

Комплексна система управління збутовою діяльністю ДП «Ковельське лісове господарство» містить окрему систему ресурсного забезпечення збутової діяльності, окрему систему управління та окрему систему її підтримки. Більш детально розглянемо систему ресурсного забезпечення збутової діяльності.

Система ресурсного забезпечення збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство» базується на тому, що оцінювання рівня збутових можливостей підприємства потрібно розпочинати з аналізування чинників, що впливають на поточний рівень цих можливостей. Результати такого аналізування можуть виступати як часткові індикатори рівня збутової діяльності господарюючих суб'єктів. Серед чинників, які безпосередньо визначають рівень поточної збутової діяльності підприємства, важливе значення мають обсяги ресурсів збутової діяльності (табл. 1) [4].

Таблиця 1. Показники, що характеризують обсяги окремих видів ресурсів збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство»

Назви показників, одиниці виміру	Значення показників за 2016 рік
1. Середньорічна чисельність працівників, що беруть безпосередню участь у збуті продукції, осіб	8
у тому числі:	
- керівники	1
- спеціалісти	7
2. Середньорічна первісна вартість основних засобів, що беруть безпосередню участь у збуті продукції, тис. грн	1100
у тому активної частини цих засобів	617
3. Середньорічна залишкова вартість активів, що беруть безпосередню участь у збуті продукції, тис. грн	769
у тому числі фонди обігу	487

Стосовно споживчих характеристик ресурсів збутової діяльності досліджуваного підприємства, то, як свідчать дані табл. 2, ці характеристики є доволі високими.

Зокрема, значна частина працівників, що здійснюють збутову діяльність, мають одну та більше вищих освіт та значний досвід у провадженні цієї діяльності. Також достатньо високим є технічний стан основних засобів, що беруть безпосередню участь у здійсненні збуту продукції (0,68).

Стосовно чинників впливу на рівень збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство», які доцільно вимірювати за допомогою методу експертного опитування, то насамперед слід виокремити дві їх групи, а саме: компетенції працівників підприємства у сфері управління його збутовою діяльністю (табл. 3) та чинники, що характеризують споживчі властивості різних видів продукції підприємства (табл. 4).

Таблиця 2. Показники, що характеризують споживчі властивості окремих видів ресурсів збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство»

Назви показників, одиниці виміру	Значення показників за 2016 рік
1. Середньорічна чисельність працівників, що беруть безпосередню участь у збуті продукції, осіб, які:	8
- мають одну вищу освіту	6
- дві та більше вищих освіт	2
- досвід збутової діяльності від 5 до 10 років	6
- досвід збутової діяльності більше 10 років	2
2. Коефіцієнт придатності основних засобів, що беруть безпосередню участь у збуті продукції, частки одиниці	0,69
у тому активної частини основних засобів	0,78

Таблиця 3. Результати оцінювання рівня компетенцій працівників ДП «Ковельське лісове господарство» у сфері управління їх збутовою діяльністю

Назви компетенцій	Коефіцієнти значущості	Значення рівня компетенцій у десятибальній шкалі
1. Здатність підприємства проводити маркетингові дослідження	0,22	4
2. Здатність підприємства реалізовувати заходи щодо стимулювання збуту своєї продукції	0,29	4
3. Здатність підприємства будувати канали розподілу своєї продукції	0,19	6
4. Здатність підприємства виходити на нові ринки збуту своєї продукції	0,30	5
Узагальнювальний рівень компетенцій підприємства у сфері управління їх збутовою діяльністю	1,00	4,68

Таблиця 4. Результати оцінювання рівня споживчих властивостей продукції ДП «Ковельське лісове господарство»

Назви компетенцій	Коефіцієнти значущості	Значення рівня споживчих властивостей продукції за десятибальною шкалою
1. Довговічність	0,29	9
2. Надійність	0,19	8
3. Економічність	0,32	7
4. Ергономічність	0,2	6
Узагальнювальний рівень споживчих властивостей продукції підприємства	1,00	7,57

* Розроблено згідно з [1].

Як випливає з даних табл. 3, інтегральний рівень компетенцій працівників досліджуваного підприємства у сфері управління їх збутовою діяльністю є низьким та становить 4,68 балів (максимальний бал 10). Основна причина недостатньо високого рівня збутових компетенцій працівників підприємств, що розглядаються, полягає у низькій їх спроможності виходити на ринки збуту продукції, проводити маркетингові дослідження, а також реалізовувати заходи щодо стимулювання збуту своєї продукції. Стосовно узагальнювального рівня споживчих властивостей продукції підприємства, що розглядається, то, як свідчать дані табл. 4, він є вищим та становить 7,57 (максимальний бал 10).

З метою поглиблення аналізу збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство» зробимо класифікацію збутових витрат підприємства за групами витрат, розрахуємо частку збутових витрат, визначимо структуру збутових витрат, а також розрахуємо показники ефективності збутових витрат. Класифікацію збутових витрат ДП «Ковельське лісове господарство» за групами витрат наведено у табл. 5.

Таблиця 5. Класифікація збутових витрат ДП «Ковельське лісове господарство» за групами витрат

Групи витрат	Найменування витрат
Витрати на утримання підрозділу підприємства, який пов'язаний зі збутом продукції	– на оплату праці і комісійні винагороди працівникам підрозділів, продавцям і торговим агентам, які забезпечують збут продукції; – відрахування на соціальні заходи; – витрати на утримання, ремонт, експлуатацію основних засобів, необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів
Витрати на підготовку продукції до реалізації	– витрати на зберігання продукції; – витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філіалів, представництв) підприємства; – витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах готової продукції.
Витрати на розподіл та реалізацію продукції	– витрати на вантаження та розвантаження продукції; – витрати на транспортування, перевалювання і страхування готової продукції, транспортно-експедиційні та інші послуги;
Витрати на маркетингове просування товару	– на оформлення виставок-продажів, разом із відрядженнями працівників підприємства на виставку продукції підприємства;
Інші витрати, пов'язані зі збутом продукції	– податки і збори; – витрати, пов'язані із забезпеченням правил техніки безпеки

*Розроблено згідно з [3].

Наступним кроком є вимірювання частки збутових витрат досліджуваного підприємства (табл. 6).

Таблиця 6. Розрахунок частки збутових витрат та динаміки її зміни протягом 2014 - 2016 років на ДП «Ковельське лісове господарство»

Показники	Роки					
	2014 р.	У % до поперед. року	2015 р.	У % до поперед. року	2016 р.	У % до поперед. року
Обсяг реалізації продукції, тис. грн	15489	101,3	26517	171,2	38372	144,7
Витрати операційної діяльності, тис. грн	3297	100,5	6214	188,5	9291	149,5
Витрати на збут, тис. грн	1242	121,9	1673	134,7	2192	131
Ч _о , %	37,7	X	26,9	X	23,6	X
Ч _р , %	8,01	X	6,3	X	5,7	X

Аналіз даних таблиці 6 дозволяє говорити про позитивні зміни, які відбулися на підприємстві протягом досліджуваного періоду. Так протягом 2015 та 2016 років частка збутових витрат відносно витрат операційної діяльності та обсягу реалізації продукції поступово зменшувалась, що свідчить про ефективність збутової діяльності та щорічне збільшення її результативності, зростання віддачі збутових витрат. У 2016 р. спостерігається зменшення показника частки збутових витрат у витратах операційної діяльності до 23,6 %, а також зменшення частки цих витрат до обсягу реалізації до 5,7 %. Така ситуація дає можливість стверджувати, що зростання витрат на збут в останньому році виправдало себе значним збільшенням обсягу реалізації продукції. Витрати на збут на досліджуваному підприємстві групуються відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затвердженого Наказом Міністерства Фінансів України № 318 від 31.12.99 р. Подальший аналіз проведемо з метою дослідження ефективності використання різних груп витрат на збут. Для цього визначимо питому вагу цих груп у загальній структурі досліджуваної категорії витрат (табл. 7).

Наведені дані табл. 7 демонструють, що найбільшу частку в збутових витратах досліджуваного підприємства займають витрати на підготовку, розподіл та реалізацію продукції, а саме 34,5 %, проте їх частка поступово зменшується. Натомість стрімко виросла, особливо у 2016 р., частка витрат на маркетингове просування товару, яка становить 21,2 %. Також зріс відсоток витрат на утримання підрозділу підприємства, пов'язаного зі збутом продукції, який становить 9,6 %, що пояснюється здебільшого підвищенням заробітної плати.

Проведений аналіз дає змогу зробити висновок щодо прогресивних змін, які відбуваються в структурі збутових витрат та в показниках діяльності ДП «Ковельське лісове господарство» протягом останніх років.

Таблиця 7. Структура збутових витрат ДП «Ковельське лісове господарство»

Група витрат	Роки					
	2014		2015		2016	
	Обсяг, тис. грн	Питома вага, %	Обсяг, тис. грн	Питома вага, %	Обсяг, тис. грн	Питома вага, %
Витрати на утримання підрозділу підприємства, який пов'язаний зі збутом продукції	79,5	6,4	133,84	8,0	210,4	9,6
Витрати на підготовку продукції до реалізації	521,6	42	598,9	35,8	703,6	32,1
Витрати на розподіл та реалізацію продукції	466,9	37,6	605,6	36,2	756,3	34,5
Витрати на маркетингове просування товару	150,3	12,1	294,4	17,6	464,7	21,2
Інші витрати, пов'язані зі збутом продукції	23,9	1,9	40,16	2,4	57	2,6
Разом	1242	100	1673	100	2192	100

**Розроблено згідно з [6]*

Відомості про результативність збутової діяльності підприємства дозволяють аналізувати та зіставляти показники її функціонування, вчасно виявляти резерви покращення роботи відповідних підрозділів фірми. Проведемо оцінку ефективності збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство» (табл. 8).

Таблиця 8. Показники ефективності збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство»

Показники	Роки				
	2014	2015	Відхилення від попер. року, %	2016	Відхилення від попер. року, %
Ефективність організаційної структури управління збутовою діяльністю					
Питома вага чисельності прац., які займаються збутом, %	5,4	5,29	-2,07	4,44	-19,1
Обсяг реалізації в розрахунку на одного працівника в системі збуту, тис. грн	1936,1	3314,6	71,2	4796,5	44,7
Коефіцієнт оборотності товарних запасів	17,1	29,3	71,3	29,6	1,02
Тривалість обороту товарних запасів у днях	21	12,3	70,7	12,2	-0,81
Ефективність збутових витрат					
Чиста виручка від реалізації продукції тис. грн	15489	26517	71,2	38372	44,7
Рентабельність продажів, %	19,6	16,9	-2,7	26,9	10
Рентабельність продукції, %	24,4	20,4	-4	36,8	16,4
Співвідношення збутових витрат і обсягу продажу	0,08	0,06	-33,3	0,57	850
Норма прибутку на вкладений капітал у вигляді збутових витрат, грн / грн	0,08	0,2	150	2,42	1110

**Розроблено згідно з [4].*

Аналіз даних таблиці 8 демонструє значні позитивні зміни збутової діяльності, які відбулись протягом 2014 – 2016 рр. на ДП «Ковельське лісове господарство».

З метою визначення ефективності діючої на підприємстві збутової політики проведемо аналіз факторів «7R» з позиції покупців (табл. 9).

Таблиця 9. Оцінка факторів «7R» підприємства з позиції покупців за семантичним диференціалом

Фактори «7R»	Оцінка за семантичним диференціалом					
	2	1	0	-1	-2	
Дослідження	Систематичне проведення маркетингових досліджень					Відсутність практики маркетингових досліджень
	Урахування потреб і переваг покупців у реалізації збутової політики підприємства					Відсутність взаємозв'язку між збут. д-тєю п-ва та потребами і перевагами покупців
	Відповідність цілей маркетингових досліджень цілям збутової діяльності підприємства					Невідповідність цілей маркетингових досліджень цілям збутової діяльності п-ва
Швидкість	Швидка реакція підприємства на зміни на ринку					Підприємство не реагує на зміни на ринку
	Висока швидкість обслуговування покупців					Низька швидкість обслуговування покупців
Ресурси	Ціни відповідають якості товарів					Завищені ціни на товари
	Оновлення матеріально-технічної бази підприємства					Матеріально-технічна база підприємства не оновлюється
	Інвестування соціальних проектів					Відсутність інвестування соціальних проектів
Роздрібна торгівля	Використання прогресивних форм і методів продажу					П-во не використовує прогресивні форми і методи продажу
	Підприємство зручно розташовано					П-во незручно розташовано
	У підприємстві зручно розташовані товари					У підприємстві незручно розташовані товари
Надійність	Висока якість товарів					Низька якість товарів
	Можливість звернутися у п-во за консультацією або у випадку виникнення проблем з товаром					Відсутність можливості звернутися у підприємство за консультацією або у випадку виникнення проблем з товаром
	Постійна наявність необхідних товарів у продажу					Відсутність необхідних товарів у продажу
Винагорода	Активне використання засобів стимулювання збуту відносно покупців					Відсутність практики використання засобів стимулювання збуту відносно покупців
Взаємовідносини	Інформування покупців					Відсутність інформування покупців
	Гарне ставлення до покупців					Погане ставлення до покупців
	Високий рівень задоволення покупців					Низький рівень задоволення покупців

1. ДП «Ковельське лісове господарство»
2. - . - . - . ДП «Камінь-Каширський лісгосп»
3. _____ ДП «Клеванський лісгосп»

Цей аналіз показує, на які фактори найбільше звертає увагу ДП «Ковельське лісове господарство», а які залишаються поза увагою. Проводиться паралель з такими конкурентами, як ДП «Камінь-Каширське лісове господарство» (головний конкурент у Волинській області) та ДП «Клеванський лісгосп».

Проаналізувавши дані табл. 9, можна простежити, що на ДП «Ковельське лісове господарство» ціни на підприємстві відповідають якості товарів, підприємство має зручне розташування і достатній рівень задоволення потреб покупців. Негативними факторами є: відсутність практики маркетингових досліджень, недостатня реакція підприємства на зміни на ринку, відсутність інвестування соціальних проєктів та прогресивних форм і методів продажу на підприємстві.

Щодо організації збутової діяльності, то на підприємстві функціонує відділ збуту, який налічує 8 працівників, а саме: начальник відділу збуту, два інженери з реалізації, два економісти з продажу та три експедитори з перевезення вантажів.

Під час аналізу функцій управління збутовою діяльністю ми з'ясували, що найкраще розвинена на ДП «Ковельське лісове господарство» функція контролю. Функція мотивації також є розвинутою, оскільки на підприємстві існує система матеріального та морального стимулювання працівників. Проте були виявлені і певні недоліки, а саме:

- у межах функції планування – відсутність реальних стратегічних планів діяльності підприємства;
- у межах функції організації – невдала організація маркетингової політики.

Оскільки на лісгосподарських підприємствах, у тому числі на ДП «Ковельське лісове господарство», утворюється значна кількість відходів, потрібно запровадити комплексну систему переробки відходів деревини. Для того, щоб залишки від переробки лісоматеріалів знайшли своє призначення, навіть якщо вони досить малих розмірів, можна впровадити у виробництво такі дерев'яні вироби, як дощечки, дерев'яні ніжки, табурети, полочки. Це допоможе знайти ефективне застосування відходам від деревообробки, які не можуть бути використані для інших видів продукції через розміри і дефекти.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У ході досліджень проблеми формування системи ресурсного забезпечення збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство» було визначено особливості функціонування системи ресурсного забезпечення збутової діяльності на матеріалах ДП «Ковельське лісове господарство», продіагностовано систему ресурсного забезпечення збутової діяльності, здійснено оцінку її ефективності, на основі чого запропоновано шляхи по удосконаленню.

Комплексна оцінка системи ресурсного забезпечення збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство» показала, що ця система не є повною мірою розвинена на зазначеному підприємстві. Такі результати пояснюються не досить високою компетенцією працівників, які займаються збутом, неефективністю використання обмежених ресурсів та нечіткістю сформованого стратегічного бачення. Також на підприємстві відсутній відділ маркетингу, що негативно позначається на збуті продукції.

Враховуючи це, доцільно виокремити такі основні напрямки удосконалення системи ресурсного забезпечення збутової діяльності досліджуваного підприємства:

- створення відділу маркетингу на основі діючого відділу збуту шляхом уведення посад начальника відділу маркетингу та маркетолога-аналітика;
- обґрунтування та забезпечення раціональної величини ресурсів збутової діяльності підприємства, а також необхідної пропорції між розмірами різних видів таких ресурсів;
- встановлення та досягнення необхідних якісних параметрів кожного виду ресурсів збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство» (технічного стану основних засобів, які беруть участь у здійсненні збуту продукції, кваліфікації працівників, що задіяні у збутовій діяльності);
- зменшення кількості відходів;
- посилення підсистем управління та ресурсного забезпечення системи управління збутовою діяльністю;
- усунення недоліків, притаманних процесу планування збутової діяльності підприємства, шляхом удосконалення маркетингової політики через покращення стимулювання збуту та застосування реклами, а також розробку стратегічних планів на довгострокову перспективу.

Підводячи підсумки, зокрема, пропонуємо звернути більшу увагу на підвищення ефективності системи ресурсного забезпечення збутової діяльності лісгосподарського підприємства, що дасть можливість посилити його ринкові позиції.

Список літератури

1. Балабаниць, А. В. Збутова діяльність торговельних підприємств в умовах маркетингової орієнтації: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.02 / А. В. Балабаниць. – Донецьк, 2007. – 20 с.
2. Балабаниць, А. В. Механізм управління маркетинговим потенціалом взаємодії підприємства / А. В. Балабаниць // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Серія: Економічні науки – 2009. – №4. – С. 65-76.
3. Балабанова, Л. В. Маркетинговий аудит системи сбыта: монографія / Л. В. Балабанова, А. В. Балабаниць. – Донецьк: Дон ГУЭТ ім. М. Туган –Барановського, 2003. – 189 с.

-
4. Балабанова, Л. В. Управління збутовою політикою: навч. посібн. / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.
 5. Гудзенко, Н. М. Роль обліку збуту для забезпечення контролю процесу реалізації / Н. М. Гудзенко // Науковий вісник Національного аграрного університету. – К., 2002. Вип. 56. – С. 263-265.
 6. Огерчук, Ю. В. Аналіз організування збутової діяльності вітчизняних виробників / Ю. В. Огерчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2003. – № 484. – С. 335-341.

References

1. Balabanyts', A. V. (2007). *Zbutova diyal'nist' torhovel'nykh pidpryyemstv v umovakh marketynhovoyi oriyentatsiyi*. Donetsk.
2. Balabanyts', A. V. (2009). Mekhanizm upravlinnya marketynhovym potentsialom vzayemodiyi pidpryyemstva. *Visnyk Donets'koho natsional'noho universytetu ekonomiky i torhivli im. M. Tuhan-Baranovskoho*. Seriya: Ekonomichni nauky, 4, 65-76.
3. Balabanova, L. V. & Balabanyts, A. V. (2003). *Marketinhovyy audit systemy sbyta*. Donetsk: DonNUEP imeni M. Tuhan-Baranovskoho.
4. Balabanova, L. V. & Mytrokhina, Yu. P. (2011). *Upravlinnya zbutovoyu politykoyu*. Kyiv: Tsentр uchbovoyi literatury.
5. Hudzenko, N. M. (2002). Rol' obliku zbutu dlya zabezpechennya kontrolyu protsesu realizatsiyi. *Naukovyy visnyk Natsional'noho ahrarnoho universytetu*, 56, 263-265.
6. Oherchuk, Yu. V. (2003). Analiz orhanizuvannya zbutovoyi diyal'nosti vitchyznyanykh vyrobnykiv. *Visnyk Natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politekhnikа*, 484, 335-341.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2017 р.

Василь Васильович ГОЙ

аспірант,
кафедра економічного консалтингу,
Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця
E-mail: vasssgoi@gmail.com

**ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА
КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Гой, В. В. Інтегральний показник ймовірності банкрутства корпоративних підприємств [Текст] / Василь Васильович Гой // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 182-189. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Із зростанням корпоративного сектору економіки виникає необхідність розробки аналітичного інструментарію, вирішення методологічних і практичних проблем, пов'язаних з аналізом і моніторингом ймовірності банкрутства корпоративних підприємств.

Мета. Метою дослідження є вивчення можливостей застосування наявних економіко-математичних моделей, заснованих на теорії нечіткої логіки, для дослідження ймовірності банкрутства корпоративних підприємств.

Метод (методологія). Теоретичною та методологічною основою роботи слугують роботи провідних вітчизняних та зарубіжних фахівців у галузі антикризового управління підприємствами, зокрема діагностики ймовірності банкрутства. У ході дослідження були використані загальнонаукові знання з економічного аналізу, структурно-динамічного та експертного аналізу.

Результати. Розкрито переваги і можливості теорії нечіткої логіки стосовно аналізу ймовірності банкрутства підприємств та обґрунтовано доцільність застосування цього економіко-математичного апарату для аналізу фінансової стійкості та ймовірності банкрутства корпоративних підприємств. Для характеристики ймовірності банкрутства корпоративних підприємств запропоновано використовувати інтегральний показник, що базується на теорії нечіткої логіки. Зроблено висновок про те, що методи нечіткої логіки дозволяють здійснювати аналіз ймовірності банкрутства корпоративних підприємств в умовах невизначеності, наприклад, в тих випадках, коли статистичні дані для аналізу обмежені, або коли до переліку показників, які досліджуються, необхідно залучати якісні дані. Моделі, побудовані на нечіткій логіці, дозволяють не тільки аналізувати поточну ймовірність банкрутства корпоративного підприємства, але і прогнозувати його майбутній стан.

Ключові слова: корпоративне підприємство; ймовірність банкрутства; фактори банкрутства; якісні показники; кількісні показники; інтегральний показник ймовірності банкрутства; нечітка логіка.

Vasyl Vasylyovych GOI

PhD Student,
Department of Economic Consulting,
Simon Kuznets Kharkiv National Economic University
E-mail: vasssgoi@gmail.com

**INTEGRATED INDICATOR OF THE POSSIBILITY OF BANKRUPTCY OF
CORPORATE ENTERPRISES**

Abstract

Introduction. With the growth of the corporate sector of the economy, it is necessary to develop analytical tools, solve methodological and practical problems related to the analysis and monitoring of the probability of bankruptcy of corporate enterprises.

Goal. The article aims to study the possibilities of using existing economic and mathematical models on the basis of the theory of fuzzy logic to investigate the probability of bankruptcy of corporate enterprises.

Method (methodology). The works of leading domestic and foreign experts in the field of crisis management of enterprises, in particular, the diagnosis of the probability of bankruptcy have become the theoretical and methodological basis of the work. In the course of the study, general knowledge on economic analysis, structural and dynamic and expert analysis has been used.

Results. The advantages and possibilities of the theory of fuzzy logic concerning the analysis of the probability of bankruptcy of enterprises have been revealed. The expediency of application of this economic and mathematical device for the analysis of financial stability and probability of bankruptcy of corporate enterprises has been substantiated. To characterize the probability of bankruptcy of corporate enterprises, it is suggested to use an integral indicator based on the theory of fuzzy logic. It is concluded that fuzzy logic methods allow analyzing the probability of bankruptcy of corporate enterprises under uncertainty, for example, in cases where statistical data for analysis are limited, or when qualitative data is to be included in the list of indicators under investigation. Models, which are built on basis of fuzzy logic, allow to analyze the current probability of bankruptcy of a corporate enterprise and to predict its future state.

Keywords: corporate enterprise; probability of bankruptcy; bankruptcy factors; qualitative indicators; quantitative indicators; integral probability of bankruptcy; fuzzy logic

JEL classification: C43, C49, G33, M41

Вступ

Ринкова економіка виробила велику систему методів діагностики і прогнозування кризового фінансового стану підприємств, які дозволяють визначати загрозу банкрутства на ранніх стадіях і використовувати всі можливості для її нейтралізації. Проте проблема загального моніторингу фінансового стану корпоративного підприємства, спрямованого на дослідження індикаторів кризового розвитку і зниження загрози банкрутства, не перестає бути актуальною. Складність і багатовимірність завдань, які необхідно вирішувати антикризовим менеджерам, вимагають коректного обліку багатоаспектності процесів формування фінансового стану підприємства. Виникає потреба в розвитку і вдосконаленні теоретико-методичних підходів до діагностики фінансової кризи та аналізу можливих кризових ситуацій на рівні суб'єкта господарювання.

Усе вищевикладене підтверджує необхідність та затребуваність нашого дослідження, спрямованого на вдосконалення методичних і практичних основ діагностики кризового фінансового стану як сучасного методу інформаційно-аналітичного забезпечення антикризового менеджменту на рівні підприємства.

Питаннями вдосконалення методів діагностики в процесі антикризового управління підприємством цікавилися такі вітчизняні та іноземні вчені: Е. Альтман, І. Ансофф, К. Беерман, У. Бівер, І. Бланк, Є. Бойко, М. Кизим, В. Кошкін, Л. Лігоненко, Т. Петерс, Т. Таффлер, О. Терещенко, Е. Уткін, І. Фаріон та ін. Однак особливості функціонування підприємств вони розглядають лише при настанні кризи та/або під час виходу з неї, ігноруючи при цьому превентивну складову системи антикризового управління.

Слід зазначити, що у більшості цих робіт розглядаються лише окремі аспекти діагностики, яку часто визначають лише як напрямок економічного аналізу, що значно зменшує її значення та обмежує сферу застосування.

Як показує практика, дотепер не існує досконалої методології та універсальних методик застосування економічних та управлінських інструментів, що дозволили б менеджерам проводити діагностику та оцінити стан підприємства за значенням зведеного (інтегрального) показника та здійснювати антикризову стабілізацію поточного стану і прогнозування можливих майбутніх наслідків діяльності корпоративних підприємств.

Мета статті

Метою дослідження є вивчення можливостей застосування чинних економіко-математичних моделей, заснованих на теорії нечіткої логіки, для дослідження ймовірності банкрутства корпоративних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження

У практиці фінансового аналізу дуже добре відома низка показників, що характеризують окремі сторони поточного фінансового становища підприємства. Сюди належать показники ліквідності, рентабельності, стійкості, оборотності капіталу, прибутковості і т. д. Щодо окремих показників, то відомі нормативи, що характеризують їх значення позитивно чи негативно. Наприклад, коли власні кошти підприємства перевищують половину всіх його пасивів, то коефіцієнт автономії відповідно більше 0,5, а це значення «добре» (відповідно, значення менше 0,5 – «погано»). Але в більшості випадків показники,

які оцінюються при аналізі, однозначно нормувати неможливо. Це пов'язано зі специфікою галузей економіки, з поточними особливостями діючих підприємств, зі станом економічного середовища, в якому вони працюють.

Ймовірність виступає одним з найбільш часто вживаних показників ризику фінансової неспроможності. Вірогідність банкрутства оцінюється за допомогою прогнозів розвитку бізнесу (прогнозів можливого банкрутства) і може бути виражена формалізовано (у відсотках або в частках одиниці) або неформалізовано (наприклад, «висока» або «низька», «надмірна» або «помірна»). Ймовірність банкрутства підприємства існує завжди, оскільки, як мінімум, не можна абстрагуватися від обставин непереборної сили. Проте банкрутство вважається малоімовірним явищем [1] та відносно рідко зустрічається в корпоративній практиці.

Проте будь-яку зацікавлену становищем підприємства особу чи сторону (дальше зацікавлена особа) не завжди задовольнить проста кількісна оцінка показників. У такому випадку важливо знати, чи прийнятні отримані значення, чи інформативні вони та якою мірою. Крім того, зацікавлена особа прагне встановити логічний зв'язок кількісних значень показників виокремленої групи із ймовірністю (ризиком) банкрутства. Зазвичай бінарної оцінки «добре – погано» замало, оскільки користувача інформацією цікавлять відтінки ситуації і економічна інтерпретація відтінків значень. Завдання ускладнюється ще й тим, що показників багато, змінюються вони часто різноспрямовано, а відповідно користувач інформацією прагне «згорнути» набір всіх показників в один комплексний, за значенням якого можна судити про ймовірність (ризик) банкрутства.

Прогнозування ймовірності банкрутства, як правило, здійснюється на основі системи показників, певні значення, наявність або відсутність яких є його прямими (сутнісними) або непрямими (емпіричними) ознаками.

З урахуванням базових показників, які застосовуються з метою прогнозування ймовірності банкрутства, на нашу думку, слід розмежувати фінансовий і комплексний методичні підходи до оцінки фінансової стабільності. Фінансовий підхід дозволяє оцінити рівень фінансової стабільності за фінансовими показниками діяльності підприємства. Такий підхід може бути реалізований у межах облікових, ринкових або змішаних методів. Облікові методи здебільшого апелюють до показників фінансової звітності, вони більш популярні і широко представлені, оскільки затребувані зовнішніми аналітиками, а також можуть застосовуватися як щодо публічних компаній, так і стосовно підприємств, що не мають публічного статусу. Ринкові методи, орієнтовані на корпоративних емітентів, засновані на припущенні про те, що фондовий ринок найбільш ефективно відображає фінансовий стан публічної компанії. Пріоритетного значення у зв'язку з цим набувають такі базові показники оцінки фінансової стабільності, як ринкова капіталізація, ринкова вартість боргу, сукупна ринкова вартість компанії та ін. Змішані фінансові методи поєднують облікові і ринкові показники функціонування бізнесу. Прикладом моделі, побудованої змішаним методом, виступає Z-рахунок Е. Альтмана (1968 р.). Ця модель заснована переважно на показниках фінансової звітності, але додатково вимагає відомостей і про ринкову капіталізацію. Вважається, що саме змішані моделі мають найбільш високий рівень прогнозного потенціалу [2]. Комплексний підхід не обмежується фінансовими характеристиками функціонування підприємств. У межах реалізації цього підходу можуть враховуватися окремі зовнішні і (або) внутрішні умови бізнесу, в тому числі неекономічні [3].

За видом прогнозної моделі всі методичні підходи можна поділити на багатоваріантні – вони засновані на системі показників та не передбачають побудови зведеного показника фінансової стабільності, та одноваріантні – тобто ті, які дозволяють оцінити фінансовий стан підприємства за значенням зведеного (інтегрального) показника. Зазначена класифікація справедлива як для комплексних, так і для фінансових методів діагностування ймовірності банкрутства. Більшість відомих фінансових моделей є одноваріантними, це, зокрема, регресійні моделі (дискримінантні та моделі бінарного вибору). Усі фінансові моделі, як правило, будуються методом традиційного коефіцієнтного аналізу. Комплексні моделі, навпаки, найчастіше є багатоваріантними та представляють собою систему показників і не передбачають оцінку рівня фінансової стабільності підприємства на основі зведеного показника. Очевидно, що і в цьому випадку можливе агрегування отриманих оцінок (висновків) з використанням формалізованого алгоритму. Наприклад, використовуються бальні (скорингові) комплексні моделі, коли кожному значенню, наявності або відсутності тієї чи іншої ознаки банкрутства присвоюється певний бал, а ймовірність банкрутства оцінюється за сумою балів у зіставленні з її критичним значенням. Слід зазначити, що формування зведених показників здійснюється із застосуванням широкого діапазону методів, які активно використовуються в макроекономічному аналізі [4] і можуть бути адаптовані для цілей діагностики ймовірності банкрутства підприємств.

Будь-яке підприємство, з точки зору системного аналізу, слід розглядати як складноструктуровану систему, яка складається з неоднорідних компонентів та має зв'язки, що визначають її просторово-часову структуру. Загалом таку систему можна охарактеризувати деякою кількістю її можливих станів, а також деякими можливостями їх реалізації, які, безперервно змінюючись

в часі, визначають динамічні характеристики системи (підприємства) і її реакції на внутрішні процеси і зовнішні впливи. Вважатимемо, що простір можливих станів підприємства містить стани 1,2,...,D. Нехай стан 1 – це стан, коли загроза банкрутства протягом заданого періоду наближається до нуля, а стан D – стан банкрутства. Усі інші проміжні стани розглядаються впорядкованими в тому сенсі, що зі збільшенням номера стану ймовірність банкрутства збільшується [5].

Кожний із станів можна описати сукупністю факторів як кількісного, так і якісного характеру. Чисельні значення кількісних факторів вимірюються за допомогою різних інструментальних засобів, а якісні фактори встановлюються експертним шляхом. При цьому кожен із факторів має власну область визначення. Кількісні фактори, як правило, задаються в шкалах типу абсолютної, відносної або інтервальної. Для якісних факторів область визначення вибирається в істотно більш слабких шкалах – найменувань або порядкових шкалах.

Якщо, наприклад, взяти добре відомий метод Альтмана для оцінки ризику банкрутства корпорації, то виявиться, що коефіцієнти у формулі Альтмана змінюються кожного року та є різними для кожної країни, тобто для методу Альтмана не властива стійкість коливань вихідних даних. Недолік методу в тому, що з його використанням робляться висновки щодо однієї приватної корпорації на основі комплексу даних інших корпорацій, які оцінюються як статистичні дані. Таким чином, індивідуальні відмінності підприємства в процесі аналізу за методом Альтмана не беруться до уваги, нівелюються, при цьому висновки про ймовірність банкрутства підприємства робляться на ненадійній основі. Ця особливість характерна і для інших добре відомих моделей визначення ймовірності банкрутства. У результаті цього аналітик чи особа, яка досліджує підприємство для прийняття рішення про ймовірність банкрутства, змушена або відмовитися від класичних ймовірнісних статистичних методів, або додатково використовувати в аналізі експертні, мінімаксні та інші детермінантські підходи, які не в змозі враховувати невизначеність поведінки корпоративного підприємства як фінансової систем належним чином. Іноді в ході моделювання аналітики використовують суб'єктивні ймовірності, однак обґрунтованість уведення точкових ймовірнісних оцінок і суб'єктивних ймовірнісних розподілів у більшості моделей, які використовуються, досить суперечлива.

Тому розроблення принципово нової теорії управління фінансовими системами, що функціонують в умовах суттєвої невизначеності, набуло розвитку ще півстоліття тому та базується на теорії нечітких множин, фундаментальний внесок у яку належить Лотфі Заде [6]. Відповідно до основних положень теорії нечітких множин, якщо кожному елементу x ставиться у відповідність ступінь його приналежності нечіткій множині B , то ця приналежність виражається числом $\mu_B(x)$ на інтервалі $[0; 1]$. Таке розширене поняття функції приналежності дозволяє гнучко формалізувати і досліджувати множини кількісних та якісних об'єктів, представляючи їх за допомогою нечітко формалізованої множини (нечіткої множини) [7].

Як зазначено вище, відображення ознаки на шкалу визначається функцією приналежності. Для кількісних факторів така функція має вигляд індикаторної функції, тобто результат вимірювання хлється на шкалі B з імовірністю одиниця:

$$\mu_B(x) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } x \in B \\ 0, & \text{якщо } x \notin B \end{cases} \quad (1)$$

У випадку якісних факторів використовують функцію приналежності у вигляді числа з інтервалу $[0; 1]$, тобто результат «вимірювання» експерта не є однозначним.

Використання одночасно кількісних і якісних факторів для визначення ймовірності банкрутства із зазначеними функціями приналежності призводить до того, що кордони станів перетинаються. Це означає, що висновок про номер стану буде також неоднозначним. Водночас подібний підхід відповідає економіці зазначеного явища (наприклад, зміні ймовірності банкрутства підприємства), оскільки процес переходу з одного стану в інший є безперервним, що не дозволяє встановити чітку межу між його станами. Крім того, використання функції приналежності з інтервалу $[0; 1]$ для опису якісних факторів дозволяє певним чином формалізувати і таку інформацію. З точки зору теорії вимірювань, це дає можливість перейти до більш «сильної» шкали, зокрема в нашому випадку – до шкали інтервалів.

Оскільки кількісні фактори завжди можуть бути представлені в шкалі інтервалів, то використання функції приналежності дозволяє уніфікувати описання факторів ймовірності банкрутства в межах шкали інтервалів.

Таким чином, у результаті вектор ймовірності банкрутства, компонентами якого є кількісні і якісні фактори, виражається в єдиній вимірній шкалі.

Під функцією відгуку Y розуміється значення ймовірності банкрутства, яка залежить від факторів-компонент вектора банкрутства. Ця функція називається узагальненим параметром оцінки ймовірності банкрутства.

Побудова такої функції забезпечує вирішення задачі з оцінки ймовірності банкрутства при зіставленні значення Y з одним із станів 1,2,..., D.

Узагальнюючи сказане вище, зазначимо, що завдання розробки методу оцінки ймовірності банкрутства підприємства може містити:

- розробку системи критеріїв адекватності математичної моделі економічного стану об'єкта дослідження, що дозволить обґрунтувати достовірність отриманих результатів;
- розробку методу обробки кількісних і якісних факторів банкрутства підприємства, а також нечітких оцінок експертів, що дозволить знизити загальну похибку результатів дослідження;
- розробку математичної моделі оцінки ймовірності банкрутства у вигляді узагальненого параметра, що дозволить об'єднати як кількісні, так і якісні фактори банкрутства і подати результат у вигляді нечіткого аналітичного вираження Y .

Сформуємо лінгвістичну змінну «Ймовірність банкрутства» з терм-множиною значень $D = \{\text{«дуже низька», «низька», «середня», «висока», «дуже висока»}\}$. Тоді як сімейство функцій приналежності може виступати стандартний п'ятирівневий 01-класифікатор, де функції приналежності – трапецієподібні трикутні числа (рис. 1) [6]:

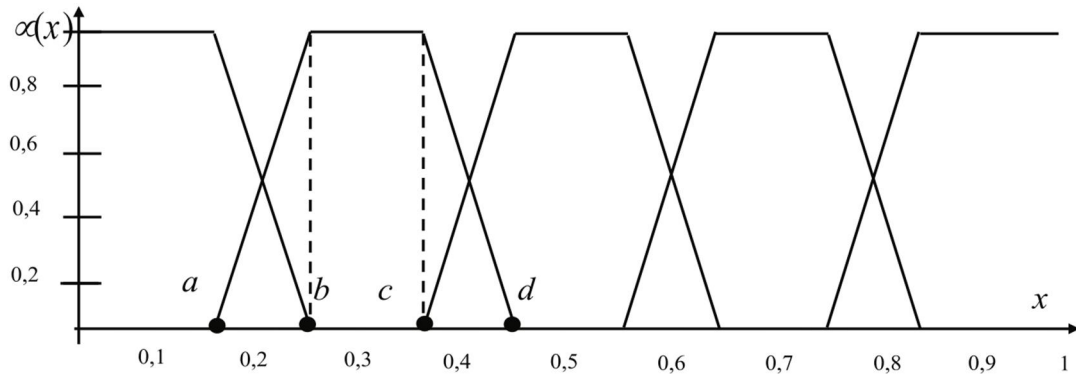


Рис. 1. Система трапецієподібних функцій приналежності на 01-носії

$$\text{дуже низька: } \mu_1(x) = \begin{cases} 1, & 0 \leq x < 0,15 \\ 10(0,25 - x), & 0,15 \leq x < 0,25. \\ 0, & 0,25 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (2)$$

$$\text{низька: } \mu_2(x) = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 0,15 \\ 10(x - 0,25), & 0,15 \leq x < 0,25 \\ 1, & 0,25 \leq x < 0,35. \\ 10(0,45 - x), & 0,35 \leq x < 0,45 \\ 0, & 0,45 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (3)$$

$$\text{середня: } \mu_3(x) = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 0,35 \\ 10(x - 0,35), & 0,35 \leq x < 0,45 \\ 1, & 0,45 \leq x < 0,55. \\ 10(0,65 - x), & 0,55 \leq x < 0,65 \\ 0, & 0,65 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (4)$$

$$\text{висока: } \mu_4(x) = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 0,55 \\ 10(x - 0,55), & 0,55 \leq x < 0,65 \\ 1, & 0,65 \leq x < 0,75 \\ 10(0,85 - x), & 0,75 \leq x < 0,85 \\ 0, & 0,85 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (5)$$

$$\text{дуже висока: } \mu_5(x) = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 0,75 \\ 10(x - 0,75), & 0,75 \leq x < 0,85 \\ 1, & 0,85 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (6)$$

Коли кожному фактору банкрутства ($F_1 \dots F_N$) відомі лінгвістичні оцінки $D = (D_1 \dots D_N)$, а також визначено систему ваг Фішберна $P = (p_1 \dots p_N)$ на основі системи переваг, тоді показник Y характеризується своєю лінгвістичною оцінкою, яка визначається функцією приналежності на 01-носії x :

$$\mu(x) = \sum_{i=1}^N \mu_i(x) \times p_i \quad (7)$$

де:

$$\mu_i(x) = \begin{cases} (1), \text{ якщо } L_i = \text{дуже низька} \\ (2), \text{ якщо } L_i = \text{низька} \\ (3), \text{ якщо } L_i = \text{середня} \\ (4), \text{ якщо } L_i = \text{висока} \\ (5), \text{ якщо } L_i = \text{дуже висока} \end{cases} \quad (8)$$

Серед факторів, які слід урахувати в розрахунку комплексного показника ймовірності банкрутства, виокремимо наступні: базовий показник ймовірності банкрутства ($F_{баз}$), фактор протиправних дій ($F_{пд}$), фактор «конфлікт інтересів» ($F_{кі}$), фактор «розподіл корпоративних прав» ($F_{кп}$) та фактор «галузеві та ринкові особливості» ($F_{гр}$). Вищезазначені показники дають можливість розрахувати ймовірність банкрутства корпоративних підприємств на основі регулярної річної інформації емітентів будь-якої галузі та враховують як якісні, так і кількісні показники діяльності корпоративних підприємств.

Ваги факторів, як правило, розраховуються за допомогою методу простого ранжування, пропорційного методу або методу попарного порівняння [2]. Якщо існує можливість проранжувати всі фактори в порядку спадання їх значущості, то значущість i -го фактора можна визначити за правилом Фішберна [10]:

$$w_i = \frac{2(N-i+1)}{(N+1)N}. \quad (9)$$

Щоб визначити набір ваг Фішберна для змішаної системи уподобань, коли, поряд з перевагами, у систему входять відношення байдужості, необхідно визначити чисельники r_i раціональних дробів за рекурсивною схемою:

$$r_{i-1} = \begin{cases} r_i, F_{i-1} \approx F_i \\ r_i + 1, F_{i-1} > F_i \end{cases}, r_N = 1, i = N..2 \quad (10)$$

У нашому випадку наявна змішана система уподобань, а саме – перевага надається базовому показнику ймовірності банкрутства ($F_{баз}$), на другому місці знаходяться решта факторів: фактор протиправних дій ($F_{пд}$), фактор «конфлікт інтересів» $F_{кі}$, фактор «розподіл корпоративних прав» $F_{кп}$ та фактор «галузеві та ринкові особливості» $F_{гр}$.

Система співвідношень матиме вигляд:

$$\Phi = \{F_{баз} > F_{пд} \approx F_{кі} \approx F_{кп} \approx F_{гр}\} \quad (11)$$

Співвідношення (7) – це OWA-оператор Ягера, причому, оскільки функції приналежності (8) мають трапецієподібну форму, то і лінійна суперпозиція (7) є трапецієподібним нечітким числом (що легко доводиться при використанні сегментного правила обчислень [7]). І можна звести операції з функціями належності до операцій з їх вершинами.

Отриману функцію виду (7) необхідно лінгвістично розпізнати, щоб виробити судження про якісний рівень показника ймовірності банкрутства Y . Для цього необхідно співвіднести отриману функцію $\mu(x)$ і функції $\mu_i(x)$ виду (2-6). Якщо:

$$(\forall x \in [0,1]) \sup \min(\mu(x), \mu_i(x)) = 0 \quad (12)$$

$$(\forall x \in [0,1]) \sup \min(\mu(x), \mu_i(x)) = \mu_i(x) \quad (13)$$

У всіх проміжних випадках необхідно задатися мірою розпізнавання рівня. Таким заходом може бути різновид норми Хеммінга v [8]. Нехай дано два трапецієподібних числа (a_1, a_2, a_3, a_4) і (b_1, b_2, b_3, b_4) на 01-носії. Тоді ступінь подібності v двох таких чисел може бути визначений як

$$0 \leq v = 1 - \max\{|a_1 - b_1|, |a_2 - b_2|, |a_3 - b_3|, |a_4 - b_4|\} \leq 1 \quad (14)$$

У результаті отримуємо функцію приналежності фактору Y і лінгвістичну інтерпретацію рівня цього фактору, супровід ступенем схожості виду (14) [8].

Якщо зіставити лінгвістичні змінні «Рівень фактору» і «Ступінь ризику банкрутства підприємства», то можна встановити деяку однозначну відповідність, наведену у табл. 1:

Таблиця 1. Шкала нечітких значень Y

Терм-множина	Назва	Характеристика
0-0,25	«Дуже низька»	Прибуткова діяльність. У цьому випадку бізнес забезпечує генерацію грошових потоків у розмірі, достатньому для відшкодування поточних витрат (з урахуванням податкових відрахувань, які також можна віднести до поточних витрат), а також отримання чистого економічного прибутку.
0,15 – 0,45	«Низька»	Прибуткова діяльність. У цьому випадку бізнес забезпечує генерацію грошових потоків у розмірі, достатньому для відшкодування поточних витрат (з урахуванням податкових відрахувань, які також можна віднести до поточних витрат), а також отримання чистого нормального прибутку. <u>Або:</u> Беззбиткова діяльність. Грошові потоки, що формуються бізнесом, покривають тільки поточні витрати, а генерація чистого прибутку не здійснюється.
0,35-0,65	«Середня»	Збиткова діяльність. На цій стадії грошові потоки, що генеруються бізнесом, недостатні для покриття поточних витрат. Однак завдяки накопиченим за попередні періоди ліквідним активам забезпечується покриття всіх поточних витрат.
0,55-0,85	«Висока»	Тимчасова неплатоспроможність. Ця стадія характеризується тим, що ефективність генерації бізнесом грошових потоків слабка до такої міри, що як накопичених раніше ліквідних активів, так і поточного грошового потоку недостатньо для покриття поточних витрат. Водночас є неліквідні активи, яких достатньо для задоволення вимог усіх кредиторів. Але потрібен певний час для їх трансформації в ліквідну форму і задоволення вимог кредиторів. <u>Або:</u> Гостра неплатоспроможність. Грошових потоків, що генеруються бізнесом, недостатньо, а відсутність ліквідних активів підприємства може бути подолана тільки якісною зміною бізнесу, для чого потрібно більше часу, ніж при трансформації неліквідних активів у ліквідну форму.
0,75-1,0	«Дуже висока»	Хронічна неплатоспроможність. У цьому випадку генерація бізнесом грошових потоків настільки слабка, що навіть при якісній зміні бізнесу грошових коштів буде недостатньо для здійснення поточних платежів (свідомо збиткова діяльність).

Очевидно, що оцінка Y в умовах нечіткої вихідної інформації з використанням такої шкали буде репрезентована також у нечіткому вигляді, а обраний принцип ранжування шкали дозволяє порівнювати отримані результати з ймовірними характеристиками.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Аналіз відомих моделей діагностики ймовірності банкрутства дозволив виявити значну їх невідповідність сучасним умовам економіки України. У роботі розкрито переваги і можливості теорії нечіткої логіки стосовно аналізу ймовірності банкрутства підприємств та обґрунтовано доцільність застосування зазначеного економіко-математичного апарату для аналізу фінансової стійкості та ймовірності банкрутства корпоративних підприємств. У результаті дослідження було виокремлено систему якісних та кількісних показників діяльності корпоративних підприємств, які дають можливість розрахувати ймовірність їх банкрутства на основі регулярної річної інформації. Запропоновано математичну модель оцінки ймовірності банкрутства у вигляді узагальненого параметра (інтегрального показника), що розраховується з використанням системи показників, та дозволяє подати результат у вигляді нечіткого аналітичного вираження. Отриманий інтегральний показник досить гнучкий та дозволяє врахувати відповідні ринкові і специфічні, якісні та кількісні фактори діяльності підприємства. У роботі розроблено систему критеріїв адекватності математичної моделі економічному стану об'єкта дослідження, що дозволить обґрунтувати достовірність отриманих результатів.

Список літератури

1. Разрешение неплатежеспособности / Ведение бизнеса 2017 [Электронный ресурс]. – Всемирный банк. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/methodology/resolving-insolvency>
2. Рубцов, Б. Б. Современные фондовые рынки / Б. Б. Рубцов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 926 с.

3. Львова, Н. А. Особенности финансового анализа в условиях неплатежеспособности / Н. А. Львова, М. С. Семенова // Финансовый мир. Вып. 5 / Под ред. В. В. Иванова и Е. А. Почиковской. – М.: Проспект, 2014. – С. 119–122.
4. Толпегина, О. А. Эволюция комплексного формирования финансовой диагностики в прогнозировании банкротства: синергетический подход / О. А. Толпегина, Н. А. Мохунь // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. – Серия 1: Экономика и управление. – 2014. – № 2. – С. 19–25.
5. Зайченко, Ю. П. Анализ финансового состояния и прогнозирование риска банкротства корпораций в условиях неопределенности / Ю. П. Зайченко, Ови Нафас Агаи Аг Гамиш // International Journal "Information Models and Analyses". – Vol. 1 /- 2012. Pp. 336-348.
6. Заде, Л. А. Основы нового подхода к анализу сложных систем и процессов принятия решений / Л. А. Заде. – В кн.: Математика сегодня, – М.: Знание, 1974, с. 5-49.
7. Kaufmann, A. Introduction to Fuzzy Arithmetic: Theory and Applications / A. Kaufmann, M. Gupta. – Van Nostrand Reinhold, 1991.
8. Рыжов, А. П. Элементы теории нечетких множеств и измерения нечеткости / А. П. Рыжов. – М.: Диалог-МГУ, 1998.
9. Matviychuk, A. Bankruptcy prediction in transformational economy: discriminant and fuzzy logic approaches / Andriy Matviychuk // Fuzzy economic review. — 2010. — May. — Vol. XV. — No. 1. — P. 21-38.
10. Карпець, О. С. Моделі оцінки фінансової стійкості підприємства: когнітивний підхід [Електронний ресурс] / О. С. Карпець, І. М. Чуйко, С. В. Мілевський // Бізнес Інформ. – 2012. – №3. – С. 54–58.
11. Карпова, Н. А. Применение методов нечеткой логики при оценке и прогнозировании финансовой устойчивости консолидированных групп компаний / Н. А. Карпова // НАУКОВЕДЕНИЕ. – Том 7. – №5. – 2015. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/199EVN515.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/199EVN515.

References

1. *Razreshenie neplatezhesposobnosti*. (2017). Vedenye byznesa 2017. Retrieved from: <http://russian.doingbusiness.org/methodology/resolving-insolvency>.
2. Rubtsov, B. B. (2007). *Sovremennye fondovye rynki*. Moscow: Al'pyna Byznese Buks.
3. L'vova, N. A. & Semenova, M. S. (2014). Osobennosti finansovogo analiza v usloviyakh neplatezhesposobnosti. *Finansovyy mir*, 5, 119-122.
4. Tolpehyna, O. A. & Mokhun', N. A. (2014). Evolyutsiya kompleksnogo formirovaniya finansovoy diahnostiki v prohozirovaniy bankrotstva: sinerheticheskiy podkhod. *Vestnyk Moskovskogo unyversyteta imeny S. Yu. Vitte*, 2, 19–25.
5. Zaychenko, Yu. P., Nafas, Ovy Ahay & Hamysh, Ah (2012). Analyz finansovogo sostoyaniya i prohozyrovaniya riska bankrotstva korporatsii v usloviyakh neopredelennosti. *Information Models and Analyses*, 1, 336-348.
6. Zade, L. A. (1974). *Osnovy novogo podkhoda k analizu slozhnykh sistem i protsessov prinyatiya resheniy*. Moscow: Znanie.
7. Kaufmann, A. & Gupta, M. (1991). *Introduction to Fuzzy Arithmetic: Theory and Applications*.
8. Ryzhov, A. P. (1998). *Elementy teorii nechetkikh mnozhestv i izmereniya nechetkosti*. Moscow: Dyaloh-MHU.
9. Matviychuk, A. (2010). Bankruptcy prediction in transformational economy: discriminant and fuzzy logic approaches. *Fuzzy economic review*, XV(1), 21-38.
10. Karpets', O. S. Chuyko, I. M. & Milevs'kyu, S. V. (2012). Modeli otsinky finansovoi stykosti pidpryyemstva: kohnityvnyy pidkhid. *Biznes Inform*, 3, 54–58.
11. Karpova, N. A. (2015). Primenenie metodov nechetkoy lohiki pri otsenke i prohozyrovaniy finansovoy ustoychivosti konsolidirovannykh hrupp kompaniy. *Naukovedenie*, 7(5). Retrieved: <http://naukovedenie.ru/PDF/199EVN515.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2017 р.

Олександр Іванович ДАВИДОВ

кандидат економічних наук,
доцент,
професор кафедри фінансів та кредиту,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
E-mail: a.dav@ukr.net

**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ПОКАЗНИКА ЕКОНОМІЧНОЇ
ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ У ВАРТІСНО ОРІЄНТОВАНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

Давидов, О. І. Проблеми та перспективи застосування показника економічної доданої вартості у вартісно орієнтованому управлінні підприємствами [Текст] / Олександр Іванович Давидов // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 190-198. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Предметом дослідження виступає методологія оцінки економічної доданої вартості підприємств для цілей вартісно орієнтованого управління на мікроекономічному рівні.

Мета. Метою дослідження є визначення проблем та перспектив застосування показника економічної доданої вартості у вартісно орієнтованому управлінні підприємствами на основі розкриття сутності та особливостей обчислення економічної доданої вартості, аналізу ступеня інтегрованості її показника у систему управління за критерієм максимізації вартості підприємств на мікрорівні сучасної економіки.

Метод. У статті використано методи аналізу і синтезу, індукції і дедукції, системного підходу, порівняльного аналізу.

Результати. Досліджено генезис показника економічної доданої вартості і його відмінності від класичних вимірників прибутковості підприємств. Розкрито сутність економічної доданої вартості та особливості її визначення. Визначено сфери можливого використання показника економічної доданої вартості в процесі оцінки ефективності діяльності підприємств. Розкрито індикативні функції показника економічної доданої вартості в управлінській діяльності з позицій оцінки ступеня ефективності використання капіталу та динаміки вартості підприємств. Визначено характер поведінки власників підприємств залежно від варіантів значень показника економічної доданої вартості. Встановлено основні способи підвищення економічної доданої вартості та управлінські заходи щодо їх реалізації. Виявлено недоліки використання показника економічної доданої вартості у вартісно орієнтованому управлінні підприємствами. Сформульовано пропозиції щодо удосконалення показника економічної доданої вартості як інструменту вартісно орієнтованого управління підприємствами. Результати дослідження свідчать про необхідність удосконалення показника економічної доданої вартості шляхом відображення вигід усіх ключових стейкхолдерів підприємства з одночасним урахуванням фундаментальних ефектів його діяльності в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: вартість підприємств; економічна додана вартість; економічний прибуток; капітал; прибуток; стейкхолдери; вартісно орієнтоване управління.

**PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF THE APPLICATION
OF ECONOMIC VALUE ADDED INDICATOR IN VALUE-BASED MANAGEMENT OF
ENTERPRISES**

Abstract

The subject of the study is methodology for assessing the economic value added of enterprises for the purposes of value-based management at the microeconomic level.

The purpose of the study is to determine the problems and perspectives of applying the indicator of economic value added in value-based management of enterprises on the basis of the essence and peculiarities of the calculation of economic value added, analysis of the degree of integration of its indicator into the management system using the criterion of maximizing the value of enterprises at the micro level of the economy nowadays.

Research methods. The methods of analysis and synthesis, induction and deduction, systems approach, comparative analysis have been used in the research.

The results of the research. The genesis of the economic value added index and its difference from the classical measures of profitability of enterprises have been investigated in this article. The essence of economic value added and peculiarities of its definition have been described. The areas of possible application of the indicator of economic value added in the process of assessing the efficiency of enterprises have been defined. The indicative functions of the economic value added indicator in the management activity from the standpoint of the assessment of the degree of efficiency of the use of the capital and dynamics of the value of enterprises have been determined. The way of behavior of the owners of enterprises depending on the variants of values of the indicator of economic value added has been considered. The basic ways of increasing economic value added and management measures on their realization have been singled out. The drawbacks of the use of the indicator of economic value added in value-based management of enterprises have been detected. The proposals for the improvement of the economic value added as a tool for value-based management of enterprises have been given.

The scope of the research results is the development of the method of adequate measurement of economic value added in the process of implementing the concept of value-based management of enterprises.

Conclusion. The results of the study show the necessity to improve the economic value added with the help of reflecting the benefits of all key company stakeholders, while taking into account fundamental effects of its performance in the current economic environment.

Keywords: value of enterprises; economic value added; economic profit; capital; profit; stakeholders; value-based management.

JEL classification: G30, G32

Вступ

Вартісно орієнтоване управління (*Value-Based Management, VBM*) є сучасною концепцією менеджменту, яка передбачає зосередження управлінських зусиль на досягненні головної мети – максимізації вартості підприємств. У межах *VBM*-концепції максимізація вартості підприємств розглядається як критерій ефективності їх діяльності і успішності управлінських дій.

Для реалізації *VBM*-концепції необхідно вирішити проблему вимірювання вартості підприємств, складність якої обумовлена високим ступенем мінливості цієї вартості, її залежністю від цілей оцінки і неоднаковим рівнем для економічних суб'єктів.

Сучасною наукою і практикою пропонуються різні підходи до визначення вартості підприємств з відповідним складом методів, багато показників і моделей оцінки.

Одним з найбільш відомих і розповсюджених *VBM*-показників є економічна додана вартість (*Economic Value Added, EVA*). Проте застосування показника економічної доданої вартості у вартісно орієнтованому управлінні підприємствами потребує більш глибокого усвідомлення сутності економічної доданої вартості і особливостей її визначення, проведення детального дослідження проблем і можливостей застосування показника *EVA* у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами, розробки шляхів удосконалення методики обчислення показника економічної доданої вартості з метою найбільш ефективного його використання в управлінні вартістю підприємств.

Методологію визначення економічної доданої вартості і проблематику застосування її показника у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами досліджували у своїх працях такі науковці, як Г. Арнольд [1], Д. Л. Волков [2], А. О. Гусєв [3], А. Дамодаран [4], Т. Коупленд [5], Т. Коллер [5], Дж. Муррін [5], О. В. Мозенков [6], В. В. Калюжний [6], Н. С. Педченко [7], В. М. Порохня [8], В. О. Лось [8], Б. Стюарт [9], Д. Стерн [9], В. Р. Шевчук [10], Л. І. Чернобай [10], К. Юк [11].

Водночас серед вчених відсутня єдина думка щодо економічного змісту і методики обчислення показника економічної доданої вартості. Дослідниками достатньою мірою не виявлені проблеми оцінки приросту вартості підприємств за допомогою показника економічної доданої вартості в межах упровадження системи вартісно-орієнтованого управління на мікроекономічному рівні. До кінця не встановлено ступінь ефективності застосування у вартісно орієнтованому управлінні підприємствами показника економічної доданої вартості. Повністю не досліджені шляхи удосконалення показника економічної доданої вартості в процесі його застосування у вартісно орієнтованому управлінні підприємствами.

Мета та завдання статті

Метою статті є визначення проблем та перспектив застосування показника економічної доданої вартості у вартісно орієнтованому управлінні підприємствами на основі розкриття сутності та особливостей обчислення економічної доданої вартості, аналізу ступеня інтегрованості її показника у систему управління за критерієм максимізації вартості підприємств на мікрорівні сучасної економіки. Для реалізації поставленої мети у статті вирішено наступні завдання: розкрито зміст економічної доданої вартості та особливості її визначення; виявлено проблематику застосування показника економічної доданої вартості у вартісно орієнтованому управлінні підприємствами; розроблено пропозиції щодо удосконалення показника економічної доданої вартості як інструменту вартісно орієнтованого управління суб'єктами господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження

Модель економічної доданої вартості була розроблена і зареєстрована компанією Stern Stewart & Co на початку 90-х років ХХ століття.

Економічна додана вартість розглядається як індикатор прибутковості, який є послідовником класичних вимірювачів прибутковості компанії у вигляді показників рентабельності (ROE, ROI тощо) і долає недоліки цих показників рентабельності (можливість штучного збільшення або зменшення показуваного прибутку, ігнорування тимчасової вартості грошей і ризиків інвесторів, недостатня кореляція з вартістю акцій компанії на фондовому ринку).

На відміну від своїх попередників – класичних показників рентабельності, EVA є показником, який спрямований на відображення тісного зв'язку з вартістю акцій із застосуванням статистичних методів, реалізацію можливостей використання великого обсягу бухгалтерської інформації, врахування при оцінці вартості підприємств фактору ризику.

За своїм економічним змістом економічна додана вартість є економічним прибутком (Economic Profit), який був на той момент часу вже достатньо відомим мікроекономічним показником.

Основні положення концепції економічного прибутку були закладені А. Маршалом, який ще в 1890 році називав підприємницьким або управлінським прибутком те, що залишається від прибутку власника або керуючого після вирахування відсотку на капітал за поточною ставкою. Тим самим А. Маршал підкреслював необхідність урахування при визначенні вартості, створеної компанією в будь-який період часу (тобто економічного прибутку), не тільки витрат, фіксованих у бухгалтерських рахунках, але й також альтернативних витрат залучення капіталу, зайнятого в бізнесі [5, с. 166]. На відміну від бухгалтерського прибутку при визначенні економічного прибутку (або залишкового доходу) враховувалась вартість не лише позикового капіталу, але й вартість власного капіталу. Такий підхід був спрямований на найбільш повне відображення реальної вартості функціонуючого капіталу.

Базова формула для розрахунку економічної доданої вартості має такий вигляд:

$$EVA = NOPAT - WACC \cdot IC, \quad (1)$$

де EVA (Economic Value Added) – економічна додана вартість;

NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – чистий операційний прибуток, отриманий після сплати податку на прибуток, але до виплати відсотків;

WACC (Weighted Average Cost of Capital) – середньозважена вартість капіталу;

IC (Invested Capital) – інвестований капітал.

Відповідно до формули (1) показник EVA характеризує величину додавання підприємством вартості протягом операційного періоду в результаті отримання прибутку у розмірі, який перевищує витрати на використаний капітал.

Економічний зміст формули (1) свідчить про те, що показник економічної доданої вартості оцінює не тільки кінцевий результат діяльності підприємства у вигляді чистого операційного прибутку, але й ефективність його отримання через врахування обсягу і ціни капіталу, який був використаний для отримання цього кінцевого результату. Таким чином, при оцінці економічної доданої вартості враховуються не лише явні витрати (у процесі формування чистого операційного прибутку), але й неявні – альтернативні витрати на капітал.

У результаті здійснення низки математичних операцій на основі формули (1) можна вивести наступний варіант розрахунку *EVA*:

$$EVA = (ROIC - WACC) \cdot IC, \quad (2)$$

де *ROIC* – рентабельність інвестованого капіталу (*Return on Invested Capital*).

У формулі (2) формалізується ідея про те, що приріст вартості підприємства можливий лише у випадку, коли ефективність інвестованого в підприємство капіталу перевищує норму дохідності, яку потребують інвестори (власники підприємства) з урахуванням доступних на ринку інвестиційних альтернатив з тим самим рівнем ризику.

На відміну від показника економічного прибутку розрахунок економічної доданої вартості передбачає коригування вихідних балансових показників на капітальні еквіваленти (*Capital Equivalents*), які є приростом балансової вартості чистих активів підприємства з метою «відновлення» їх вартості до реальної грошової оцінки відповідно з грошовими виплатами, пов'язаними з надходженням зазначених активів. Коригування чистих активів на капітальні еквіваленти обумовлюють відповідні коригування чистого операційного прибутку в процесі визначення економічної доданої вартості [2, с. 214].

Автори моделі економічної доданої вартості Б. Стюарт і Д. Стерн надають опис 164 можливих поправок, але з них на практиці пропонують використовувати 10-12 [9]. Здебільшого ці коригування пов'язані з урахуванням величини відкладених податків, капіталізованих витрат на науково-дослідні і конструкторські розробки, резерву *LIFO*, амортизації гудвілу. К. Юк вважає можливим використовувати при розрахунках *EVA* тільки 6 коригувань [11].

Спираючись на думку практиків, В. Р. Шевчук і Л. І. Чернобай акцентують увагу на тому, що при розрахунку економічної доданої вартості коригування не спричиняють значної зміни абсолютної величини економічного прибутку, тому здебільшого ними нехтують, оскільки що простіше розраховується показник, то наочнішим він стає [10, с. 109-110].

У формулах розрахунку економічної доданої вартості під інвестованим капіталом розуміється сума власних і позикових коштів, яка залучається на платній основі з різних джерел та інвестується в необоротні та оборотні активи підприємства. Ці активи необхідні для отримання доходу у формі чистого операційного прибутку, а їх використання забезпечує створення вартості діючого підприємства.

Методика розрахунку показника *EVA* свідчить про важливу роль у формуванні його підсумкового значення не тільки величини чистого операційного прибутку, але й розміру інвестованого капіталу, його структури залежно від джерел фінансування, а також вартості його складових – власного і позикового капіталів.

Показник *EVA* може застосовуватися для оцінки ефективності діяльності за певний період на рівні як підприємства загалом, так і його окремих структурних підрозділів та інвестиційних проектів. Тим самим вирішується одна з суттєвих проблем створення системи вартісно-орієнтованого управління – перерозподіл управлінських цілей на рівні підприємства за його окремими структурними підрозділами та інвестиційними проектами.

Оскільки показник *EVA* може використовуватися для оцінки ефективності діяльності як підприємства загалом, так і його окремих інвестиційних проектів і бізнес-підрозділів, його часто порівнюють з показником чистої теперішньої вартості (*Net Present Value, NPV*). Однак показник *EVA* має певні переваги перед *NPV* у зв'язку з тим, що він не потребує точного визначення обсягу та часу грошових потоків, як це необхідно при розрахунку *NPV*.

На основі показника економічної доданої вартості може бути розроблена система винагороди менеджерів шляхом упровадження відповідної бонусної системи мотивації з метою появи у них стимулів до створення вартості для інвесторів (власників підприємства).

Модель економічної доданої вартості вигідно відрізняється від методу дисконтування грошових потоків, оскільки дозволяє встановити ступінь успішності вартісно орієнтованого управління шляхом визначення у кожному конкретному періоді величини приросту вартості підприємства і оцінки ефективності його діяльності в процесі всього строку функціонування.

Величина вільного грошового потоку у будь-якому окремому році визначається вельми довільними інвестиціями в основні засоби та оборотний капітал. Менеджмент компанії може відкласти на час інвестиції з метою покращення показника вільного грошового потоку певного року за рахунок

довгострокового створення нової вартості [5, с. 166]. Тому оцінити ефективність вартісно-орієнтованого управління на основі вільних грошових потоків вельми проблематично.

Показник *EVA* розглядається його прихильниками як індикатор якості управлінських рішень, який характеризує ступінь ефективності використання капіталу та динаміку вартості підприємства в результаті дій менеджменту.

При $EVA > 0$ підприємство отримує чистий операційний прибуток *NOPAT* у розмірі, який перевищує витрати на капітал, що використовується для його отримання. Це свідчить про ефективність використання капіталу і збільшення вартості підприємства.

Якщо $EVA = 0$, то це означає, що зароблений підприємством чистий операційний прибуток *NOPAT* компенсує лише витрати на інвестований капітал, не створюючи доданої вартості. У такому випадку власники капіталу підприємства фактично отримують норму повернення, компенсуючи ризик.

Ситуація $EVA < 0$ пов'язана з тим, що розмір отриманого підприємством чистого операційного прибутку *NOPAT* є недостатнім для відшкодування витрат на використаний капітал. Таке значення *EVA* відображає неефективність використання капіталу і зменшення вартості підприємства.

Вищезазначені варіанти значень показника *EVA* обумовлюють той або інший характер поведінки власників підприємства:

- 1) прагнення власників до подальшого вкладення коштів у дане підприємство ($EVA > 0$);
- 2) відсутність інтересу власників до вкладень у підприємство у випадку, коли $EVA = 0$ (при нульовому ринковому виграшу власників в результаті однакової ефективності інвестицій у це підприємство та ефективності альтернативних вкладень);
- 3) бажання власників вивести з підприємства вкладений капітал, оскільки вони втрачають його в результаті втрати альтернативної прибутковості ($EVA < 0$).

Застосування показника економічної доданої вартості як критерію оцінки ефективності діяльності підприємств потребує спрямованості управлінських дій на підвищення значення цього показника через реалізацію відповідних заходів. Таке управління здійснюється шляхом впливу на фактори, які беруть участь у формуванні величини *EVA* відповідно до формули її розрахунку (прибуток, інвестований капітал, вартість капіталу).

Основні способи підвищення економічної доданої вартості та управлінські заходи щодо їх реалізації наведені в табл. 1.

Таблиця 1. Основні способи підвищення економічної доданої вартості та управлінські заходи щодо їх реалізації

Основні способи підвищення	Управлінські заходи щодо реалізації
Збільшення прибутку при використанні попереднього обсягу капіталу	1. Освоєння нових видів продукції (робіт, послуг) 2. Освоєння нових ринків (нових сегментів ринку) 3. Освоєння більш рентабельних суміжних ланок виробничо-технологічного ланцюжка 4. Збільшення обороту, маржі, підвищення оборотності активів і зниження витрат (як прямих, так і накладних)
Зменшення обсягу використаного капіталу при збереженні прибутку на попередньому рівні.	1. Ліквідація (продаж) збиткових або недостатньо прибуткових сфер діяльності 2. Співпраця з найнадійнішими контрагентами, управління дебіторською заборгованістю і перерозподіл капіталу між бізнес-лініями 3. Стимування росту бізнесу, який потребує великих вкладень капіталу, та інвестування в напрямки, які потребують менших коштів
Зменшення витрат на залучення капіталу за інших рівних умов	Оптимізація структури капіталу підприємства
Збільшення обсягу інвестованого капіталу за умови перевищення його рентабельності середньозваженої вартості капіталу	Реалізація інвестиційних проектів, рентабельність яких перевищує середньозважену вартість капіталу, залученого на їх реалізацію

*Табл. 1 складено на основі [10, с. 110-111; 12, с. 168] та результатів власних досліджень

Показник *EVA* вимірює саме додану вартість підприємства, тобто її приріст протягом певного проміжку часу. Цей показник відображає величину прирощення вартості підприємства і характеризує рівень ефективності його діяльності через призму того, як це підприємство оцінюється ринком.

На основі показника *EVA* може бути визначена ринкова вартість підприємства загалом. У принциповому сенсі така вартість розраховується наступним чином:

$$\begin{aligned} \text{Ринкова вартість підприємства} &= \text{інвестований капітал} + \\ &+ \text{EVA майбутніх періодів, величина якої приведена} \\ &\text{до теперішнього моменту часу} \end{aligned} \quad (3)$$

У розрахунку ринкової вартості підприємства на основі *EVA* за формулою (3) замість показника інвестованого капіталу інколи використовується величина чистих активів (за балансовою вартістю) [10, с. 110].

Низка науковців [6, с. 84; 13, с. 205] у формулі (3) замість економічної доданої вартості майбутніх періодів, величина якої приведена до теперішнього моменту часу, застосовують приведену вартість прогнозованого економічного прибутку (*Present Value Projected Economic Profit*). Це не змінює економічного змісту формули розрахунку вартості підприємства на основі *EVA*, оскільки поняття економічної доданої вартості і економічного прибутку, як було показано раніше, фактично збігаються.

Розрахунок вартості підприємства (V) на основі *EVA* майбутніх n -их періодів можна формалізувати наступним чином:

$$V = IC + \sum_{t=1}^n \frac{EVA_t}{(1+WACC)^t} \quad (4)$$

Розрахунок поточної вартості майбутніх значень *EVA* у формулі (4) передбачає нескінченність функціонування підприємства і також можливість його активів генерувати доходи з певною рентабельністю протягом нескінченного періоду. Тому майбутні доходи, що приносять кожні капітальні вкладення в активи, можуть бути капіталізовані з подальшим їх дисконтуванням до поточного моменту часу.

Існує також модифікаційний варіант розрахунку вартості підприємства на основі *EVA*, принципова формула якого має наступний вигляд:

$$\begin{aligned} \text{Вартість підприємства} &= \text{інвестований капітал} + \text{дисконтована EVA} \\ &\text{від існуючих проектів} + \text{дисконтована EVA від} \\ &\text{майбутніх інвестицій (нових проектів)} \end{aligned} \quad (5)$$

Слід зазначити, що показник економічної доданої вартості використовується для оцінки саме ринкової вартості підприємства. На величину цієї вартості можуть впливати багато факторів, значна частина з яких неконтрольована менеджментом суб'єкта господарювання. Тому оцінку ринкової вартості підприємства на основі показника *EVA* недоцільно використовувати у вартісно орієнтованому управлінні на мікроекономічному рівні.

Визначення вартості підприємства на основі *EVA* базується на приведенні майбутніх значень *EVA* до теперішнього моменту часу. Така оцінка характеризує «точковий» у часі результат, який не дає уявлення про сам процес досягнення кінцевої мети у вигляді зростання вартості підприємств у межах упровадження системи вартісно орієнтованого управління. Крім того, розрахунок вартості підприємства тільки як статичного показника на конкретну дату дає менш точну її оцінку у зіставленні з визначенням вартості в динаміці.

Розрахунок загальної вартості підприємства на основі *EVA* ґрунтується на твердженні про те, що інвестори (власники підприємства) не в змозі оцінити за окремо взятим показником *EVA* за певний період здатність менеджменту підприємства створювати позитивну економічну додану вартість у майбутньому. Тому вважається, що саме поточна (теперішня) вартість майбутніх значень *EVA* визначає загальну (ринкову) вартість підприємства. Таким чином, оцінка вартості підприємства в даному випадку по суті здійснюється на основі очікувань майбутніх значень *EVA*. Це надає показнику вартості підприємства певну штучність і сумнівність, обумовлює його відокремленість від реальних вартісно-утворюючих характеристик підприємства. У такій ситуації можуть виникнути проблеми із впровадженням в управлінську діяльність критерію максимізації вартості підприємства, зі здійсненням основних напрямків вартісно орієнтованого управління (особливо при обґрунтуванні тих або інших управлінських рішень, здійсненні управління факторами вартості підприємства, розв'язанні проблеми перерозподілу управлінських цілей між підприємством загалом та його структурними підрозділами,

визначенні ефективності окремих інвестиційних проектів, побудові системи преміювання менеджерів підприємства).

Оцінка вартості підприємства на основі теперішньої вартості майбутніх значень *EVA* містить у собі певний парадокс, що полягає у можливому формуванні різноспрямованих тенденцій значень вартості підприємства та економічної доданої вартості, тобто вартість підприємства може зменшуватися навіть при збільшенні економічної доданої вартості в окремому періоді. Така ситуація може виникнути у наступних випадках:

1) зростання значення *EVA* в окремому періоді супроводжується зростанням ризику та, як наслідок, збільшенням майбутньої вартості капіталу (як власного, так і позикового);

2) збільшення величини *EVA* в окремому періоді може бути обумовлено короткостроковими факторами, дія яких у довгостроковій перспективі буде мати негативні наслідки (наприклад, короткочасне зниження витрат на оплату праці і, відповідно, зростання прибутку і *EVA* в одному із періодів надалі може призвести до зниження майбутніх *EVA* в результаті можливого звільнення кваліфікаційних кадрів і відтоку з підприємства інтелектуального капіталу і в підсумку до послаблення конкурентних позицій даного суб'єкту господарювання.

Наявність протиріччя між показником вартості підприємства, що розрахований за допомогою *EVA*, та показником самої економічної доданої вартості дезорієнтує менеджерів в процесі реалізації концепції управління підприємством за критерієм максимізації його вартості з використанням показника економічної доданої вартості.

Показник економічної доданої вартості виступає вимірником реальної величини економічного прибутку підприємства і слугує інструментом управління цим прибутком з позицій власників певного підприємства. Проте таке призначення показника *EVA* обумовлює низку недоліків його застосування у вартісно орієнтованому управлінні підприємствами.

Насамперед слід акцентувати увагу на тій обставині, що в основі оцінки економічного прибутку у межах концепції *EVA* лежить той самий бухгалтерський (скоригований) прибуток, який хоч і зменшується на відповідні витрати на капітал, але, однак, суттєво впливає на розрахункову величину економічної доданої вартості.

Показник *EVA* обмежений виміром кінцевого результату діяльності підприємства винятково величиною чистого операційного прибутку в частині, яка залишається після компенсації витрат на капітал, використаний для його отримання. У зв'язку з цим здійснення вартісно-орієнтованого управління на основі *EVA* буде значною мірою супроводжуватись проблемами, які характерні для управління за критерієм зростання прибутку.

Використання прибутку як цільового критерію управління й оціночного показника ефективності діяльності підприємства пов'язане з низкою недоліків, найбільш суттєвими з яких є:

1) можливість відмови зі сторони менеджерів підприємства від ефективних інвестиційних проектів з довгостроковим періодом реалізації з метою отримання високого значення прибутку в короткостроковому періоді;

2) висока варіативність показника прибутку внаслідок його залежності від облікових процедур.

Показник економічної доданої вартості характеризується певною фінансовою обмеженістю через його спрямованість на вимірювання винятково надприбутку в процесі створення вартості підприємства. У зв'язку з цим останніми роками серед зарубіжних і вітчизняних дослідників одержала розповсюдження ідея інтеграції показника *EVA* у структуру збалансованої системи показників оцінки ефективності діяльності підприємства.

Концепцію збалансованої системи показників (*Balanced Scorecard, BSC*) розробили у 90-ті роки ХХ-го сторіччя Р. Каплан і Д. Нортон.

Збалансована система показників містить фінансові й нефінансові показники, які підібрані таким чином, щоб урахувати усі суттєві (стратегічні) аспекти його діяльності (фінансові, маркетингові, виробничі та ін.).

Концепція *BSC* орієнтована на реалізацію багатовекторної політики управління підприємством на основі комплексної системи стратегічних цілей і ключових показників, яка охоплює чотири важливі сфери його діяльності: фінанси, клієнти, бізнес-процеси, розвиток і навчання персоналу.

Інтеграція концепцій *EVA* і *BSC* передбачає, що для досягнення синергетичного ефекту показник *EVA* розглядається як ключовий при формуванні фінансової перспективи *BSC* і використовується як базовий індикатор, що відображає успішність функціонування підприємства. При цьому верхній фінансовий рівень формується на основі *EVA*, вимоги якого потім визначають комплекс взаємопов'язаних цілей і завдань за ланцюжком: фінанси ↔ споживачі ↔ бізнес-процеси ↔ персонал [14, с. 9].

В. Р. Шевчук і Л. І. Чернобай вважають, що одночасне використання в управлінні інструментів *EVA* та *BSC* дає найбільший ефект: показник *EVA* – як загальна стратегічна мета, основа для системи мотивації керівництва, а також як фінансова перспектива збалансованої системи показників; *BSC* – як

основний інструмент управління для створення організації, орієнтованої на додавання акціонерної вартості [10, с. 112].

Проте для забезпечення ефективності вартісно-орієнтованого управління важливим є, щоб усі різноманітні аспекти створення доданої вартості підприємств враховувалися ще на стадії її оцінки за допомогою узагальнювального вартісного показника.

Крім того, показник економічної доданої вартості в силу специфіки розрахунку оцінює ефективність діяльності підприємства з точки зору тільки однієї групи його стейкхолдерів – власників певного підприємства. Між тим, на траєкторію розвитку суб'єкта господарювання та формування його вартості здатні впливати також інші стейкхолдери – менеджери, персонал, кредитори, постачальники, покупці, держава. Тобто інтереси останніх можуть бути не враховані при вартісно орієнтованому управлінні на основі економічної доданої вартості, що призведе до зниження вартості підприємства.

У зв'язку з цим показник економічної доданої вартості як інструмент вартісно орієнтованого управління повинен визначати ціннісний результат діяльності підприємства не лише для його власників (винятково у вигляді прибутку), але й відобразити вигоди всіх інших ключових стейкхолдерів з одночасним урахуванням фундаментальних ефектів діяльності підприємства. Відповідної модифікації потребують системи прийняття і реалізації управлінських рішень, бюджетування, оцінки ефективності на різних рівнях управління, стимулювання менеджерів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Особливості визначення показника економічної доданої вартості обумовлюють відповідні проблеми його застосування у вартісно орієнтованому управлінні на мікрорівні сучасної економіки. Використання оцінки ринкової вартості підприємства на основі показника економічної доданої вартості з метою вартісно орієнтованого управління підприємствами є проблематичним у зв'язку з неконтрольованим характером цієї вартості з боку менеджменту підприємства. Існують суттєві складнощі зі здійсненням основних напрямків вартісно-орієнтованого управління через оцінку вартості підприємства на основі майбутніх значень економічної доданої вартості. Через суперечливий характер показника загальної вартості підприємства на основі економічної доданої вартості і показника власне економічної доданої вартості можлива дезорієнтація менеджерів у процесі реалізації концепції управління підприємством за критерієм максимізації його вартості. У процес вартісно-орієнтованого управління на базі економічної доданої вартості значною мірою залучені проблеми управління за критерієм зростання прибутку. Управління за критерієм збільшення економічної доданої вартості спрямоване на задоволення інтересів лише власників підприємства при ігноруванні інтересів інших його стейкхолдерів.

Перспективи застосування у вартісно орієнтованому управлінні підприємствами показника економічної доданої вартості пов'язані з удосконаленням цього показника шляхом відображення в ньому вигід усіх ключових стейкхолдерів підприємства з одночасним врахуванням фундаментальних ефектів його діяльності в сучасних економічних умовах.

Подальші дослідження стосуються розробки нової моделі оцінки приросту вартості підприємства на основі вдосконаленого показника економічної доданої вартості і відповідної модифікації систем прийняття і реалізації управлінських рішень, бюджетування, оцінки ефективності на різних рівнях управління, стимулювання менеджерів.

Список літератури

1. Арнольд, Г. Руководство по корпоративным финансам: пособие по финансовым рынкам, решениям и методам / Г. Арнольд [Пер. с англ.; под науч. ред. О. Б. Максимовой]. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 752 с.
2. Волков, Д. Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты / Д. Л. Волков. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2008. – 320 с.
3. Гусев, А. А. Концепция EVA и оценка эффективности деятельности компании / А. А. Гусев // Финансовый менеджмент. – 2005. – №1. – С. 57-66.
4. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / А. Дамодаран; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
5. Коупленд, Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин; пер. с англ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 576 с.
6. Мозенков, О. В. Ринкова вартість компаній у системі захисту корпоративних прав держави / О. В. Мозенков, В. В. Калюжний // Фінанси України. – 2009. – №2. – С. 82-98.
7. Педченко, Н. С. Вартість підприємства як критерій оцінювання ефективності в системі фінансового контролінгу / Н. С. Педченко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2015. – № 3. – С. 38-44.

-
8. Порожня, В. М. Моделювання економічної доданої вартості на підприємстві / В. М. Порожня, В. О. Лось // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2008. – №1. – С. 107-114.
 9. Stewart, B. The Quest For Value. The EVA management guide/ B. Stewart, D. Stern. –New York: Harper Business, 1999.
 10. Шевчук, В. Р. Концепція управління фінансами підприємства на базі економічної доданої вартості / В. Р. Шевчук, Л. І. Чернобай // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2007. – № 606: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 108-113.
 11. Yook, K. Estimating EVA using Compustat PC Plus/ K. Yook // Financial Practice and Education Fall-Winter. – 2000. – 9(2). – Р. 33-37.
 12. Серединська, І. Система показників управління вартістю підприємства / І. Серединська // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 5. – С. 167-169.
 13. Михаліцька, Н. Я. Застосування показника доданої економічної вартості як критерію приросту ринкової вартості підприємства / Н. Я. Михаліцька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Т. 19. – №13. – С. 204-210.
 14. Островська, Г. Становлення методологічних підходів управління вартістю організації / Г. Островська // Галицький економічний вісник. – 2008. –№ 5. – С. 3-10.

References

1. Arnold, G. (2007). *Corporate Finance Guide: Manual on Financial Markets, Solutions and Techniques*. [Translation from English under scientific Edition of O. B. Maksimova], Dnepropetrovsk: Balance Business Books.
2. Volkov, D. L. (2008). *Theory of Value-Based Management: Financial and Accounting Aspects*. St. Petersburg: Higher School of Management; Published by St. Petersburg House of the State University.
3. Gusev, A. A. (2005). EVA Concept and Company Performance Evaluation. *Financial Management*, 1, 57 – 66.
4. Damodaran, A. (2004). *Investment valuation. Tools and Techniques for Evaluating Any Assets; Translation from English*. Moscow: Alpina Business Books.
5. Copeland, T., Koller, T., Murrin, J. (2005). *Valuation, Measuring & Managing the Value of Companies*. Translation from English. Moscow: ZAO "Olympus-Business".
6. Mozenkov, O. V., Kalyuzhny, V. V. (2009). Market Value of Companies in the System of Protection of Corporate Rights of the State. *Finances of Ukraine*, 2, 82–98.
7. Pedchenko, N. S. (2015). The Value of an Enterprise as a Criterion for Evaluating the Effectiveness in the Financial Controlling System. *Bulletin of Sumy State University. The Series "Economics"*, 3, 38 –44.
8. Porokhnya, V. M., Loss, V. O. (2008). Modeling of Economic Value Added at the Enterprise. *Bulletin of the Zaporizhzhya National University. Economic Sciences*, 1, 107 – 114.
9. Stewart, B., Stern, D. (1999). *The Quest For Value. The EVA management guide*. New York: Harper Business.
10. Shevchuk, V. R., Chernobay, L. I. (2007). Concept of Management of Enterprise Finances on the Basis of Economic Value Added. *Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"*, 606: *Management and Entrepreneurship in Ukraine: Stages of Formation and Development Issues*, 108–113.
11. Yook, K. (2000). Estimating EVA using Compustat PC Plus. *Financial Practice and Education*, Fall-Winter, 9(2), 33-37.
12. Seredinska, I. (2010). The System of Indicators of the Management of the Value of the Enterprise. *Economic Analysis*, 5, 167-169.
13. Mykhalitska, N. Ya. (2009). Index Application of the Added Economic Cost in Criterion Quality of Enterprise Market Value Increase. *Scientific Bulletin of UNFU*, 19(13), 204-210.
14. Ostrovska, G. (2008). Formation of Methodological Approaches to the Management of the Value of the Company. *Halytskyi Economic Bulletin*, 5, 3-10.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2017 р.

Костянтин Анатолійович МАМОНОВ

доктор економічних наук,
професор,
завідувач кафедри земельного адміністрування та геоінформаційних систем,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
E-mail: kostia.mamonov2017@gmail.com

Дмитро Олександрович ПРУНЕНКО

доцент кафедри транспортних систем і логістики,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
E-mail: kostia.mamonov2017@gmail.com

**ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ:
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ**

Мамонов, К. А. Оцінка конкурентоспроможності будівельних підприємств: теоретичні аспекти [Текст] / Костянтин Анатолійович Мамонов, Дмитро Олександрович Пруненко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 199-203. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Метою статті є визначення напрямів інтегральної оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств. Для досягнення поставленої мети вирішено завдання: формування моделі оцінки інтегрального показника конкурентоспроможності, характеристика показників, які застосовуються у розробленій моделі.

Доведено, що особливого значення набуває характеристика напрямів оцінки інтегрального показника конкурентоспроможності будівельних підприємств для визначення його впливу на формування та використання інтелектуального капіталу, як засобу, що обумовлює розвиток компанії. Встановлено, що в наявних наукових розробках наведено концептуальні положення щодо визначення напрямів оцінки конкурентоспроможності. Проте залишаються невирішеними питання щодо характеристики інтегрального показника оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств. У наукових розробках відсутні єдині підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств. Зокрема, запропоновано відповідні напрями, які полягають у: здійсненні стандартизації показників; розрахунку часткових коефіцієнтів за відповідними показниками; оцінці інтегрального показника за трьома компонентами: економічним розвитком, життєвим рівнем населення, інвестиційною привабливістю; визначенні узагальнювального інтегрального показника конкурентоспроможності. Окреслено напрями побудови моделі для визначення коефіцієнта конкурентоспроможності підприємств для: ефективності виробничої діяльності; оцінки фінансового стану підприємства; ефективності організації збуту і просування товару на ринку; конкурентоспроможності товару. Розроблено моделі та визначено інтегральний показник конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Ключові слова: будівельні підприємства; конкурентоспроможність; модель; інтегральний показник; інтелектуальний капітал.

Kostiantyn Anatoliiovych MAMONOV

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Head,
Department of Land Administration and GIS,
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
E-mail: kostia.mamonov2017@gmail.com

Dmytro Oleksandrovykh PRUNENKO

Associate Professor,
Department of Transport Systems and Logistics,
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
E-mail: kostia.mamonov2017@gmail.com

**ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION COMPANIES:
THEORETICAL ASPECTS****Abstract**

The purpose of the article is to determine the directions of the integrated assessment of the competitiveness of construction enterprises. To achieve this goal the following tasks should be solved: the formation of a model for the assessment of the integral indicator of competitiveness, the characteristics of the indicators which are used in the developed model. It is proved that the characteristic of directions of estimation of an integral indicator of competitiveness of construction enterprises for determining its influence on the formation and use of intellectual capital, as a means that determines the development of the company, becomes of special significance. The scientific developments conceptual provisions concerning definition of directions of competitiveness estimation are presented. However, the issue of the characteristics of an integrated indicator of competitiveness assessment of construction enterprises remains unresolved. In scientific research there is no common approach to assessing the competitiveness of enterprises. The following directions, which can help to solve the problem, are singled out: implementation of standardization of indicators; calculation of partial coefficients according to the relevant indicators; evaluation of the integral indicator for three components: economic development, living standards of the population, investment attractiveness; defining a generalizing integral indicator of competitiveness. Areas of the model construction for determining the competitiveness of enterprises are determined. They are as the following: efficiency of production activities; assessment of the financial condition of the enterprise; the effectiveness of the organization of sales and promotion of goods on the market; the competitiveness of the goods. The models have been developed. The integral index of competitiveness of construction enterprises has been determined.

Keywords: construction enterprises; competitiveness; model; integral index; intellectual capital.

JEL classification: 010, 032, 038

Вступ

Розвиток будівельних підприємств потребує застосування сучасних напрямів й економічних інструментів, які полягають у формуванні та використанні інтелектуального капіталу. Цей капітал впливає на фінансовий стан будівельних підприємств, обумовлює рівень їх конкурентоспроможності.

У сучасних умовах господарювання України спостерігається гальмування розвитку та зниження ефективності функціонування будівельних підприємств, можливостей протидії впливу внутрішнім і зовнішнім впливам. Тому особливого значення набуває характеристика напрямів оцінки інтегрального показника конкурентоспроможності будівельних підприємств для визначення його впливу на формування та використання інтелектуального капіталу як засобу, що обумовлює розвиток компанії.

Вирішенням питань щодо оцінки рівня конкурентоспроможності займаються вчені: В. Кардаш [1], І. Максимов [2], Т. Пастухова [3], Г. Райко [4] та інші.

У сучасних наукових розробках наведено концептуальні положення щодо визначення напрямів оцінки конкурентоспроможності. Проте залишаються невирішеними питання характеристики інтегрального показника оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Мета та завдання статті

Метою статті є визначення напрямів інтегральної оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств. Для досягнення поставленої мети вирішуються завдання: формування моделі оцінки

інтегрального показника конкурентоспроможності, характеристика показників, що застосовуються у розробленій моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сучасна економічна наука демонструє різні підходи до оцінки інтегрального показника конкурентоспроможності. Зокрема, пропонується визначати цей критерій через призму технічних та економічних параметрів [5].

Г. Райко та А. Хоменко пропонують визначати інтегральний показник конкурентоспроможності на основі взаємопов'язаних етапів:

1. Здійснення стандартизації показників.
2. Розрахунок часткових коефіцієнтів за відповідними показниками.
3. Оцінка інтегрального показника за трьома компонентами: економічним розвитком, життєвим рівнем населення, інвестиційною привабливістю.
4. Визначення узагальнювального інтегрального показника конкурентоспроможності [4].

В. Кардаш визначає рівень конкурентоспроможності шляхом оцінки корисного ефекту та ціни споживання [1].

І. Максимов для визначення коефіцієнту конкурентоспроможності побудував модель, у якій особливе значення мають показники:

- ефективності виробничої діяльності;
- фінансового стану підприємства;
- ефективності організації збуту і просування товару на ринку;
- конкурентоспроможності товару [2].

Аналогічний підхід реалізовано у наукових розробках Т. Пастухової, яка запропонувала модель оцінки інтегрального критерію конкурентоспроможності, який визначається через призму:

- ефективності виробничої діяльності, яка містить показники витрат на одиницю продукції, фондівіддачі, рентабельності товару, продуктивності праці;
- фінансового стану підприємства: коефіцієнтів автономії, платоспроможності, абсолютної ліквідності, оборотності оборотних активів;
- ефективність організації збуту та просування товарів: рентабельність продажу, рівень затовареності продукції, коефіцієнт завантаженості виробничих потужностей, коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту;
- конкурентоспроможність товару: якість і ціна товару [3].

Трансформуючи наявні підходи до визначення інтегрального показника конкурентоспроможності (I_k), у дослідженні запропоновано визначати узагальнювальний критерій за такими моделями (табл. 1).

Для оцінки інтегрального показника конкурентоспроможності будівельних підприємств побудована модель:

$$I_k = K_{p1} \times I_e + K_{p2} \times I_{fc} + K_{p3} \times I_m + K_{p4} \times I_y, \quad (1)$$

де K_{p1} , K_{p2} , K_{p3} , K_{p4} – рангові коефіцієнти, які характеризують вплив показників, що формують інтегральний показник конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Рангові коефіцієнти оцінюються шляхом опитування замовників будівельної продукції, значення яких варіюються від 0 до 1 та визначаються як середні від отриманих результатів експертних оцінок.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, на основі проведеного дослідження запропоновано інтегральний показник оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств та розроблені моделі його визначення.

Встановлено, що у сучасних нестабільних умовах господарювання, наявності зовнішніх і внутрішніх диспропорцій, для забезпечення конкурентоспроможності будівельних підприємств варто розробити та реалізувати заходи, спрямовані на зростання ефективності їх діяльності та зміцнення фінансового стану. Поряд з цим, необхідно переосмислити політику просування будівельної продукції на ринку та значення маркетингових заходів і комплексу дій щодо підвищення якості будівельних об'єктів.

Перспективними напрямками подальших досліджень є:

- визначення практичних напрямів реалізації оцінки інтегрального показника конкурентоспроможності будівельних підприємств;
- встановлення причинно-наслідкових зв'язків між інтегральним показником конкурентоспроможності й відповідним критерієм формування та використання інтелектуального капіталу;

– розробка заходів для зростання рівня конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Таблиця 1. Визначення інтегрального показника конкурентоспроможності будівельного підприємства, відн. од.

Назва показника	Модель визначення
Коефіцієнт рентабельності активів (P_d)	$P_d = \frac{A}{\text{ЧП}}$ де А – середньобалансова вартість активів, тис. грн; ЧП – чистий прибуток, тис. грн
Фондовіддача (Φ)	$\Phi = \frac{\text{ЧД}}{\text{ОЗ}}$ де ОЗ – середньобалансова вартість основних засобів, тис. грн
Коефіцієнт зношення основних засобів (K_3)	$K_3 = \frac{3}{\text{ОЗ}_n}$ де 3 – сума зношення основних засобів, тис. грн; ОЗ _n – первісна вартість основних засобів, тис. грн
Коефіцієнт оборотності активів ($K_{\text{оба}}$)	$K_{\text{оба}} = \frac{\text{ЧД}}{\text{ОА}}$ де ОА – середньобалансова вартість оборотних активів.
Індекс ефективності діяльності будівельного підприємства (I_e)	$I_e = K_1 \times P_d + K_2 \times \Phi + K_3 \times K_3 + K_4 \times K_{\text{оба}}$ де K_1, K_2, K_3, K_4 – вагові коефіцієнти, що визначають вплив показників на ефективність діяльності будівельного підприємства.
Коефіцієнт фінансової автономії (K_a)	$K_a = \frac{\text{ВК}}{\text{ДФ}}$ де ВК – сума власного капіталу будівельного підприємства, тис. грн; ДФ – сума джерел фінансування, тис. грн
Коефіцієнт фінансування (K_ϕ)	$K_\phi = \frac{\text{ВК}}{\text{ПК}}$ де ПК – сума позикового капіталу будівельного підприємства, тис. грн
Коефіцієнт рентабельності діяльності (P_d)	$P_d = \frac{\text{ЧД}}{\text{ЧП}}$ де ЧД – чистий дохід від реалізації будівельної продукції, робіт, послуг, тис. грн; ЧП – чистий прибуток, тис. грн
Співвідношення собівартості реалізованої продукції і чистого доходу від реалізації продукції (C_n)	$C_n = \frac{C_v}{\text{ЧД}}$ де C_v – сума собівартості реалізованої продукції будівельної продукції
Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{\text{ал}}$)	$K_{\text{ал}} = \frac{\text{ГК}}{\text{ПЗ}}$ де ГК – сума грошових коштів будівельного підприємства, тис. грн; ПЗ – сума поточних зобов'язань, тис. грн
Індекс фінансового стану будівельного підприємства ($I_{\text{фс}}$)	$I_{\text{фс}} = a_1 \times K_a + a_2 \times K_\phi + a_3 \times P_d + a_4 \times C_n + a_5 \times K_{\text{ал}}$ де a_1, a_2, a_3, a_4, a_5 – вагові коефіцієнти, що визначають вплив показників на фінансовий стан будівельного підприємства.
Індекс ефективності маркетингової діяльності будівельного підприємства (I_m)	визначається на основі анкетування замовників будівельної продукції
Індекс якості будівельної продукції (I_n)	визначається на основі анкетування замовників будівельної продукції

Список літератури

- Кардаш, В. Я. Конкурентоспроможність товару та її показники [Електронний ресурс] / В. Я. Кардаш. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/112/44/1/5/>.
- Максимов, И. С. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия / И. С. Максимов // Маркетинг. – 1996. – № 3. – С. 33-39.
- Пастухова, Т. Ю. Метод розрахунку конкурентоспроможності підприємства, застосований на теорії ефективної конкуренції. [Електронний ресурс] / Т. Ю. Пастухова. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2012_03_15/ek1_pastuhova.php.
- Райко, Г. О. Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності регіону / Г. О. Райко, А. С. Хоменко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/20130214_econ/8_homenko.htm.

-
5. Визначення інтегрального показника конкурентоспроможності за технічними та економічними характеристиками. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1723011548873/marketing/viznachennya_integralnogo_pokaznika_konkurentospr_omozhnosti_tehnichnimi_ekonomichnimi_harakteristikami.

References

1. Kardash, V. Ja. *Konkurentospromozhnist' tovaru ta ii pokazniki*. Retrieved from: <http://studentbooks.com.ua/content/view/112/44/1/5/>.
2. Maksimov, I. S. (1996). Ocenka konkurentosposobnosti promyshlennogo predpriyatija. *Marketing*, 3, 33-39.
3. Pastuhova, T. Ju. *Metod rozrahunku konkurentospromozhnosti pidpriemstva, zastonovaniy na teorii effektivnoi konkurencii*. Retrieved from: http://www.confcontact.com/2012_03_15/ek1_pastuhova.php.
4. Rajko, G. O. & Homenko, A. S. *Rozrahunok integral'nogo pokaznika konkurentospromozhnosti regionu*. Retrieved from: http://www.confcontact.com/20130214_econ/8_homenko.htm.
5. *Viznachennja integral'nogo pokaznika konkurentospromozhnosti za tehnicnimi ta ekonomichnimi harakteristikami*. (n. d.). Retrieved from: http://pidruchniki.com/1723011548873/marketing/viznachennya_integralnogo_pokaznika_konkurentospr_omozhnosti_tehnichnimi_ekonomichnimi_harakteristikami.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2017 р.

Інна Миколаївна ПОВОРОЗНЮК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра технологій та організації туризму і готельно-ресторанної справи,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
E-mail: Inna-173@ukr.net

**ЕФЕКТИВНА СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ –
ЗАПОРУКА УСПІХУ НА РИНКУ ПОСЛУГ**

Поворознюк, І. М. Ефективна система мотивації персоналу індустрії гостинності – запорука успіху на ринку послуг [Текст] / Інна Миколаївна Поворознюк // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 204-212. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Ефективна система мотивації персоналу в індустрії гостинності є головним та рушійним фактором розвитку підприємств усіх форм господарювання. Саме від ефективної роботи персоналу залежить задоволеність клієнта у сфері послуг, тим самим забезпечується якість послуг на підприємстві, що є однією з основних форм підвищення його конкурентоспроможності та прибутку.

Мета. Метою статті є наукове опрацювання теоретичних, методичних питань системи мотивації персоналу індустрії гостинності як в Україні, так і за кордоном, виявлення пропозицій щодо створення справедливої винагороди за працю, надання співробітнику як морального, так і матеріального задоволення від досягнутих результатів у роботі.

Результати. У результаті дослідження запропоновано на підприємствах індустрії гостинності застосовувати напрям персонал-маркетингу. Цей комплекс заходів передбачає підбір кадрів, здатних забезпечити досягнення цілей і завдань підприємств сфери гостинності, який би досліджував їх внутрішні мотиви до праці та цінності, з'ясував би реальні потреби працівників.

З метою посилення матеріальної та моральної зацікавленості в професійному навчанні, цілеспрямованому плануванні трудової кар'єри, під час розроблення та покращення механізму стимулювання роботодавців і найманих працівників доцільно враховувати досвід країн з розвинутою економікою у цій сфері. Але треба на нинішньому етапі поєднувати і доповнювати вітчизняний і зарубіжний досвід у сфері матеріальної мотивації персоналу і у кожній галузі треба розробити, апробувати, поширити різні, пристосовані до конкретних умов сучасні системи матеріального стимулювання.

Виявлено, що система мотивації для працівників індустрії гостинності є важливим чинником для якісного продажу послуг.

Ключові слова: мотивація; персонал; стимулювання; оплата праці; управління.

Inna Mykolaivna POVOROZNYUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Technology and Tourism Organization and Hotel and Restaurant Business,
Uman State Pedagogical University named after Pavlo Tychyna
E-mail: Inna-173@ukr.net

**EFFECTIVE PERSONNEL MOTIVATION SYSTEM FOR HOSPITALITY INDUSTRY
AS A PRECONDITION OF SUCCESS IN THE SERVICES MARKET**

Abstract

Introduction. The efficient system of personnel motivation in the hospitality industry is the main and driving factor for the development of enterprises of all forms of management. The client's satisfaction in the service sector depends on the effective work of the personnel. It can ensure the quality of the services at the enterprise, which is one of the

main ways to increase its competitiveness and profit.

Goal. The purpose of the article is to study theoretical and methodological issues of the system of motivation of hospitality industry personnel both in Ukraine and abroad, to find out proposals for creating a fair remuneration for work, to provide the employee with both moral and material satisfaction from the results he or she achieves in the work.

Results. The hospitality industry companies have been asked to apply the key points of personnel marketing. This set of measures provides effective recruitment. The personnel should be capable to achieve the goals and objectives of the hospitality industry, which would investigate their internal motives for labour and value. It can also clarify the real needs of employees.

In order to increase the material and moral interest in professional training, the purposeful planning of a career, when developing and improving the mechanism for stimulating employers and employees, it is important to take into account the experience of developed economies in this area. But at this stage, it is necessary to combine and domestic and foreign experience in the field of material motivation of staff.

It is found out that the system of motivation for the hospitality industry is an important factor for the sale of quality services.

Keywords: motivation; personnel; stimulation; payment; management.

JEL classification: M54

Вступ

У сучасних умовах господарювання повсюдно збільшується значення сфери послуг. Україна як держава з великим потенціалом також має таку тенденцію. Індустрія гостинності на сьогодні стає однією з найбільш динамічних сфер економіки.

Проте існують проблеми, через які українська індустрія гостинності стає неконкурентоспроможною, і основною з них постає персонал. Саме персонал в індустрії гостинності відіграє важливу роль, тому в інтересах управління кожного підприємства цієї сфери необхідно забезпечити сприятливі умови для роботи своїх працівників.

Вивчення питання мотивації персоналу, її сутності, методів та моделей досліджувалася відомими науковцями: А. Афоніном, І. Бондаром, Ф. Герцбергом, Ф. Гілбретом, Т. Кір`яном, А. Колотом, Е. Лібановою, А. Маслоу, А. Смігом, Е. М. Статлером, В. Петюхом та багатьма іншими. Проте дослідження питань ефективної системи мотивації персоналу в індустрії гостинності вимагає дедалі більшої уваги.

Мета статті

Метою статті є наукове опрацювання теоретичних, методичних питань системи мотивації персоналу індустрії гостинності як в Україні, так і за кордоном та виявлення пропозицій щодо створення справедливої винагороди за працю, надання співробітнику як морального, так і матеріального задоволення від досягнутих результатів у роботі.

Виклад основного матеріалу дослідження

Розвиток індустрії гостинності в Україні ставить нові вимоги до форм та методів управління персоналом. Адже останній є найважливішою складовою діяльності підприємств індустрії гостинності, невичерпним резервом підвищення ефективності діяльності та основою стратегічного потенціалу.

Я. М. Сало пише: «Гостинність – це одне з багатьох понять про цивілізацію. Завдяки сильному і постійному прогресу це поняття, за участі великого потоку часу, перетворилося на одну із найпотужніших індустрій 21 століття, у якій працюють й розвиваються мільярди людей. Вони створюють величезне й безперервне споживання послуг» [1]. Тому ефективна система мотивації працівників сфери гостинності повинна відіграти провідну роль у презентації вітчизняної гостинності, що забезпечить її розвиток та переваги у світі.

Сьогодні у науковій літературі існує безліч формулювань щодо сутності мотивації праці, її значення та ролі.

Мотив – це спонукання до дії, але в основі його може бути як стимул (винагорода, підвищення по службі, адміністративна ухвала – наказ, розпорядження тощо), так і особисті причини (почуття обов'язку, відповідальність, страх, благородство, прагнення до самовираження тощо) [2, с. 10-11].

За словами А. М. Колота, стимул перетворюється на мотив лише тоді, коли він усвідомлений людиною, сприйнятий нею. Тобто, якщо премія (стимул) стала мотивом поведінки і діяльності конкретного працівника, необхідно, щоб він усвідомив її як справедливу винагороду за працю. Тоді намагання заслужити премію сприятиме підвищенню ефективності праці. Проте для деякої частини працівників, котрі не мають надії отримати премію (низька фахова підготовка, недисциплінованість

тощо), ця можлива винагорода не трансформується в мотив, залишаючись на рівні потенційного стимулу [2, с. 11].

Мотивація праці поєднує в собі потреби, інтереси і мотиви особистості і виникає вона тільки при діалектичному поєднанні потреб і стимулів. Стимули можуть трансформуватися в мотиви лише тоді, коли самі стимули відповідають інтересам особистості. Найбільш сильні і стійкі мотиви виникають у тому випадку, якщо, будучи об'єктивними, стимули переходять у суб'єктивні інтереси, а останні – в особисту потребу.

Мотивація праці є функцією місії трудової активності людини протягом всього її життя, а в основі цієї місії лежить місія життєіснування людини, яка містить якість головної складової місії трудової активності.

Якщо мотивація праці всередині людини визначається місією його життєіснування і місією трудової активності, то зовні вона має вплив, з одного боку, життєвих обставин, а з іншого – дії різного роду стимулів, які створюються в суспільстві для активізації трудового потенціалу його членів.

Поведінка людини визначається не одним мотивом, а їх сукупністю. Мотиви трудової діяльності людини різнобічні і визначаються багатьма обставинами. Процес формування мотиву до активної праці – це складний і поки що не до кінця вивчений психологами і соціологами процес. Але можна сказати, що формування трудової мотивації відбувається під дією внутрішніх та зовнішніх факторів. Внутрішні фактори пов'язані з трудовою діяльністю, а саме: зі змістом праці, прагненням до підвищення професійної майстерності, самореалізації до праці. Тобто вона створює основу для формування найвищого типу відносин до праці як засобу самореалізації особистості.

А до зовнішніх факторів належать фактори, які знаходяться поза межами праці, це: оплата праці, управління персоналом, умови праці, і т. д., тут праця виступає як ціна за отримання різних благ.

Мотивація є зовнішня (обумовлена зовнішніми обставинами), внутрішня (виникла всередині самої людини), позитивна (заснована на позитивних стимулах: премія; поїздка т. д.), негативна (заснована на негативних стимулах: штраф, догана), стійка (заснована на потребах людини), нестійка (постійно вимагає додаткового підкріплення); матеріальна (премія, збільшення заробітної плати, разова виплата бонусів і т. д.) та моральна (підвищення за посадою, диплом кращого співробітника, самореалізація, фотографія на стенді і т. д.) [3].

Мотивація праці в індустрії гостинності передбачає матеріальну винагороду і матеріальне заохочення. І саме ефективність трудової діяльності залежатиме від неї. І, як показує світовий досвід діяльності підприємств індустрії гостинності, розуміння керівництвом значення трудового потенціалу є запорукою успіху на ринку послуг.

Як зазначає Т. В. Вакуленко: «Кадри вирішують все». Персонал надає клієнту не просто обслуговування, а гостинність і досягає своєї головної мети – задоволеність клієнта, що іноді важливіше навіть за отримання прибутку. Саме люди, які працюють у готелі, створюють те, що в майбутньому приносить або успіх, або невдачу підприємству [4].

На нашу думку, на сучасному етапі господарювання саме в управлінні кадрами перешкоджають управлінські стереотипи та недостатня професійна підготовка працівників служб управління. Тому зростання професійного потенціалу керівника, рівня його компетентності у вирішенні дедалі складніших ситуацій залежить насамперед від тривалості його практичної діяльності. Практичний досвід допомагає керівникові віднаходити найефективніші методи управління, озброює його вмінням раціонально організувати працю підлеглих, ефективно мобілізувати творчу ініціативу колективу.

Між іншим, досить таки ефективним методом розвитку навичок персоналу є міжнародний обмін спеціалістами [5, с. 272].

Американські вчені Вудс і Макаулей у ході дослідження готельних і ресторанних компаній прийшли до висновку, що в індустрії гостинності порівняно з іншими видами бізнесу, більш поширена плінність кадрів, що негативно впливає на мотивацію персоналу і, відповідно, на задоволення потреб клієнтів [6].

Тому в американських компаніях істотною рисою в управлінні персоналом є глибоке знання керівником своїх підлеглих.

На кожному підприємстві з урахуванням форм власності повинен існувати власний механізм господарювання, в межах якого має працювати вся система матеріального стимулювання. В Україні стимулювання працівників з метою спонукання їх до продуктивної праці було і залишається серйозною проблемою. Відірваність заробітної плати від кінцевих результатів роботи призвела до того, що люди переважно спрямовували свої зусилля не на підвищення ефективності праці, а на здобуття тих чи інших матеріальних благ та пільг. Але хочеться звернути увагу на зарубіжний досвід матеріального стимулювання працівників.

Зокрема в Японії система стимулювання праці будується з урахуванням професійної майстерності, віку, стажу роботи, результативності праці. Відмітною особливістю японської моделі є застосування окремими фірмами довічного найму, заснованої на традиційному японському

патерналізмі. Така система оплати праці містить помісячну зарплату, 2 премії на рік та одноразову допомогу при виході на пенсію [7, с. 14].

Також вона обов'язково передбачає навчання, ротацію та перекваліфікацію кадрів. Навчання, ротація та перекваліфікація кадрів існують як єдиний мотиваційний механізм, який сприяє забезпеченню підприємства висококваліфікованими кадрами, відданими підприємству, вмотивованими до реалізації особистісних професійних, інтелектуальних та творчих здібностей.

У такому вмотивованому середовищі працівнику вигідніше працювати більше та краще, якщо його зусилля скеровані на вирішення завдань, які поставлені перед підприємством. У таких умовах працівників цікавлять навіть стратегічні цілі, оскільки від їх досягнення у майбутньому залежатимуть результати діяльності підприємства, які визначають доходи конкретних працівників.

Ще однією яскравою характерною особливістю японської системи мотивації персоналу є врахування життєвих пікових ситуацій, яких може бути п'ять–шість за життя кожного працівника.

Після закінчення університету в 22 роки японець розпочинає працювати і отримує зарплатний мінімум, який визначений та передбачений законодавством. Через шість–сім років японець одружується, і його зарібок автоматично збільшується на 5–7 %. Наступний життєвий пік зумовлений появою дитини, у зв'язку з чим влада рекомендує усім роботодавцям додатково збільшувати зарібок ще на певний відсоток. Така особливість відображає турботу влади та роботодавців про добробут кожного працівника [8].

У британських фірмах набули поширення заохочувальні подарунки. Так у компанії «BritishTelekom» нагороджують коштовними подарунками і туристичними путівками. Процедура нагородження здійснюється відповідно до досягнутих успіхів: на робочих місцях, на публічних заходах і святкуваннях.

Якщо звернутися до практики преміювання в США, то там вже тривалий час діє дві системи. Це система Скенлона і Ракера.

Перша заснована на розподілі між працівниками і компанією економії витрат на зарібну плату, отриманої в результаті підвищення ефективності праці. Ця економія розподіляється у пропорції 1 до 3 між компанією і працівниками.

Система Ракера базується на формуванні преміального фонду залежно від збільшення умовно чистої продукції (послуги) у розрахунку на один долар зарібної плати. Застосування цієї системи передбачає встановлення так званого стандарту Ракера – частки фонду оплати праці в обсязі умовно чистої продукції (послуги), яка визначається як середня величина за останні роки.

Розмір преміального фонду визначається таким чином: фактичний обсяг умовно чистої продукції (послуги) помножується на «стандарт Ракера». З розрахованої величини вилучається фактична виплачена працівникам зарібна плата. Сума, що залишилась, розглядається як результат підвищення ефективності виробництва, і значна її частка спрямовується на преміювання персоналу. При визначенні розміру премії конкретних працівників до уваги беруться переважно якісні показники їх діяльності [9, с. 16].

Можна сказати, за оцінкою фахівців західних фірм, запровадження зазначених форм матеріального стимулювання сприяє формуванню у персоналу підприємницького мислення, зацікавленості у розвитку фірми, залучення до процесу прийняття рішень. Але слід розуміти, що на нинішньому етапі треба поєднувати і доповнювати вітчизняний і зарубіжний досвід у сфері матеріальної мотивації персоналу і у кожній галузі треба розробити, апробувати, поширити різні, пристосовані до конкретних умов сучасні системи матеріального стимулювання. Ці методи будуть стимулювати людину до праці і дадуть їй до зарібної якусь додаткову платню.

В Україні проблеми мотивації персоналу були і залишаються в центрі уваги. Адже фахівці одного рівня, які працюють у різних підрозділах, отримують неоднакову винагороду; неоднакова зарібна плата співробітників одного рівня; система оплати праці непрозора та має велику кількість складових, що значно ускладнює процес розрахунку. Більшість підприємств індустрії гостинності зацікавлені сплачувати своїм співробітникам лише мінімальні оклади, а не змінювати їх відповідно до розвитку світового ринку праці.

Поясненням тут є те, що інтереси найманого працівника і роботодавця не збігаються, бо вони мають деяку різницю. Адже інтерес працівника полягає у збільшенні розміру винагороди, але вона може бути реалізована тільки за рахунок додаткових витрат роботодавця або ж у збільшенні знову створеної вартості. Саме стимулювання за результати виробництва, яке характеризує перш за все знову створена вартість, покликана зняти цю різницю. Система стимулювання повинна передбачити такий механізм розподілу результатів виробництва, який дозволить реалізувати інтереси найманих працівників і роботодавців.

Як пише Є. Посадсков, у західних економіках немає проблем з мотивацією і трудовою мораллю – люди звикли працювати якісно. У нас такі традиції втрачені. Адже гарантована зарібна плата поза залежністю від результатів праці – повернення до соціалістичних принципів організації зарібної плати

або, в гіршому випадку, коли ледар і талант отримували порівно відповідно до встановлених тарифних ставок чи окладів. Гарантовані ставки чи оклади протидіють ринковим відносинам, оскільки не стимулюють працівників до високопродуктивної праці. Така організація оплати не відповідає принципу розподілу за працю в його класичному розумінні, постільки допускає однакову винагороду за неоднаковий трудовий внесок [10, с. 78].

В умовах ринку обов'язково повинна бути залежність оплати індивідуальної праці від показників роботи підприємства. Механізм матеріального стимулювання повинен будуватися на принципі залежності заробітної плати кожного робітника як і від особистого внеску, так і від кінцевих результатів роботи колективу.

За часів командно-адміністративної економіки державою було вилучено у трудових колективах більшу частину доходів. Склалося так, що добробут людей щораз менше залежав від їхньої ініціативи, власних трудових зусиль. Адже відірвання працівників від результатів праці веде до неякісної роботи працівників, що в сучасних умовах не виведе підприємство на належний конкурентний рівень.

На практиці залежно від рівня розвитку працівника і його можливостей зовнішні мотиви переходять у внутрішні, і вихідним моментом у цьому виступає матеріальна зацікавленість.

Матеріальну зацікавленість дає робота, у результаті якої є можливість придбати певну кількість життєвих благ для задоволення первинних потреб, і якщо ця зацікавленість у процесі праці заохочується колективом, суспільством, то тоді виникає новий вид мотивації, де внутрішньоколективні відносини, спілкування з колегами і усвідомлення значення своєї праці є найвищим і якісним носієм робочої сили.

Керівникам, які хочуть посилити мотивацію працівників до праці, теорія очікування дає для цього різні можливості. Оскільки люди володіють неоднаковими здібностями, то і винагороду вони оцінюють по-різному. Тому керівникам необхідно зіставити передбачувану винагороду з потребами працівника і привести їх у відповідність між собою, а також необхідно встановити співвідношення між досягнутими результатами.

Відповідно до цієї теорії досягнуті результати залежать від прикладених працівником зусиль, його здібностей і характерних особливостей, а також від пізнання ним своєї ролі. Рівень прикладених зусиль буде визначатися цінністю винагороди, ступенем задоволеності в тому, що такий рівень зусиль дійсно потягне за собою виправданий рівень винагороди.

У сучасних умовах господарювання недостатньо зацікавити працівника тільки в результатах його індивідуальної праці. Якими б високими не були показники роботи окремого працівника або групи працівників, якщо підприємство не завершить виробничий цикл, не виробить продукції (послуг) стільки, скільки потрібно, не досягне кінцевих результатів (прибутку), значить буде проблемно отримати за свою високопродуктивну працю гідну винагороду. Тому під дією встановлення жорсткої залежності доходу працівника від індивідуальних результатів роботи і кінцевого підсумку фінансово-господарської діяльності трудового колективу необхідно забезпечувати зацікавленість людини в результативності не тільки особистою працею, але й працею колег, виробництва, підприємства загалом. Необхідно організувати так працю і створити мотивуючі чинники, щоб кожний робітник прикладав максимум зусиль для виконання поставлених задач, незалежно від своїх особистих проблем. Робітник повинен бачити пряму залежність між своєю повсякденною діяльністю і можливістю отримати достойну винагороду.

Головним чинником у матеріальному стимулюванні залишається винагорода працівників за індивідуальний внесок в ефективну роботу свого підприємства. Ефективність праці залежить від особистих якостей працівника, від того, наскільки повно він використовує свої можливості.

Звідси випливає, що підвищення ефективності праці веде до зростання її продуктивності, що покращує результативність всього бізнесу, тому якщо від прикладених зусиль і таланту працівника залежить кількість і якість виробленої продукції (послуг), винагорода за ефективну працю є вирішальним елементом в оплаті праці. Винагорода за зростання ефективності праці стимулює працівника працювати з максимальною віддачею.

У сучасній ринковій економіці виробництво вимагає від працівника не тільки самого виробництва продукції (послуг), а й реагування на нововведення, на підтримку безперебійного виробничого процесу, на відповідальність і здатність ухвалювати рішення.

Роботодавець не може платити працівникам менше, ніж їм необхідно для відтворення свого існування і водночас не може платити їм більше тої величини, яка може бути вирахована із виручки від реалізації продукції (послуг) підприємства без того, щоб не порушити можливість виплати обов'язкових платежів (внесення податків, погашення кредиторської заборгованості і т. д.), а також не лишити самого підприємця суспільно нормального доходу на вкладений капітал (у протилежному випадку йому взагалі немає смислу вкладати свій капітал у виробництво, а без такого вкладення не було б і самого підприємства).

Керівники підприємства виступають як його працівники, найняті власником. Відповідно їх заробітна плата виплачується в межах верхньої межі фонду оплати праці. Якщо ж сам власник – наймач

виступає як керівник підприємства, то він, крім доходу на вкладений капітал, отримує зарплату керівника, хоча в системі бухгалтерського обліку може і не оформляти цього факту, отримуючи винагороду в складі прибутку. Звідси постає питання: де ж залежність із затратами або результатами праці.

У сучасних умовах працівник за мінімальну винагороду за свою працю, при умові найму на повний робочий день, повинен віддати роботодавцю певну суспільну мінімальну норму затрат праці, що є умовою виплати йому мінімальної заробітної плати. У такому випадку прослідковується певна тенденція між затратами праці і розподілом життєвих благ по праці. Заробітна плата, хоча і є основною формою розподільчих життєвих благ по праці, не вичерпує собою такого розподілу. Працівник і члени його сім'ї не тільки в умовах соціалізму, а і в трансформаційній економіці отримують блага без їх оплати (за них платить суспільство і держава) із складу суспільних фондів споживання. Цей термін застосовується в умовах соціалізму. Але є всі умови вживати його і в наш час.

Ми завжди вважали, що блага із суспільних фондів споживання (вони можуть створюватися як на рівні держави, регіону так і окремого підприємства) розподіляються не за працею, а за потребами. Однак це не так. Блага із суспільних фондів споживання переважно розподіляються за потребами, але при цьому в багатьох випадках враховуються і результати праці тих, на чію користь розподіляються блага.

Наприклад, оплата праці тимчасової непрацездатності, виплата пенсії, безкоштовно лікування, можливість користуватися послугами будинків відпочинку і санаторіїв, спортивних і культурних закладів і т. д. Тобто тут диференціюються категорії громадян залежно від їх трудових заслуг. Тому можна сказати, що працівники користуються цими благами із суспільних фондів споживання у міру величини цих фондів, які були створені їх працею. Розподіл благ із суспільних фондів споживання всередині підприємства здійснюється, з одного боку, за потребами, а з іншого – з урахуванням якості затрат праці (рівень кваліфікації, відповідальність і т. д.) і її результатами.

Винагорода працівника за працею не обмежується розподілом життєвих благ, які надходять у його розпорядження відповідно до затрат і результатів праці. Крім того, працівник може винагороджуватися за свою працю самим характером цієї праці, але в тому випадку, якщо в її процесі він має можливість виявити власний професійний творчий потенціал. При перетворенні праці в першу життєву необхідність людини така винагорода самим процесом праці виступає як її головна винагорода і вона явно вивиснується над розподілом життєвих благ за працею.

Щоб праця стала першою життєвою потребою людини, необхідно, щоб людина володіла такими якостями:

- достатньо вираженим творчим потенціалом;
- високим рівнем професіоналізму;
- задоволеністю самим процесом праці;
- достатньо високим рівнем матеріального добробуту, щоб не змінювати найкращу роботу, але менш оплачувану на ту, яка оплачується більш високо, але не приносить радості.

Нині більшість членів позбавлена можливості проявити свій творчий потенціал, що є елементом недостатнього розвитку сучасного суспільства.

Крім розподілу життєвих благ за працею і винагороди самим процесом праці, працівник може винагороджуватися певним професійним статусом. Цей вид винагороди має моральний характер, але може закріплюватися певними матеріальними пільгами, серед яких, наприклад, безкоштовне житло, лікування, проїзд у транспорті і т. д.

В умовах найманої праці об'єктивною необхідністю є винагорода залежно від її затрат і результатів, що здійснюється в трьох основних формах, одна з яких має обов'язковий характер – це розподіл життєвих благ за працею, а дві інші – винагорода творчим процесом праці і соціально-професійним статусом працівника. Ці форми виникають тільки в певних умовах, пов'язаних з рівнем розвитку суспільства і людської особистості; у міру такого розвитку дві останні форми починають перевищувати над першою, а вона перетворюється в додаток, що доповнюється до перших двох форм.

Основним елементом матеріального стимулювання зростання і підвищення ефективності виробництва в нашій країні є оплата праці (заробітна плата). Вона становить не внутрішній мотив праці, а стимул до неї, тобто зовнішню дію на суб'єктів праці. Там де заробітна плата не пов'язана зі стимулюванням зростання виробництва окремого працівника або цей зв'язок важко виявити, тобто оцінити індивідуальний внесок працівника або групи працівників у загальних результатах діяльності підприємства, застосовуються відповідні форми і системи оплати, а також системи преміювання і стимулювання.

Організація матеріального стимулювання полягає в розробці та впровадженні дієвих систем показників, які мають містити взаємопов'язані механізми як основної, так і додаткової оплати праці працівників усіх категорій. При цьому у жодному разі не слід відкидати ті показники або системи показників, які пройшли випробування часом і залишились дієздатними в нових умовах господарювання. Ці показники (системи показників) матеріального стимулювання повинні бути

спрямовані на вирішення стратегічних завдань підприємства, відображати результати праці як окремого працівника, так і виробництва загалом.

Заробітна плата – це особлива грошова форма, яка розподіляє блага між учасниками трудового процесу. Частина благ розподіляється з урахуванням витрат і результатів праці, безпосередньо в натуральній формі переважно у вигляді певних пільг.

Заробітна плата взаємодіє з продуктивністю праці і її ефективністю як на рівні підприємства, так і в суспільстві, тому якщо вона встановлена на оптимальному рівні, тобто не занижена відносно вартості, створюваної працею працівника, то її підвищення можливе лише із зростанням продуктивності праці і підвищенням його ефективності. Цього співвідношення необхідно дотримуватися на кожному окремому підприємстві і в масштабах національної економіки.

Отже, можна сказати, що заробітна плата повинна виплачуватися на основі затрат праці (з урахуванням кількісних і якісних параметрів), а частина – відповідно до його результатів. Відношення цих двох складових визначається алгоритмом економічної поведінки роботодавця в конкретних техніко-економічних умовах виробництва, а також реакцією найманих працівників. Але жодна із цих двох складових не повинна виходити за мінімальні і максимальні межі оплати праці.

За словами японського вченого Х. Като, в період постійної і швидкої зміни техніки і технології ефективні системи заробітної плати вже не можуть бути засновані на таких застарілих принципах, як загальноосвітній рівень і досвід робітника. Вони повинні спиратися на більш сучасні принципи, які відповідають новому етапу науково-технічного прогресу, новітній технології і технології виробництва. До їх числа він відносить три основних фактори: «дзу» (розум), «мі» (тіло) і «сін» (дух) працівника. Розшифровуючи суть цієї філософської тріади, вчений пише: «Отож, що ж необхідно враховувати при управлінні найманим персоналом? По-перше, професійні знання робітника. По-друге, наявність у нього волі і фізичних можливостей реалізовувати ці знання. І по-третє, не можна забувати його душевний стан» [11, с. 109].

Тому досвідчені власники індустрії гостинності бізнесу повинні добре розуміти, що потрібно зробити, щоб розвиватися, мати успіх у конкуруючому середовищі і забезпечити успішний розвиток ресторану, готелю. Власникам потрібно оптимізувати віддачу від вкладень капіталу не тільки у матеріальні та фінансові ресурси, а й у людські. Тобто створити комфортні умови для праці, вміти проаналізувати і запроваджувати актуальні методи роботи, мотивувати та підтримувати ініціативу своїх працівників, навчати та розвивати їхні вміння й навички.

Адже ми знаємо, що на сучасному етапі розвитку вирішальну роль у забезпеченні сталих темпів економічного зростання відіграє людський капітал і надзвичайно важливо, щоб підприємці, держава сприяла його розвитку та формуванню. Він є основою економічного зростання в будь-якій галузі, а не природні ресурси. Цей висновок підтверджують Корея, Сінгапур, Тайвань, які, не маючи власної ресурсної бази, але володіючи високоякісним людським капіталом, досягли значних успіхів у глобальній конкуренції.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Досліджуючи систему мотивації персоналу, наголосимо, що для наших українських підприємств індустрії гостинності необхідно розробляти чіткі та прозорі критерії оцінки персоналу, звернути значну увагу на добір кадрів відповідної кваліфікації.

Оскільки індустрія гостинності спирається на принципи гостинності, які характеризуються щедрістю і товариськістю у ставленні до гостей, то працювати у цій сфері повинні тільки добропорядні, щирі, ввічливі люди, які часто і охоче посміхаються.

І це підтверджено досвідом відомого організатора і управлінця готельним господарством Елсвота М. Статлера, якого в США шанують як видатного представника готельного бізнесу всіх часів і народів [12].

Останнім часом в індустрії гостинності застосовують напрям персонал-маркетингу. Це комплекс заходів щодо добору кадрів, здатних забезпечити досягнення цілей і завдань підприємств сфери гостинності. Саме це допомогло б з добору кадрів для підприємств тому, що саме в індустрії гостинності найбільш висока плінність кадрів, відсутність спеціальних знань і навиків, мала імовірність кар'єрного зростання. Цей напрям досліджував би їх внутрішні мотиви до праці та цінності, з'ясовував би реальні потреби працівників.

З метою посилення матеріальної та моральної зацікавленості в професійному навчанні, цілеспрямованому плануванні трудової кар'єри, під час розроблення та покращення механізму стимулювання роботодавців і найманих працівників доцільно враховувати досвід країн з розвинутою економікою у цій сфері.

Також необхідно частіше реалізовувати спілкування працівників між собою та безпосередньо з керівництвом різних рівнів; проводити більше корпоративних свят, конкурсів між різними відділами підприємства для зближення колективів, з цінними призами для кращих працівників. Поліпшувати

умови праці працівників; надавати (або розширювати) соціальний пакет (страхування життя, медичне та пенсійне страхування, оплата транспортних витрат і мобільного зв'язку та ін.); розширювати повноваження працівника; дозволяти йому брати участь у прийнятті рішень; створити диференційовану систему винагороди; просування по службі; запроваджувати на підприємствах індустрії гостинності гнучкий графік роботи; обов'язково повинна бути особиста подяка від керівництва в усній або письмовій формі, привітання з днем народження; в колективі повинна бути доброзичлива атмосфера; завжди працівники повинні мати відсоток від економічного ефекту, премії, гідну заробітну плату, пам'ятні подарунки; пільги та привілеї: путівки на відпочинок; квитки на концерти; можливість використання службового автомобіля, знижки на харчування, допомога в навчанні та ін.

Список літератури

1. Сало, Я. М. Організація обслуговування населення на підприємствах ресторанного сервісу. Ресторанна справа: довідник офіціанта / Я. М. Сало. – Львів: Афіша, 2007. – 301 с.
2. Колот, А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: навч. посібник / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.
3. Секреты мотивации персонала в ресторанном бизнесе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://e.vkusov.net/it/item/103>.
4. Вакуленко, Т. В. Сучасні аспекти управління персоналом на підприємствах готельного господарства [Електронний ресурс] / Т. В. Вакуленко. – Режим доступу: <file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/768-1834-1-PB.pdf>.
5. Томаля, Т. С. Особливості управління персоналом на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу [Текст] / Т. С. Томаля // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 2, т. 2. – С. 271-274.
6. Измайлова, Н. В. Гостиницы Москвы: поведение человека в организации (в вопросах и ответах): учеб. пособие / Н. В. Измайлова, М. В. Кобяк, А. В. Чернышев. – М.: [б. и.], 2000. – Ч. 1. – 488 с.
7. Рябоконь, В. П. Адаптація системи мотивації праці до умов ринку / В. П. Рябоконь // Фінанси України. – 2001. – № 5. – С. 10-16.
8. Андрійчук, Ю. А. Зарубіжний досвід мотивації персоналу в розрізі японської моделі / Ю. А. Андрійчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2016_846_4.
9. Колот, А. Зарубіжний досвід матеріального стимулювання персоналу / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 1998. – №1. – С. 16-21.
10. Посадсков, Є. Стимулирующие системы: опыт и современная практика / Є. Посадсков // Человек и труд. – 2002. – №4. – С. 76-80.
11. Хлынов, В. Япония: становления новой модели управления трудом / В. Хлынов // Мировая экономика и международные отношения. – 1993. – №2. – С. 102-110.
12. Браймер, Р. Основы управления в индустрии гостеприимства: [пер. с англ.] / Роберт Браймер. – М.: Аспект-Пресс, 1995. – 245 с.

References

1. Salo, Ya. M. (2007). Orhanizatsiya obsluhovuvannya naseleenny na pidpryyemstvakh restorannoho servisu. *Restoranna sprava: dovidnyk ofitsianta*. L'viv: Afisha.
2. Kolot, A. M. (1998). *Motyvatsiya, stymulyuvannya y otsinka personalu*. Kyiv: KNEU.
3. *Sekrety motivatsii personala v restorannom biznese*. (n.d.). Retrieved from: <http://e.vkusov.net/it/item/103>.
4. Vakulenko, T. V. (n.d.). *Suchasni aspekty upravlinnya personalom na pidpryyemstvakh hotel'noho hospodarstva*. Retrieved from: <file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/768-1834-1-PB.pdf>.
5. Tomalya, T. S. (2017). Osoblyvosti upravlinnya personalom na pidpryyemstvakh hotel'no-restorannoho biznesu. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*, 2(2), 271-274.
6. Izmaylova, N. V., Kobyak M. V. & Chernyshev, A. B. (2000). *Hostynitsy Moskvy: povedenie cheloveka v orhanyzatsii (v voprosakh y otvetakh)*. Moscow.
7. Ryabokon', V. P. (2001). Adaptatsiya systemy motyvatsiyi pratsi do umov rynku. *Finansy Ukrayiny*, 5, 10-16.
8. Andriychuk, Yu. A. (2016). Zarubizhnyy dosvid motyvatsiyi personalu v rozrizi yapons'koyi modeli. *Visnyk Natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politekhniky»*. *Lohistyka*. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2016_846_4.
9. Kolot, A. (1998). Zarubizhnyy dosvid material'noho stymulyuvannya personalu. *Ukrayina: aspekty pratsi*, 1, 16-21.
10. Posadskov, Ye. (2002). Stimuliruyushchie sistemy: opyt i sovremennaya praktika. *Chelovek i trud*, 4, 76-80.

-
11. Khlynov, V. (1993). Yaponiya: stanovleniya novoy modeli upravleniya trudom. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, 2, 102-110.
 12. Braymer, R. (1995). *Osnovy upravleniya v industrii hostepriimstva*. Moscow: Aspekt-Press.

Стаття надійшла до редакції 29.09.2017 р.

Роман Григорович Сніщенко

кандидат економічних наук,
доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського

ВИЗНАЧЕННЯ ІНДИКАТОРІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПОЛТАВСЬКОГО РЕГІОНУ

Сніщенко, Р. Г. Визначення індикаторів фінансової безпеки Полтавського регіону [Текст] / Роман Григорович Сніщенко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 213-220. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Розвиток регіону в швидкозмінних умовах загострення політичної і економічної ситуації в країні вимагає завчасного виявлення загроз його фінансовій безпеці, швидкого реагування на негативні чинники, постійного моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища. Виникає потреба у наявності обмеженої кінцевої множини індикаторів, зміна яких сигналізує про зміну стану фінансової безпеки регіону.

Мета. Метою статті є вдосконалення методичних підходів до визначення і оцінки індикаторів фінансової безпеки на регіональному рівні на прикладі Полтавського регіону.

Результати. За результатами проведеного дослідження удосконалено понятійний апарат фінансової безпеки: вперше надано визначення термінів «показник фінансової безпеки» та «індикатор фінансової безпеки». Запропоновано, що при розробці методики оцінки фінансової безпеки регіону сектори фінансової безпеки повинні враховувати пріоритетні завдання, спеціалізацію і структурування регіону, а також соціальну спрямованість економіки України. Визначено пріоритетні і проблемні сектори та ключові індикатори фінансової безпеки Полтавського регіону. Напрямами подальших досліджень є розробка методики оцінки фінансової безпеки Полтавського регіону.

Ключові слова: показники; індикатори; етапи; регіон; сектор; фінансова безпека.

Roman Hryhorovych SNISHCHENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance and Credit,
Kremenchug Mykhailo Ostrohradsky National University

DETERMINATION OF FINANCIAL SAFETY INDICATORS OF POLTAVA REGION

Abstract

Introduction. Development of region in the quickly variables terms of sharpening of political and economic situation in a country requires the detection of threats to its financial safety, rapid reaction on negative factors, permanent monitoring of external and internal environment. There is a necessity in the presence of the bounded terminal set of indicators. The change of these indicators can signal about the change of the state of financial safety of region.

Purpose. The aim of the article is the perfection of methodical approaches as for the determination and estimation of indicators of financial safety at regional level on the example of the Poltava region.

Results. The determination of the terms «index of financial safety» and «indicator of financial safety» has been improved. We have proposed to take into consideration the specialization and structuring of regions, and also social orientation of economy of Ukraine in the process of development of method of estimation of financial safety of region. The priority and problem sectors and key indicators of financial safety of the Poltava region have been determined. The development of estimation of financial safety of the Poltava region will become the key point for further research.

Keywords: indexes; indicators; stages; region; sector; financial safety.

© Роман Григорович Сніщенко, 2017

Вступ

У сучасних умовах розбудови і розвитку фінансової системи України особливої актуальності набувають задачі забезпечення фінансової безпеки регіонів. Розвиток регіону в швидкозмінних умовах загострення політичної і економічної ситуації в країні вимагає завчасного виявлення загроз його фінансовій безпеці, швидкого реагування на негативні чинники, постійного моніторингу зовнішнього та внутрішнього становища. Виникає потреба у наявності обмеженої кінцевої множини індикаторів, зміна яких сигналізує про зміну стану фінансової безпеки регіону.

У теоретичному та методологічному аспектах фінансова безпека на макроекономічному рівні, на наш погляд, достатньо повно розглянута у працях відомих вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них доробок О. Барановського [1], І. Бланка [2], Є. Бріггема [3], К. Горячової [5], М. Єрмошенка [7], М. Єліфанова [6], Б. Карпінського [8], А.І. Сухорукова [17] та інші. На макрорівні більшість вчених визначає фінансову безпеку як підсистему економічної безпеки, акцентуючи увагу на місці фінансової безпеки у загальному процесі. У їх роботах проводиться вивчення та вирішення питань фінансової безпеки, які притаманні всім учасникам фінансового ринку. При цьому використовуються макроекономічні показники та індикатори, які дають можливість скласти уявлення про загальний стан фінансової безпеки країни і не дозволяють з достатнім ступенем достовірності зробити висновки про стан фінансової безпеки регіонів.

На наш погляд, проблематика фінансової безпеки регіонів ще не достатньо розкрита. Хоча робота в цьому напрямку ведеться вітчизняними вченими. Так В. Г. Маргасова, Н. В. Ткаленко у [10] розглянули сутність фінансової безпеки регіону і передумови її формування. М. І. Виклюк у [9] досліджує структурну побудову фінансової безпеки регіону, зміст та призначення основних її складових. М. М. Медвідь в [11] провів аналіз методичних підходів оцінювання стану фінансової безпеки регіону та надав власну класифікацію станів фінансової системи регіону за ступенем вияву фінансових загроз та небезпек.

На нашу думку, наявні фундаментальні дослідження висвітлюють лише окремі теоретичні аспекти фінансової безпеки регіонів без їх щільного ув'язування з індикаторами фінансової безпеки і не враховують принципів збалансованості регіонального і загальнодержавного рівнів. Проведений аналіз свідчить, що чинні методичні підходи до визначення та оцінки індикаторів фінансової безпеки регіонів мають загальний характер і не враховують їх специфіки і соціально-економічної спрямованості.

Прикладні ж дослідження фінансової безпеки регіонів мають поодинокий і несистемний характер через відсутність достатньо повної інформаційної бази для їх проведення і ефективних методик з реалізації результатів цих досліджень у практиці регіонального господарювання.

З огляду на вищезазначене, доцільним є подальше системне розроблення підходів у напрямку виокремлення регіональних особливостей фінансової безпеки та створення і обґрунтування переліку її індикаторів.

Мета статті

Метою статті є вдосконалення методичних підходів до визначення і оцінки індикаторів фінансової безпеки на регіональному рівні на прикладі Полтавського регіону.

Об'єктом дослідження є процес забезпечення фінансової безпеки регіонів України в умовах впливу дестабілізуючих факторів.

Предметом дослідження виступають показники та індикатори регіональної фінансової безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження

Перед початком дослідження проблематики індикаторів фінансової безпеки регіону вважаємо принципово важливим і необхідним дати визначення сутнісних понять «індикатор фінансової безпеки» та «показник фінансової безпеки», бо, на нашу думку, між ними існує причинно-наслідковий зв'язок. Більшість науковців у своїх роботах [1; 2; 7 та ін.] не вбачають різниці між показниками та індикаторами або ж користуються поняттям «показник-індикатор» [8].

Показник фінансової безпеки – це число, вираз або ознака, значення або зміна якого дозволяє зробити *припущення* про фінансову безпеку учасника фінансового ринку чи її складову, або про весь процес чи окремий етап її забезпечення.

Індикатор фінансової безпеки – вагомий показник, значення або зміна якого дозволяє зробити *конкретні висновки* про фінансову безпеку учасника фінансового ринку чи її складову або про весь процес чи окремий етап її забезпечення.

Множина показників фінансової безпеки містить упорядковану множину її індикаторів:

$$P_{fb} \{p_1, p_2, p_3 \dots p_n\} \subset I_{fb} \{i_1, i_2, i_3 \dots i_n\} \quad (1)$$

де $P_{fb} \{p_1, p_2, p_3 \dots p_n\}$ – множина показників фінансової безпеки;
 $I_{fb} \{i_1, i_2, i_3 \dots i_n\}$ – упорядкована множина індикаторів.

Множина індикаторів фінансової безпеки дозволяє провести експрес-аналіз і зробити попередню оцінку фінансової безпеки регіону, зробити висновки про необхідність більш детального аналізу із застосуванням додаткових часткових показників. Множина показників фінансової безпеки дозволяє деталізувати напрями пошуку, виявити та ідентифікувати поточні і потенційні загрози, ухвалити управлінські рішення щодо реалізації сукупності необхідних заходів для ліквідації або мінімізації дії загрозливих чинників.

Головними вимогами до показників регіональної фінансової безпеки є їх достовірність, інформативність, простота отримання та розрахунку. Зважаючи на це, найбільш прийнятною для оцінювання фінансової безпеки регіонів є система показників, значення яких розраховуються за загальноприйнятими на рівні держави або окремого регіону методиками та інформація щодо них є загальнодоступною. Аналіз наявних показників для оцінювання фінансової безпеки регіонів показав відсутність уніфікованого підходу до їх вибору. Окремі системи показників застосовуються для проведення разового дослідження за індивідуальною методикою розрахунку або джерела визначення значень показників не є загальнодоступними.

Для оцінювання фінансової безпеки регіону серед економіко-математичних методів найбільш застосовують кластерний аналіз і метод комплексного показника [1; 2; 8-10 та ін.]. Порівняння диспропорцій обраних регіональних секторів у часі за методом кластерного аналізу дає можливість чітко визначити ефективність регіональної політики забезпечення фінансової безпеки.

Основною проблемою в застосуванні кластерного аналізу для порівняння регіональних секторів за станом їх фінансової безпеки є визначення кількості кластерів для групування.

Метод комплексного показника використовується головним чином для оцінки і порівняння станів фінансової безпеки регіонів на макrorівні з метою досягнення їх фінансової збалансованості. Основним недоліком цього методу є проблема вибору проміжних показників. Множина їх повинна бути скінченною і мати мінімальну розмірність. Крім того, робота по збору і аналізу даних навіть з використанням сучасних засобів автоматизації іноді потребує доволі багато часу і ресурсів. Тому, на наш погляд, з множини показників потрібно обирати найбільш вагомі з найвищою ентропією. Ці показники виконують роль індикаторів фінансової безпеки. Використання індикаторів дозволяє скоротити час на виявлення тієї частини проблемної сфери, зміна стану якої потребує прийняття управлінського рішення. Після визначення сектору для більшої деталізації множина індикаторів може, за необхідності, бути доповнена іншими показниками. Головним призначенням індикаторів є їх придатність для проведення моніторингу фінансової безпеки. У таблиці 1 наведено етапи роботи з показниками та індикаторами.

У Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України (наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60)[12] визначено окремий блок індикаторів у контексті окремих секторів фінансової безпеки. На регіональному рівні уніфікованої методики вибору секторів і індикаторів фінансової безпеки не існує. Сектори фінансової безпеки на рівні регіону, на нашу думку, повинні враховувати пріоритетні завдання, спеціалізацію і структуру регіону, а також соціальну спрямованість економіки України.

Множина індикаторів фінансової безпеки регіону повинна дозволити провести виявлення поточних і потенційних загроз, з метою їх подальшої деталізації та прийняття управлінських рішень по зменшенню або ліквідації дії загрозливих чинників.

Проведений аналіз наукових розробок з визначення секторів та індикаторів фінансової безпеки регіонів дозволив нам сформулювати перелік індикаторів фінансової безпеки Полтавського регіону за секторами (табл. 2). Хоча за класифікацією SSRD – 2009 Полтавська область належить до 2-го типу регіонів, вона має певні особливості, які були враховані при формуванні переліку[17]:

- нижчу щільність населення (51 осіб на 1 км²) та урбанізацію (нижче середньої), зокрема менший обласний центр (296 тис. осіб) та низька частка міського населення (62 %);
- високу частку сільського господарства у ВДВ (14,4 %);
- більш високий рівень безробіття (12,6 %);
- високий рівень кваліфікації трудових ресурсів – більше половини найманих працівників в області мають вищу освіту [15].

Таблиця 1. Основні етапи роботи з показниками та індикаторами

Показники фінансової безпеки	Індикатори фінансової безпеки
	Спільні
	Визначення складових фінансової безпеки на рівні регіону
	Ідентифікація об'єктів фінансової безпеки на рівні регіону
	Визначення кластерів фінансової безпеки регіону
	Проведення кластерного аналізу фінансової безпеки на рівні регіону
	Визначення проблемних кластерів фінансової безпеки
	Окремі
Постійний моніторинг визначених кластерів фінансової безпеки регіону	Обґрунтування, вибір та формування системи часткових показників визначених кластерів
Прийняття стратегічних управлінських рішень про необхідність регулювання стану фінансової безпеки регіону	Виявлення та деталізація загроз фінансовій безпеці регіону у визначених кластерах
	Визначення обсягу ресурсів, необхідних для мінімізації або ліквідації загроз фінансовій безпеці регіону у визначених кластерах
	Прийняття тактичних управлінських рішень про виділення та розподіл ресурсів, необхідних для регулювання стану фінансової безпеки регіону
	Комплексний фінансово-економічний аналіз системи часткових показників визначених кластерів після проведення заходів фінансової безпеки
	Прийняття управлінського рішення про дієвість заходів безпеки і правильність вибору часткових показників

Таблиця 2. Перелік індикаторів фінансової безпеки Полтавського регіону за секторами (сформовано на підставі [4, 9-11, 18 та ін.]

Напрямок	Індикатор	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2016-1012 рр.	
							абс.	відн.
Бюджетний сектор	ВРП, млн грн	56580	58464	69831	95867	131610	75030	1,33
	ВРП на 1 особу, грн	38424	39703	48235	66390	90255	51831	1,35
	Частка ВРП регіону в загальному обсязі ВВП України, %	3,9	4,0	4,4	4,0	5,5	1,60	0,41
	Середній рівень доходів бюджету на одну особу наявного населення (без урахування міжбюджетних трансфертів), грн / особа	581,5	597,9	594,8	661,43	820,40	1,60	0,41
	Середній рівень видатків бюджету на одну особу наявного населення (без урахування міжбюджетних трансфертів), грн / особа	984,7	966,3	1123,4	1314,4	1314,6	329,90	0,34
Сектор підприємництва	Питома вага збиткових підприємств у загальній кількості підприємств регіону, %	30,4	31,5	29,0	23,4	23,6	-6,80	-0,22
	Рентабельність операційної діяльності підприємств, %	10,7	9,4	12,0	14,6	10,5	-0,20	-0,02
	Індекс обсягу продукції сільськогосподарського виробництва	89,7	119,8	96,9	107,4	103,1	13,40	0,15
	Індекс промислової продукції (грудень до грудня попереднього року)	99,4	87,9	84,6	108,7	108,1	8,70	0,09
Сектор відкритості фінансової системи регіону	Капітальні інвестиції, млн грн	10217,4	9536,3	8827,8	8337,9	15265,2	5047,8	0,49
	Експорт товарів та послуг, млн дол. США	3183,3	2412,4	1979,2	1352,3	1278,6	-1904,7	-0,60
	Імпорт товарів та послуг, млн дол. США	1766,8	1227,1	1003,1	860,6	763,0	-1003,8	-0,57
	Прямі інвестиції в економіці області, млн дол. США	701,2	942,3	1064,7	1039,4	1000,1	298,9	0,43
	Прямі інвестиції з області, млн дол. США	1,8	2,3	3,4	2,6	1,8	0,00	0,00
Соціальний сектор	Частка інвестицій в основний капітал, що було профінансовано за рахунок коштів державного бюджету, %	3,1	0,3	0,4	1,6	1,5	-1,6	-0,52
	Наявний дохід на одну особу, грн	24027,2	25371,2	26195,7	31243,1	36393,3	12366,10	0,51
	Заборгованість із виплати заробітної плати, млн грн	11,6	14,2	28,1	34,4	30,0	18,40	1,59
	Кількість зареєстрованих безробітних на кінець періоду, тис. осіб	24,3	24,5	30,3	30,4	23,8	-0,50	-0,02
	Індекси споживчих цін (грудень до грудня попереднього року), %	99,1	99,6	123,8	145,0	114,2	15,10	0,15

На регіональному рівні узагальнювальним показником, який характеризує рівень розвитку економіки регіону, є валовий регіональний продукт (ВРП) [13]. Аналіз ВРП Полтавського регіону виявив стабільну динаміку його зростання. Серед групи регіонів-сусідів Полтавська область знаходиться на 2 місці за показником ВРП на душу населення (таблиця 3).

Таблиця 3. Порівняльна характеристика Полтавської області*

Територія	Площа, тис. м ²	Населення, тис. осіб	Міське, %	Приріст населення на 1 тис. осіб	ВРП (2016 рік), млн грн	ВРП на 1 особу (2016 рік), грн.	Частка регіону у формуванні ВВП, %
Україна	603,5	45426,2	68,7	-2,8	2383182	55853,5	100
Полтавська	28,8	1458,2	61,7	-6,6	131610	90255,0	5,5
Чернігівська	31,9	1066,8	63,5	-10,2	47865	44867,8	2,0
Сумська	23,8	1133	67,9	-9,0	30397	26828,8	1,3
Дніпропетровська	31,9	3292,4	83,5	-4,6	300118	91154,8	12,6
Кіровоградська	24,6	987,6	62,4	-7,7	28758	29119,1	1,2
Харківська	31,4	2737,2	80,2	-2,6	124843	45609,7	5,2
Київська	28,1	1725,5	61,6	2	118427	68633,4	5,0
Черкаська	20,9	1260	56,3	-7,1	53150	42182,5	2,2

*За даними [15].

Проте середній рівень видатків бюджету на одну особу наявного населення за аналізований період постійно перевищує середній рівень доходів бюджету на одну особу наявного населення, що вказує на необхідність задіяння механізму регулювання бюджетного сектору.

Полтавська область – одна з небагатьох в Україні, структура регіональної економіки якої поєднує велику частку промисловості водночас із значною часткою сільського господарства. Ключову роль відіграють такі сфери економічної діяльності, як: добувна (18 %) та обробна промисловість (23 %), сільське господарство (14 %), транспорт і зв'язок (8,5 %), торгівля (8 %) та ін. [17].

З 25 районів області 15 мають аграрну специфіку, 10 представлені промисловими підприємствами. Здебільшого це підприємства харчової галузі та переробки сільгосппродукції [17]. Зменшення питомої ваги збиткових підприємств у загальній кількості підприємств регіону не призводить до пропорційного збільшення рентабельності операційної діяльності підприємств.

Індекс обсягу продукції сільськогосподарського виробництва за 2012-2016 рр., так само, як індекс промислової продукції, не має стабільної динаміки. Це вказує на необхідність проведення більш детального аналізу сектору підприємництва регіону за частковими показниками і виявлення зовнішніх або внутрішніх факторів, що становлять загрозу фінансовій безпеці.

У провідних галузях промислового виробництва області (машинобудуванні, гірничодобувній, нафтопереробній, харчовій, інших) зосереджено значну частку експортно-орієнтованих підприємств, що робить регіональну економіку залежною від кон'юнктури зовнішнього ринку [17]. Експорт товарів та послуг за досліджуваний період зменшився майже вдвічі. Основними причинами цього є нестабільна політична і економічна ситуація в Україні та збільшення країнами-партнерами обсягів власного виробництва та видобутку. Наприклад, зменшення експорту та падіння ціни окатків з Полтавського ГЗК спричинене розробкою нових родовищ у Китаї та появою нетрадиційних постачальників, серед яких В'єтнам, Перу, Мексика, Ліберія.

Найбільші обсяги прямих інвестицій зосереджено на підприємствах промисловості – 43,5 % та оптової і роздрібною торгівлі; з ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 40,4 % [17]. Проте розподілення іноземного капіталу по містах та районах Полтавської області є досить нерівномірним. Різниця між крайніми значеннями (у розрахунку на 1 особу) лідера (м. Комсомольськ) та аутсайдерів (Кременчуцького, Диканського районів) сягає понад тисячу разів, а в трьох районах області (Великобагачанський, Козельщинський та Чорнухинський) іноземні інвестиції відсутні [17]. За темпами приросту іноземних інвестицій область посідає 6 місце в Україні. Інвестиції надійшли із 48 країн світу. Найбільший обсяг іноземних інвестицій в область надійшов із Швейцарії – 60,2 % [17].

Найбільший внесок іноземних інвестицій у підприємства регіону зробила у Полтавський ГЗК транснаціональна компанія FERREXPO (рис. 1).

Частка інвестицій в основний капітал, що профінансована за рахунок коштів державного бюджету, незначна і має тенденцію до зменшення. Прямі інвестиції з області склали 11,9 млн дол. США, що свідчить про відплив капіталу з регіону внаслідок його недостатньої інвестиційної привабливості.

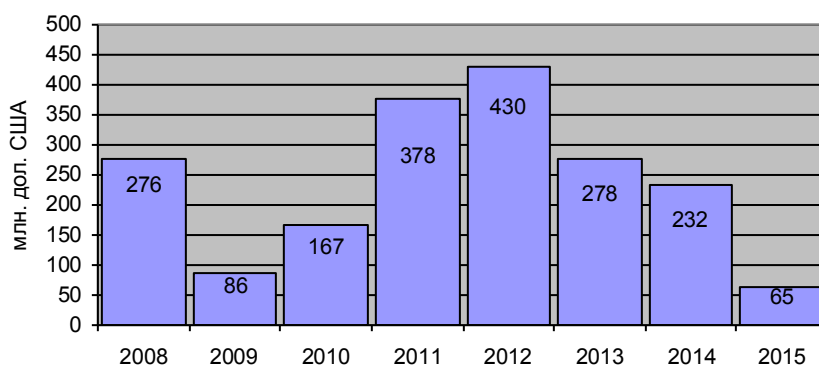


Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій компанії FERREXPO в Полтавський ГЗК*

**За даними [19]*

Незважаючи на високу якість трудових ресурсів (за рівнем освіти в структурі зареєстрованих у міських, районних та міськрайонних центрах зайнятості безробітних громадян особи, які мають професійно-технічну освіту, становлять 42 %, вищу освіту – 39 %, повну загальну середню – 15 % [17]), регіон має одну з найбільших у країні частку зареєстрованих безробітних. Протягом досліджуваного періоду спостерігається вкрай низька динаміка зменшення кількості безробітних та погашення заборгованість із виплати заробітної плати. Це вказує на необхідність проведення більш детального аналізу соціального сектору регіону за частковими показниками і виявлення зовнішніх або внутрішніх факторів, що становлять загрозу фінансовій безпеці.

Висновки та перспективи подальших досліджень

За результатами проведеного дослідження удосконалено понятійний апарат фінансової безпеки: вперше надано визначення термінів «показник фінансової безпеки» та «індикатор фінансової безпеки». Це дало можливість виокремити підмножину індикаторів з множини показників і уточнити їх призначення, мету та область використання. Визначено, що на регіональному рівні уніфікованої методики вибору секторів і індикаторів фінансової безпеки не існує. Запропоновано, що при розробці методики оцінки фінансової безпеки регіону сектори фінансової безпеки повинні враховувати пріоритетні завдання, спеціалізацію і структуру регіону, а також соціальну спрямованість економіки України. На підставі аналізу наукових джерел і статистичних даних у статті визначено пріоритетні сектори та ключові індикатори фінансової безпеки Полтавського регіону. Аналіз ключових індикаторів дозволив визначити, що проблемними секторами фінансової безпеки є бюджетний і соціальний сектори. Це дає підставу для більш детального фінансово-економічного аналізу стану цих секторів з використанням їх додаткових показників. Напрямами подальших досліджень є розробка методики оцінки фінансової безпеки Полтавського регіону.

Список літератури

1. Барановський О. І. Фінансова безпека держави / О. І. Барановський // Фінанси України. – 1996. – № 11. – С. 19-34.
2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К.: Вид-во «Ельга», «Ника-Центр», 2004. – 784 с.
3. Брігхем, Є. Основи фінансового менеджменту: пер. з англ. / Євхен Брігхем. – Київ: Молодь. – 1997. – 1000 с.
4. Герасимчук, З. В. Політика розвитку проблемних регіонів: методологічні засади формування та реалізації: монографія / З. В. Герасимчук, В. Л. Галушак. – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 245 с.
5. Горячева, К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. кандидата економ. наук. / Горячева К. С. – К., 2006. – 20 с.
6. Єпіфанов, А. О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія. / А. О. Єпіфанов. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
7. Єрмошенко, М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.
8. Карпінський, Б. А. Збалансованість фінансової системи: методологія, оцінка, порівняння / Б. А. Карпінський. – Львів: Логос, 2005. – 496 с.
9. Виклюк, М. І. Структура фінансової безпеки регіону та характеристика її складових [Електронний ресурс] / М. І. Виклюк // Ефективна економіка – 2012. – № 10. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.

10. Маргасова, В. Г. Передумови формування фінансової безпеки регіону / В. Г. Маргасова, Н. В. Ткаленко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 2. – С. 139 – 146.
11. Медвідь, М. М. Фінансова безпека регіонів України (на прикладі Харківської області): автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.05 / Полтавський національний технічний ун-т ім. Юрія Кондратюка. – Полтава, 2008. – 20 с.
12. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України (наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://consultant.parus.ua/?doc=03WN62B99B>.
13. Методичні рекомендації щодо розрахунку валового регіонального продукту виробничим методом, затверджені наказом Держкомстату від 04.06.2004 №351/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/metod_polog/menu/01_nr.htm.
14. Плюта, В. Сравнительный многомерный анализ в эконом. исследованиях / В. Плюта / Пер. с польск. В. В. Иванова. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 175 с.
15. Регіональна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sestr.htm.
16. Стратегія регіонального розвитку Полтавської області до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adm-pl.gov.ua/page/strategiya-rozvitku-poltavskoyi-oblasti-do-2020-roku-0>.
17. Сухоруков, А. І. Проблеми фінансової безпеки України: Монографія / (Передмова акад. НАН України С. І. Пиріжкова). – К.: НІПМБ, 2004. – 117 с.
18. Третяк, О. З. Окремі концептуальні характеристики категорії фінансової безпеки регіону / О. З. Третяк, М. В. Кирилів // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2009. – № 2. – С. 2-7.
19. Ferrexpo-annual-report-2015 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ferrexpo.com/investor-relations/news/results-reports-presentations>.

References

1. Baranovskyi, O. I. (1996). Finansova bezpeka derzhavy. [Financial security of the state]. *Finansy Ukrainy*, (11), 19-34.
2. Blank, Y. A. (2004). *Upravlenye fynansovoi bezopasnosti predpriyatiya*. [Management of financial security of the enterprise]. Kyiv: Elha, Nyka-Tsentr.
3. Brihkhem, Y. (1997). *Osnovy finansovoho menedzhmentu* [Fundamentals of Financial Management] [in Ukrainian].
4. Herasymchuk, Z. V. & Halushchak, V. L. (2006). *Polityka rozvytku problemnykh rehioniv: metodolohichni zasady formuvannia ta realizatsii*. Lutsk: Nadstyria.
5. Horiacheva, K. S. (2006). *Mekhanizm upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpriemstva*. Kyiv.
6. Iepifanov, A. O. (2009). *Finansova bezpeka pidpriemstv i bankivskykh ustanov*. Sumy: UABS NBU.
7. Iermoshenko, M. M. (2001). *Finansova bezpeka derzhavy: natsionalni interesy, realni zahrozy, stratehiia zabezpechennia*. Kyiv: KNTEU.
8. Karpinskyi, B. A. (2005). *Zbalansovanist finansovoi systemy: metodolohiia, otsinka, porivniannia*. Lviv: Lohos.
9. Vykliuk, M. I. (2012). Struktura finansovoi bezpeky rehionu ta kharakterystyka yii skladovykh. *Efektivna ekonomika*, 10. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
10. Marhasova, V. H. & Tkalenko, N. V. (2010). Peredumovy formuvannia finansovoi bezpeky rehionu. *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy*, 2, 139-146.
11. Medvid, M. M. (2008). *Finansova bezpeka rehioniv Ukrainy (na prykladi Kharkivskoi oblasti)*. Poltava.
12. *Metodyka rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy* (nakaz Ministerstva ekonomiky Ukrainy vid 02.03.2007 r. № 60). (2007). Retrieved from: <http://consultant.parus.ua/?doc=03WN62B99B>.
13. *Metodychni rekomendatsii shchodo rozrakhunku valovoho rehionalnoho produktu vyrobnychym metodom, zatverdzeni nakazom Derzhkomstatu vid 04.06.2004 №351*. (2004). Retrieved from: https://ukrstat.org/uk/metod_polog/menu/01_nr.htm.
14. Pliuta, V. (1989). *Sravnitelnyi mnohomernyi analiz v ekonom. issledovaniakh*. Moscow: Finansy i statistika.
15. *Rehionalna statystyka*. (n.d.). Retrieved from: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sestr.htm.
16. *Stratehiia rehionalnoho rozvytku Poltavskoi oblasti do 2020 roku*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.adm-pl.gov.ua/page/strategiya-rozvitku-poltavskoyi-oblasti-do-2020-roku-0>
17. Sukhorukov, A. I. (2004). *Problemy finansovoi bezpeky Ukrainy*. Kyiv: NIPMB.
18. Tretiak, O. Z. & Kyryliv, M. V. (2009). Okremi kontseptualni kharakterystyky katehorii finansovoi bezpeky rehionu. *Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav*, 2, 2-7.
19. *Ferrexpo-annual-report-2015*. (2015). Retrieved from: <http://www.ferrexpo.com/investor-relations/news/results-reports-presentations>

Стаття надійшла до редакції 21.09.2017 р.

Анані Атеф Авад ФАРИС

здобувач,
кафедра менеджменту і адміністрування,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
E-mail: sergey_ktu@mail.ru

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ВІТЧИЗНЯНИХ ЗАЛІЗОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Фарис, Анані Атеф Авад. Сучасні тенденції інноваційного розвитку вітчизняних залізорудних підприємств [Текст] / Анані Атеф Авад Фарис // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 221-227. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проаналізовано сучасний стан розвитку вітчизняних залізорудних підприємств та впровадження і використання ними інноваційних заходів. Розглянуто ситуацію застаріlosti технологій, що використовуються на вітчизняних залізорудних підприємствах, зокрема використання конверторів та мартенів. Визначено, що використання застарілих технологій виробництва завдає суттєвої шкоди екології та є причиною низької енергоефективності виробництва.

Наведено характеристику учасників світового ринку сталі та залізорудної сировини та досліджено динаміку угод зі злиття та поглинання на світовому ринку сталі.

На підставі даних динаміки основних показників інноваційної діяльності гірничо-металургійного комплексу виявлено, що його інноваційно-інвестиційний розвиток протягом останніх років характеризувався значною нестабільністю.

Ключові слова: залізорудна галузь; гірничо-металургійний комплекс; інновації; інноваційна діяльність; конкурентоспроможність.

Anani Atef Avad FARIS

PhD Student,
Department of Management and Administration,
Kryvyi Rig National University
E-mail: sergey_ktu@mail.ru

**MODERN TENDENCIES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF DOMESTIC IRON-AND-STEEL
ENTERPRISES**

Abstract

The current state of development of domestic iron ore enterprises and the situation regarding the introduction and use of innovative measures are analyzed. The situation of out-dated technologies, which are used at domestic iron ore enterprises, in particular, the use of converters and open-hearth furnaces at metallurgical enterprises, is considered. It is determined that the use of outdated production technologies causes significant damage to the environment and predetermines low energy efficiency of production.

The characteristics of the participants of the world steel and iron ore market are described. The dynamics of M & A deals on the world steel market is explored.

On the basis of the main indicators dynamics data of the innovation activity of the mining and metallurgical complex, we have discovered that its innovation and investment development in recent years is characterized by considerable instability.

Keywords: iron-and-steel industry; Mining and Metallurgical Complex; innovation; innovative activity; competitiveness.

JEL classification: O14, O31

Вступ

У сучасних умовах економічного та фінансового розвитку української економіки одним з лідерів та стратегічною галуззю є гірничо-металургійний комплекс (ГМК), що характеризується високорозвиненою структурою та складається з багатьох підгалузей. Залізорудні підприємства є основною складовою мінерально-сировинної бази ГМК та покривають потребу у залізорудному концентраті, обкотишах, товарних залізних рудах тощо.

Частка ГМК національного господарства складає 27 % валового внутрішнього продукту країни. На сьогодні ГМК України забезпечує близько 40 % валютних надходжень у державну казну від реалізації залізорудної продукції на зовнішньому ринку (з яких більше 10 % надходить до державного бюджету); надає робочі місця близько 500000 населення промислових регіонів України [12].

Питання інноваційного розвитку залізорудних підприємств є предметом дослідження багатьох вітчизняних економістів, серед яких розглянуто роботи Кирику М. В. [9], Орлова А. А. [11] тощо.

Попри значну кількість наукових праць, присвячених вивченню різних аспектів досліджуваної проблеми, питання інноваційного розвитку вітчизняних залізорудних підприємств є недостатньо вивченим.

Мета статті

Метою дослідження є вивчення сучасних тенденцій інноваційного розвитку вітчизняних залізорудних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження

Україна є великою мінерально-сировинною базою залізних руд, яка представлена 80 родовищами, 30 з яких експлуатуються (58 % розвіданих запасів). Загальні запаси залізних руд сягають понад 30 млрд т, що складає близько 6 % світових запасів і 30 % запасів країн СНД [8].

Водночас практично весь вітчизняний ГМК та зокрема залізорудні й металургійні підприємства залишаються застарілими та енергоємними (табл. 1), нарощуючи лише фізичні обсяги випуску продукції [8].

Таблиця 1. Технологія виробництва сталі у світі (%)

	Конвертори				Електропечі				Інше (у т. ч. мартени)			
	1995 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	1995 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	1995 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Разом світ	57,7	69,8	69,4	69,6	32,7	29,0	29,4	29,3	9,6	1,2	1,1	1,1
ЄС	65,1	57,7	57,4	58,3	34,9	41,9	42,6	41,7	-	0,4	-	-
Туреччина	28,8	28,3	25,9	26,0	66,4	71,7	74,1	74,0	4,8	-	-	-
Україна	42,7	69,3	69,3	69,4	5,7	4,5	4,5	4,5	51,6	26,2	26,2	26,0
Росія	47,5	63,4	63,4	63,4	13,1	26,9	26,9	27,6	39,4	9,8	9,7	9,6
НАФТА	57,2	39,3	39,5	40,8	42,8	60,7	60,5	59,2	-	-	-	-
Китай	49,2	90,2	89,6	89,8	19,0	9,8	10,4	10,1	31,8	-	-	0,1
Індія	54,4	38,1	38,1	31,2	25,9	60,5	60,5	67,5	19,8	1,5	1,4	1,3
Єгипет	34,6	9,0	8,5	8,0	61,5	91,0	91,5	92,0	3,9	-	-	-
ПАР	63,6	57,3	52,9	56,3	35,3	42,7	47,1	43,7	1,1	-	-	-
Іран	31,2	20,0	17,4	14,9	68,8	80,0	82,6	85,1	-	-	-	-

*Розроблено за [1; 5].

Із наведених даних можна зробити висновок, що станом на 2015 рік більшість з країн, які ми аналізували, використовують сучасні технології виробництва, наслідком використання яких є підвищення продуктивності праці та суттєва економія ресурсів, насамперед енергетичних. Водночас використання застарілих технологій виробництва завдають суттєвої шкоди екології (табл. 2).

Проведений аналіз показав, що найменш ефективні виробничі потужності залізорудних та металургійних комплексів мають лише Індія, Росія та Україна. Перехід на нові технології автоматично вплинув на енергоефективність виробництва сталі в багатьох країнах світу (табл. 3).

Таблиця 2. Викиди шкідливих речовин в атмосферу підприємствами ГМК України

Виробнича технологія	2013 р.			2014 р.			2015 р.		
	Підприємств, од.	Викидів, тис. т	На 1 підприємство, тис. т	Підприємств, од.	Викидів, тис. т	На 1 підприємство, тис. т	Підприємств, од.	Викидів, тис. т	На 1 підприємство, тис. т
Завантаження доменної печі	8	25,1	3,1	8	26,0	3,3	8	23,7	3,0
Плавка чавуну і лиття чушок	50	68,4	1,4	54	69,5	1,3	53	61,4	1,2
Мартенівська піч	11	32,4	3,0	8	32,5	4,1	6	22,5	3,7
Кисневий конвертер	7	66,0	9,4	8	69,2	8,6	7	64,0	9,1
Виробництво сталі в електропечі	87	10,8	0,1	90	12,6	0,1	87	11,7	0,1
Прокатний стан	18	14,5	0,8	17	15,0	0,9	18	14,5	0,8
Агломераційна установка	13	548,2	42,2	14	593,3	42,4	12	551,6	46,0

*Розроблено за: [4].

Таблиця 3. Витрати сировини та енергоресурсів на виробництво сталі [1]

Вид ресурсу	Україна	Інші країни
Кокс (кг/т чавуну)	520	320
Залізна руда (т/т чавуну)	1,8	1,5
Газ природний (м ³ /т чавуну)	79	майже не використовується
Енерговитрати (ГДж/т прокату)	30	25
Умовне паливо (т/т прокату)	1,28	0,96

Висока енергоємність виробничого процесу протягом багатьох років є однією з головних умов, які негативно впливають на конкурентоспроможність вітчизняної металургії. Причиною високої енергоємності металургійної промисловості є зношення основних фондів, яке протягом 2013-2015 рр. збільшилося з 59,3 % до 63 % [6].

Для аналізу особливостей функціонування залізрудних підприємств України необхідно спочатку визначити основні напрямки розвитку світової металургійної промисловості. Це дозволить отримати загальну оцінку того, які тенденції визначають виробничу та збутову діяльність залізрудних підприємств у різних країнах. Після цього доцільним є здійснення порівняльного дослідження умов розвитку вітчизняної металургійної галузі та країн, промислові комплекси яких демонструють найкращу динаміку зростання.

Провідні світові експерти (The BCG) виокремлюють 7 стратегічних напрямків, за якими розвивають свою діяльність найбільші світові залізрудні компанії. Такими напрямками є: консолідація виробничих, енергетичних, трудових і науково-технічних ресурсів; захоплення швидкозростаючих та високорентабельних ринків; перенесення нерентабельних та екологічно шкідливих виробництв до країн з дешевою робочою силою; розвиток маркетингу; переорієнтація на вартісну складову виробничого процесу (максимальне створення доданої вартості на власній території); розвиток сервісної політики; справедливе встановлення цін та розвиток внутрішнього ринку [1, с. 27-30].

Крім того, експерти The BCG розподіляють усіх учасників світового ринку залізрудної продукції на три категорії – глобальні гравці, регіональні лідери та вузькоспеціалізовані компанії. Виробнича та збутова діяльність підприємств із кожної категорії має свої ознаки та особливості, огляд яких наведено нижче у табл. 4. Для розробки таблиці було також використано дані The World Steel Association у розрізі окремих підприємств.

У докризовий період залізрудні підприємства з розвинутих країн проводили активну політику з консолідації та технічного оновлення виробничих потужностей. Така політика отримувала підтримку з боку місцевих урядів, які були зацікавлені у створенні вертикально-інтегрованих сировинно-виробничих корпорацій (ВІК) з повним циклом переробки продукції. Цілями створення ВІК було обрано: виведення з експлуатації надлишкових потужностей; технічне оновлення виробництва; фінансування

НДДКР та розвиток науки; збільшення високотехнологічного експорту; розвиток переробної промисловості.

Таблиця 4. Характеристика учасників світового ринку сталі та залізорудної сировини

Тип компанії	Географія	Продукція	Особливості	Назва компанії
Глобальні гравці	Виробничі потужності у кожному регіоні світу	Широка номенклатура – від чавуну до металевих виробів	Обсяг виробництва – не менше 50 млн т Висока трудомісткість продукції. Вертикальна інтеграція потужностей	ArcelorMittal
Регіональні лідери				
1.A	Виробничі потужності у декількох регіонах світу	Продукція глибокої переробки з високою доданою вартістю	Обсяг виробництва – від 10 до 50 млн т Висока якість продукції. Стратегічне партнерство зі споживачами. Активне впровадження технологічних інновацій.	POSCO, Nippon Steel, JFE, Tata Steel, SAIL, Sumitomo, Hyundai ін.
2.B	Виробництво у декількох регіонах з дешевою роб. силою	Напівфабрикати та продукція первинних форм переробки	Орієнтація на цінову конкурентоспроможність та обмежене коло ринків збуту	NLMK, Magnitogorsk, Metinvest, Metalloinvest ін.
Вузько-спеціалізовані виробники	Обмежені в рамках декількох країн	Продукція останніх стадій переділу з високою доданою вартістю	Висока якість спеціалізованої продукції. Стратегічне партнерство зі споживачами.	Duferco, Essar, ін.

*Розроблено за: [4].

За 2013-2015 рр. на глобальному ринку сталі відбулося (завершено) 1586 угод злиття та поглинання підприємств і компаній. Загальна вартість укладених угод складає 111,0 млрд дол. США. Більше третини (а саме 32,3 %) угод були укладені за участі міжнародних інвесторів, тобто контроль над діяльністю підприємств і компаній перейшов до транснаціональних управлінських структур (табл. 5).

Таблиця 5. Динаміка угод зі злиття та поглинання на світовому ринку сталі за 2013-2015 рр. [1]

Рік	Кількість угод (шт.)	Частка іноземних покупців (%)	Сума угод (млрд дол. США)	Частка іноземного капіталу в сумі угод (%)
2013	548	34	27,0	53
2014	531	33	38,2	57
2015	507	30	45,8	39

З аналізу табл. 5 можна побачити наступну тенденцію угод M&A: зменшення кількості укладених угод та частки в них іноземних інвесторів на фоні стабільного зростання загальної вартості придбаних активів. Таку тенденцію можна пояснити так: ринкова вартість (капіталізація) металургійних та залізорудних підприємств поступово відновлюється після кризового періоду 2008-2009 рр. Зростання вартості активів впливає на кількість потенційних покупців, частина з яких не володіє достатніми ресурсами для участі в операціях купівлі-продажу. Зауважимо, що порівняно з 2009 р. середня вартість однієї угоди у 2015 р. зросла більш ніж у 3 рази.

Українські залізорудні підприємства є потенційними об'єктами для поглинання з боку іноземних структур, а сприяє цьому низка чинників внутрішнього та зовнішнього характеру. При цьому необхідно відзначити наступну особливість: глобальні конкурентні переваги вітчизняних металургів перед іноземними виробниками можуть створити небезпеку їхнього поглинання у довгостроковій перспективі. До таких переваг/небезпек зараховують наступні чинники: значні виробничі потужності;

розвинута сировинна база; розвинута транспортна інфраструктура; наближеність до великих ринків збуту – ЄС, Росія, Близький Схід; високий рівень освіти населення, яке працює за відносно низьку заробітну плату; диверсифікована база клієнтів.

Усі вищеозначені чинники впливають на формування підвищеного інтересу з боку потужних ТНК, які конкурують між собою на глобальному ринку [2].

Слід зауважити, що нині вітчизняні залізрудні підприємства мають низку проблем, що знижують активність їх інновацій. Серед факторів, що стримують їх інноваційну діяльність, фахівці визначають такі: нестача власних коштів (на це вказали майже 81,7 % промислових підприємств); недостатня фінансова підтримка держави – 50,9 %; великі витрати на інновації – 49,3 %; недосконалість законодавчої бази – 33,5 %; високий економічний ризик – 32,5 %; тривалий термін окупності інновацій – 30 %; нестача інформації про нові технології – 17,1 %; відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями – 16,7 %; нестача інформації про ринки збуту – 15,2 %; відсутність попиту на продукцію і несприятливість підприємств до нововведень – 14,4 %; відсутність кваліфікованого персоналу – 13,7 % [8, 11, 9].

Проведений аналіз динаміки основних показників інноваційної діяльності залізрудної галузі за 2007-2015 рр. показав, що кількість підприємств, які активно займаються інноваційною діяльністю, з початку аналізованого періоду зростає на 41,18 %, що забезпечило зростання обсягів реалізованої інноваційної продукції на 30,75 %. Водночас при зростанні кількості інноваційно активних підприємств за 2012-2015 рр. на 11,11 % спостерігається тенденція зниження обсягів реалізованої інноваційної продукції залізрудною галуззю як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках на 54,28 % і 79,53 % відповідно.

Така тенденція пов'язана, з одного боку, з нарощуванням науково-технічного потенціалу галузі та належною державною підтримкою її інноваційної діяльності, а з іншого – з недостатньою кількістю і різноманітністю джерел фінансування інновацій, впливом наукових кадрів за кордон, орієнтацією на усталені ринки з короткостроковою окупністю та домінуванням інтересів існуючого виробництва.

Головним чинником, що забезпечує конкурентоспроможність залізрудної продукції, є її якість (Fe – вміст заліза). Найбільшими виробниками залізрудних концентратів серед підприємств залізрудної галузі України, що реалізуються на ринках Східної Європи та Азії, є ПАТ «Інгулецький ГЗК», ПАТ «Південний ГЗК», ПАТ «Північний ГЗК», ПАТ «Центральний ГЗК» і ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (вміст заліза у концентратах коливається у межах 64,0 – 65,6 % відповідно). При цьому якість концентратів у основних конкурентів зарубіжних компаній цього цільового ринку знаходиться у межах 67,8 % – 70,7 % (Ferteco – Бразилія; LKAB, KBF (Kiruna) й LKAB, MAF (Malmberget) – шведські компанії) [5; 8].

Відповідно до даних [9] можна зробити висновок, що інноваційно-інвестиційний розвиток промислових галузей України протягом 2005-2015 років характеризувався значною нестабільністю. У докризовий період рівень інноваційної активності підприємств найвищим був у 2007 році. У зіставленні з 2005 роком кількість промислових підприємств, що активно займалися інноваційною діяльністю, загалом зростає на 23,3 %, а їхня частина в сукупній кількості підприємств промислових галузей збільшилася з 11,9 % у 2005 році до 14,2 % у 2007 році. Кількість підприємств, що впроваджували будь-які інновації, за означений період зростає на 40,2 %. Однак світова фінансово-економічна криза 2008-2009 років мала досить руйнівний вплив на рівень інноваційного розвитку економіки України. У цей період основні індикатори інноваційної активності підприємств мали здебільшого негативну динаміку.

У 2015 році впровадженням і розвитком інновацій займалися понад 1998 підприємств, тобто 78 % від загальної кількості інноваційно активних. Кількість інноваційних видів продукції склала 3138 найменувань, а з них 809 – обладнання, машини, прилади, устаткування, апарати тощо. Що стосується нових технологічних процесів, то у 2015 році їх запровадили 557 підприємств, а загальна кількість таких процесів становила 1576, у тому числі ресурсозберігальних – 502.

Водночас у 2015 році 1031 підприємство змогло реалізувати інноваційної продукції на 35,9 млрд грн, тобто 3,3 % від загального обсягу реалізованої продукції промислових галузей економіки. У 2014 році була досить схожа тенденція: відповідно 36,2 млрд грн та 3,3 %. Збут інноваційної продукції за межі України в 2015 році здійснювали близько 342 підприємств. Її обсяг склав 44,7 % від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції [12].

Що стосується динаміки основних показників інноваційної діяльності гірничо-металургійного комплексу загалом за останні сім років (2008-2015 роки), то її наведено в таблиці 6.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Залізрудна галузь належить до числа галузей, що потребують активного та широкого впровадження інноваційних заходів щодо оптимізації виробничих та економічних процесів. Саме впровадження таких заходів буде сприяти розвитку її та всього ГМК загалом.

Таблиця 6. Динаміка основних показників інноваційної діяльності гірничо-металургійного комплексу за 2008-2015 роки

Показники інноваційної діяльності	Значення показників за роками							
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Кількість інноваційно активних підприємств, од. / % до загальної кількості промислових підприємств галузі	85 13,3	86 12,9	109 15,0	111 14,1	108 13,1	113 14,3	120 15,2	124 17,1
Кількість підприємств, що впроваджували інновації од. / % до загальної кількості підприємств галузі	54 8,4	78 11,7	90 15,0	102 13,0	96 11,6	99 12,6	103 13,0	115 14,2
Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію, од. / % до загальної кількості підприємств галузі	66 10,3	73 10,9	80 11,0	82 10,4	84 10,2	81 10,4	85 10,8	82 10,3
Обсяги реалізованої інноваційної продукції, млн грн / % до загального обсягу реалізованої продукції галузі	3382 3,5	7896 7,0	9361 6,2	16254 8,4	9672 7,3	7259 3,7	4422 1,7	8248 2,4
Обсяги реалізованої за межі України інноваційної продукції, млн грн / % до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції галузі	1720 50,9	4099 51,9	4939 52,8	12931 79,6	5192 53,7	3766 51,9	1063 24,0	1127 26,9

*За даними [12].

Список літератури

1. Beyond the boom. The outlook of global steel [Електронний ресурс] / The Boston consulting group. – Режим доступу до сайту: <http://bcg.com>.
2. Global trade in steel mill products [Електронний ресурс] / International steel statistics bureau. – Режим доступу: <http://issb.co.uk/>.
3. Steel statistical yearbook 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldsteel.org/>
4. Steel statistical yearbook 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldsteel.org/>.
5. World steel in figures 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldsteel.org/>
6. Баланс основних засобів України за 2015 рік [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу до сайту: <http://ukrstat.gov.ua>.
7. Довкілля України у 2015 році: статистичний збірник / За ред. Н. Власенко. – К.: Держстат України, 2013. – 234 с.
8. Залізорудна промисловість України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/24.html>.
9. Кирику, М. В. Удосконалення управління інвестиційно-інноваційним розвитком та дослідження його впливу на результати діяльності залізорудної галузі / М. В. Кирику // Економічний аналіз. – 2014. – Том 17. – № 1. – С. 205-214.
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: [статистичний збірник]. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 255 с.
11. Орлова, А. А. Організація та здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності в промисловості України [Електронний ресурс] / А. А. Орлова // Ефективна економіка. – 2014. – № 9. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
12. Статистичні дані Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ukrstat.gov.ua>.

References

1. Beyond the boom. The outlook of global steel. (n.d.). Retrieved from: <http://bcg.com>.
2. Global trade in steel mill products. (n.d.). Retrieved from: <http://issb.co.uk>.
3. Steel statistical yearbook 2015. (2015). Retrieved from: <http://www.worldsteel.org>.
4. Steel statistical yearbook 2014. (2015). Retrieved from: <http://www.worldsteel.org>.
5. World steel in figures 2015. (2015). Retrieved from: <http://www.worldsteel.org>.
6. The balance of fixed assets of Ukraine for 2015. (2015). Retrieved from: <http://ukrstat.gov.ua>.
7. Vlasenko, N. (2015). Environment of Ukraine in 2015. Kyiv: Gosstat of Ukraine.
8. Iron and steel industry of Ukraine. (n.d.). Retrieved from: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/24.html>.
9. Kiriku M. V. (2014). Improving the management of investment and innovation development and studying its impact on the results of the iron ore industry. *Economic analysis*, 17(1), 205-214.
10. *Scientific and innovation activity in Ukraine*. (2015). Kyiv: State Statistics Service of Ukraine.
11. Orlova, A. A. (2014). Organization and realization of investment-innovation activity in the industry of Ukraine. *Effective economy*, 9. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
12. *Statistics of the State Statistics Committee of Ukraine*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2017 р.

Алла Миколаївна УЖВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського
E-mail: kot2813028@gmail.com

КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Ужва, А. М. Комплексна діагностика економічної складової сталого розвитку сільськогосподарських підприємств у конкурентному середовищі [Текст] / Алла Миколаївна Ужва // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 228-235. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У сучасних умовах концепція сталого розвитку є новим стратегічним управлінським підходом до функціонування суб'єктів сільського господарства. Економічна складова, заснована на теорії максимального потоку сукупного доходу, передбачає оптимальне використання обмежених ресурсів з метою ефективного виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції.

Мета. Метою статті є аналіз показників економічної складової сталого розвитку сільського господарства за регіонами України.

Метод (методологія). У процесі дослідження застосовано методи порівняння, аналізу, теоретичного та логічного узагальнення. Методологічною основою став діалектичний метод дослідження.

Результати. У статті проаналізовано динаміку обсягів виробництва валової продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах загалом та в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, визначено рейтинги приросту та місце кожної адміністративно-територіальної одиниці України. Здійснено аналітичну оцінку рівня рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції в підприємствах та визначено показники, які характеризують інвестиційний клімат у сільському господарстві України. Результати аналізу економічної складової при окресленні перспектив розвитку вітчизняних сільськогосподарських підприємств з позиції концепції сталого розвитку дозволять сформулювати дієві інструменти їх функціонування.

Ключові слова: регіон; сільське господарство; економічна складова; сталий розвиток; рівень рентабельності.

Alla Mykolaivna UZHVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Mykolaiv V. O. Sukhomlynsky National University
E-mail: kot2813028@gmail.com

COMPLEX DIAGNOSTICS OF ECONOMIC CONSTITUENT OF STEADY DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN COMPETITIVE ENVIRONMENT

Abstract

Introduction. *In modern conditions concept of sustainable development is the new strategic administrative approach to the functioning of subjects of agriculture. An economic constituent, which is based on the theory of maximal stream of total income, foresees the optimal use of the limited resources with the purpose of effective production of competitive agricultural goods.*

Purpose. *The article aims to carry out the analysis of indexes of economic constituent of steady development of agriculture in different regions of Ukraine.*

The method (methodology). *In the process of research we have used the following methods: method of comparison, method of analysis, method of theoretical and logical generalization. The dialectical method of research has become the methodological basis of the study.*

Results. *The author has analysed the dynamics of production of gross goods of agriculture volumes in agricultural enterprises on the whole and in calculation on 100 hectares of agricultural lands. The ratings of increase and place of every administrative and territorial unit of Ukraine have been determined. The analytical estimation of level of profitability of production of agricultural goods has been carried out in enterprises. The indexes which characterize an investment climate in agriculture of Ukraine have been defined. The results of analysis of economic constituent at the lineation of prospects of development of domestic agricultural enterprises from position of conception of steady development will allow to form the effective instruments of their functioning.*

Keywords: *region; agriculture; economic diagnostics; development; profitability of products.*

JEL classification: **O13, Q01, O18, O1, P48**

Вступ

Сталий розвиток сільського господарства передбачає узгоджене та збалансоване співіснування екологічної, економічної та соціальної складових. Сільське господарство є інструментом сталого розвитку, оскільки воно сприяє цьому розвитку як вид економічної діяльності, джерело доходів і постачальник екологічних послуг [3, с. 25]. Економічна складова сталого розвитку сільського господарства представлена умовами для ефективного виробництва конкурентоспроможної продукції, раціонального використання ресурсного потенціалу з урахуванням особливостей сільськогосподарського виробництва. Тому проблема аналітичної оцінки економічної складової сталого розвитку сільськогосподарських підприємств в умовах сьогодення зумовила актуальність цього дослідження. Пріоритетними завданнями діяльності сільськогосподарських підприємств є зростання ефективності виробництва і якості продукції, забезпечення її конкурентоспроможності, захист усіх форм власності, нейтралізація чинників дестабілізації економіки, здатність до саморозвитку і прогресу. Стійка система продовольчого забезпечення повинна гарантувати достатню кількість продуктів високої якості, водночас допомагаючи стимулювати сільське господарство і сприяти соціальному розвитку в сільській місцевості [4, с. 148]. Моніторинг тенденцій функціонування сільськогосподарських підприємств в аспекті економічної детермінанти сталого розвитку передбачає вивчення динаміки змін в обсягах виробництва сільськогосподарської продукції та її реалізації, економічної ефективності та фінансової результативності діяльності агроформувань. У зв'язку з цим актуальним є питання

© Алла Миколаївна Ужва, 2017

комплексного аналізу економічної складової сталого розвитку сільськогосподарських підприємств у конкурентному середовищі.

Теоретичні аспекти визначення сутності поняття «діагностика», оцінки стану та розвитку вітчизняного сільського господарства досліджувались вченими-економістами, серед яких В. Г. Андрійчук, В. В. Зіновчук, Ю. О. Лупенко, М. Й. Малік, О. В. Олійник, В. Г. Федоренко. Визнаючи та враховуючи наукову і практичну цінність наявних розробок, слід зазначити, що деякі аспекти сталості розвитку сільського господарства вимагають подальшого, більш системного опрацювання. Вважаємо, що в сучасних умовах необхідно розширити формат бачення цієї проблеми з точки зору комплексного аналізу вивчення економічної складової сталого розвитку сільськогосподарських підприємств, оскільки це питання є недостатньо дослідженим.

Мета та завдання статті

Метою статті є здійснення комплексного аналізу економічної складової сталого розвитку сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання: вивчити стан і ефективність сільського господарства регіонів України за сформованою системою показників; надати пропозиції щодо забезпечення сталого розвитку сільського господарства на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сільське господарство належить до групи секторів української економіки, що мають перспективи зростання (поряд із роздрібною торгівлею, секторами фінансових послуг), при цьому володіють достатнім потенціалом підвищення продуктивності без значного залучення додаткових трудових ресурсів [1, с. 15]. Враховуючи сучасні структурні макроекономічні зміни в постіндустріальних економіках, все більш очевидною стає його незамінність, багатофункціональність і важливість як для національного, так і для цивілізованого розвитку. Останнім часом проявилася специфічна особливість сільського господарства – воно меншою мірою піддається впливу глобальних фінансових криз і за сприятливих погодно-кліматичних умов здатне досягти високих результатів (табл. 1).

Розрахунки таблиці 1 свідчать, що в сільськогосподарських підприємствах у 2016 році у зіставленні з 2007 роком обсяги виробництва валової продукції сільського господарства збільшились на 95 %, у 2016 році порівняно з 2007 роком – на 28,3 %. За рейтингом приросту обсягів виробництва продукції у 2016 році до 2007 року перші три місця належать Миколаївській, Вінницькій, Львівській областям з приростом майже в 3 рази. Відновлення позитивної динаміки виробництва валової продукції сільського господарства сприяє зростанню ефективності, що є одним з критеріїв сталості.

Дані таблиці 2 показують, що більш ефективно використовуються сільськогосподарські угіддя в сільськогосподарських підприємствах в Івано-Франківській, Закарпатській та Львівській областях, які займають перші три місця в рейтингу приростів обсягів виробництва валової продукції сільського господарства в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь у 2016 році до 2007 року.

Важливим показником для характеристики економічної складової сталого розвитку сільськогосподарського сектору економіки регіонів є показник рентабельності сільськогосподарського виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (табл. 3).

Протягом 2007-2015 рр. загалом по Україні рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва коливається в окремі роки та зріс на 16,2 в.п. Стосовно областей, то в них ситуація досить різна: за вказаний період практично в усіх областях цей показник підвищився, за винятком Дніпропетровської, Кіровоградської, Луганської, Полтавської, Харківської, Чернігівської областей, де він спадає. Найвища рентабельність у 2015 році була в Івано-Франківській області, де відбувається стрімке її зростання, незважаючи на незначне значення в 2007 році (5,6 %). В Івано-Франківській, Львівській, Сумській областях рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва 2015 року суттєво підвищує середній показник по Україні (31,8 %).

Таблиця 1. Рейтинги регіонів за приростами обсягів виробництва валової продукції сільськогосподарського господарства у сільськогосподарських підприємствах

(у постійних цінах 2010 р., млн грн)

Адміністративно-територіальні одиниці	Роки							Рейтинги приросту у 2016 р. до 2007 р.		Рейтинги приросту у 2016 р. до 2012 р.	
	2007	2012	2013	2014	2015	2016	%	місце	%	місце	
Автономна Республіка Крим	3206,6	3010,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вінницька	4712,6	7764,6	10620,6	12319,9	10940,3	13794,6	292,7	2	177,7	2	
Волинська	1184,7	1884,2	2023,3	2404,8	2375,1	2572,2	217,1	13	136,5	12	
Дніпропетровська	5260,3	6644,4	9312,6	8423,6	9110,5	9145,9	173,9	17	137,6	10	
Донецька	3864,1	5448,0	5787,9	5193,2	3787,1	4374,4	113,2	24	80,3	24	
Житомирська	1697,5	3274,3	3712,1	4094,1	3390,6	4309,7	253,9	6	131,6	14	
Закарпатська	149,0	233,2	225,2	271,7	312,4	355,3	238,5	10	152,4	6	
Запорізька	3356,9	3496,8	4829,8	4766,9	5303,5	5451,4	162,4	21	155,9	5	
Івано-Франківська	676,8	1663,7	1750,9	2045,7	1759,0	1807,0	267,0	4	108,6	19	
Київська	7118,4	9749,3	10158,6	10738,7	9490,5	10264,8	144,2	22	105,3	21	
Кіровоградська	3146,2	5400,0	7485,7	7076,0	6727,8	7434,2	236,3	11	137,7	9	
Луганська	2568,8	3522,2	3643,3	2999,7	2208,6	2966,7	115,5	23	84,2	23	
Львівська	1138,5	2626,1	2898,9	3204,0	3045,0	3320,5	291,7	3	126,4	17	
Миколаївська	1823,8	3527,1	5288,5	4988,6	5003,4	5651,4	309,9	1	160,2	4	
Одеська	2749,6	3493,3	6137,7	6006,4	5615,4	6914,9	251,5	8	197,9	1	
Полтавська	6278,4	8265,6	10500,0	9765,9	10753,8	11438,8	182,2	16	138,4	8	
Рівненська	1319,3	1740,6	1885,8	2159,9	1993,5	2260,1	171,3	18	129,8	15	
Сумська	2737,6	4997,3	6128,9	6770,6	6596,3	6849,1	250,2	9	137,1	11	
Тернопільська	2123,1	3715,4	3781,8	4814,6	4130,2	4444,1	209,3	15	119,6	18	
Харківська	5212,1	6325,1	8132,2	8702,4	8110,0	8864,7	170,1	19	140,2	7	
Херсонська	2294,6	3266,7	4590,3	5071,0	5747,4	5782,7	252,0	7	177,0	3	
Хмельницька	2839,9	5956,8	6626,6	8340,0	7053,4	7540,3	265,5	5	126,6	16	
Черкаська	5300,3	10577,1	11335,6	11102,8	10985,5	11372,8	214,6	14	107,5	20	
Чернівецька	551,1	1057,0	1061,8	1266,0	947,5	917,6	166,5	20	86,8	22	
Чернігівська	3122,7	5442,9	5765,0	6531,9	6531,8	7285,8	233,3	12	133,9	13	
Україна	74432,9	113082,3	133683,1	139058,4¹	131918,6¹	145119,0¹	195,0	X	128,3	X	

*Розраховано за даними Державної служби статистики України [6]

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Така строкатість параметрів рентабельності виробництва продукції сільського господарства в різних областях пояснюється тим, що в різних областях України неоднакові природно-кліматичні умови; різний рівень організації виробництва. Відтак, коливання показника не підтверджує набуття ознак сталості розвитку.

Динамічний розвиток сільськогосподарського виробництва в сучасних умовах значною мірою залежить від інвестиційного клімату в аграрному секторі України. В умовах сьогодення від ефективності інвестиційної політики української держави залежать стан виробництва, технічний рівень основних засобів господарств, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, розв'язання соціальних і екологічних проблем [2, с. 106]. Аналізуючи потенційні джерела інвестування в сільське господарство, виокремлюють інвестиції зовнішні або іноземні і внутрішні або капітальні. Аналіз інвестиційних процесів у сільському господарстві містить оцінку обсягу капітальних та прямих іноземних інвестицій (табл. 4).

Дані таблиці 4 показують, що обсяг капітальних інвестицій у сільське господарство збільшився в 2015 році у зіставленні з 2007 роком на 20636 млн грн, його частка у загальному обсязі інвестицій по Україні поступово зростає, але залишається низькою порівняно з іншими видами економічної діяльності. Обсяг прямих іноземних інвестицій за аналізований період зріс на 212,7 млн доларів США, проте його питома вага у загальному обсязі інвестицій знизилась з 1,9 % у 2007 році до 1,3 % у 2015 році.

У державній політиці щодо заохочення інвестицій в економіку України при визначенні пріоритетності вкладень на аграрний сектор звертається значна увага. Однак, враховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, яка обумовлює сезонність використання ресурсів і грошових надходжень, та відносно повільний оборот капіталу, що впливає на зниження доходності, необхідно рахуватися з тим, що ця галузь буде притягувати капітали та інвестиції меншою мірою, ніж інші сфери господарства. До того ж продукція вітчизняного сільського господарства та його переробки не має вільного і широкого доступу на світовий ринок.

Рішення продовольчої проблеми значною мірою залежить від сталості розвитку сільського господарства, рівня забезпечення країни продуктами харчування вітчизняного виробництва [5, с. 28]. Коливання обсягів сільськогосподарської продукції, впливаючи на стан легкої і харчової промисловості, призводить до падіння темпів зростання валового суспільного продукту, національного доходу та інших макроекономічних показників. Причина такого стану пов'язана насамперед зі зменшенням виробництва продовольчих товарів і продукції інших галузей, виготовленої із сільськогосподарської сировини.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, здійснений аналіз економічної складової сталого розвитку сільського господарства дозволяє зробити висновок, що загалом за регіонами України підвищились показники ефективності виробництва продукції. Тому основним пріоритетним завданням політики господарювання є забезпечення подальшого розвитку науково-технологічного та інноваційного потенціалу регіонів, створення умови для формування в кожному регіоні сучасного виробничого комплексу, здатного до розвитку та забезпечення внутрішніх потреб, нарощування експорту конкурентоспроможної продукції та послуг.

Таблиця 2. Рейтинги регіонів за приростами обсягів виробництва валової продукції сільськогосподарства у сільськогосподарських підприємствах у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь

Адміністративно-територіальні одиниці	Роки						Рейтинги приросту у 2016 р. до 2007 р.		Рейтинги приросту у 2016 р. до 2012 р.	
	2007	2012	2013	2014	2015	2016	%	місце	%	місце
Автономна Республіка Крим	416,4	370,6	337,1	-	-	-	-	-	-	-
Вінницька	330,9	608,2	828,4	966,3	855,3	1072,7	324,2	9	176,4	2
Волинська	238,4	821,3	829,9	970,1	924,9	974,3	408,7	4	118,6	14
Дніпропетровська	278,8	453,2	643,5	590,0	637,7	644,4	231,1	16	142,2	7
Донецька	270,8	472,6	506,7	454,1	333,8	386,4	142,7	23	81,8	24
Житомирська	245,7	622,5	651,5	731,1	553,8	668,6	272,1	13	107,4	18
Закарпатська	78,4	364,4	400,0	470,9	543,3	420,5	536,4	2	115,4	15
Запорізька	208,1	254,0	350,2	347,0	388,0	401,1	192,7	21	157,9	5
Івано-Франківська	229,4	1301,8	1283,7	1540,4	1290,5	1282,5	559,1	1	98,5	21
Київська	629,4	1015,3	1057,9	1118,2	988,3	1068,9	169,8	22	105,3	20
Кіровоградська	199,1	425,8	584,5	558,5	534,1	591,4	297,0	11	138,9	8
Луганська	266,5	367,5	390,2	337,8	251,4	338,7	127,1	24	92,2	22
Львівська	217,7	1046,7	1093,5	1224,3	1106,0	1114,6	512,0	3	106,5	19
Миколаївська	137,7	327,8	499,6	489,0	491,8	549,8	399,3	5	167,7	4
Одеська	151,6	266,2	491,0	492,6	462,1	567,0	374,0	6	213,0	1
Полтавська	381,2	589,4	753,3	720,1	790,9	842,2	220,9	17	142,9	6
Рівненська	270,3	650,9	718,4	821,3	721,7	809,2	299,4	10	124,3	11
Сумська	304,5	502,5	605,8	668,2	647,5	666,3	218,8	18	132,6	9
Тернопільська	301,1	775,1	755,5	971,3	802,6	844,6	280,5	12	109,0	16
Харківська	331,9	531,0	652,7	706,0	650,6	684,7	206,3	20	128,9	10
Херсонська	170,5	322,1	445,0	500,3	569,7	565,3	331,6	8	175,5	3
Хмельницька	326,1	688,5	759,2	943,3	788,9	832,0	255,1	14	120,8	12
Черкаська	448,4	1048,4	1127,7	1112,9	1102,3	1136,3	253,4	15	108,4	17
Чернівецька	211,9	845,0	806,8	996,1	740,2	704,2	332,3	7	83,3	23
Чернігівська	324,6	587,1	587,0	657,1	651,7	705,1	217,2	19	120,1	13
Україна	285,6	535,1	641,2	688,0¹	649,1¹	706,2¹	247,3	X	132,0	X

*Розраховано за даними Державної служби статистики України [6]

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Таблиця 3. Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах, (%)

Адміністративно-територіальні одиниці	Роки					Абсолютний приріст (зниження), +, -
	2007	2012	2013	2014	2015	
Автономна Республіка Крим	9,8	8,8	12,2	-	-	-
Вінницька	7,8	15,3	9,5	20,1	19,8	+12,0
Волинська	-0,9	15,5	10,5	28,7	23,8	+24,7
Дніпропетровська	22,0	17,9	16,8	27,9	20,1	-1,9
Донецька	-0,6	22,7	9,6	16,0	26,8	+27,4
Житомирська	1,9	19,2	5,0	20,3	27,9	+26,0
Закарпатська	1,2	6,3	4,5	7,2	19,2	+18,0
Запорізька	17,9	14,4	6,7	22,1	20,7	+2,8
Івано-Франківська	5,6	38,0	26,2	52,6	54,9	+49,3
Київська	11,8	34,1	14,2	21,1	14,0	+2,2
Кіровоградська	28,0	33,7	15,2	36,3	14,1	-13,9
Луганська	31,9	28,5	17,8	28,6	6,2	-25,7
Львівська	34,0	2,2	36,9	36,0	46,6	+12,6
Миколаївська	8,8	28,3	20,8	32,0	26,0	+17,2
Одеська	2,6	6,1	12,7	28,7	15,3	+12,7
Полтавська	28,7	16,1	8,3	23,4	28,5	-0,2
Рівненська	11,5	9,6	2,5	32,6	37,9	+26,4
Сумська	9,2	17,0	5,5	28,4	41,2	+32,0
Тернопільська	21,5	15,3	8,1	21,1	29,2	+7,7
Харківська	22,7	23,0	10,8	24,2	20,1	-2,6
Херсонська	11,2	10,4	16,2	27,9	28,4	+17,2
Хмельницька	13,7	24,9	14,8	48,3	25,3	+11,6
Черкаська	16,6	24,9	9,7	27,8	29,3	+12,7
Чернівецька	5,8	8,9	0,7	26,0	27,7	+21,9
Чернігівська	19,3	16,7	-4,0	6,8	5,5	-13,8
Україна	15,6	20,5	11,2	25,8¹	31,8¹	+16,2

Розраховано за даними Державної служби статистики України [6].

¹Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Таблиця 4. Інвестиційний клімат у сільському господарстві України

Показники	Роки					Абсолютний приріст (зниження), +, -
	2007	2012	2013	2014	2015	
Капітальні інвестиції, млн грн	9519,0	19411,0	19059,0	18796,0	30155,0	+20636,0
Частка капітальних інвестицій у сільське господарство в загальному їх обсязі, %	5,1	6,6	7,1	8,6	11,0	+5,9
Прямі іноземні інвестиції, млн доларів США	404,3	736,3	728,8	776,9	617,0	+212,7
Частка прямих іноземних інвестицій у сільське господарство в загальному їх обсязі, %	1,9	1,5	1,3	1,4	1,3	-0,6

*Розраховано за даними Державної служби статистики України [6].

Список літератури

1. Волошин, В. Концептуальні засади сталого розвитку регіонів України / В. Волошин, В. Трегобчук // Регіональна економіка. – 2002. – № 1. – С. 7-22.
2. Карінцева, О. І. Формування стратегії сталого розвитку регіону за допомогою моделювання / О. І. Карінцева, С. Петровська // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 2. – Т. 3. – С. 104-108.
3. Лопатинський, Ю. М. Детермінанти сталого розвитку аграрних підприємств: монографія / Ю. М. Лопатинський, С. І. Тодорюк. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2015. – 220 с.
4. Микитюк, В. М. Формування продовольчої безпеки в Україні: регіональний аспект: монографія / В. М. Микитюк, О. В. Скидан. – Житомир: Вид-во Державного агроекологічного університету, 2005. – 248 с.
5. Моліна, О. В. Сталий соціально-економічний розвиток регіону: аналіз підходів та інструментів оцінки / О. В. Моліна, В. М. Осипов // Регіональна економіка. – 2010. – № 4. – С. 25-32.
6. Статистичний щорічник України за 2015 рік / За ред. І. М. Жук. – К.: Державна служба статистики України. – 2015. – 585. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

References

1. Voloshyn, V., & Trehobchuk, V. (2002). Conceptual Framework for Sustainable Development of Regions of Ukraine [Conceptual principles of steady development of regions of Ukraine]. *Regional Economics*, 1, 7-22 [in Ukrainian].
2. Karintseva, O.I., & Petrovska, S.A. (2010). Formuvannia stratehii staloho rozvytku rehionu za dopomohoiu modeliuvannia [Forming of strategy of steady development of region is by means of design]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, 2 (3), 104-108 [in Ukrainian].
3. Lopatynskiy, Yu. M. & Todoriuk, S.I. (2015). *Determinanty staloho rozvytku ahrarnykh pidpriumstv* [Constituents of steady development of agrarian enterprises]. Chernivtsi, Chernivetskyi natsionalnyi University. [in Ukrainian].
4. Mykytiuk, V., & Skydan, O. (2005). *Formation of Food Security in Ukraine: Regional Aspect* [Forming of food safety in Ukraine: regional aspect]. Zhytomyr, Publishing House of State Agricultural and Ecological University, 248 p. [in Ukrainian].
5. Molina, O. V. & Osypov, V. M. (2010). Stalyi sotsialno-ekonomichni rozvytok rehionu: analiz pidkhodiv ta instrumentiv otsinky [Steady socio-economic development of region: analysis of approaches and instruments of estimation]. *Regional Economics*, 4, 25-32 [in Ukrainian].
6. Zhuk, I. M. (2015). *Statystychnyj shhorichnyk Ukrainy za 2015*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 20.09.2017 р.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 657.336

Володимир Сергійович ЛИТВИНЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра обліку та оподаткування,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
E-mail: vladimir005@ukr.net

Катерина Володимирівна КАМИНСЬКА

Національний університет біоресурсів і природокористування України

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЗАПАСІВ В ОБЛІКУ

Литвиненко, В. С. Удосконалення методики оцінки запасів в обліку [Текст] / Володимир Сергійович Литвиненко, Катерина Володимирівна Каминська // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 236-241. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто основні підходи до оцінки запасів відповідно до вимог національних стандартів бухгалтерського обліку. Досліджено методи оцінки запасів на різних стадіях їх колообігу: при надходженні, на дату балансу та при вибутті.

Мета. Метою дослідження є удосконалення методики оцінки запасів на різних стадіях їх колообігу для забезпечення достовірності облікової інформації щодо вартості запасів.

Метод (методологія). У процесі дослідження використано методи теоретичного й логічного узагальнення, порівняння, аналізу і синтезу, абстрагування та моделювання.

Результати. У статті розглянуто основні підходи до оцінки запасів у науковій літературі та нормативно-правових актах. Підприємства можуть самостійно обирати найбільш прийнятні методи оцінки запасів залежно від встановленої облікової політики. Кількість методів оцінки запасів, з одного боку, надає широкі можливості для відображення реальної вартості запасів, а з іншої, може призвести до зниження достовірності даних обліку при неправильному виборі методу оцінки запасів.

У процесі дослідження встановлено, що більшість методів оцінки запасів спрямовані на дотримання принципу історичної собівартості та правильного обчислення фінансових результатів. При цьому не завжди враховується необхідність відображення реальної (справедливої) вартості, що може призводити до зниження достовірності даних обліку про вартість запасів та показників звіту про майновий стан підприємства.

Частина запасів має галузеві особливості оцінки. Так сільськогосподарська продукція, на відміну від інших видів, при первісному визнанні може оцінюватися за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. Цей підхід запропоновано поширити на оцінку інших видів запасів.

Ключові слова: запаси; оцінка; облік; методи оцінки запасів; первісна вартість; справедлива вартість; собівартість; продукція.

Volodymyr Serhiyovych LYTVYENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Taxation,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
E-mail: vladimir005@ukr.net

Kateryna Volodymyrivna KAMYNS'KA

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

IMPROVEMENT OF THE EVALUATION METHOD OF RESERVES IN ACCOUNTING

Abstract

Introduction. The article deals with the main approaches to reserves valuation in accordance with the requirements of national accounting standards. The methods of stock assessment at different stages of their circulation are considered: on stage of admission, on balance sheet date and at the time of disposal.

Purpose. The article aims to study the improvement of inventory assessment methodology at different stages of their circulation to ensure the accuracy of accounting information about the cost of stocks.

The method (methodology). The study used the methods of theoretical and logical generalization, comparison method, method of analysis and synthesis, method of abstraction and modelling.

Results. The article deals with the main approaches to inventory valuation in scientific literature and legal acts. Enterprises can independently choose the most appropriate methods of inventory valuation depending on the established accounting policies. The number of stock valuation methods, on the one hand, provides ample opportunity to reflect the real value of inventories, and on the other hand, it may lead to a reduction in the reliability of accounting data if the inventory method is wrongly chosen.

The study found out that most methods of stock assessment are focused on the principle of historical cost and the correct calculation of financial results. It does not always take into account the need to reflect the real (fair) value of inventories, which may lead to a reduction in the reliability of inventory data and indicators of the property status report of the enterprise.

Part of stocks has industry-specific features. Thus, agricultural products, unlike other types of inventory, at initial recognition can be assessed at fair value, reduced by expected costs to sell. It is proposed to extend to the assessment of other types of stocks.

Keywords: reserves; valuation; accounting; reserves valuation methods; initial cost; fair value; cost; production.

JEL classification: M20, M41, N50

Вступ

Будь-яка економічна діяльність, а особливо виробнича, потребує використання товарно-матеріальних ресурсів. У процесі виробництва вони трансформуються у новостворений продукт. При цьому важливим є не списання матеріального ресурсу, а правильне перенесення вартості запасів на новий продукт. У цьому аспекті виникають питання до оцінки запасів на різних стадіях господарської діяльності. Правильна оцінка вартості запасів як при надходженні, так і при їх списанні забезпечить високу достовірність та обґрунтованість оцінки вартості виготовленої продукції чи наданих послуг.

Оцінка є важливим елементом методу бухгалтерського обліку та має значне відображення у науковій літературі. Дослідники по-різному визначають її суть, проте у більшості публікацій наголошується на процесі надання фактам господарської життєдіяльності грошової форми. Наприклад, Н. М. Малюга зазначає у своїй праці, що оцінка є невід'ємним елементом методу бухгалтерського обліку, тому що в обліку відображуються лише ті факти господарського життя, які одержали грошову оцінку [4, с. 9].

Схожий погляд на оцінку має й Хом'як Р. Л., який вважає, що оцінка – це відображення об'єктів бухгалтерського обліку в єдиному грошовому вимірнику з метою узагальнення їх по підприємству [1, с. 113].

Як зазначає М. Ф. Огійчук, оцінка запасів – це спосіб вираження їх у грошовому вимірнику, а сам процес оцінювання полягає в приведенні факту господарського життя у відповідність до комплексу явлень про ці факти [7, с. 237].

Н. Р. Домбровська розглядає оцінку запасів, перш за все, з погляду визначення фінансових результатів діяльності підприємства та зауважує, що оцінка здійснюється шляхом підсумовування витрат на придбання або виготовлення запасів, з метою визначення величини затрат, що

відображаються при наступному вибутті запасів. Ці дані будуть використані при формуванні балансу та звіту про фінансові результати [2, с. 137].

На важливості врахування інституціональних інтересів суб'єктів оцінки наголошує В. М. Жук та зазначає з цього приводу таке: «облікову оцінку необхідно розглядати не стільки як відображення якогось конкретного факту і явища в грошовому виразі, скільки як вибір способу вираження інституціональних інтересів у нав'язаних «правилах гри» (в МСФЗ, національних стандартах). Тобто, необхідно зважати, чиї інтереси враховує та чи інша методика оцінки» [3, с. 306].

Окремі аспекти методології обліку та оцінки запасів знайшли відображення також у працях таких дослідників, як Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Грабова, Т. О. Гуренко, С. І. Дерев'янка, В. П. Завгородній, Г. Г. Кірейцев, В. Г. Кужельний, П. Т. Саблук, В. В. Сопко, П. Л. Сук, Н. М. Ткаченко, Л. В. Чижевська, Л. С. Шатковська та інші.

Мета статті

Метою дослідження є удосконалення методики оцінки запасів на різних стадіях їх колообігу для забезпечення достовірності облікової інформації щодо вартості запасів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Запаси – це засоби виробництва підприємства, предмети споживання, які необхідні для забезпечення розширеного відтворення або задоволення потреб населення, зберігаються на складах або в інших місцях з метою їх наступного використання в господарській діяльності.

Для забезпечення нормального стану обліку, контролю, аналізу і управління запасами необхідно здійснювати їх грошову оцінку на етапі первісного надходження, на дату складання звітності та в процесі вибуття.

Основою визначення вартості запасів при їх надходженні є собівартість їх виготовлення чи придбання. При цьому джерело надходження товарно-матеріальних цінностей визначає метод та особливості первісної оцінки запасів у бухгалтерському обліку.

Первісною вартістю запасів, виготовлених власними силами, є собівартість їх виробництва, яка визначається згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» та містить усі фактичні витрати на виробництво цих запасів, окрім понаднормових витрат і нестач запасів, відсотків за користування позиками, витрат на збут запасів, загальногосподарських та інших подібних витрат, які безпосередньо не пов'язані з придбанням і доставкою запасів та приведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях. Витрати, які не належать до собівартості запасів, відносяться на витрат звітного періоду, в якому вони були здійснені [5].

Особливості первісної оцінки запасів залежно від способу їх надходження зображені на рис. 1.

Проаналізувавши методи первісної оцінки запасів, можна зробити висновок, що в їх основі лежать витрати на виробництво або виготовлення запасів і забезпечене дотримання принципу історичної собівартості. Дещо іншим є підхід до оцінки сільськогосподарської продукції, яка фактично відноситься до запасів.

Відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи» сільськогосподарська продукція при її первісному визнанні оцінюється за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу [6]. Хоча положенням дозволяється оцінка сільськогосподарської продукції за виробничою собівартістю відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» Сільськогосподарську продукцію після її первісного визнання оцінюють та відображають в обліку відповідно до П(С)БО 9 «Запаси».

Виникає запитання, чому дозвіл на первісну оцінку запасів за справедливою вартістю отримала лише частина запасів – сільськогосподарська продукція. У цьому випадку маємо відхід від принципу історичної собівартості з метою підвищення достовірності та реальності оцінки вартості продукції.

Вітчизняне законодавство дозволяє здійснювати переоцінку запасів на дату балансу, але лише в бік зменшення. На дату балансу запаси повинні відображатися в бухгалтерському обліку і звітності за меншою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації.

За чистою вартістю реалізації запаси відображаються, якщо на дату балансу їх вартість знизилась або вони зіпсувалися, застаріли, або іншим чином втратили первісно очікувані економічні вигоди.

Чиста вартість реалізації визначається по кожній одиниці товарно-матеріальних цінностей за вирахуванням з очікуваної ціни продажу очікуваних витрат на завершення виробництва і збут.

Сума, на яку первісна вартість матеріалів перевищує їх чисту вартість реалізації, а також вартість повністю втрачених запасів списуються на витрати поточного звітного періоду. Суми нестач і втрат від псування цінностей відображаються на позабалансових рахунках до прийняття рішення про конкретних винуватців. Після встановлення винних осіб, які мають відшкодувати втрати, належна до відшкодування сума вноситься до складу дебіторської заборгованості, а після її погашення – до доходу поточного звітного періоду.

Формування первісної вартості запасів



Рис. 1. Формування первісної вартості запасів залежно від джерел їх отримання

Якщо чиста вартість реалізації раніше уцінених запасів на дату балансу збільшується, то на суму цього збільшення, але не більше суми попередньої уцінки, визнається збільшення вартості цих запасів та іншого операційного доходу [5].

Заборона дооцінки запасів до рівня справедливої вартості означає, у деяких випадках, неможливість забезпечення достовірної оцінки їх вартості, а отже, і балансової вартості майна підприємства.

Важливим аспектом обліку запасів є вибір методу оцінки запасів при вибутті. Списання запасів у процесі діяльності підприємства може бути у таких основних випадках: відпуск у виробництво, продаж, внесення до статутного капіталу іншого підприємства, списання внаслідок нестачі або втрати тощо. Незалежно від того, як запаси надійшли, коли і як вибули, підприємство може застосувати будь-який з методів оцінки запасів при їх вибутті.

При виборі варіанту оцінки запасів, що вибули, до уваги береться широкий спектр факторів: фінансовий стан підприємства, умови реалізації, ціноутворення, вимоги податкового законодавства тощо.

Оцінка запасів згідно з П(С)БО 9 «Запаси» може здійснюватися за одним з методів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів, середньозваженої собівартості, собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО), нормативних затрат, ціни продажу [5].

Метод ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів передбачає ведення відокремленого обліку кожного виду запасів і списання їх за фактичною собівартістю, яка склалася на момент придбання або дату балансу. Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» за цим методом оцінюються запаси, які відпускаються, та послуги, які виконуються для спеціальних індивідуальних замовлень і проектів, та запаси, які не замінюють одні одних.

За методом середньозваженої собівартості при різних цінах на запаси визначається середня вартість, за якою списується собівартість запасів. Оцінка за середньозваженою собівартістю здійснюється щодо кожної одиниці запасів діленням загальної вартості залишку таких запасів на їх кількість. Цей метод знайшов широке застосування на практиці через свою простоту.

Метод ФІФО ґрунтується на припущенні, що запаси використовуються і списуються у тій самій послідовності, у якій вони надходили на підприємство. Тобто, запаси, які першими використовуються, оцінюються за собівартістю перших за часом надходження запасів. Цей метод дає більш актуальну інформацію про кількість і вартість запасів, оскільки на балансі залишаються тільки ті товарно-матеріальні цінності, які були закуплені пізніше.

Оцінка за нормативними затратами полягає у використанні норм витрат на одиницю продукції, робіт чи послуг, які встановлені підприємством. Для оцінки запасів за цим методом потрібні норми витрачання запасів на одиницю продукції (робіт, послуг).

Оцінка за цінами продажу найчастіше застосовується підприємствами роздрібною торгівлі. За цим методом до вартості товарів додається сума торгової націнки.

Вибір методу оцінки запасів (рис. 2) повинен бути виваженим і продуманим рішенням. Один і той самий метод оцінки запасів при різних системах обліку забезпечує наявність різних даних щодо вартісного виміру запасів та величини одержаного фінансового результату. Кращий метод оцінки той, який забезпечує високу достовірність даних обліку щодо вартості запасів та відповідає політиці ціноутворення підприємства, оскільки велика частина підприємств встановлює ціну реалізації продукції чи послуги, з огляду на її собівартість. Обраний метод оцінки запасів розкривається у примітках до фінансової звітності підприємства.

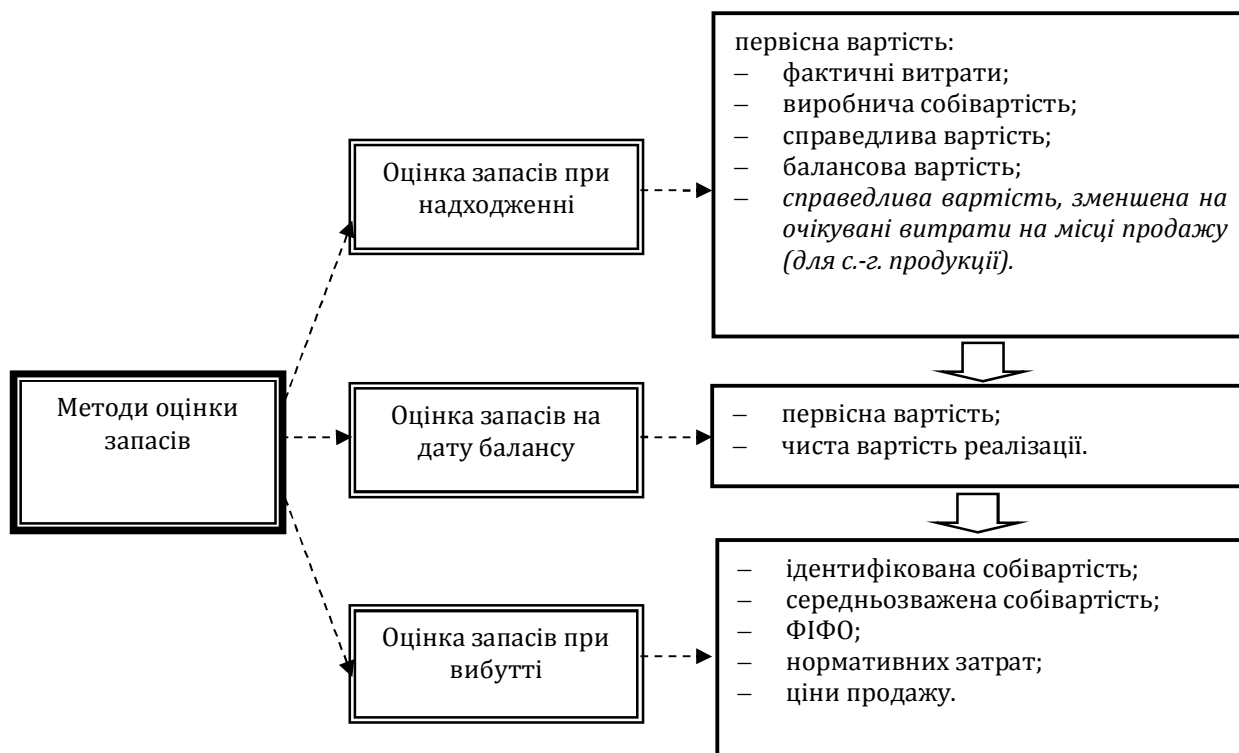


Рис. 2. Методи оцінки запасів на різних етапах їх колообігу

Висновки та перспективи подальших розвідок

Для оцінки запасів підприємство може використовувати один з методів, вибір якого здійснюється підприємством самостійно в межах чинного нормативного поля та прийнятої облікової

політики, що впливає не тільки на величину витрат виробництва, продажу, але й на прибуток і розмір сплачених податків. Для оцінки запасів на різних етапах їх колообігу може застосовуватися принаймні дванадцять методів оцінки запасів, чого достатньо для забезпечення достовірної оцінки вартості запасів в обліку.

У П(С)БО відображаються загальні принципи оцінки запасів і, відповідно, кожна галузь має власну специфіку, яку потрібно враховувати. Наприклад, сільськогосподарська продукція хоча й належить до запасів, але може бути оцінена відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи» за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. На нашу думку, є доцільним запровадження такого підходу як до оцінки іншої готової продукції, так і інших видів запасів.

На сьогодні у різних методах оцінки запасів закладені різні пріоритети обліку. Методи оцінки запасів балансують між забезпеченням відображення в обліку реальної вартості запасів та додержанням принципу історичної собівартості. У цьому контексті оцінка запасів, з огляду на витрати на їх придбання або виготовлення, виглядає правильною. Але якщо в процесі діяльності реальна (справедлива) вартість запасів зростає, то в обліку ці зміни не будуть відображені. Тому оцінка запасів на дату балансу за найменшою з оцінок (первісною або чистою вартістю реалізації), на нашу думку, є невиправданою. У балансі підприємства має бути відображена реальна вартість активів, у тому числі запасів, а не та вартість, яка склалася у попередніх періодах.

Список літератури

1. Бухгалтерський облік та оподаткування: навч. посібник / [Хомяк Р. Л., Лемішовський В. І., Римарська Н. І., Воськало В. І. та ін.]; За ред. Р. Л. Хом'яка, В. І. Лемішовського. – Львів: Бухгалтерський центр «Ажур», 2008. – 1112 с.
2. Домбровська, Н. Р. Методи оцінки виробничих запасів підприємства при їх використанні згідно національних стандартів / Н. Р. Домбровська // Інноваційна економіка. – 2011. – №7 (26). – С. 137–143.
3. Жук, В. Н. Основы институциональной теории бухгалтерского учета: монография / В. Н. Жук. – К.: Аграрная наука, 2013. – 408 с.
4. Малюга, Н. М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку: монографія / Н. М. Малюга. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 548 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 // Офіційний вісник – 1999. – № 44. – С. 236.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 р. №790 // Офіційний вісник України. – 2005 – № 49. – С. 101.
7. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: підручник / М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксієнко, М. І. Беленкова та ін. / За ред. проф. М. Ф. Огійчука. – 6-те вид, перероб. і допов. – К.: Алєрта, 2011. – 1042 с.

References

1. Khomyak R. L., Lemishovs'kyi V. I., Rymars'ka N. I., Vos'kalo V. I. (2008). *Bukhhalters'kyi oblik ta opodatkuvannya* [Accounting and Taxation]. L'viv, Azhur.
2. Dombrovs'ka N. R. (2011). *Metody otsinky vyrobnychkh zapasiv pidpryyemstva pry yikh vykorystanni zhidno natsional'nykh standartiv* [Methods for assessing enterprise inventory when used according to national standards]. *Innovatsiyna ekonomika*, 7 (26), 137-143.
3. Zhuk V. N. (2013). *Osnovy instytutsional'noy teorii bukhhalterskoho ucheta* [Fundamentals of institutional accounting theory]. Kyiv, Ahrarnaya nauka.
4. Malyuha N. M. (2005). *Bukhhalters'kyi oblik v Ukrayini: teoriya i metodolohiya, perspektyvy rozvytku* [Accounting in Ukraine: Theory and Methodology, Prospects for Development]. Zhytomyr, ZhDTU.
5. Polozhennia (standart) bukhhalters'koho obliku 9 "Zapasy". [Provision (standard) of accounting 9 "Inventories"]. (1999). *Ofitsiynyy visnyk*, 44, 236.
6. Polozhennia (standart) bukhhalters'koho obliku 30 "biolohichni aktyvy". [Provision (standard) of accounting 30 "Biological assets"]. (2005). *Ofitsiynyy visnyk*, 49, 101.
7. Ohychuk M. F., Plaksiyenko V. Ya., Belenkova M. I. (2011). *Finansovyy ta upravlin'skyi oblik za natsional'nyimi standartamy* [financial and management accounting according to national standards]. Kyiv, Alerta.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2017 р.

Інна Юріївна ГРИШОВА

доктор економічних наук, професор,
Інститут законодавства Верховної Ради України
E-mail: rimmagrish@te.net.ua

Тетяна Леонідівна ШЕСТАКОВСЬКА

кандидат економічних наук,
Чернігівський національний технологічний університет
E-mail: shestakovska27@gmail.com

ІНСТИТУЦІЙНІ РЕГУЛЯТОРИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ НА РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Гришова, І. Ю. Інституційні регулятори соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг України / Інна Юріївна Гришова, Тетяна Леонідівна Шестаковська // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 242-247. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Соціально-економічне забезпечення осіб з інвалідністю слід вважати процесом або результатом належного функціонування механізму інституційного регулювання у контексті реалізації нормативно закріплених і гарантованих державою прав, свобод та законних інтересів осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг. Основними критеріями життєдіяльності, що визначають встановлення тої чи іншої групи інвалідності, є здатність до: самообслуговування; пересування; трудової діяльності; орієнтації; спілкування; контролю за своєю поведінкою, здатність до навчання. Обґрунтовано роль держави та громадських організацій як інституцій щодо регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг. Визначено мету та складові інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю. Встановлено, що інституційне регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг вбачається у двох аспектах: законодавчі дії на рівні держави та регіону (розкривається переважно в політиці охорони здоров'я); визначення рівня фінансового забезпечення та якості медичних послуг особам з інвалідністю. З цієї точки зору проблему інституційного регулювання висвітлюють як урегульованість прав та можливостей щодо доступності соціально-економічних ресурсів.

Ключові слова: особи з інвалідністю; соціально-економічне забезпечення; ринок медичних послуг; державне регулювання; інституційні регулювання.

Inna Yuriyivna GRYSHOVA

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine
E-mail: rimmagrish@te.net.ua

Tetiana Leonidivna SHESTAKOVSKA

PhD in Economics,
Chernihiv National Technological University
E-mail: shestakovska27@gmail.com

INSTITUTIONAL REGULATORS OF SOCIAL AND ECONOMIC PROVISION OF DISABLED PERSONS IN THE MARKET OF MEDICAL SERVICES OF UKRAINE

Abstract

Social and economic provision of persons with disabilities should be considered as a process or result of the proper functioning of the institutional regulation mechanism in the context of the implementation of the rights, freedoms and legitimate interests of persons with disabilities in the market of medical services. These services are regulated and guaranteed by the state. The main criteria of life activities, which determine the establishment of a group of disability, can become the ability to self-service, movement, labour activity, orientation, communication, control over their behaviour and ability to study. The role of the state and public organizations, as institutions, which regulate social and economic provision of persons with disabilities in the market of medical services, is substantiated. The purpose and components of the institutional regulation of social and economic provision of persons with disabilities are determined. It is established that the institutional regulation of social and economic provision of persons with disabilities in the medical services market can be considered in two aspects: legislative action at the state and regional level (it can be mainly disclosed in health policy); determination of the level of financial support and quality of medical services for persons with disabilities. The problem of institutional regulation has been highlighted as the settlement of rights and opportunities regarding the availability of social and economic resources.

Keywords: *persons with disabilities; social and economic provision; market of medical services; state regulation; institutional regulation.*

JEL classification: H540

Вступ

Актуалізація питань щодо формалізації прав на рівний доступ до медичних послуг вказує на необхідність істотного збільшення масштабів фінансування сфери охорони здоров'я на тлі обмежених виробничих ресурсів, що вимагає підвищення ефективності їх використання та активізації ринкових інструментів управління. Об'єктом такої політики є соціально-економічні відносини, що регулюються відповідними інституціями, які становлять основу суспільства, а суб'єктом є держава, політичні партії, громадські організації. У період перебудови економічних відносин найбільше потерпають від цих процесів малозабезпечені верстви населення. Тому під час трансформації економіки особливої актуальності набуває загальносуспільна проблема соціально-економічного забезпечення як населення загалом, так і найбільш вразливих його верств, осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг України.

Питання недосконалості ринку медичних послуг та необхідності його інституційного регулювання досліджували зарубіжні й вітчизняні вчені: І. Гришова, А. Колот, Ю. Краснова, Г. Купалова, В. Куценко, Е. Лібанова, О. Мельник, І. Мищак, О. Наумов, Н.Новіков, О.Новікова, В.Петюх, М.Семикіна, І. Шурма, Г. Шаульська та інші. [1-13]. Між тим, проблемні питання ефективного інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в сучасних умовах трансформації ринку медичних послуг та формування соціально орієнтованої держави залишаються невирішеними і недостатньо вивченими.

Мета статті

Мета полягає в обґрунтуванні науково-теоретичних та методологічних засад інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю на вітчизняному ринку медичних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сучасне інституційне регулювання спрямовується на зростання добробуту нації на основі прискореного розвитку соціально-економічної сфери, активного впливу соціальних факторів на підвищення ефективності національного виробництва. Вона є важливим аспектом регулювання національної економіки і відіграє подвійну роль: по-перше, економічне зростання створює сприятливі умови для поліпшення життя людей, а по-друге, соціальна політика стає фактором економічного зростання та інституційного регулювання економіки. Весь комплекс соціально-економічних заходів відбувається під контролем держави, в її соціальній та економічній політиці, спрямованих на захист населення від безробіття, інфляції, знецінення особистих заощаджень, утримання непрацездатних і незабезпечених громадян (це відбувається шляхом перерозподілу доходів), на підвищення рівня добробуту всіх громадян країни через зростання ефективності ринкової економіки. За умови проведення активної соціально-економічної політики відбуваються динамічні перетворення ринкової системи на соціальне ринкове господарство, що ґрунтується на ринкових економічних принципах і соціальному захисті населення [1-2].

У сучасному законодавстві нашої держави, зокрема в прийнятому в 2005 р. Законі України «Про реабілітацію інвалідів в Україні», надається визначення поняття «інвалід» як особи зі стійким розладом функцій організму, що при взаємодії із зовнішнім середовищем може призводити до обмеження її життєдіяльності, внаслідок чого держава зобов'язана створити умови для реалізації нею прав нарівні з іншими громадянами та забезпечити її соціальний захист. Відповідно «інвалідність» – це ступінь втрати здоров'я у зв'язку із захворюванням, травмою (її наслідками) або вродженими вадами, що при взаємодії із зовнішнім середовищем може призводити до обмеження життєдіяльності особи, внаслідок чого держава зобов'язана створити умови для реалізації нею прав нарівні з іншими громадянами та забезпечити її соціальний захист [3].

Встановлення групи інвалідності здійснюється МСЕК на основі Постанови Кабінету міністрів України № 1317 від 3 грудня 2009 р. «Питання медико-соціальної експертизи», що складається із двох частин: «Положення про медико-соціальну експертизу» і «Положення про порядок, умови і критерії встановлення інвалідності». Медико-соціальна експертиза проводиться особам, що звертаються для встановлення інвалідності, за направленням лікувально-профілактичного закладу охорони здоров'я після проведення діагностичних, лікувальних і реабілітаційних заходів за наявності відомостей, що підтверджують стійке порушення функцій організму, обумовлених захворюваннями, наслідками травм чи вродженими вадами, які спричиняють обмеження життєдіяльності [4].

Медико-соціальна експертиза проводиться з метою встановлення інвалідності хворим, що досягли повноліття, потерпілим від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, інвалідам (особам, що звертаються для встановлення інвалідності) за направленням відповідного лікувально-профілактичного закладу охорони здоров'я після проведення діагностичних, лікувальних і реабілітаційних заходів за наявності документів, що підтверджують стійке порушення функцій організму, обумовлене захворюваннями, наслідками травм або вродженими вадами, які спричиняють обмеження нормальної життєдіяльності особи. Лікарсько-консультативна комісія лікувального профілактичного закладу охорони здоров'я направляє осіб, що звертаються для встановлення інвалідності, на огляд комісії за формою, затвердженою МОЗ [4-5].

Комісія приймає документи осіб, що звертаються для встановлення інвалідності, за наявності у них стійкого чи необоротного характеру захворювання, а також у разі безперервної тимчасової непрацездатності не пізніше ніж через чотири місяці з дня її настання чи у зв'язку з одним і тим самим захворюванням протягом п'яти місяців з перервою за останніх 12 місяців, а у разі захворювання на туберкульоз - протягом 10 місяців з дня настання непрацездатності. У разі, коли особа, що звертається для встановлення інвалідності, не може прибути на огляд до комісії за станом здоров'я згідно з висновком лікарсько-консультативної комісії у зв'язку з тим, що проживає у віддаленій місцевості, огляд проводиться за місцем проживання (вдома), у тому числі за місцем проживання у стаціонарних установах для громадян похилого віку та інвалідів, закладах соціального захисту для бездомних осіб та центрах соціальної адаптації осіб або в закладах охорони здоров'я, в яких така особа перебуває на лікуванні [5-6].

Термін «інвалідність» містить у собі значну кількість різних функціональних обмежень, що зустрічаються серед населення. Люди можуть стати інвалідами унаслідок фізичних, розумових і сенсорних дефектів стану чи здоров'я. Такі дефекти чи захворювання за своїм характером можуть бути постійними чи тимчасовими. Термін «непрацездатність» означає втрату чи обмеження можливостей участі в житті суспільства нарівні з іншими членами суспільства. Цей термін застосовується з метою підкреслити недоліки оточення і багатьох аспектів діяльності суспільства, в галузі інформації, зв'язку й освіти, що обмежують можливості інвалідів брати участь у житті суспільства нарівні з іншими.

Отже, розподіл фінансування видатків на медицину здійснюється:

1) на рівні державного бюджету: розподіл фінансування видатків на розвиток медичного обслуговування забезпечується урядом у проекті Закону про Державний бюджет України на відповідний рік та подається на розгляд Верховної Ради. Схема фінансування і обсяги видатків на розвиток медичного обслуговування в межах державного бюджету ухвалюються парламентом під час голосування та затверджуються Міністерством фінансів України. Затверджені параметри бюджету передаються до виконання головним розпорядникам бюджетних коштів;

2) на рівні місцевих бюджетів:

- обласні, районні, місцеві бюджети отримують фінансування закладів медицини, які безпосередньо підпорядковані Міністерству охорони здоров'я, з державного бюджету;
- міські, селищні, сільські ради затверджують фінансування медичних програм розвитку на підставі власних надходжень.

Основним важелем впливу системи бюджетного регулювання на розвиток медичного обслуговування є механізм фінансування цієї сфери. Його особливості визначають специфіку впливу держави на темпи соціально-медичного розвитку та організаційних особливостей розвитку медичної сфери.

У табл. 1 продемонстровано динаміку загальних обсягів фінансування розвитку ринку медичних послуг протягом 2012-2016 рр.

Таблиця 1. Динаміка обсягів видатків на бюджетне регулювання медичних послуг, млн грн

Показники	Роки					Відхилення, %	
	2012	2013	2014	2015	2016	2012 / 2016	2013 / 2014
Зведений бюджет, у т. ч.:	58453	61568	57149	71001	75503	29	-7,2
державний бюджет	11358	12879	10580	11450	12464	10	-17,9
місцеві бюджети	47095	48689	46569	59551	63039	33	-4,4

**Складено авторами на основі даних [7-8].*

Таким чином, у 2012 р. загальний обсяг видатків зведеного бюджету на розвиток медичних послуг становив 58 453 млн грн, у тому числі фінансування з державного бюджету – 11 358 млн грн, з місцевих бюджетів – 47 095 млн грн. У 2016 р., у зіставленні з 2012 р., обсяг видатків на фінансування охорони здоров'я збільшився на 29 % здебільшого за рахунок місцевих бюджетів – +33 %, на рівні державного бюджету обсяги фінансування зросли на 10 %. Водночас наведені показники зростання бюджетного фінансування медичної галузі не справили суттєвого впливу на розвиток та зміцнення її інфраструктури. Бюджетні кошти спрямовувалися переважно на виплату заробітної плати лікарям та закупівлю найнеобхідніших медикаментів, у той час як інфраструктурний розвиток медицини потребує обсягів коштів, у рази вищих за фактичні.

Тому на тлі позитивної динаміки у фінансуванні медицини показники кількості лікарняних закладів постійно скорочувалися. До того ж у 2014 р., у зіставленні з 2013 р., обсяг видатків на фінансування охорони здоров'я зменшився на 7,2 % і становив 57 149 млн грн, зокрема місцевих бюджетів – на 4,4 %, державного бюджету – на 17,9 %. Виходячи з наведених даних, можна стверджувати, що збільшення видатків на фінансування розвитку медичної галузі відбувається переважно за рахунок місцевих бюджетів. Крім того, слід зауважити, що існує тенденція до скорочення загальнодержавних програм у сфері медичного забезпечення осіб з інвалідністю.

Для оцінювання ефективності бюджетного регулювання розвитку медицини варто розглянути питомі показники видатків на охорону здоров'я щодо ВВП та чисельності населення. Такий аналіз дає змогу з'ясувати, якою мірою корелюють між собою показники видатків на розвиток охорони здоров'я та базові соціально-економічні показники держави (табл. 2).

Таблиця 2. Порівняльна динаміка видатків на розвиток охорони здоров'я та обсягу ВВП в Україні

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
ВВП, млн грн	1 404 669	1 465 198	1 566 728	1 988 544	
Видатки на розвиток медичних закладів, млн грн	58 453	61 568	57 149	71 001	75 503
Частка видатків на медицину у ВВП, %	4,2	4,2	3,6	3,6	3,2
Щорічні темпи приросту видатків на медицину, %	8,1	4,3	6,9	27	
Щорічні темпи приросту ВВП, %	19,4	5,3	-7,2	25	

**Складено авторами на основі даних [7-8].*

Таким чином, частка видатків на розвиток охорони здоров'я у ВВП мала постійну тенденцію до зниження. Якщо у 2012 р. вони становили 4,2 % щодо ВВП, то у 2016 р. – 3,2 %. Темпи державного

фінансування медичного обслуговування були повільнішими за темпи зростання ВВП, відтак, медична сфера потрапила до категорії менш пріоритетних у зіставленні з іншими секторами економіки.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Основна мета інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг – максимально можливе якісне медичне обслуговування, створення необхідних умов для ведення повноцінного способу існування згідно з індивідуальними здібностями та інтересами. Головний вектор розвитку наукових поглядів на проблему інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг сьогодні, на наш погляд, визначають такі чинники: модель соціально орієнтованої держави, яка передбачає створення для осіб з інвалідністю необхідного середовища існування та їх активне медичне забезпечення, вимагає зміни парадигми інституційного регулювання.

Список літератури

1. Пушмак, Г. Маркетингові шляхи реформування медицини в Україні / Г. Пушмак // Маркетинг в Україні. – 2013. – № 3. – С. 28–32.
2. Шкробанець, І. Д. Медичний менеджмент в умовах реформування системи охорони здоров'я / І. Д. Шкробанець, Ю. М. Нечитайло // Україна. Здоров'я нації. – 2013. – № 2 (26). – С. 72-75.
3. Про реабілітацію інвалідів в Україні: закон України від 06.10.05 №2961/2005. (із змінами і доповненнями). – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1533-14>.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про медико-соціальну експертизу і Положення про індивідуальну програму реабілітації та адаптації інваліда» від 22.02.1992 р. №83 (із змінами і доповненнями).
5. Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні: закон України від 19.12.2017 року № 2249-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №21. – Ст. 252.
6. Про стан забезпечення в Україні встановлених чинним законодавством соціальних, економічних, правових і конституційних гарантій у сфері соціального захисту та реабілітації інвалідів: постанова Верховної ради України від 20 лютого 2003 року. – № 560-IV.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
8. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.treasury.gov.ua.
9. Naumov, A. B. The impact of social policy on the development of innovative medical insurance in Ukraine / A. B. Naumov, T. P. Panyuk, L. I. Danylchenko // Scientific bulletin of Polissia. – 2017. – № 1 (9). – P. 55-62.
10. Gryshova, I. Yu. The economic measurement of convergence of institutional impact on the sustainability of development / I. Yu. Gryshova, T. L. Shestakovska, O. V. Glushko // Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine. – 2017. – №4. – P. 75-80.
11. Мищак, І. М. Реформування законодавчого забезпечення права на освіту людей з особливими потребами в Україні. Конституційна реформа в Україні: новий етап та сучасні виклики. – К. : Інститут законодавства Верховної Ради України, 2015. –С. 173-179.
12. Мищак, І. М. Правове забезпечення запровадження інклюзивної освіти в Україні // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2014. – № 5. – С. 37-43.
13. Шаульська, Г. Реформи та оновлення механізмів взаємодії громадськості з органами публічної влади [Електронний ресурс] / Г. Шаульська // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2017. – № 3. – С. 105-112. Режим доступу: http://instzak.rada.gov.ua/instzak/control/uk/publish/article?art_id=90139&cat_id=90092.

Referense

1. Pusmak, G. (2013). Marketyngovi shlyaxy reformuvannya medycyny v Ukrayini. [Marketing ways of medical reform in Ukraine]. *Marketyng v Ukrayini* [Marketing in Ukraine], 3, 28-32. [in Ukraine].
2. Scrobanets, I. D. (2013). Medychnyj menedzhment v umovax reformuvannya systemy oxorony zdorovya. [Medical management in the context of reforming the health care system Ukraine]. *Ukrayina. Zdorov'ya natsiyi* [The health of the nation], 2 (26), 72-75. [in Ukraine].
3. Pro reabilitaciyu invalidiv v Ukrayini. (2005). Zakon Ukrayiny` of 06.10.05 № 2961 [Law of Ukraine "On the Rehabilitation of the Disabled in Ukraine"]. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1533-14>: [in Ukraine].
4. Pro zatverdzhennya Polozhennya pro medy`ko-social`nu eksperty`zu i Polozhennya pro indy`vidual`nu programu reabilitaciyi ta adaptaciyi invalida. *Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny`* [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Approval of the Regulation on Medical and Social Expertise and the

-
- Regulations on the Individual Program of Rehabilitation and Adaptation of the Disabled"]. (1992). [in Ukraine].
5. *Pro osnovy` social`noyi zaxy`shhenosti osib z invalidnistyu v Ukrayini: Zakon Ukrayiny`* [On the basis of social protection of persons with disabilities in Ukraine]: the Law of Ukraine dated December 19, 2002, No. 2249-VIII. Information from the Verkhovna Rada of Ukraine. 1991, №21, Article 252 [in Ukraine].
 6. *Pro stan zabezpechennya v Ukrayini vstanovleny`x chy`nny`m zakonodavstvom social`ny`x, ekonomichny`x, pravovy`x i konsty`tucijny`x garantij u sferi social`nogo zaxy`stu ta rehabilitaciyi invalidiv* [On the Status of Provision of Social, Economic, Legal and Constitutional Guarantees in the Field of Social Protection and Rehabilitation of Disabled Persons established by the current legislation in Ukraine: Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine dated February] 20, 2003, No. 560-IV. [in Ukraine].
 7. *Oficijnyj sajt Derzhavnoyi sluzhby` staty`sty`ky` Ukrayiny`* [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. (2017). Retrieved from: www.ukrstat.gov.ua. [in Ukraine].
 8. *Oficijnyj sajt Derzhavnoyi kaznachejs`koyi sluzhby` Ukrayiny`* [Official site of the State Treasury Service of Ukraine]. (2017). Retrieved from: www.treasury.gov.ua.
 9. Naumov A. B., Panyuk T. P., Danylchenko L. I. (2017). The impact of social policy on the development of innovative medical insurance in Ukraine. *Scientific bulletin of Polissia*, 1 (9), 55-62. [in Ukraine].
 10. Gryshova I. Yu., Shestakovska T. L., Glushko O. V. (2017). The economic measurement of convergence of institutional impact on the sustainability of development. *Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 4, 75-80. [in Ukraine].

Стаття надійшла до редакції 15.10.2017 р.

Г. Г. КАЗАРЯН

кандидат економічних наук,
директор,
Асоціація «Всеукраїнська спілка протезно-ортопедичних підприємств «Ортонет»

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ

Казарян, Г. Г. Структурно-функціональна модель інституційного регулювання системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю [Текст] / Г. Г. Казарян // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 248-253. – ISSN 1993-0259.

Анотація

В статті розроблено структурно-функціональну модель інституційного регулювання системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, яка адаптована до умов функціонування національної економік.

Ключові слова: соціально-економічного забезпечення; осіб з інвалідністю; модель; регулювання.

G. G. KAZARIAN

PhD in Economics,
Director,
Association "All-ukrainian Union of Prosthetic and Orthopedic Enterprises "Ortonet"

STRUCTURAL AND FUNCTIONAL MODEL OF INSTITUTIONAL REGULATION OF THE SYSTEM OF SOCIAL AND ECONOMIC PROVISION OF PERSONS WITH DISABILITIES

Abstract

The structural and functional model of institutional regulation of the system of social and economic provision of persons with disabilities is developed in this research. This model is adapted to the conditions of national economies functioning.

Keywords: social and economic provision; persons with disabilities; model; regulation.

JEL classification: L31

Структура державних інститутів системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні є досить складною та громіздкою з надмірною ієрархією та централізованим державним управлінням; інститути системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю за ознаками належності до суспільних секторів можна вирізнити (з урахування специфіки такої системи) в державні та виконавчі (недержавні), а відповідно до територіальної ознаки функціонування такої системи - загальнодержавні та регіональні; надання соціальних послуг у напрямку соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю віднесено до компетенцій значної кількості центральних органів виконавчої влади, що в умовах відсутності ефективного механізму фінансування та інших інструментів державного регулювання системи соціально-економічного забезпечення, що призводить до дуже низьких рівнів його якості, доступності та обсягів задоволення осіб з інвалідністю.

Формування механізму інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю розглядали в наукових працях Галицький О. М., Гонта О. І., Гришова І. Ю., Дяченко О. П., Мельник О. Г., Мищак І. М., Наумова Л. М., Стоянова-Коваль С. С., Шестаковська Т. Л. [1-16]. Проте державне регулювання соціального захисту осіб з інвалідністю залишається неефективним та таким, що потребує трансформацій його державних механізмів.

Безпосередню участь у реалізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю бере такий інститут як Державна служба зайнятості, діяльність якої координується Міністерством соціальної

політики та є централізованою системою державних установ в областях, містах, районах у містах, а також у містах та районах, навчальних закладів державної служби зайнятості, центрів професійної орієнтації населення, інших підприємств, установ, організацій, які надають послуги щодо працевлаштування (пошук роботи, яка підходить під фізичні можливості інваліда; сприяння у працевлаштуванні та соціальному супроводженні влаштованої на роботу особи з інвалідністю). Тобто державна служба зайнятості виконує завдання та функції у сфері зайнятості осіб з інвалідністю, їх соціального захисту від безробіття, а також функції виконавчої дирекції Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття [9]. Тобто, державна служба зайнятості володіє інструментами та заходами щодо сприяння зайнятості осіб з інвалідністю шляхом надання інформаційних, консультаційних та профорієнтаційних послуг, організації інклюзивного професійного навчання, формування бази вакансій та пошуку роботи, працевлаштування тощо. Зазначимо, що державна служба зайнятості надає послуги з працевлаштування на безоплатній основі, а її діяльність фінансується за рахунок передбачених на такі цілі коштів з Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття.

Міністерство соціальної політики України також координує та контролює діяльність Фонду соціального захисту інвалідів і Державної служби з питань інвалідів та ветеранів України. Фонд соціального захисту інвалідів є бюджетною установою, основними завданнями якого є реалізація в межах своєї компетенції заходів щодо забезпечення зайнятості та працевлаштування інвалідів; виконання програм щодо соціального захисту інвалідів. До повноважень Фонду також належать питання працевлаштування інвалідів, ведення претензійно-позовної роботи у судах різних інстанцій, забезпечення інвалідів санаторно-курортними путівками, автомобілями, технічними та іншими засобами реабілітації, надання інформаційно-консультаційних послуг інвалідам та інші питання, які певною мірою пов'язані із соціально-економічним забезпеченням інвалідів.

Важливим інститутом соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю є державна служба з питань інвалідів та ветеранів України, яка також є центральним органом виконавчої влади та діяльність якої координується Кабінетом Міністрів України через Міністерство соціальної політики України. До основних завдань державної служби з питань інвалідів та ветеранів України в системі соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю варто віднести розробку та внесення пропозицій Міністерству соціальної політики щодо формування державної політики у сфері соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю та реалізація цієї політики [10]. Для виконання цього завдання державною службою з питань інвалідів та ветеранів виконуються такі функції:

- щорічно подаються на розгляд Міністерству соціальної політики пропозиції щодо формування оптимальної ціни на засоби реабілітації, які виготовляються за індивідуальним замовленням;
- проводить моніторинг забезпечення інвалідів санаторно-курортними путівками, автомобілями, технічними та іншими засобами реабілітації;
- разом із громадськими організаціями інвалідів проводить аналіз рівня доступності для інвалідів об'єктів житлово-комунального та громадського призначення, транспорту, інформації та зв'язку, а також інших об'єктів та послуг;
- надає центральним та місцевим органам виконавчої влади пропозиції щодо створення безперешкодного середовища для перебування інвалідів та ін.

На регіональному рівні функціонування системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю ґрунтується на таких інститутах, як місцеві державні адміністрації, виконавчі органи місцевого самоврядування. Так, у ст. 23 Закону України «Про місцеві державні адміністрації» визначено повноваження місцевих державних адміністрацій у галузі соціального забезпечення та соціального захисту населення, зокрема щодо: реалізації державної політики в галузі соціального забезпечення та соціального захисту соціально незахищених громадян, призначення їм державної допомоги, надання адресної соціальної допомоги та підтримки; забезпечення працевлаштування інвалідів, сприяння здобуттю ними освіти, набуттю необхідної кваліфікації, матеріально-побутового обслуговування, санаторно-курортного лікування інвалідів; сприяння наданню протезно-ортопедичної допомоги населенню і забезпеченню інвалідів засобами пересування і реабілітації; встановлення піклування над повнолітніми дієздатними особами, які за станом здоров'я потребують догляду; сприяння громадським, релігійним організаціям, благодійним фондам, окремим громадянам у наданні допомоги соціально незахищеним громадянам; вирішення питання про утворення, реорганізацію та ліквідацію спеціальних будинків-інтернатів для осіб з інвалідністю; організації роботи медичних закладів по наданню допомоги населенню, надання у межах повноважень встановлених пільг і допомоги, пов'язаних з охороною материнства і дитинства, поліпшення умов життя інвалідів (ст. 22 закону [11]).

Згідно із ст. 17 п. 3 Закону України «Про місцеві державні адміністрації» [11] місцеві державні адміністрації: визначають необхідний рівень соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю відповідно до нормативів мінімальних соціальних потреб; проводять розрахунок необхідного обсягу коштів та визначають ті послуги, які забезпечують мінімальний рівень потреб осіб з інвалідністю. Ст. 72

Закону [12] встановлює, що місцеві державні адміністрації є підзвітними відповідним районним, обласним радам у виконанні програм соціально-економічного розвитку, зокрема щодо соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, районних, обласних бюджетів, підзвітними і підконтрольними у частині повноважень, які делеговані їм відповідними районними, обласними радами, а також у виконанні рішень рад з цих питань.

Виконавчими органами сільських, селищних, міських, районних у містах рад є їх виконавчі комітети, відділи, управління та інші створювані радами виконавчі органи, до відання яких віднесені питання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю. Ст. 34 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» [12] визначено повноваження виконавчих органів сільських, селищних, міських рад у сфері соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, до відання яких у частині надання соціальних послуг належать: власні повноваження (встановлення за рахунок власних коштів і благодійних надходжень додаткових до встановлених законодавством гарантій щодо соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю; вирішення питань про надання допомоги інвалідам, інвалідам з дитинства у будівництві індивідуальних жилих будинків, проведенні капітального ремонту житла, у придбанні будівельних матеріалів; організація для інвалідів будинків-інтернатів, побутового обслуговування, продажу товарів у спеціалізованих магазинах і відділах за соціально доступними цінами, а також безоплатного харчування тощо); делеговані повноваження (забезпечення здійснення передбачених законодавством заходів щодо поліпшення житлових і матеріально-побутових умов інвалідів, які потребують обслуговування вдома, до влаштування в будинки інвалідів; вирішення питань про надання пільг і допомоги, пов'язаних з охороною материнства і дитинства інвалідів; встановлення розмірів і порядку виплати щомісячної допомоги особам, які здійснюють догляд за самотніми громадянами, які за висновком медичних закладів потребують постійного стороннього догляду тощо).

Такі інститути, як представницькі органи місцевого самоврядування (обласні, районні ради) здійснюють нормотворчу діяльність, розробляють, приймають відповідні правові акти, які регламентують питання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю на регіональному на місцевому рівнях державної політики та здійснюють контроль за їх виконанням.

Центральні органи виконавчої влади, діяльність яких пов'язана із соціально-економічним забезпеченням осіб з інвалідністю на регіональному рівні, слід віднести до відповідних територіальних органів, а саме: департаменти соціального захисту населення; департаменти економічного розвитку і торгівлі; департаменти охорони здоров'я; управління, сім'ї, молоді та спорту; служби в справах дітей; центри зайнятості та ін. Відповідно, функціональні повноваження таких територіальних органів розробляються та затверджуються на основі типових положень відповідних міністерств й інших центральних органів виконавчої влади.

До державних інститутів системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю варто також віднести територіальні центри соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян, які є спеціальними державними установами, що безпосередньо надають такі послуги інвалідам та іншим соціально незахищеним громадянам вдома, в умовах стаціонарного, тимчасового та денного перебування, які спрямовані на підтримання їхньої життєдіяльності і соціальної активності. Такі територіальні центри створюється, реорганізується та може бути ліквідованим за рішенням відповідного органу місцевої виконавчої влади за погодженням з регіональними управліннями праці та соціального захисту населення, до відання яких віднесено затвердження структур таких центрів. Територіальні центри утримується за рахунок коштів, що виділяються із місцевих бюджетів на соціальний захист населення, інших надходжень, в тому числі у вигляді прибутку від діяльності структурних підрозділів територіального центру, а також коштів благодійних фондів, пожертвувань окремих громадян, підприємств, установ тощо.

До ключових завдань територіальних центрів належать: виявлення осіб з інвалідністю, які потребують соціально-економічного забезпечення; встановлення зв'язків з підприємствами, установами, організаціями, незалежно від форм власності, з питань соціально-економічного забезпечення та надання допомоги особам із інвалідністю.

До складу таких територіальних центрів можуть входити: відділення соціальної допомоги вдома, у тому числі спеціалізовані - для обслуговування інвалідів з порушенням рухової активності, сліпих, глухих та ін.; відділення організації надання матеріальної грошової, натуральної адресної допомоги малозабезпеченим інвалідам; відділення соціально-побутової реабілітації інвалідів; відділення медико-соціальної реабілітації; стаціонарне відділення для постійного або тимчасового проживання інвалідів; спеціальні житлові будинки для одиноких осіб з інвалідністю, які містять комплекс служб соціально-побутового і медичного обслуговування; лікувально-виробничі майстерні, спеціальні цехи, дільниці, підсобні господарства на госпрозрахунковій основі; їдальні, магазини, що діють на основі госпрозрахунку.

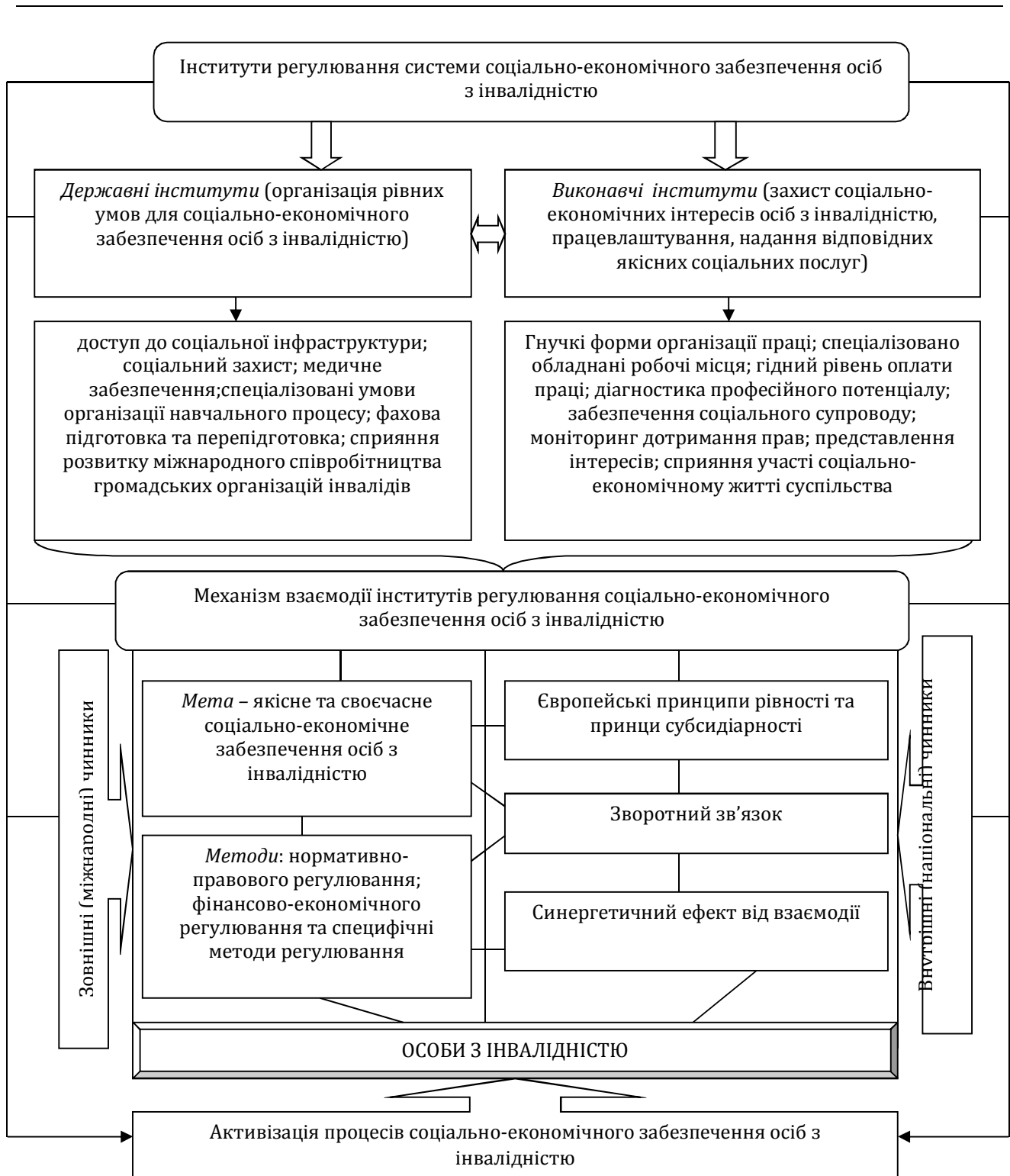


Рис. 1. Структурно-функціональна модель інституційного регулювання системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю*

*Розроблено автором.

До інститутів виконавчого (недержавного) сектору, діяльність яких пов'язана із соціально-економічним забезпеченням осіб з інвалідністю варто віднести: громадські, благодійні, релігійні та інші організації, волонтерів; фізичні особи (підприємці), що надають відповідні соціальні послуги; установи та заклади комунальної власності, діяльність яких пов'язана із соціально-економічним забезпеченням осіб з інвалідністю.

Систематизувати інститути такого сектору виявилось складно (рис. 1), адже існують об'єктивні труднощі в ідентифікації існуючих громадських об'єднань, діяльність яких пов'язана із соціально-економічним забезпеченням осіб з інвалідністю. В Україні не ведеться статистичного обліку фізичних осіб, які надають соціальні послуги з метою соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю. Установи та заклади комунальної власності, які надають відповідні соціальні послуги, знаходяться в підпорядкуванні органів місцевого самоврядування та відповідних органів виконавчої влади, які здійснюють управління ними. Управління інститутами виконавчого сектору, зокрема громадськими, благодійними і релігійними організаціями, здійснюється в порядку, визначеному законодавством і відповідними статутами.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведене дослідження дозволило розробити структурно-функціональну модель інституційного регулювання системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, яка адаптована до умов функціонування національної економіки та ключовими концептуальними компонентами якої визначено: підвищення рівня якості життя осіб з інвалідністю (медичне, страхове та освітнє забезпечення); орієнтація на фахову підготовку та перепідготовку осіб з інвалідністю з метою підвищення рівня їх зайнятості та конкурентоспроможності на ринку праці; сприяння участі осіб з інвалідністю в соціально-економічному житті суспільства; активізація розвитку міжнародного співробітництва громадських та професійних об'єднань інвалідів.

Список літератури

1. Gryshova, I. Yu., Shestakovska, T. L., Glushko, O. V. The economic measurement of convergence of institutional impact on the sustainability of development / Scientific Papers of the Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine. – 2017. – №4. – pp.75-80.
2. Baimuratov M., Gryshova I., Akhmetova I. (2018) Leadership of Territorial Communities: Local and Global Factors. In: Strielkowski W., Chigisheva O. (eds) Leadership for the Future Sustainable Development of Business and Education. Springer Proceedings in Business and Economics. Springer, Cham. 179-188
3. Гришова, І. Ю. Сучасне формування системи управління персоналом як конкурентоздатність національної економіки / І. Ю. Гришова // Економічний форум. – 2016. - №1. – С. 340-347.
4. Шестаковська, Т. Л. Роль консюмеризму в соціально-економічних процесах / І. Ю. Гришова, Т. Л. Шестаковська // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2016. – № 6. – С.75-82
5. Ніколюк, О. В. Вплив соціальної відповідальності бізнесу на конкурентоздатність підприємств аграрного сектору/ О. В. Ніколюк, Т. М. Гнат'єва // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 4(76). – С. 151-157.
6. Ніколюк О.В. Удосконалення державного регулювання соціально-економічного захисту агробізнесу України // Вісник Сумського національного аграрного університету серія "Економіка та менеджмент". – № 12 (66). – 2015. – С. 124-130.
7. Шаульська, Г. М. Громадськість як індикатор системи державного управління та громадянського суспільства. Public as indicator of the system of state administration and civil society // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2017. – № 1(8). – С. 66–69. Режим доступу: http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/host/10.23.10.100/db/ftp/visnyk/derzh_uprav_8_2017.pdf.
8. Шаульська, Г. Органи місцевого самоврядування в умовах децентралізації механізмів влади: спроба концептуального аналізу [Електронний ресурс] / Г. Шаульська // Право та державне управління. – 2016. – № 3. – Режим доступу: <http://www.pdu-journal.kpu.zp.ua/issue-3-2016>.
9. Про затвердження Положення про державну службу зайнятості: «Наказ Мінісоцполітики України від 20 січ. 2015 р. № 41» // Офіц. вісн. України. 2015. 20 лют. (№ 12). С. 283. Ст. 338.
10. Про Положення про Державну службу з питань інвалідів та ветеранів України : «Указ Президента України від 6 квіт. 2011 р. № 397/2011 (із змінами, внесен. згідно з Указом Президента в 2013 р.)» // Офіц. вісн. України. 2011. 26 квіт. (№ 29). – С. 99. Ст. 1232.
11. Про місцеві державні адміністрації: [Закон України від 9 квіт. 1999 р. № 586-XIV (із змінами і доповн. внесен. 44 Законами України у 2001-2015 рр.)] // Офіц. вісн. України. 1999. 21 трав. (№ 18). – Ст. 3.
12. Про місцеве самоврядування в Україні: [Закон України від 21 трав. 1997 р. № 280/97-ВР (із змінами і доповн. внесен. 87 Законами України у 1998- 2015 рр.)] // Відом. Верховної Ради України. 1997. 25 черв. (№ 24). Ст. 170.
13. Про затвердження типових положень (взірцевих) про територіальний центр соціального обслуговування «Наказ Мінісоцзахисту України від 1 квіт. 1997 р. № 44 (із змінами і допов., внесен. згідно із 2 Наказами Міністерства в 2007-2009 рр.)» // Офіц. вісн. України. 1997. 11 жовт. (№ 39). Ст. 57.

References

1. Gryshova, I. Yu., Shestakovska, T. L., Glushko, O. V. (2017). The economic measurement of convergence of institutional impact on the sustainability of development. *Scientific Papers of the Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 4, 75-80.
2. Baimuratov, M., Gryshova, I., Akhmetova, I. (2018). Leadership of Territorial Communities: Local and Global Factors. Leadership for the Future Sustainable Development of Business and Education. *Springer Proceedings in Business and Economics*, 179-188
3. Hryshova, I. Yu. (2016). Suchasne formuvannya systemy upravlinnya personalom yak konkurentozdatnist' natsional'noyi ekonomiky. *Ekonomichnyy forum*, 1, 340-347.
4. Gryshova, I. Yu., Shestakovska, T. L. (2016). Rol' konsyumerizmu v sotsial'no-ekonomichnykh protsesakh. *Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva Verkhovnoyi Rady Ukrainy*, 6, 75-82.
5. Nikolyuk, O. V. & Hnat'yeva, T. M. (2014). Vplyv sotsial'noyi vidpovidal'nosti biznesu na konkurentozdatnist' pidpryyemstv ahrarynoho sektoru. *Visnyk Chernihiv's'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*, 4(76), 151-157.
6. Nikolyuk O. V. (2015). Udoskonalennya derzhavnoho rehulyuvannya sotsial'no-ekonomichnoho zakhystu ahrobiznesu Ukrainy. *Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarynoho universytetu*, 12 (66), 124-130.
7. Shaul's'ka, H. M. (2017). Hromads'kist' yak indyikator systemy derzhavnoho upravlinnya ta hromadyans'koho suspil'stva. Public as indicator of the system of state administration and civil society. *Visnyk Kyiv's'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka*, 1(8), 66-69. Retrieved from: http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/host/10.23.10.100/db/ftp/visnyk/derzh_uprav_8_2017.pdf.
8. Shaul's'ka, H. (2016). Orhany mistsevoho samovryaduvannya v umovakh detsentralizatsiyi mekhanizmiv vlady: sprobа kontseptual'noho analizu. *Pravo ta derzhavne upravlinnya*, 3. Retrieved from: <http://www.pdu-journal.kpu.zp.ua/issue-3-2016>.
9. Pro zatverdzhennya Polozhennya pro derzhavnu sluzhbu zaynyatosti. (2015). Nakaz Minsotspolityky Ukrainy vid 20 sich. 2015 r. # 41. *Ofits. visn. Ukrainy*, 12, 283.
10. Pro Polozhennya pro Derzhavnu sluzhbu z pytan' invalidiv ta veteraniv Ukrainy. (2013). Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 6 kvit. 2011 r. # 397/2011 (iz zminamy, vnesen. z-hidno z Ukazom Prezydenta v 2013 r.). *Ofits. visn. Ukrainy*, 29, 99.
11. Pro mistsevi derzhavni administratsiyi. (1999). Zakon Ukrainy vid 9 kvit. 1999 r. # 586-XIV (iz zminamy i dopovn. vnesen. 44 Zakonamy Ukrainy u 2001-2015 rr.). *Ofits. visn. Ukrainy*, 18, 3.
12. Pro mistseve samovryaduvannya v Ukraini. (1997). Zakon Ukrainy vid 21 trav. 1997 r. # 280/97-VR (iz zminamy i dopovn. vnesen. 87 Zakonamy Ukrainy u 1998- 2015 rr.). *Vidom. Verkhovnoyi Rady Ukrainy*, 24, 170.
13. Pro zatverdzhennya typovykh polozhen' (vzirtsevykh) pro terytorial'nyy tsentr sotsial'noho obsluhovuvannya. (1997). Nakaz Minsotszakhystu Ukrainy vid 1 kvit. 1997 r. # 44 (iz zminamy i dopov., vnesen. z-hidno iz 2 Nakazamy Ministerstva v 2007-2009 rr.)» *Ofits. visn. Ukrainy*, 39, 57.

Стаття надійшла до редакції 12.10.2018 р.

Л. М. НАУМОВА

доктор економічних наук, професор,
Херсонський національний технічний університет

О. В. НАУМОВА

здобувач,
Херсонський національний технічний університет

М. О. ВАРГАТЮК

аспірант,
кафедра обліку та оподаткування,
Одеський державний аграрний університет

СТРАТЕГІЯ ТА МЕХАНІЗМИ ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ У СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Наумова, Л. М. Стратегія та механізми просування товарів у системі маркетингу харчових підприємств / Л. М. Наумова, О. В. Наумова, М. О. Варгатюк // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 254-260. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті досліджуються проблеми формування та реалізації адаптивної стратегії просування товарів харчових підприємств на ринку збуту.

Сформульовано концептуальний базис стратегічного маркетингового управління харчовим підприємством. Означено особливості просування харчових товарів на ринку. Розроблено алгоритм формування стратегії просування товарів й забезпечення конкурентоспроможності харчового підприємства на ринку.

Ключові слова: харчова промисловість; маркетинг продовольства; стратегічне маркетингове управління; просування товару; соціально орієнтований маркетинг.

L. M. NAUMOVA

Doctor of Sciences (Economics),
Professor
Kherson National Technical University

O. V. NAUMOVA

PhD Student,
Kherson National Technical University

M.O. VARGATYUK

PhD Student,
Department of Accounting and Taxation,
Odessa State Agrarian University

STRATEGY AND MECHANISMS OF PROMOTION OF GOODS IN THE SYSTEM OF MARKETING OF FOOD ENTERPRISES

Abstract

The urgency of the study of the problems of the formation of an adaptive marketing strategy of the promotion of goods is determined by the lack of a comprehensive mechanism of strategic marketing management in the majority

of food companies, clear formulations of goals, priorities and criteria of marketing development, the inadequate use of modern marketing technologies and domination of operational marketing over strategic one.

The article aims to develop the theoretical and methodical principles and applied recommendations of formation and implementation of the adaptive strategies and mechanisms of product promotion management in the food business marketing system.

The theoretical principles and features of marketing of food products of food enterprises are determined. The features of marketing of food products are defined. The peculiarities of food businesses marketing are considered. They are the use of agricultural products as raw materials; the complex combination of natural and economic processes; the divergence of the working period in agriculture and the period of production; the seasonality of production and consumption of products.

The main feature of food products marketing is that specialists or subdivisions of the enterprises deal with the goods of the first vital necessity. Thus, marketers of food companies have also to take into account in the required volume and assortment age, sex, national traditions, and state of health of the consumers to satisfy their needs and interests. The peculiarities of strategic marketing planning as a type of scientific and practical activity in the management system of the food business can be determined as the next block of the investigated issues. The perspective directions for the development of strategies and mechanisms for managing the promotion and marketing of food products are determined. Strategic marketing planning is a special kind of scientific and practical activity, which aims to develop the effective organization models of the enterprises. They should be based on examined elements of the internal and external environment, which can maximize the use of market opportunities and provide the rational allocation of resources.

The algorithm of forming the strategy of promotion of goods and ensuring the competitiveness of the food business in the market is developed.

The marketing technologies for perfection of the process of promotion of food products by food enterprises to markets are grounded.

Keywords: *food industry; food marketing; strategic marketing management; product promotion; socially oriented marketing.*

JEL classification: H540

Вступ

Низька конкурентоспроможність продовольчих товарів, виготовлених вітчизняними підприємствами, багато в чому обумовлюється безсистемним використанням у практиці управління методів і прийомів проведення маркетингових досліджень і планування асортименту, що випускається. В Україні маркетингові служби створено на більшості підприємств, що випускають продовольчі товари, проте коло виконуваних цими підрозділами функцій виявляється вкрай обмеженим і зводиться здебільшого до організації руху товару і доведення продукції до споживачів. При цьому робота за такими напрямками, як виявлення смаків та уподобань споживачів, визначення ємності ринку і його цільових сегментів, проектування інноваційної продукції на сучасних харчових підприємствах, проводиться не в повному обсязі, що багато в чому визначає низьку ефективність харчового виробництва.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій, а також сучасної української практики свідчить про наявність галузей і виробництв, що успішно позиціонують себе на ринку і мають для цього достатні конкурентні переваги [1; 2; 3]. Вивчення досвіду роботи таких підприємств показує, що висока конкурентоспроможність і завоювання ринкової ніші є наслідком проведення глибоких маркетингових досліджень, спрямованих на формування ефективного асортименту.

Теорією і практикою маркетингу в наукових працях відомих вчених Галицького О. М., Гришової І. Ю., Дяченка О. П., Саблука П. Т., Наумова О. Б., Маліка М. Й, Стоянової-Коваль С. С. [1-10] запропоновано цілий комплекс маркетингових досліджень, від ступеня глибини і системності реалізації якого залежить ефективність виробництва. Проте нині різноманітні види маркетингових досліджень на вітчизняних підприємствах застосування не знаходять [4].

Отже, необхідним є обґрунтування підходів до стратегічного планування маркетингової діяльності аграрних підприємств в умовах трансформації ринкового середовища. У межах цієї проблеми особливо актуальним є завдання формування адаптивних стратегій та механізмів просування товарів у системі маркетингу харчових підприємств.

Мета статті

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних засад й прикладних рекомендацій з формування й реалізації адаптивних стратегій і механізмів управління просуванням товарів у системі маркетингу харчових підприємств.

Виклад основного матеріалу досліджень

Харчова промисловість характеризується складною структурою. До її складу входять понад два десятки галузей із численними спеціалізованими виробництвами, загальною ознакою яких при всіх розходженнях (використовувана сировина, характер технології й т. д.) є призначення вироблюваної продукції. Однак, якщо одні галузі зайняті виробництвом готових харчових продуктів, безпосередньо споживаних населенням, то інші, наприклад борошномельна, маслоробна, випускають продукцію, що підлягає подальшій переробці й одночасно може слугувати предметом особистого споживання. Особливості розвитку харчової промисловості визначають специфіку ринку продовольчих товарів і маркетингу харчової промисловості [5].

Маркетинг харчових продуктів має низку особливостей на відміну від маркетингу продукції інших галузей промисловості. Особливості маркетингу харчових підприємств визначаються насамперед тим, що вони використовують як сировину сільськогосподарську продукцію; переплетенням природних й економічних процесів; розбіжністю робочого періоду в сільському господарстві й періоду виробництва; сезонністю виробництва й споживання продуктів.

У цей час у світі відбувається велика робота з виробництва екологічно чистої продукції [6]. Маркетинг продовольства як управлінська діяльність по активації виробництва екологічно чистої, лікувальної, дієтичної продукції має принципову відмінну рису в зіставленні з іншими видами маркетингу.

В умовах членства України у ВТО виникає необхідність збільшення частки переробленої продукції й підвищення якості сировини, використовуваної для її виробництва. Це дозволить збільшити питому вагу цієї продукції в товарній структурі експорту.

Перспективними цілями маркетингу в Україні є: більш ефективне використання виробничих потужностей; стимулювання виробництва й реалізації найбільш необхідних товарів; подальший розвиток форм і методів збуту товарів відповідно до вимог ринку [7].

Досвід діяльності підрозділів маркетингу на вітчизняних харчових підприємствах [5, 8] свідчить, що ці служби за змістом здебільшого виконують лише окремі функції маркетингу: збутові, рекламні, комерційні й ін. Однак сучасна трансформація ринку неминуче веде підприємців до усвідомлення необхідності широкомасштабного використання концепції маркетингу у своїй діяльності, до розуміння того, що саме маркетинговий підхід дозволить їм знайти свій цільовий ринок, свого споживача й домогтися успіху.

У сучасних умовах, коли існує значна кількість продавців продовольчих товарів, серед яких зустрічаються й несумлінні, з'являється необхідність захисту споживачів від неякісної продукції. І тут на перший план виходить концепція соціально орієнтованого маркетингу, спрямована на захист споживачів, довкілля й максимальне врахування суспільних інтересів.

А тому у сфері маркетингового забезпечення харчових товарів найбільш актуально робити акцент саме на функціонування соціально орієнтованого маркетингу. Оскільки неякісний товар непродовольчого призначення насамперед шкодить іміджу виробника, а неякісне продовольство - здоров'ю й життю споживача. У таких випадках загальним є прогнозований розрив довгострокової взаємодії носіїв платоспроможного попиту з носіями пропозиції. Надмірне споживання деяких груп харчових продуктів веде до зникання й шкодить здоров'ю людей, тому використання концепції маркетингу соціально відповідального напрямку в харчовій галузі є необхідним і найбільш значущим [8].

Зазначена концепція базується на таких положеннях: бажання споживачів не завжди збігаються з їх довгостроковими інтересами, а також з інтересами суспільства загалом; споживачі віддають перевагу підприємствам, що демонструють щирі турботу про їх задоволеність і благополуччя суспільства; ключове завдання організації полягає в адаптації до цільових ринків для забезпечення задоволеності, а також індивідуального й колективного благополуччя для залучення й збереження покупців.

Дослідження показують, що головним фактором, який перешкоджає ефективній діяльності підприємств, є недостатня розробка або відсутність стратегії розвитку, що містить комплекс стратегій на різних рівнях [9; 10].

Відомо, що в економічно розвинених країнах стратегічний підхід до управління підприємством досить поширений й став важливим фактором створення високої довгострокової ефективності й конкурентоспроможності [11]. Водночас в Україні проблеми стратегічного розвитку підприємств на основі їх адаптації до зовнішнього середовища, що інтенсивно змінюється, і умов жорсткої конкуренції є новими й маловивченими. Це пов'язане з тим, що трансформаційний характер економіки істотно підсилює невизначеність, ризики, непередбачуваність зовнішнього середовища. Українські харчові підприємства працюють в умовах високого рівня інфляції, обмеженого попиту, підвищених кредитних ставок, великої залежності від світових цін на енергоресурси, загострення конкуренції.

Сучасний маркетинг є особливою концепцією управління фірмою загалом. Його відрізняє орієнтація на кінцеві результати виробництва, на реальні вимоги й побажання споживачів, тобто

орієнтація на ринок, програмно-цільовий підхід до управління всіма сторонами діяльності організації [12]. Основна особливість маркетингової концепції управління організацією полягає у поєднанні ринкової орієнтації й довгострокового планування. Будучи фундаментальним базисом усіх управлінських рішень стратегічного характеру, маркетинг перетворює сучасний менеджмент у своєрідну маркетингову модель управління підприємством.

Фундаментальною основою процесу управління маркетингом є стратегічне планування. Завдяки йому підтримуються всі необхідні пропорції, забезпечується узгоджена спрямованість функціонування всіх ланок господарської системи суспільства.

Стратегічне маркетингове планування - це особливий вид науково-практичної діяльності, спрямований на розробку моделей ефективного функціонування організації в перспективі на основі діагностики елементів внутрішнього й зовнішнього середовища, максимального використання ринкових можливостей і раціонального розподілу ресурсів [13].

Особливого значення набуває перспективне стратегічне планування - основа маркетингової діяльності харчових підприємств.

У табл. 1 визначено рівні стратегічного маркетингового планування.

Для зниження рівня невизначеності при прийнятті рішень у процесі планування маркетингу застосовується моделювання ринкових стратегій підприємства.

Таблиця 1. Рівні стратегічного планування маркетингу харчових підприємств

I. Стратегічне планування на рівні організації	аналізуються бізнесові напрямки діяльності підприємства, здійснюється портфельний аналіз, планується маркетингова діяльність по підприємству загалом
II. Стратегічне планування на бізнес-рівні	планується маркетинг окремого товару на основі аналізу ситуації на ринку даного товару
III. Стратегічне планування на функціональному рівні	дослідження й планування окремих функцій маркетингу, рекламної кампанії, асортиментів, каналів збуту, цінових стратегій

Формування стратегій йде слідом за етапом стратегічного аналізу й спрямоване на вибір однієї зі стратегічних альтернатив, що найбільшою мірою відповідає умовам зовнішнього й внутрішнього середовища організації, а також обраним цілям діяльності.

Аналіз ринку полягає в систематичному виявленні всіх обставин, пов'язаних з реальними й потенційними партнерами підприємства. Він ґрунтується на дослідженні ринку й спрямований на одержання вичерпної інформації про всі його елементи. У центрі всіх досліджень ринку перебуває споживач із його потребами й запитамі. В особливих випадках підвищена увага може бути звернена й на інші елементи ринку - постачальників, торговців і посередників. Перехід харчових підприємств на організацію своєї виробничо-збутової діяльності на принципах маркетингу повинен супроводжуватися зміною структури управління, характеру роботи, стилю мислення менеджерів підприємства.

У цей час комплексне впровадження системи маркетингу в діяльність підприємств стримують наступні фактори:

- неплатоспроможність деяких підприємств і проблеми неплатежів;
- низька конкурентоспроможність продукції й відсутність фінансових, матеріальних й інших ресурсів;
- активний розвиток посередницьких і комерційних структур;
- нерозвиненість ринкового менталітету керівників і відсутність фахівців-професіоналів по маркетингу.

У сучасній ситуації саме процес просування й реалізації харчової продукції, вибір його схем і технологій багато в чому визначає ефективність і конкурентоспроможність харчових підприємств.

Для вирішення завдання зміцнення конкурентних позицій харчових підприємств на ринку можуть бути реалізовані стратегії, спрямовані для підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств на ринку і які передбачають: розширення наявного ринку, розвиток ринку, продуктові інновації або диверсифікованість виробництва.

Вдосконалювати процес просування товарів харчовими підприємствами на ринки збуту можливо при використанні нижченаведених маркетингових технологій.

1. Прямий збут (директ-маркетинг), за допомогою якого здійснюється персональна взаємодія виробника й кінцевого споживача для харчових підприємств, прийнятний при взаємодії з ринками підприємств, посередників, торговельних фірм.

Для реального поліпшення позицій харчового підприємства на ринку воно повинне мати відповідну стратегію. Алгоритм розробки такої стратегії показаний на рис. 1.

2. Ефективна рекламна подача необхідна при скороченні попиту й при проведенні протекціоністської політики.

3. Стимулювання збуту прийнятно на фоні падіння попиту й при необхідності розширення

асортиментів і диверсифікованості виробництва.

4. Паблік рілейшнз (встановлення суспільних зв'язків з місцевим населенням, інвесторами, державними установами, ЗМІ) необхідний для формування іміджу продукції харчового підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Досвід діяльності служб маркетингу багатьох харчових підприємств показує, що вони зайняті здебільшого проблемами виживання й тому орієнтовані на свої виробничі можливості й при цьому не завжди враховують зміни й динаміку розвитку сучасного ринку харчових товарів.

Загальним для всіх харчових підприємств недоліком є те, що створені служби маркетингу не виконують весь комплекс маркетингових функцій, не взаємопов'язані з іншими підрозділами підприємств. Тому при створенні служб маркетингу необхідно переглянути функції всіх діючих підрозділів і до маркетингу потрібно поставитись як до глобальної функції управління. З активізацією діяльності харчових підприємств перехідний варіант маркетингових підсистем повинен перерости в повну модель інтегрованого маркетингу. На великих підприємствах необхідно створити повномасштабні структури управління маркетингом, які б виконували весь комплекс маркетингових функцій.

Загалом ефективна політика просування продукції харчових підприємств може здійснюватися за умови, якщо одночасно з виробником у доставці товарів споживачам й у зміні власності на них особисту участь беруть й інші підприємницькі структури (посередники, рекламні агенти, страхові компанії й ін.).



Рис. 1. Алгоритм формування стратегії просування товарів й забезпечення конкурентоспроможності харчового підприємства на ринку

Список літератури

1. Буднікевич, І. Особливості маркетингового планування в різних маркетингових концепціях та сферах застосування / І. Буднікевич, І. Крупенна, І. Черданцева // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – Черкаси: ЧДТУ, 2015. – Вип. 39. Частина 2. - С. 216-223.

2. Гончаренко, Е. С. Стратегическое планирование как основа управления предприятием в рыночных условиях / Е. С. Гончаренко, С. К. Харичков // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3, Т. 1. – С. 73-76.
3. Железняк, О. О. Чинники впливу на динаміку збуту товарів в умовах недосконалої конкуренції / О. О. Железняк, О. С. Кузьменко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11 (112). – С. 38-46.
4. Косянчук, Т. Ф. Діагностика конкурентного потенціалу підприємства / Т. Ф. Косянчук // Наукові записки. Серія – Економіка. – 2013. – Випуск 23. – С. 51-54.
5. Писаренко, В. В. Планування використання маркетингового інструментарію на ринку продовольства / В. В. Писаренко, Т. Г. Запорожченко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. – 2013. – Вип. 1 (6). – С. 45-52.
6. Єрошкін, О. О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації: моногр. / О. О. Єрошкін. – К.: КНЕУ, 2009. – 382 с.
7. Єрьоменко, В. В. Маркетинговий підхід в управлінні підприємством / В. В. Єрьоменко // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С. 48-52.
8. Дайновський, Ю. А. Типові напрями організаційно-економічних, управлінських і маркетингових трансформацій під час проектування інноваційних змін / Ю. А. Дайновський, Л. К. Гліненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 2. – С. 13-21.
9. Поліньок, Г. В. Значення маркетингу в удосконаленні діяльності молокопереробних підприємств / Г. В. Поліньок, В. І. Липіліна // Продуктивність агропромислового виробництва. – 2009. – № 12. – С. 77-86.
10. Верескун, М. В. Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств: монографія. / М. В. Верескун. – Маріуполь: ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», 2012. – 280 с.
11. Єраркін, О. О. Проблеми сучасного маркетингу: необхідність розробки нової парадигми / О. О. Єраркін // Економіка і держава. – 2008. – №8. – С. 30-33.
12. Блакита, Г. В. Систематизація об'єктів діагностування стратегічних можливостей фінансового розвитку торговельних підприємств / Г. В. Блакита // Вісник запорізького національного університету. – 2010. – № 4 (8). – С. 5-9.
13. Наумов, О. Б. Стратегічне планування маркетингової діяльності аграрного підприємства / Л. М. Наумова, О. Б. Наумов, П. В. Воронжак // Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. – Випуск 1. – С. 77-84.
14. Малишкіна, Т. Г. Системний підхід в маркетингу: історичне та сучасне тлумачення / Т. Г. Малишкіна // *EuropejskanaukaXXIipowiek – 2010: MaterialyVImiedzynarodowejnaukowi- praktycznejkonferencji, 07-15 maja 2010 roku. – Przemysl: Naukaistudia, 2010. – V. 4. – P. 52-55.*
15. Нижник, І. В. Діагностика конкурентних переваг підприємств: методи і моделі / І. В. Нижник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. Том 2. – 2009. – № 5. – С. 135-138.
16. Гришова І. Ю. Ефективність маркетингово-збутових систем аграрних підприємств на цільових продуктових ринках. / І. Ю. Гришова, Ю. Зайцев // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – № 1 (5). – С. 99-108.
17. Gryshova, I. The estimation of enterprise trade name competitiveness / I. Gryshova, O. Mityay, S. Stoyanova-Koval // Науковий вісник Полісся. – № 2(6). – 2016. – С. 85-91.
18. Gryshova, I. Yu. Brand capitalization as a tool to maximize business value / I. Yu. Gryshova, O. B. Naumov, T. S. Shabaturova // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 3 (7). – С. 168-175.

References

1. Budnikevych, I., Krupenna, I., Cherdantseva, I. (2015). Osoblyvosti marketynhovoho planuvannya v riznykh marketynhovyykh kontseptsyakh ta sferakh zastosuvannya. *Zbirnyk naukovykh prats' Cherkas'koho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu*, 39(2), 216-223.
2. Honcharenko, E. S. & Kharychov, S. K. (2009). Stratehicheskoe planirovanie kak osnova upravleniya predpriatiem v rynochnykh usloviyakh. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, 3(1), 73-76.
3. Zheleznyak, O. O. & Kuz'menko, O. S. (2010). Chynnyky vplyvu na dynamiku zbutu tovariv v umovakh nedoskonaloyi konkurentsyyi. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 11 (112), 38-46.
4. Kosyanchuk, T. F. (2013). Diahnostyka konkurentnoho potentsialu pidpryyemstva. *Naukovi zapysky*, 23, 51-54.
5. Pysarenko, V. V. & Zaporozhchenko, T. H. (2013). Planuvannya vykorystannya marketynhovoho instrumentariyu na rynku prodovol'stva. *Naukovi pratsi Poltavs'koyi derzhavnoyi ahrarnoyi akademii*, 1 (6), 45-52.
6. Yeroshkin, O. O. (2008). *Marketynh v APK Ukrayiny v umovakh hlobalizatsiyi*. Kyiv: KNEU.
7. Yer'omenko V. V. Marketynhovyy pidkhid v upravlinni pidpryyemstvom. *Visnyk ekonomichnoyi nauky Ukrayiny*, 2, 48-52.

-
8. Daynovs'kyy, Yu. A. & Hlinenko, L. K. (2010). Typovi napryamy orhanizatsiyno-ekonomichnykh, upravlins'kykh i marketynhovykh transformatsiy pid chas proektuvannya innovatsiynykh zmin. *Marketynh i menedzhment innovatsiy*, 2, 13-21.
 9. Polin'ok, H. V. & Lypilina, V. I. (2009). Znachennya marketynhu v udoskonalenni diyal'nosti molokopererobnykh pidpryyemstv. *Produktyvnist' ahropromyslovoho vyrobnytstva*, 12, 77-86.
 10. Vereskun, M. V. (2012). *Upravlinnya konkurentospromozhnisty promyslovykh pidpryyemstv*. Mariupol': Pryazovs'kyy derzhavnyy tekhnichnyy universytet.
 11. Yerarkin, O. O. (2008). Problemy suchasnoho marketynhu: neobkhdnist' rozrobky novoyi paradyhmy. *Ekonomika i derzhava*, 8, 30-33.
 12. Blakyyta, H. V. (2010). Systematyzatsiya ob'yektiv diahnostuvannya stratehichnykh mozhlyvostey finansovoho rozvytku torhovel'nykh. *Visnyk zaporiz'koho natsional'noho universytetu*, 4 (8), 5-9.
 13. Naumov, O. B. Naumov, O. B., Voronzhak, P. V. (2017). Stratehichne planuvannya marketynhovoyi diyal'nosti ahrarynoho pidpryyemstva. *Ukrayins'kyy zhurnal prykladnoyi ekonomiky*, 2(1), 77-84.
 14. Malys'hkina, T. H. (2010). *Systemnyy pidkhid v marketynhu: istorychne ta suchasne tлумachennya*. *Europejska nauka XXI powiek – 2010*. Przemysl: Naukaistudia, 4, 52-55.
 15. Nyzhnyk, I. V. (2009). Diahnostyka konkurentnykh perevah pidpryyemstv: metody i modeli. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*. *Ekonomichni nauky*, 2(5), 135-138.
 16. Gryshova, I. Yu. & Zaytsev, Yu. (2016). Efektyvnist' marketynhovo-zbutovykh system ahrarynykh pidpryyemstv na tsil'ovykh produktovykh rynkakh. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya*, 1 (5), 99-108.
 17. Gryshova, I., Mityay, O., Stoyanova-Koval, S. (2016). The estimation of enterprise trade name competitiveness. *Naukovyy visnyk Polissya*, 2(6), 85-91.
 18. Gryshova, I. Yu. Naumov, O. B., Shabatura, T. S. (2016). Brand capitalization as a tool to maximize business value. *Naukovyy visnyk Polissya*, 3 (7), 168-175.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2017 р.

Аліна Жоржівна САКУН

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра обліку і аудиту,
Херсонський державний аграрний університет

Лариса Леонідівна МАРЧУК

викладач,
кафедра економіки та управління,
Одеська державна академія технічного регулювання та якості продукції

БІНАРНА ПРИРОДА ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сакун, А. Ж. Бінарна природа економічних конфліктів у контексті економічної безпеки суб'єктів господарювання / Аліна Жоржівна Сакун, Лариса Леонідівна Марчук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 261-265. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті досліджено причинно-наслідкові зв'язки між елементами конфлікту. Визначено причини виникнення економічних конфліктів. Розглянуто види управлінських економічних конфліктів за періодом виникнення, етапами виробничо-господарської діяльності та залежно від стадій економічного розвитку суб'єктів господарювання. Досліджено процес управління економічними конфліктами при поєднанні причин виникнення конфліктів, їх видів та наслідків.

Ключові слова: економічний конфлікт; економічна безпека; причини економічного конфлікту; наслідки економічного конфлікту; процес управління економічними конфліктами.

Alina Zhorzhivna SAKUN

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Audit,
Kherson State Agrarian University

Larisa Leonidovna MARCHUK

Lecturer,
Department of Economics and Management,
Odessa State Academy of Technical Regulation and Product Quality

BINARY NATURE OF ECONOMIC CONFLICTS IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SAFETY OF ENTREPRENEURSHIP SUBJECTS

Abstract

The article investigates the cause and effect relationships between the elements of the conflict. The causes of economic conflicts are determined. The types of administrative economic conflicts in accordance with the period of occurrence, the stages of production and economic activity, the stages of economic development of economic entities are considered. The process of management of economic conflicts in combination with the causes of conflicts, their types and consequences is investigated.

Keywords: economic conflict; economic security; causes of economic conflict; consequences of economic conflict; process of economic conflicts managing.

Виміри економічних деструкцій, які порушують загальний стан рівноваги економічного захисту, фіксуватимуться в процесі діагностики ефективності вирішення економічних конфліктів, розкриваючись у моніторингу та оцінюванні невпорядкованих впливів і не в повному обсязі прогнозованої динаміки коливань показників - критеріїв ефективності діяльності українських суб'єктів господарювання. Це потребує опрацювання теоретичних підходів щодо суттєво звуженої в економічній літературі [1; 10-12] дефініції «економічні конфлікти суб'єктів господарювання», розуміння їх бінарної економічної природи та формування методологічного підходу до діагностики ефективності їх вирішення як перехідного стану досягнення економічного захисту інтересів та нарощення ринкової вартості суб'єктів бізнесу національної економіки. У сучасних умовах всі економічні відносини характеризують тим чи іншим ступенем економічного прояву конфліктів, які є рушійною силою майбутнього розвитку суб'єкта господарювання через трансформацію його управлінської чи фінансової структури, пошуку нових джерел залучення фінансових ресурсів, ефективністю їх використання в активах підприємств та отриманням додаткового соціального чи економічного ефекту від діяльності через управління ризиками та оптимізацію систем фінансового менеджменту. Економічна безпека суб'єктів господарювання набуває щораз більшої актуальності в контексті нових теоретико-методологічних підходів до розуміння бінарної природи економічних конфліктів.

Економічна безпека та економічні конфлікти суб'єктів господарювання в національній економіці досліджуються у різних аспектах, що підкреслює багатогранність та складність цих економічних категорій. При проведенні дослідження ефективності вирішення економічних конфліктів, на наукові погляди авторів вплинули дослідження таких вітчизняних вчених: Абаєвої О. М., Андрійчука В. Г., Бондаренка В. М., Галицького О. М., Гришової І. Ю., Давидюка О. О., Дерій Ж. В., Дяченка О. П., Ковальчук Г. Р., Наумова О. Б., Лепи Р. М., Маліка М. Й., Ніколюк О. В., Русана В. М., Стоянової-Коваль С. С., Хоми І. Б. [1-11]. Проте в науковій літературі часто вивчають економічні конфлікти без урахування та систематизації методологічних підходів економічної безпеки та захисту суб'єктів господарювання. Також аналіз останніх досліджень та публікацій вітчизняних фахівців у сфері ризик-менеджменту свідчить про недостатнє зосередження на бінарній економічній природі економічних конфліктів як науковій дефініції, що значно звужує практичне її використання та потребує подальшого опрацювання в напрямку методології її оцінки та економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Автори теорії соціального конфлікту зазначають, що конфлікт – це боротьба між цінностями та бажаннями через дефіцити статусу, влади і ресурсів, у процесі якої цілі противника нейтралізуються, порушуються або елімінуються його суперниками. Фактично автори вказують на негативний аспект від дії конфлікту, однак при цьому стверджують, що у певній ситуації може проявлятися і позитивна функція конфлікту. А саме: економічний конфлікт стає чинником підтримання динамічної рівноваги в соціально-економічних системах, у яких він відбувається. Якщо економічний конфлікт пов'язаний із стратегічними цілями, вартістю бізнесу або фінансовими інтересами, які не порушують засад існування груп, тоді його наслідки розглядають як позитивні, оскільки ризики, що виникають у процесі фінансових відносин такого економічного конфлікту сприятимуть отриманню додаткового доходу та нарощенню ринкової вартості бізнесу в майбутньому. Якщо конфлікт зачіпає основні соціально-економічні цінності груп, то він є небажаним, оскільки підриває засадничі принципи діяльності суб'єктів господарювання і призводить до руйнування архітектури локального економічного середовища [1-3]. На думку дослідників [5-7], з останньою тезою можна погодитись, якщо суб'єкти господарської діяльності формують додатковий економічний ефект у діяльності певної системи, структурними елементами якої вони виступають у періоді, що розглядається.

Доцільно розрізняти види управлінських економічних конфліктів за етапами виробничо-господарської діяльності підприємства, а саме: етапу входу, етапу перетворення, етапу виходу, етапу споживання та зворотного зв'язку. На етапі входу виникають конфлікти, пов'язані із постачанням на підприємство необхідних ресурсів, матеріалів, сировини, напівфабрикатів тощо. На етапі перетворення виникають конфлікти, пов'язані безпосередньо із перетворенням отриманих ресурсів на готову продукцію чи послуги. На етапі виходу управлінські конфлікти пов'язані із маркетингом та збутом продукції чи послуг підприємства, на етапі споживання – із гарантійним обслуговуванням продукції підприємства, зокрема відкликанням продукції за умови виявлення у ній дефектів, браку тощо та відповідно усунення їх. Отже, економічні конфлікти у виробничій сфері виникають і тісно пов'язані із колообігом капіталу та генерують у процесі своєї реалізації фінансові ризики та потенціал отримання додаткового доходу, що ще раз підкреслює їх фінансову сутність як економічної дефініції [4]. На думку Гришової І. Ю. [5] та Гнат'євої Т. М. [6], трансформація оборотного капіталу на кожній стадії колообігу супроводжується певною часткою фінансового чи комерційного ризику, які є характерною ознакою економічного конфлікту оскільки відповідає певним фінансовим інтересам, які часто не узгоджуються за своєю логістикою (як приклад наводиться процес інкасації дебіторської заборгованості

на підприємстві). Автор зазначає, що кожен фінансову операцію можна розглядати як певний конфлікт, який має відповідні ознаки агресивності, ефективності, реалізації, локалізації, просторової орієнтації, конструктивності чи латентності протікання.

За періодом виникнення управлінські конфлікти слід поділяти на ретроспективні, поточні, перспективні. Ретроспективні – це ті управлінські конфлікти, які відбувались на підприємстві в попередні періоди діяльності. Виокремлення із сукупності таких конфліктів дає змогу дослідити ймовірність їх виникнення у майбутньому, зокрема місце виникнення, причини, наслідки тощо. Поточні управлінські конфлікти виникають у процесі виконання певного завдання або в певній управлінській діяльності, під час реалізації управлінського проекту. Перспективні управлінські конфлікти – це ті, які за прогнозами виникнуть у майбутній управлінській діяльності або виникнення яких заплановано у майбутньому з метою вирішення певної управлінської чи виробничо-господарської проблеми. Різні причини та види управлінських конфліктів спостерігатимуться на різних етапах життєвого циклу діяльності підприємства. Більшість компаній проходять декілька стадій економічного розвитку: вихід на ринок, розвиток, зрілість та занепад [3, 5-7]. Етапу виходу на ринок, який характеризується низькими обсягами продажу, відсутністю належної координації та організації роботи підприємства, притаманні такі види економічних конфліктів: конфлікти порушення, недотримання правил, норм поведінки через їх відсутність або недосконалість, конфлікти комунікації та взаємодії через недосконалість структури управління, рольові конфлікти, пов'язані із виконанням окремими особами різних функцій та ролей в організації (наприклад, між співвласником та керівником одного із відділів, який би мав підпорядковуватися керівнику підприємства, але статус співвласника може спровокувати управлінський конфлікт), конфлікти, пов'язані із недостатнім досвідом діяльності організації тощо.

На етапі зростання, який характеризується швидкими темпами розвитку підприємства, збільшенням обсягів збуту та прибутків, виникають управлінські конфлікти із розвитком організаційної структури, децентралізації в управлінні, делегуванням повноважень, збільшенням обов'язків, формуванням нової корпоративної культури, а найголовніше – конфлікт із зростанням відповідальності. Деякі керівники часто не готові до збільшення відповідальності навіть за умови істотного зростання обсягу їхньої винагороди, оскільки потреба в безпеці (фізичній та психологічній) для них є важливішою. Іншою причиною виникнення економічних конфліктів цього етапу є небажання співвласників розвивати бізнес через власні меркантильні інтереси або опортуністичну поведінку, особливо коли йдеться про спільну діяльність, спільні підприємства або підприємства із часткою державної або комунальної власності.

На етапі зрілості сповільнюються темпи розвитку підприємства, знижується рівень рентабельності, зменшується частка ринку. Цьому етапу притаманні такі види управлінських економічних конфліктів: розподілу ресурсів, яких стає дедалі менше, оптимізації діяльності у межах зниження обсягів збуту на ринку, міжорганізаційні конфлікти, пов'язані зі зростанням рівня конкуренції на ринку тощо.

На етапі занепаду основні управлінські економічні конфлікти такі: міжособистісні конфлікти, пов'язані зі згортанням діяльності підприємства, внутрішньоособисті конфлікти, пов'язані зі станом пригніченості та недостатньою компетентністю управлінського персоналу тощо.

Практична діяльність аграрних підприємств вказує на фрагментарність упровадження теоретико-методологічних розробок та недостатність фінансового забезпечення аграрних товаровиробників України як класичними, так і альтернативними джерелами формування капіталу, характеризується дисфункціональністю та безсистемністю управління фінансовими потоками галузі, має низку нормативно-правових прогалин, що не вирішує фінансові проблеми суб'єктів аграрного виробництва в сучасних умовах.

Ситуативне управління фінансовими ризиками на підприємствах аграрного виробництва потребує використання сучасних інструментів їх діагностики, що дозволяє оцінити рівень захищеності та фінансової стійкості на перспективний період.

Проте витрати на реалізацію організаційно-економічних заходів щодо мінімізації фінансових ризиків не повинні перебільшувати очікувані доходи за фінансовими операціями навіть при умовах підвищеного рівня ризику для підприємств аграрного виробництва.

Для цілісного дослідження процесу управління економічними конфліктами слід пов'язати причини виникнення конфліктів, їх види та наслідки між собою. Важливе значення має поділ усіх трьох складових на внутрішні та зовнішні. Причини та наслідки можна також поділити на функціональні та дисфункціональні. Дослідження фахових джерел та практичної діяльності підприємств, враховуючи наведені класифікаційні ознаки та необхідність виокремлення причино-наслідкових зв'язків між елементами конфлікту, свідчить, що усі причини виникнення конфліктів можна поділити на матеріальні та нематеріальні. До матеріальних причин зараховують: суб'єкт, речі, ресурси (фінансові, інформаційні, людські, матеріальні, енергетичні), територію, інфраструктуру тощо, до нематеріальних – переконання, ідеї, цінності, мотиви, ризики, почуття, емоції, характер, стиль життя, темперамент тощо. Перші

причини найчастіше загострюються за умови негативних тенденцій у зовнішньому для підприємства середовищі, через що керівники останнього повинні оптимізувати внутрішні процеси та відповідно активно конкурувати за матеріальні цінності та ресурси. Управлінські економічні конфлікти через нематеріальні ресурси виникають в організаціях, де не сформовано ефективної корпоративної культури, не встановлено чітких цілей та норм поведінки, значна плінність кадрів, високий рівень ризику та невизначеності діяльності організації тощо.

Щораз частіше в науковій літературі економічні конфлікти переводять у сферу бізнес-конфліктів та розглядають у контексті економічної захищеності та безпеки розвитку суб'єкту господарювання [14]. У цьому випадку також виявляється економічна природа конфліктів, які реалізуються в процесі бізнесової діяльності та характеризуються бінарним виявом в економічних відносинах, що супроводжує економічний захист фінансових інтересів власників бізнесу та класифікується залежно від менталітету власників за вищенаведеними ознаками.

Основною метою фінансової захищеності економічної діяльності підприємств є забезпечення стійкого і максимально ефективного функціонування, забезпечення потенціалу виробництва на самофінансуванні і самоокупності.

Основними напрямками фінансової захищеності економічної діяльності підприємств є забезпечення:

- сталості фінансової ефективності роботи та фінансової стійкості з метою дотримання ними фінансової незалежності;
- конкурентоспроможності продукції;
- оптимальної та ефективної організаційної структури управління;
- високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;
- мінімізації руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан довкілля;
- захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів та їх відділів;
- ефективної організації безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів [11].

Структура механізму забезпечення фінансової захищеності аграрних підприємств містить елементи, одночасна дія яких покликана забезпечити відтворення капіталу підприємства. Механізм забезпечення фінансової захищеності аграрних підприємств може мати різний ступінь структуризації та формалізації. Чинні сьогодні підходи щодо визначення механізмів оцінки фінансової захищеності аграрних підприємств не дають змогу визначити науково обґрунтований рівень захищеності економічної діяльності [12].

Під економічним конфліктом слід розуміти дисбаланс, відхилення в діяльності суб'єкта конфлікту, який виникає в ситуації прийняття управлінського рішення у разі реалізації деструктивних фінансових інтересів, перетину стратегічних цілей та очікуваних результатів або внутрішніх суперечностей, що можуть привести до негативних, позитивних або нейтральних економічних результатів діяльності суб'єкта господарювання. Встановлено, що економічний конфлікт здатен гальмувати розвиток підприємства або, навпаки, бути своєрідним акселератором його розвитку. Відповідно управлінський конфлікт або створює підприємству додаткові проблеми та змушує керівництво витратити додаткові ресурси, або стає своєрідним фільтром для очищення підприємства від низки управлінських проблем, сприяє їх вирішенню. Подальші дослідження вияву бінарної природи економічних конфліктів суб'єктів господарювання доцільно провести з урахуванням сучасного розвитку соціально-економічної сфери та підвищеного рівня ризику внаслідок впливу процесів глобалізації на діяльність суб'єктів господарювання.

Список літератури

1. Абаєва, О. М. Концепція безконфліктного управління економічними взаємодіями на підприємстві / О. М. Абаєва // Розвиток фінансових методів державного управління національною економікою. Серія: Економіка: зб. наук. пр. – Донецьк : ДонДУУ, 2010. – Т. XI. – Вип. 157. – С. 213–223.
2. Гришова, І. Ю. Безконфліктне управління на підприємствах в умовах галузевої трансформації / І. Ю. Гришова // Economy. Zarządzanie. Naukawczoraj, dziś, jutro. (28.02.2016) Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamondtradingtour», 2016. - str.45-48.
3. Гришова, І. Ю. Соціально-економічне розвиток підприємств в контексті рішення економічних конфліктів / І. Ю. Гришова, Л. Е. Лебедь // Актуальні проблеми економіки і управління. – 2015. – №2. – С. 33-37.
4. Шабатура, Т. С. Методологічні засади оцінки економічного потенціалу підприємства / Т. С. Шабатура // Вісник Чернігівського національного технологічного університету. – 2014. – № 2(74). – С. 54-60.

5. Gryshova, I. Yu. The economic measurement of convergence of institutional impact on the sustainability of development / I. Yu. Gryshova, T. L. Shestakovska, O. V. Glushko // *Scientific Papers of the Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine*, (4), 75-80.
6. Гнат'єва, Т. М. Системна оцінка діяльності за допомогою показників в управлінні вартістю підприємства / Т. М. Гнат'єва // *Економічний форум*. – Луцьк. – № 4. – 2014. – С. 133-141.
7. Ковальчук, Г. Р. Основні функції управлінських конфліктів в діяльності конкурентоспроможного підприємства / Г. Р. Ковальчук // *Тези доповідей III міжнародної науково-практичної конференції*. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2013. – С.113-114.
8. Ковальчук, Г. Р. Формування стратегії уникнення та врегулювання управлінських конфліктів / О. Є. Кузьмін, Н. Ю. Подольчак, Г. Р. Ковальчук // *Наукові праці НУХТ*. – 2013. – С. 176-183.
9. Давидюк, О. О. Експертні методи оцінки у вирішенні економічних конфліктів підприємств / О. О. Давидюк // *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. – 2015. – Вип 2(11). – Полтава: ПДАА. – 2015. – С. 106-112.
10. Давидюк, О. О. Економічні конфлікти в контексті конкурентоздатності аграрного виробництва / О. О. Давидюк // *Zbiórartykułów naukowych. Konferencji Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej "Economy. Priorytetowe obszary nauki"* (29.11.2015 - 30.11.2015) – Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamondtradingtour», 2015. – str. 37-40.
11. Хома, І. Б. Формування сутності впливу бізнес-конфліктів на стан економічної захищеності підприємства / І. Б. Хома // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – № 6. – С. 215-218.
12. Гришова, І. Ю. Зміцнення фінансової складової економічної безпеки підприємства / І. Ю. Гришова, Т. С. Шабатура // *Облік і фінанси*. – 2013. – № 1. – С. 99-105.

References

1. Abayeva, O. M. (2010). Kontsepsiya bezkonfliktnoho upravlinnya ekonomichnymy vzayemodiyamy na pidpryyemstvi. *Rozvytok finansovykh metodiv derzhavnoho upravlinnya natsional'noyu ekonomikoyu*, 157, 213-223.
2. Hryshova, I. Yu. (2016). Bezkonfliktne upravlinnya na pidpryyemstvakh v umovakh haluzevoyi transformatsiyi. *Economy. Zarządzanie. Naukawczoraj, dziś, jutro*. (28.02.2016). Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamondtradingtour», 45-48.
3. Gryshova, Y. Yu., Lebed', L. E. (2015). Sotsyal'no-ekonomicheskoe razvitie predpriyatii v kontekste resheniya ekonomicheskikh konfliktov. *Aktual'nye problemy ekonomiki i upravleniya*, 2, 33-37.
4. Shabatura, T. S. (2014). Metodolohichni zasady otsinky ekonomichnoho potentsialu pidpryyemstva. *Visnyk Chernihivs'koho natsional'noho tekhnolohichnoho universytetu*, 2(74), 54-60.
5. Gryshova, I. Yu., Shestakovska, T. L., Glushko, O. V. (2017). The economic measurement of convergence of institutional impact on the sustainability of development. *Scientific Papers of the Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine*, (4), 75-80.
6. Hnat'yeva, T. M. (2014). Systemna otsinka diyal'nosti za dopomohoyu pokaznykiv v upravlinni vartystyu pidpryyemstva. *Ekonomichnyy forum*, 4, 133-141.
7. Koval'chuk, H. R. (2013). Osnovni funktsiyi upravlins'kykh konfliktiv v diyal'nosti konkurentospromozhnoho pidpryyemstva. *Tezy dopovidey III mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi*. L'viv: Vyd-vo L'vivs'koyi politekhniki.
8. Koval'chuk, H. R. Podol'chak, N. Yu., Koval'chuk, H. R. (2013). Formuvannya stratehiyi unyknennya te vrehulyuvannya upravlins'kykh konfliktiv. *Naukovi pratsi NUKhT*, 176-183.
9. Davydyuk, O. O. (2015). Ekspertni metody otsinky u vyrishenni ekonomichnykh konfliktiv pidpryyemstv. *Naukovi pratsi Poltavs'koyi derzhavnoyi ahrarnoyi akademiyi*, 2(11), 106-112.
10. Davydyuk, O. O. (2015). Ekonomichni konflikty v konteksti konkurentozdatnosti ahrarnoho vyrobnytstva. *Zbiórartykułów naukowych. Konferencji Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej "Economy. Priorytetowe obszary nauki"* (29.11.2015 - 30.11.2015). Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamondtradingtour».
11. Khoma, I. B. (2016). Formuvannya sutnosti vplyvu biznes-konfliktiv na stan ekonomichnoyi zakhyshchenosti pidpryyemstva. *Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu*, (6), 215-218.
12. Hryshova, I. Yu., Shabatura, T. S. (2013). Zmitsnennya finansovoyi skladovoyi ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva. *Oblik i finansy*, 1, 99-105.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2017 р.

Ірина Олегівна ІВАЩУК

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: iryna.iva2@gmail.com

Андрій Дмитрович ВОЙЦЕЩУК

кандидат економічних наук,
доцент,
директор Департаменту спеціалізованої підготовки та кінологічного забезпечення ДФС
E-mail: v_and@i.ua

Віталій Зіновійович ЗАПУХЛЯК

кандидат економічних наук,
генеральний директор ТзДВ «Івано-Франківське обласне підприємство автобусних станцій»,
Радник Посольства Республіки Хорватії в Україні
E-mail: v.zapukhlyak@gmail.com

ПРОСТОРОВІ АСИМЕТРІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Іващук, І. О. Просторові асиметрії регіональної економічної інтеграції [Текст] / Ірина Олегівна Іващук, Андрій Дмитрович Войцещук, Віталій Зіновійович Запухляк // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 266-275. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто об'єктивні передумови регіоналізації в глобальному просторі. Розкрито наслідки та виклики процесів регіональної економічної інтеграції для країн. Обґрунтовано важливість узгодження цілей регіональної економічної інтеграції та національної економічної політики. Аргументовано роль інтеграції у лібералізації торгівлі через зниження тарифних бар'єрів. Окреслено регіональні асиметрії глобального економічного розвитку. Проаналізовано стан розвитку регіональних торговельних угод останніх десятиліть, що дозволило виокремити труднощі функціонування інтеграційних об'єднань у сучасних умовах та обґрунтувати, що в кожному регіоні є свої особливості, що наведено на прикладі Європейського Союзу, країн-членів НАФТА, інтеграції в країнах Латинської Америки. Оцінено індекс регіональної інтеграції в Африці, що дозволило виявити значні відмінності серед груп країн. З'ясовано особливості Транс-Тихоокеанського партнерства та умов співробітництва країн.

Ключові слова: *глобальний простір; економічна інтеграція; індекс регіональної інтеграції; лібералізація торгівлі; регіональна асиметрія економічного розвитку; регіональні інтеграційні об'єднання; регіональні торговельні угоди.*

Iryna Olehivna IVASHCHUK

Doctor of Sciences (Economics),
Associate Professor,
Ternopil National Economic University
E-mail: iryna.iva2@gmail.com

Andriy Dmytrovych VOYTSESHCHUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Director of Department for Specialized Training and Canine Services of the State Fiscal Service of Ukraine
E-mail: v_and@i.ua

Vitaliy Zinoviiovych ZAPUKHLYAK

PhD in Economics,
CEO,
Ivano-Frankivsk Regional Enterprise of Bus Stations,
Advisor,
Embassy of the Republic of Croatia in Ukraine
E-mail: v.zapukhlyak@gmail.com

SPACE ASYMMETRIES OF REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION**Abstract**

The objective preconditions of regionalization in the global space are considered in the article. The consequences and challenges of regional economic integration processes for the countries are revealed. The importance of coordinating the objectives of regional economic integration and national economic policy is substantiated. The role of integration in the liberalization of trade through the reduction of tariff barriers is argued. The regional asymmetries of global economic development are outlined. The state of development of regional trade agreements in the last decades is analysed. This analysis has made it possible to determine the difficulties of functioning of integration associations in modern conditions and to substantiate that each region has its own peculiarities, as shown by the example of the European Union, the member countries of NAFTA, integration in the countries of Latin America. The index of regional integration in Africa has been estimated. It allowed revealing significant differences among the groups of countries. The peculiarities of the Trans-Pacific Partnership and the conditions of cooperation of the countries have been clarified.

Keywords: *global space; economic integration; regional integration index; trade liberalization; regional asymmetry of economic development; regional integration associations; regional trade agreements.*

JEL classification: F02, F15

Вступ

Інтеграція країн у систему міжнародних економічних відносин визначається їхніми пріоритетами, можливостями та цілями. На сучасному етапі розвитку світового господарства не усі країни змогли пройти прискорену модернізацію та імплементацію світових стандартів побудови економічної системи, розробити механізми побудови взаємовигідних відносин з іншими країнами, що позначилося на зміні умов їхнього позиціонування у глобальній економіці. Асиметрії та соціально-економічна нерівність стала характерною рисою XXI ст., а глобальна політика розвитку має суперечливий та нерівномірний за наслідками характер. Тому одним із варіантів успішної глобальної інтеграції для більшості країн світу залишається вступ у міжнародні організації та регіональні альянси, укладення та виконання міжнародних торговельних угод.

Мета та завдання статті

Мета статті – це ідентифікація просторових асиметрій процесів регіональної економічної інтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження

Питання глобальної інтеграції та регіональної економічної інтеграції досліджували у своїх роботах відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, серед яких можна виокремити роботи Б. Баласса,

О. Булатової, Дж. Вайнера, І. Гладій, П. Кругмана, М. Лизун, Д. Лук'яненка, Ю. Пахомова, Н. Резнікової, Є. Савельєва, В. Сіденка, Дж. Стигліца, С. Хантінгтона, В. Чужикова та інших. Незважаючи на значну кількість праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених із зазначеної проблематики, окремі аспекти залишаються недостатньо дослідженими, зокрема підходи до оцінювання просторових асиметрій, зумовлених процесами регіональної інтеграції під впливом глобалізації. Також не досягнуто консенсусу щодо позитивного впливу регіональної інтеграції на економічний розвиток.

Глобальний простір уміщує всі країни світу, які об'єктивно відрізняються низкою характеристик між собою, відповідно, кожна з них по-різному інтегрується у світове господарство. Для світу глобалізація принесла такі значущі події, як: збільшення міжнародного обміну товарами, послугами, пришвидшення переміщення людського капіталу; інтернаціоналізація виробництва та активізація інвестування; зростання політичної конвергенції між країнами; інтеграція фінансових (висока) та інших (меншою мірою) ринків [1].

Відсутність ефективного глобального управління змушує країни об'єднуватися, щоби реалізувати свій потенціал, відкриваючи нові можливості через інтеграційні процеси, але при цьому досягаються і спільні цілі об'єднання завдяки спільним зусиллям країн-членів. Зазначимо, що не існує єдиних правил у світі, як країнам обирати форму регіональної інтеграції, так само очевидним є те, що кожне з інтеграційних об'єднань обирає свою стратегію утворення та розвитку, і це часто залежить від рівня економічного розвитку країн. Для країн, що розвиваються, регіональна інтеграція несе багатообіцяючі перспективи, але вони не завжди здатні розробити і впровадити ефективні механізми, які коригуватимуть процес переходу до обраного типу інтеграції та мінімізувати ризики. Іноземні дослідники до таких ключових питань відносять: макроекономічну стабільність, галузеві коригування, інвестиції в інфраструктуру та людський капітал, скорочення бідності та утвердження соціальної справедливості; управління, тому успішність інтеграції залежить і від макроекономічних реформ [2; 3]. На управлінських функціях держави наголошує і відомий економіст, дослідник економічних процесів та інтеграції країн Латинської Америки Енріке Іглесіас, бо державне управління є інституційною платформою для реалізації державної політики [4]. Питання залучення країн у світове господарство через інструменти регіональної економічної інтеграції залежить і від стану політичної стабільності у світі. Як приклад дослідник наводить ситуацію із країнами Латинської Америки, які відчули низку потрясінь через зазначену причину, переживши «шок міжнародних фінансів», «технологічний шок», «ліберальний шок», адже реформи країн цього регіону пройшли через досить багато помилок. Саме тому процес інтеграції на початку ХХІ ст. набував нових ознак і повинен поєднувати участь у межах СОТ (мова йшла про раунд Доха), створення зони вільної торгівлі «Північ-Південь» та спільного ринку між субрегіональними групами. Водночас, країни ідуть на численні поступки, аби тільки ввійти в єдину глобальну систему, брати участь у формуванні світового порядку, проте важливим є обрання парадигми розвитку.

Країни, завдяки процесам регіональної інтеграції, максимально наближаються одна до одної, уніфікуючи як нормативно-правовий базис, так і інституційний, модернізуючи його відповідно до найуспішніших практик, наслідуючи економічні та соціальні реформи. Такі процеси несуть і певні загрози для країн, особливо, якщо вони відрізняються рівнями економічного розвитку. Мова йде про узгодження регіональної інтеграції та національної політики, і механізми узгодження й модель поведінки кожна країна чи об'єднання обирають самі (це залежить і від рівня асиметрії – чи вона зростає чи спадає, чи передбачає угода про вільну торгівлю якісь компенсаційні механізми для країн, чи передбачає політика макроекономічної стабілізації активну регіональну політику і т. ін.) [5].

Так здебільшого процеси інтеграції ставлять своїм завданням покращення умов співпраці через усунення митно-тарифних та нетарифних бар'єрів, які мають подвійне значення: вони як стимулюють розвиток національної системи господарювання та позитивно впливають на стабілізацію національної економіки, так і стримують надмірне проникнення іноземних товарів на національний ринок, створюючи передумови для добросовісної конкуренції, захищаючи національного товаровиробника чи національний ринок, підвищуючи ефективність вітчизняного виробництва. В умовах, коли відсутнє чітке розуміння, яку ж політику із відповідними інструментами слід застосовувати при побудові відносин з іншими країнами на конкретному етапі розвитку, ставить ці країни в залежність від їхніх зобов'язань у межах участі в міжнародних економічних організаціях. Водночас зазначимо, що взаємовигідна співпраця для країн, як правило, означає використання потенціалу одна одної, але за взаємної або ж вимушеної згоди (наприклад, дотримання вимог Світової організації торгівлі щодо рівня зв'язаних тарифів, застосування субсидійних заходів). Щодо політики протекціонізму у відносинах між країнами, то лібералізація, яка була прийнятною до світової економічної кризи 2007-2008 рр., актуалізувала питання захисту національних ринків та інтересів, проте з 2011 р. обмежувальні заходи мали спадну тенденцію. Наприклад, в інвестиційній сфері за дослідженнями ЮНКТАД у 2015 р. 46 країн та економік вжили 96 заходів щодо регулювання інвестицій, причому 71 – були спрямовані на лібералізацію, 13 – мали обмежувальний характер (2 заходи у 2001 р.), 12 – були нейтральними [6].

Регіональні асиметрії економічного розвитку та залучення у систему світогосподарських відносин залишаються важливою проблемою, адже навіть за умови об'єднання та укладення відповідних угод серед країн-підписантів завжди є ті, хто залишається на так званій периферії за показниками розвитку. Водночас ці країни мають найбільший потенціал розвитку, бо додаткові ресурси можуть стати каталізатором проведення реформ і підвищення показників розвитку. За дослідженнями Світового банку регіональні асиметрії у рівнях економічного розвитку присутні впродовж тривалого періоду часу (рис. 1). Економічний чинник залишається одним із визначальних при розширенні участі країн у регіональних торговельних угодах, адже дозволяє поєднувати спільні інтереси, розвивати різні спільні проекти, а кожна з країн прагне отримати вигоду від участі.

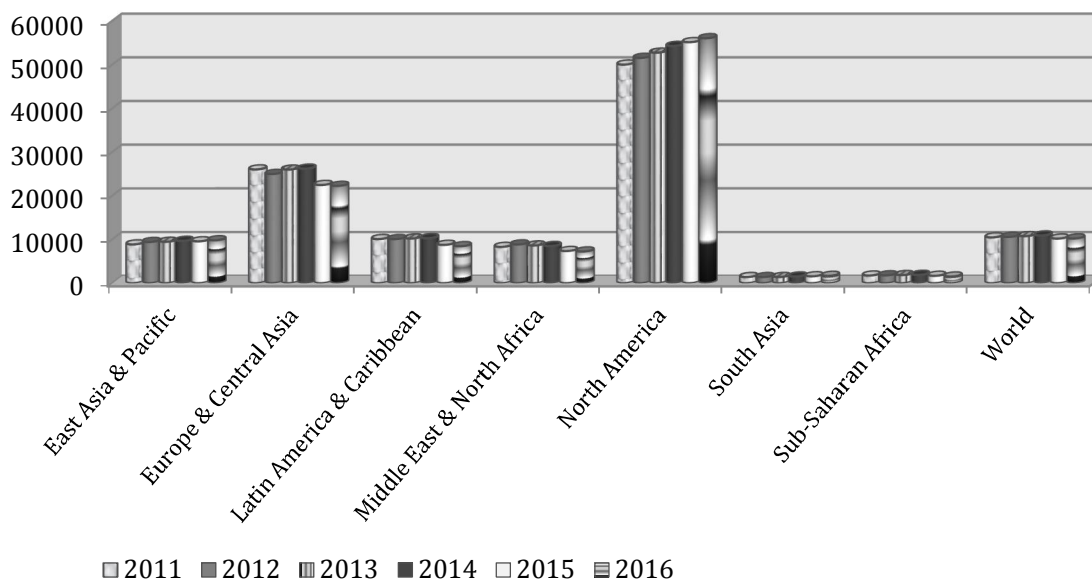


Рис. 1. Динаміка ВВП на одну особу (тис. дол. США)

* Складено за даними Світового банку <https://databank.worldbank.org/data/source/world-development-indicators/preview/on>.

Активізація процесів регіоналізації на початку XXI ст. стала об'єктивним процесом, адже країни отримали нові можливості для комунікації та розвитку. Торговельні перемовини в межах різноманітних форм інтеграції стали причиною утворення більшості з них. Водночас не усі регіональні торгові угоди є діючими (рис. 2). Найактивніше регіональні торгові угоди укладаються в країнах Європи (на них припадає 20 % усіх діючих РТУ), Східної Азії (17 %), Південної Америки (12 %) [7].

Як показує практика, багато інтеграційних об'єднань переживають у своїй діяльності кілька складних тенденцій: неузгодженість інтересів країн-учасниць групи та ідеологічні непорозуміння; низька ефективність від спрощення митних формальностей та умов переміщення товарів у межах групи, що проявляється у відсутності помітної інвестиційної та зовнішньоторговельної активності; нерозвинена інфраструктурна складова; низький соціальний ефект від інтеграції. Прикладом слабких результатів інтеграції для торгівлі в межах інтеграційних угруповань є країни Африки (табл. 1), адже торгівля в межах групи є не настільки значною, проте вона є значною в межах певного регіону (очевидно, тут важливу роль відіграють питання транспортування). Наведені дані вказують на те, що при здійсненні зовнішньоторговельної політики, зокрема експорту товарів, кожне з об'єднань обирає свою стратегію, який регіон для збуту обирати, чому передують поглиблений аналіз та розрахунки.

Однак інтеграція для Африки залишається в числі пріоритетних завдань, про що наголошується Економічною комісією ООН для Африки. Для оцінки рівня її регіональної інтеграції використовується індекс, який охоплює п'ять напрямів (торговельна інтеграція, регіональна інфраструктура, виробнича інтеграція, вільне переміщення людей, фінансова інтеграція), які є важливими для ідентифікації рівня, та 16 показників (рис. 3).

Розрахунок індексу регіональної інтеграції вказує на значні відмінності серед груп країн африканського континенту та дає змогу з'ясувати ті напрями, за якими у кожній групі є відставання і на яких слід зосередити більшу увагу. Середнє значення індексу становить 0,470, що є дуже низьким, якщо врахувати, що шкала індексу 0 (низький рівень інтеграції) – 1 (високий рівень) (табл. 2).

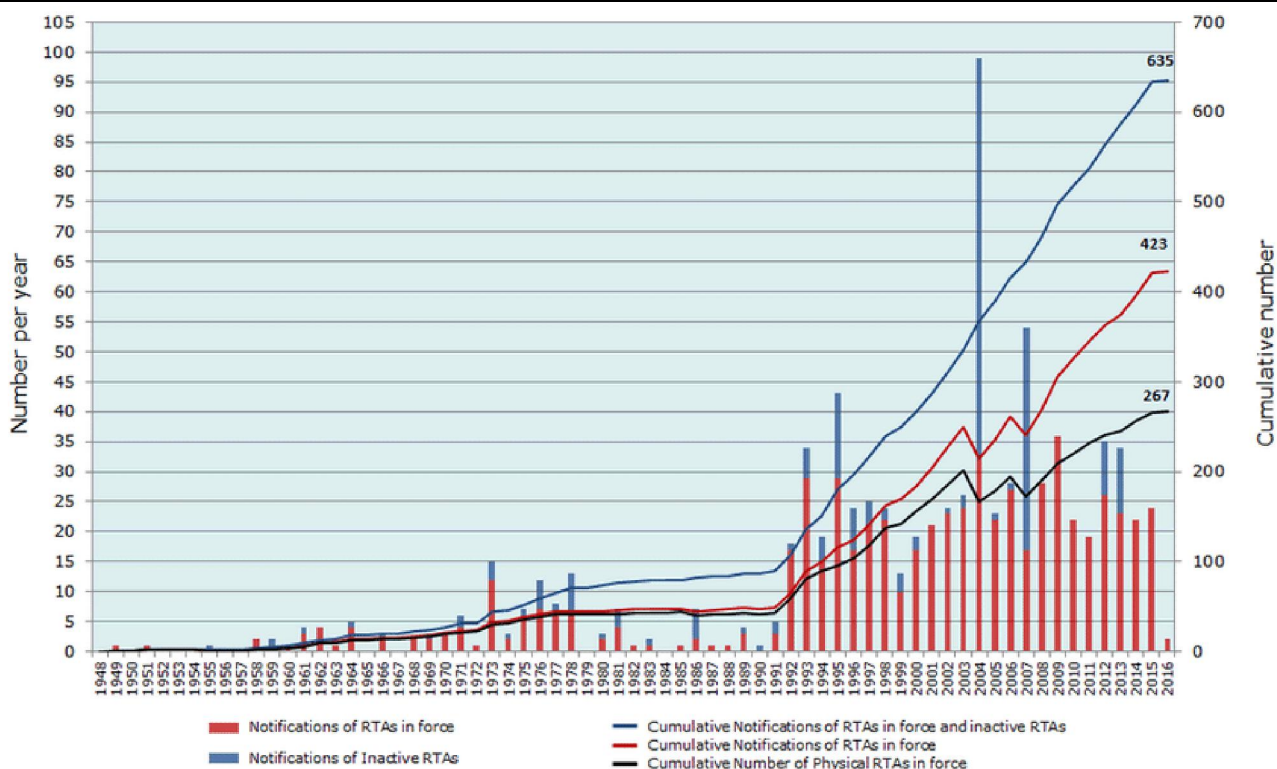


Рис. 2. Динаміка функціонування регіональних торговельних угод, 1948-2016 рр.

*Складено за даними Світового банку <https://databank.worldbank.org/data/source/world-development-indicators/preview/on>.

Таблиця 1. Динаміка експорту товарів в інтеграційних угрупованнях

	Експорт товарів - Intra-group, %											2016 p.		
	2000 p.	2001 p.	2002 p.	2003 p.	2006 p.	2007 p.	2008 p.	2009 p.	2011 p.	2013 p.	2015 p.	Intra-group	Rest of the region	Rest of the world
ASEAN +China, Japan and Republic of Korea	33,6	33,8	34,3	35,0	33,8	33,4	34,3	34,9	36,0	35,6	34,0	34,4	39,3	65,6
CARICOM	15,8	15,8	14,3	13,8	13,1	11,7	14,0	12,0	11,9	13,3	12,2	12,2	82,6	87,8
CEMAC	1,2	1,7	2,0	2,1	1,6	2,5	2,6	3,4	3,6	2,7	3,5	3,5	53,0	96,5
COMESA	4,9	5,7	6,3	5,8	5,4	4,9	5,3	6,9	9,1	9,1	11,5	9,7	50,9	90,3
ECCAS	0,9	1,2	1,2	1,3	1,1	1,4	1,3	2,1	2,2	1,7	2,1	1,9	65,2	98,1
ECOWAS	9,4	9,7	10,9	10,0	8,5	8,4	9,2	9,7	7,3	9,2	10,0	11,2	36,0	88,8
EU28	67,7	67,3	67,5	68,6	68,1	68,2	67,3	66,6	63,8	61,5	62,6	63,5	9,5	36,5
MERCOSUR	18,1	16,1	11,3	11,1	12,9	13,7	13,8	14,5	14,0	13,7	13,3	13,1	64,9	86,9
NAFTA	55,8	55,1	56,1	55,9	53,9	51,3	49,5	48,0	48,3	49,2	50,4	50,2	12,6	49,8
SACU	3,0	2,9	2,3	2,7	2,2	3,0	3,2	3,7	12,5	14,2	16,3	15,4	48,7	84,6
TPP (Trans-Pacific Partnership)	14,9	14,4	14,3	14,0	14,8	15,1	16,2	15,9	16,1	15,2	14,9	14,5	..	85,5

*Складено за UNCTADstat: Intra-trade of regional and trade groups by product [Electronic Resource]. – Mode of access: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=24397>.

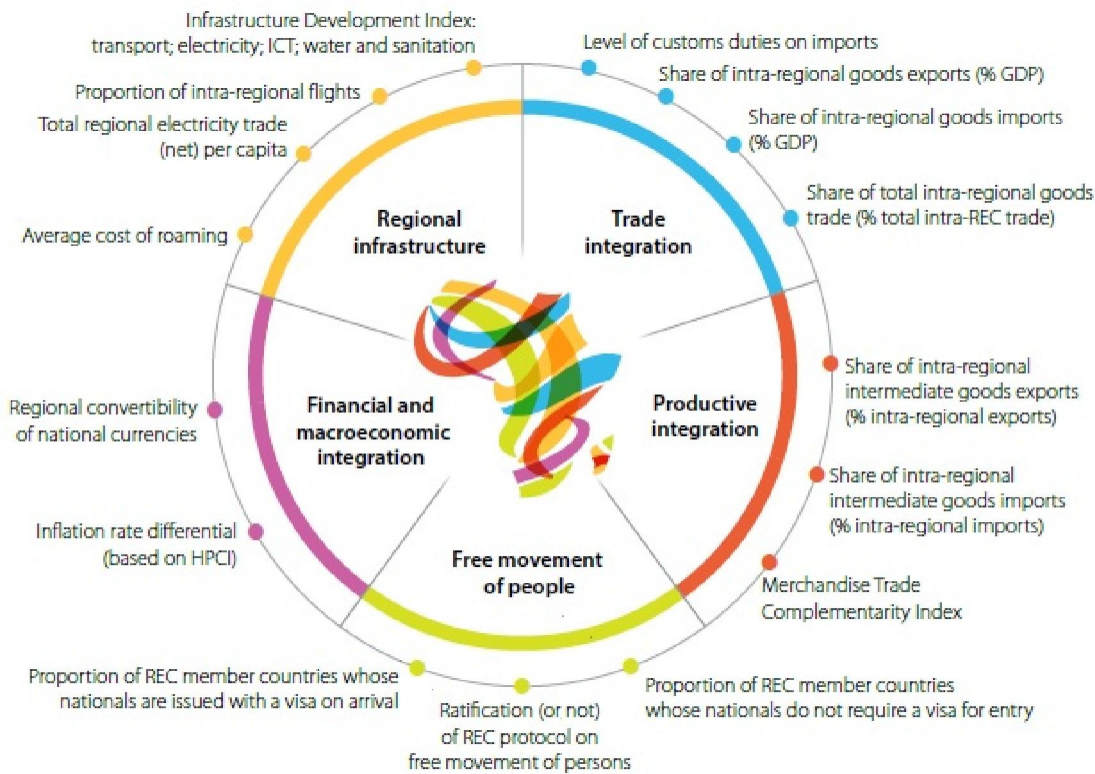


Рис. 3. Структура індексу регіональної інтеграції в Африці [8]

Серед усіх груп лише для трьох з них індекс перевищує середнє значення, проте ненабагато. Серед складових індексу найслабшою є виробнича інтеграція (середнє значення 0,384) та фінансова (0,381), що пояснюється слабким розвитком фінансового сектору в країнах цього регіону. Щодо стану інфраструктури, то її низький рівень стримує не лише процеси інтеграції, а й економічного зростання. Процеси регіональної інтеграції ускладнюються тим, що багато торговельних угод на практиці не виконуються, зберігається високий рівень нетарифного захисту економік, країни змінюють свою політику в частині встановлення митних тарифів, одночасно беруть участь у кількох блоках, суттєво відрізняються державна політика та темпи економічного зростання між різними регіонами Африки. Майбутнє інтеграції на африканському континенті буде залежати від макроекономічного управління та диверсифікації економік країн, розбудови інфраструктури, управлінських рішень у підвищенні добробуту.

Таблиця 2. Значення індексу регіональної інтеграції в Африці [8]

	Індекс регіональної інтеграції	Торговельна інтеграція	Регіональна інфраструктура	Виробнича інтеграція	Вільне переміщення людей	Фінансова інтеграція
CEN-SAD	0,395	0,353	0,251	0,247	0,479	0,524
COMESA	0,415	0,572	0,439	0,452	0,268	0,343
EAC	0,540	0,780	0,496	0,553	0,715	0,156
ECCAS	0,454	0,526	0,451	0,293	0,400	0,599
ECOWAS	0,509	0,442	0,426	0,265	0,800	0,611
IGAD	0,457	0,505	0,630	0,434	0,454	0,221
SADC	0,531	0,508	0,502	0,350	0,530	0,397
UMA	0,459	0,631	0,491	0,481	0,493	0,199
Average	0,470	0,540	0,461	0,384	0,517	0,381

Особливістю функціонування регіональних інтеграційних об'єднань є й те, що кожне з них мало власні передумови для інтеграції. Наприклад, об'єднання NAFTA мало на меті створення сприятливих умов для розвитку торгівлі та зменшення тарифних бар'єрів, що і було досягнуто (зросло залучення інвестицій та обсяги виробництва, зменшення тарифних бар'єрів між країнами суттєво вплинуло на цінову політику, урядові контракти стали доступними для всіх країн-членів), проте участь країн у групі виявилася досить нерівною, що підтверджується просторовими та галузевими асиметриями, і для

Мексика вона принесла чимало викликів і ризиків (варто згадати проблеми із сільським господарством, із міграцією та ін.). Окрім того, створення Транс-Тихоокеанського партнерства (Trans-Pacific Partnership) несе певні виклики для NAFTA, тому очевидно, що найближчі роки буде переглянута стратегія угруповання із акцентом не лише на торгівлі, а й на зростанні доходів населення, інфраструктурному середовищі, зеленій економіці, енергетичному ринку із створенням зони розвитку відновлювальної енергетики, освітній сфері [9]. Щодо Транс-Тихоокеанського партнерства, то його ідея була висунута США ще у 2008 р., а у 2016 р. відбулося підписання угоди про його створення 12 країнами (рис. 4), однак вже у січні 2017 р. США вийшли із партнерства.

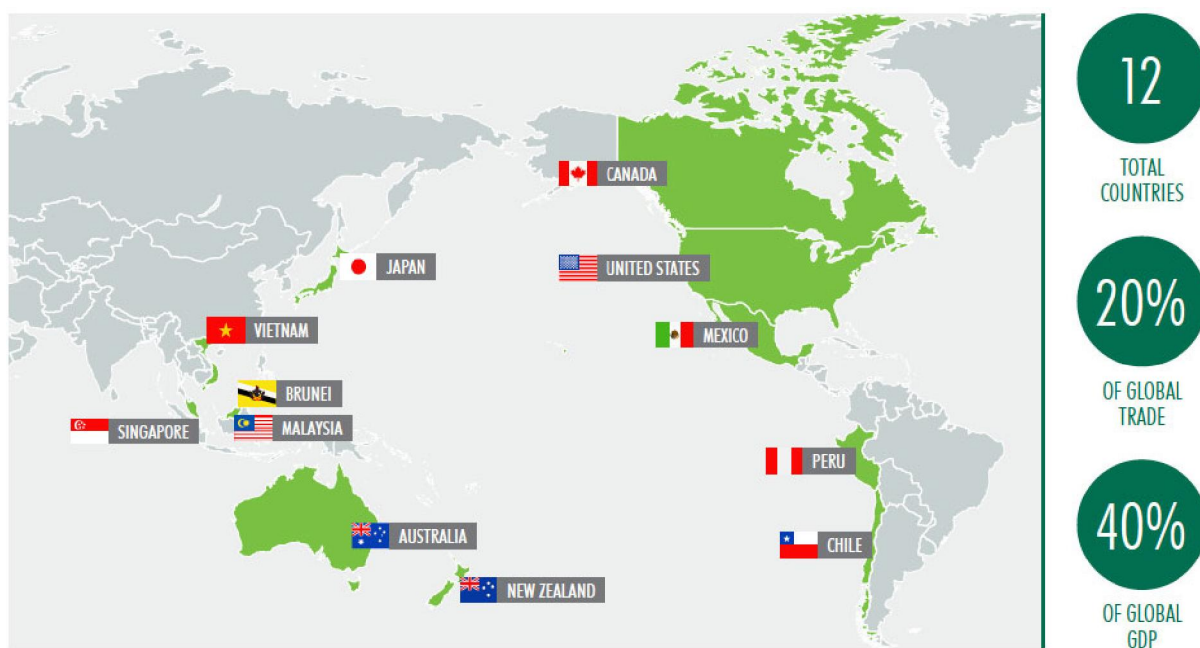


Рис. 4. Країни-учасниці підписання угоди про Транс-Тихоокеанське партнерство (Trans-Pacific Partnership) у 2016 р. [10]

Водночас таке партнерство є важливе для країн – членів АСЕН, що стане додатковим поштовхом для проведення внутрішніх структурних реформ [11]. Щодо тарифної політики та умов торгівлі, то передбачається, що TPP створить умови для суттєвого зниження тарифних ставок (до 99 % ставок у торгівлі між країнами буде усунуто) відповідно до Угоди (рис. 5) (проте вихід США у 2017 р. з угоди вніс значні зміни в лібералізацію митного тарифу), ефективного проходження товарів, поведження із експрес-відправленнями, електронної обробки митної документації, запровадження системи управління ризиками, забезпечення прозорості [12]. Але не усі країни отримують моментальні вигоди від партнерства (у розрахунках [13] наведено базовий рівень, який містить існуючі на момент дослідження торговельні угоди між країнами-членами TPP, та прогноз із урахуванням сценарію реалізації угоди про партнерство).

Стратегічно така інтеграція в Тихоокеанському регіоні може вплинути на співробітництво Європейського Союзу з країнами-учасницями партнерства. Водночас приклад Європейського Союзу є показовим щодо регіональної економічної інтеграції, де частка внутрішньогрупового експорту становить понад 60 %, проте не слід забувати, що для вступу у ЄС країни проходять низку економічних і соціальних реформ, зобов'язані виконати цілий перелік встановлених зобов'язань, тому така інтеграція не є типовим прикладом для інших регіональних інтеграційних угруповань. Політика інтеграції та соціально-економічного розвитку ЄС є тісно пов'язаними між собою. Окрім того, якщо проаналізувати географічну структуру експорту ЄС-28, то з 36,5 % зі 100 % припадає на країни поза ЄС, і лише 9,5 % – на країни цього ж регіону. ЄС є прикладом, де проводилася поступова лібералізація зовнішньої торгівлі та розроблена спільна торговельна і митна політика щодо третіх країн, забезпечена висока мобільність капіталу та людських ресурсів, на інституційному рівні сформована міцна платформа для інтеграційних процесів, уніфіковано правила оподаткування, тарифний профіль Європейського Союзу характеризується 100 % зв'язуванням тарифів, процес інтеграції розвивається на основі комплексного підходу, коли угоди охоплюють не лише питання торгівлі [15].

Водночас сьогодні відбувається відхід від класичного розуміння інтеграції, яка передбачає близькість територій, наближений рівень економічного розвитку тощо. Так, якщо раніше був ряд вимог, яким має відповідати регіональна економічна інтеграція (це спільність кордонів, схожий рівень розвитку учасниць, історично сформовані відносини між країнами тощо), то зараз щораз частіше ці

вимоги не є обов'язковими. Прикладом такого інтеграційного альянсу є БРІКС [16], країни якого в процесі співробітництва змогли виробити механізми врахування спільних інтересів їх досягнення.

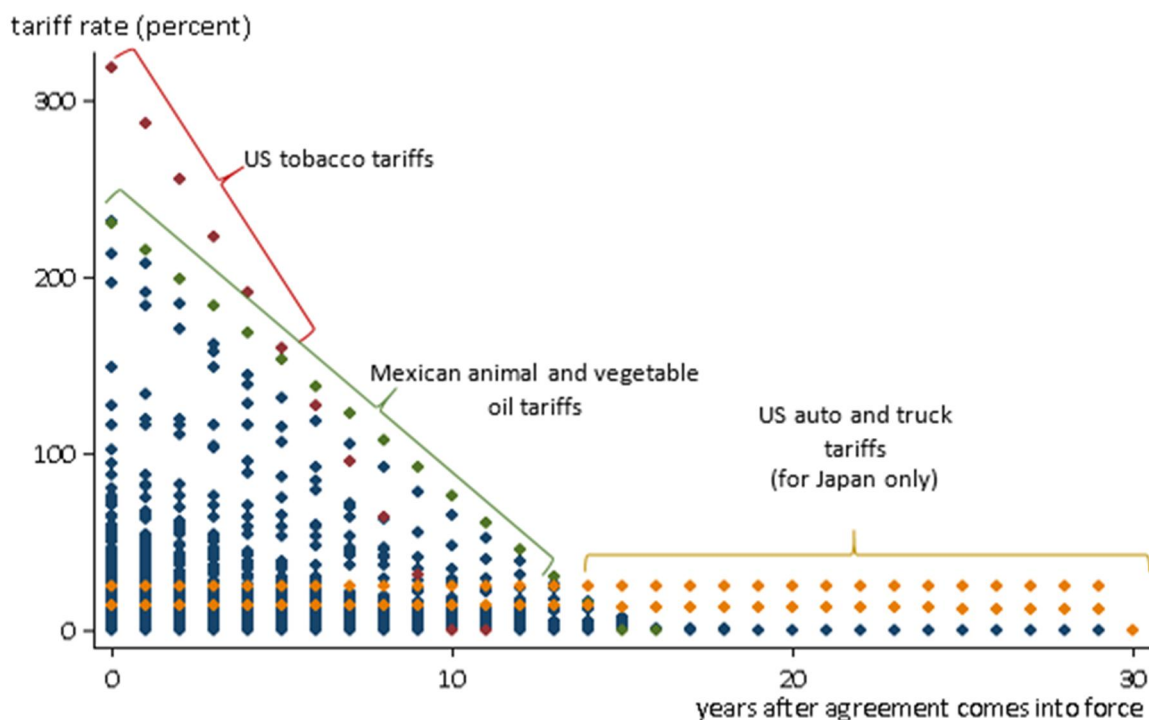


Рис. 5. Зниження ставок мита в межах Транс-Тихоокеанського партнерства протягом 30 років з дня набуття чинності угоди (станом на 2016 р.) [14]

**Графік відображає середні тарифні ставки для 6-значних кодів товарів).*

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведений аналіз показав, що поряд із активізацією процесів глобалізації, зосередженням світової спільноти на перевагах участі у багатосторонньому співробітництві в рамках Світової організації торгівлі, регіоналізація залишається важливим вектором розвитку світового господарства, що підтверджує діалектичну єдність зазначених процесів. Країни, дотримуючись зобов'язань щодо лібералізації торговельних режимів відповідно до правил СОТ, не відкидають регіональну інтеграцію як спосіб налагодження взаємовигідних відносин в межах певної території. Водночас у процесі дослідження доведено існування просторової асиметрії процесів регіональної інтеграції, що зумовлено відмінними між інтеграційними об'єднаннями умовами та цілями створення, етапами інтеграції, які вони пройшли, що у підсумку може стати потенційною загрозою для майбутнього розвитку багатосторонньої торговельної системи. Вважаємо, що за таких умов неодмінно відбудеться вихід процесів економічної інтеграції за межі чітко окреслених теоретичними підходами до регіональної інтеграції територій (такі приклади уже є у світовій практиці), а також об'єднання країн із різним рівнем економічного розвитку, забезпечуючи якість укладених регіональних торговельних угод.

Список літератури

1. Sakbani, M. The global economic system: asymmetries and inconsistencies [Електронний ресурс] / Michael Sakbani // Foresight. – 2005. – Vol. 7 Issue: 1. – P. 11-25. – Режим доступу: <https://www.st-andrews.ac.uk/business/distance/Economics/Reading/Global%20Economic%20System.pdf>.
2. Asymmetries in regional integration and local development / Paolo Giordano, Francesco Lanzafame, Jörg Meyer-Stamer [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://publications.iadb.org/publications/english/document/Asymmetries-in-Regional-Integration-and-Local-Development.pdf>.
3. Trade for Development in Latin America and the Caribbean / David de Ferranti, Daniel Lederman, Guillermo Perry, and Rodrigo Suescún [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.ictsd.org/sites/default/files/event/2008/08/layout_agi.pdf.
4. Iglesias E. El papel del Estado y los paradigmas económicos en América Latina. – Revista de la CEPAL-90. Santiago de Chile, Diciembre 2006. [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://biblioteca.ues.edu.sv/revistas/107006431.pdf>.

5. Giordano, P. Asymmetries in regional integration and local development [Electronic Resource] / Paolo Giordano, Francesco Lanzafame, Jörg Meyer-Stamer. – Mode of access: <https://publications.iadb.org/publications/english/document/Asymmetries-in-Regional-Integration-and-Local-Development.pdf>.
6. World Investment Report 2016 – Investor Nationality: Policy Challenges [Electronic Resource]. – Mode of access: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf.
7. Recent Developments in Regional Trade Agreements (July–December 2016) [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rtajuly-dec16_e.pdf.
8. Africa Regional Integration Index – Report 2016 [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://repository.uneca.org/bitstream/handle/10855/23200/b11561531.pdf?sequence=1>.
9. Clemente Ruíz. Productive Restructuring and Integration: NAFTA, 20 Years Later / Problemas del Desarrollo. – Volume 46 Number 180, January–March 2015. [Electronic Resource]. – Mode of access: http://probedes.iiec.unam.mx/en/revistas/v45n180/body/v45n180a2_1.php.
10. How will the Trans-Pacific Partnership Impact Property Markets? [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.cbrecapitalwatch.com/?p=1976>.
11. Sanchita Basu Das. The Trans-Pacific Partnership (TPP) Agreement Holds Strategic Underpinnings [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.iseas.edu.sg/images/pdf/ISEAS_Perspective_2016_22.pdf.
12. Fergusson, I. F. The Trans-Pacific Partnership (TPP): In Brief / Ian F. Fergusson, Mark A. McMinimy, Brock R. Williams. // Congressional Research Service. – 2005. – February 9. [Electronic Resource]. – Mode of access: <https://fas.org/sgp/crs/row/R44278.pdf>.
13. Petri, P. A. The Economic Effects of the Trans-Pacific Partnership: New Estimates [Electronic Resource] / Peter A. Petri, Michael G. Plummer. – Mode of access: <https://piie.com/publications/wp/wp16-2.pdf>.
14. Trans-Pacific Partnership: geopolitical implications for EU-US relations [Electronic Resource]. – Mode of access: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/535008/EXPO_STU\(2016\)535008_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/535008/EXPO_STU(2016)535008_EN.pdf).
15. Sanoussi, B. Is the EU a Model of Regional Integration? Risks and challenges [Electronic Resource] / Bilal Sanoussi. – Mode of access: <https://ecdp.org/wp-content/uploads/2013/11/EU-Model-Regional-Integration-Risks-Challenges-2007-.pdf>.
16. BRICS and the Global Economy [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/262643206_BRICS_and_the_Global_Economy.

References

1. Sakbani, Michael. (2005). The global economic system: asymmetries and inconsistencies. *Foresight*, 7(1), 11-25. Retrieved from: <https://www.st-andrews.ac.uk/business/distance/Economics/Reading/Global%20Economic%20System.pdf>.
2. Giordano, Paolo, Lanzafame, Francesco, Meyer-Stamer, Jörg (n. d.). Asymmetries in regional integration and local development. Retrieved from: <https://publications.iadb.org/publications/english/document/Asymmetries-in-Regional-Integration-and-Local-Development.pdf>.
3. de Ferranti, David, Lederman, Daniel, Perry, Guillermo, and Suescún, Rodrigo (2008). Trade for Development in Latin America and the Caribbean. Retrieved from: https://www.ictsd.org/sites/default/files/event/2008/08/layout_agi.pdf.
4. Iglesias, E. (2006). El papel del Estado y los paradigmas económicos en América Latina. – *Revista de la CEPAL-90*. Santiago de Chile, Diciembre. Retrieved from: <http://biblioteca.ues.edu.sv/revistas/107006431.pdf>.
5. Giordano, Paolo, Lanzafame, Francesco, Meyer-Stamer, Jörg (n.d.). Asymmetries in regional integration and local development. Retrieved from: <https://publications.iadb.org/publications/english/document/Asymmetries-in-Regional-Integration-and-Local-Development.pdf>.
6. World Investment Report 2016 – Investor Nationality: Policy Challenges. (2016). Retrieved from: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf.
7. Recent Developments in Regional Trade Agreements (July–December 2016). Retrieved from: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rtajuly-dec16_e.pdf.
8. Africa Regional Integration Index – Report 2016. (2016). Retrieved from: <http://repository.uneca.org/bitstream/handle/10855/23200/b11561531.pdf?sequence=1>.
9. Clemente, Ruíz. (2015). Productive Restructuring and Integration: NAFTA, 20 Years Later / Problemas del Desarrollo. – Volume 46 Number 180, January–March 2015. Retrieved from: http://probedes.iiec.unam.mx/en/revistas/v45n180/body/v45n180a2_1.php.

-
10. How will the Trans-Pacific Partnership Impact Property Markets? (1976). Retrieved from: <http://www.cbrecapitalwatch.com/?p=1976>.
 11. Basu Das, Sanchita. (2016). The Trans-Pacific Partnership (TPP) Agreement Holds Strategic Underpinnings. Retrieved from: https://www.iseas.edu.sg/images/pdf/ISEAS_Perspective_2016_22.pdf.
 12. Fergusson, Ian F., McMinimy, Mark A., Williams, Brock R. (2005). The Trans-Pacific Partnership (TPP): In Brief. Congressional Research Service. February 9. Retrieved from: <https://fas.org/sgp/crs/row/R44278.pdf>.
 13. Petri, Peter A., Plummer, Michael G. (n.d.). The Economic Effects of the Trans-Pacific Partnership: New Estimates. Retrieved from: <https://piie.com/publications/wp/wp16-2.pdf>.
 14. Trans-Pacific Partnership: geopolitical implications for EU-US relations. (2016). Retrieved from: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/535008/EXPO_STU\(2016\)535008_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/535008/EXPO_STU(2016)535008_EN.pdf).
 15. Sanoussi Bilal. (2007). Is the EU a Model of Regional Integration? Risks and challenges. Retrieved from: <https://ecdpm.org/wp-content/uploads/2013/11/EU-Model-Regional-Integration-Risks-Challenges-2007-.pdf>.
 16. BRICS and the Global Economy. (n.d.). Retrieved from: https://www.researchgate.net/publication/262643206_BRICS_and_the_Global_Economy.

Стаття надійшла до редакції 07.10.2017 р.

Степан БАРНА

здобувач,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: stepanbarna@gmail.com

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЕНЕРГОСЕРВІСНОЇ КОМПАНІЇ

Барна, С. Системний підхід до організації інноваційного менеджменту енергосервісної компанії [Текст] / Степан Барна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 276-280. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сталий розвиток економіки, зростання ролі електронної комерції, отримання швидкого доступу до інформації та багатоканальність обміну нею посилюють роль інноваційної діяльності підприємства. Враховуючи це, актуальним питанням є удосконалення підходів до компонентів системи управління інноваційною діяльністю енергосервісної компанії.

Мета: дослідження компонентів системи інноваційного менеджменту енергосервісної компанії на основі врахування сучасних тенденцій розвитку економіки та суспільства.

Метод (методологія). Методологічною основою проведення дослідження стали такі методи: індукції та дедукції – при розгляді сутності понять «інноваційна система» та «інноваційне підприємство»; системно-функціональний – при визначенні компонентів системи інноваційного менеджменту енергосервісної компанії; логічного узагальнення – при виокремленні місця та ролі інноваційного менеджменту у діяльності енергосервісної компанії.

Результати. У статті досліджено підходи до визначення інноваційна система та інноваційне підприємство. Енергосервісні компанії розглядаються як підприємства, що реалізують інновації. Відзначено, що система інноваційного менеджменту трактується, як окремий управлінський механізм, як підсистема інноваційної системи, як елемент загальної управлінської системи компанії, організації чи установи. Встановлено місце і роль системи інноваційного менеджменту у діяльності енергосервісної компанії.

Отримані результати дослідження компонентів системи управління інноваційною діяльністю підприємства є основою для проведення подальших наукових розвідок у напрямі визначення завдань інноваційного менеджменту енергосервісних компаній.

Ключові слова: інновації; інноваційний розвиток; інноваційний потенціал; інноваційна активність; смарт-спеціалізація; цифрові технології.

Stepan BARNA

PhD Student,
Ternopil National Economic University
E-mail: stepanbarna@gmail.com

SYSTEM APPROACH TO ORGANIZATION OF INNOVATION MANAGEMENT AT ENERGY SERVICE COMPANY

Abstract

Introduction. Sustainable economic development, increasing the role of e-commerce, receiving of fast access to information and multichannel of information exchanging enhance of the innovation activity at enterprise. According to this, topical question is the improvement the approaches to components of management system of innovative activity of energy service company.

Purpose: the study of components of innovative management at energy service company on the basis of including of modern tendencies of economy and society development.

Method (methodology). Methodological basis of the research were the following methods: induction and deduction – for considering the essence of the concepts «innovation system» and «innovative enterprise»; system-functional –

© Степан Барна, 2017

for determining the components of the innovative management system of the energy service company; logical generalization – for distinguishing the place and role of innovative management in the activity of the energy service company.

Results. The article is explored approaches to defining an innovation system and an innovative enterprise. Energy service companies are seen as innovating businesses. It is noted that the innovation management system is treated as a separate management mechanism, as a subsystem of the innovation system, as an element of the overall management system of a company, organization or institution. The place and role of the innovative management system in the activity of the energy service company is established.

The results of research the components of the enterprise innovation management system is the basis for further scientific research in the direction of defining the tasks of innovative management of energy service companies.

Keywords: innovation; innovative development; innovative potential; innovative activity; smart specialization; digital technologies.

JEL classification: D20, M21, O31

Вступ

Розробка та впровадження у практичну площину цифрових технологій, розвиток смарт-спеціалізації економіки трансформує визначення ролі інновацій на підприємствах. Важливе значення має удосконалення компонентів системи управління інноваційною діяльністю підприємств шляхом врахування тенденцій соціально-економічного розвитку.

Інноваційний розвиток підприємства, удосконалення організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю підприємств, впровадження стратегій інноваційної діяльності на підприємстві є предметом дослідження у працях таких вчених, як Л. Антонюк, Х. Барнета, К. Бенко, В. Брич, К. Вергал, Т. Дудар, Н. Криворучко, М. Рогоза, Й. Шумпетер, Ф. Ярошенко та ін. Зокрема, метою управління інноваційною діяльністю підприємства є формування інноваційного клімату у всіх сферах діяльності підприємства, в якому здійснюється цілеспрямований пошук, оформлення, підготовка і комерціалізація (реалізація) нововведень, які формують конкурентоспроможність фірми [1]. Управління інноваційною діяльністю підприємства спрямоване на забезпечення застосування господарюючим суб'єктом інновацій шляхом гармонійного поєднання людини, техніки і технології [2].

Незважаючи на існування різних підходів до управління інноваційною діяльністю підприємства, фахівці даної області роблять акцент на специфічності даного управління в порівнянні з управлінням в інших областях, а також його спрямованість на реалізацію нововведень. Водночас, в умовах утвердження засад сталого розвитку, зростання ролі екологічної та енергетичної безпеки та необхідність забезпечення енергоефективного розвитку актуальним питанням є систематизація підходів до організації управління інноваційною діяльністю енергосервісної компанії.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження компонентів системи інноваційного менеджменту енергосервісної компанії на основі врахування сучасних тенденцій розвитку економіки та суспільства. Для досягнення мети визначено такі завдання: розглянуто сутність понять «інноваційна система» та «інноваційне підприємство»; визначено компоненти системи інноваційного менеджменту енергосервісної компанії; виокремлено місце та роль інноваційного менеджменту у діяльності енергосервісної компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження

Інноваційний розвиток підприємства передбачає постійний і динамічний процес формування і реалізації новітніх ідей. Такий процес можливий лише у тому випадку, коли менеджмент підприємства є відкритим для сприйняття, ідентифікації і квантифікації змін. Ці зміни пов'язані із неочікуваними подіями всередині та ззовні підприємства, новими стратегічними векторами розвитку, змінами в структурі ринку чи галузі та будь-якими іншими суб'єктивними чи об'єктивними обставинами.

Сьогодні більшість українських підприємств усвідомила, що необхідні інноваційні, принципово нові методи управління персоналом та організацією в цілому (в організаційній, виробничій, фінансовій, науковій сферах), оскільки саме в комплексі вони приносять найефективніший результат [3, с. 299]. Безперечно, структура, принципи, завдання, управлінський механізм, суб'єкти та об'єкти в системі інноваційного менеджменту підприємства безпосередньо залежать від його функціональних особливостей, галузевих чинників, місця на ринку та стратегії розвитку.

Фундаментальною парадигмою залишається лише те, що «як наука і мистецтво управління, інноваційний менеджмент ґрунтується на теоретичних положеннях загального менеджменту, серед яких визначальними є закони та закономірності динамічних систем, принципи, функції, форми й методи цілеспрямованої діяльності людей у процесі управління цими системами» [4, с. 9]. Тобто, формуючи

систему інноваційного управління підприємства повинні керуватися концептуальними засадами менеджменту, основними його завданнями, принципами та функціями.

Відповідно до системного підходу та керуючись фундаментальними засадами менеджменту, можна сказати, що система інноваційного менеджменту підприємства – це доволі динамічна складова, структура якої є змінною, а результати багатоаспектні та багатоваріантні. Безперечно, що як і в кожній управлінській системі тут повинні існувати суб'єкти управління, об'єкт управління та управлінський процес. Інноваційна система у цих аспектах особлива тим, що є декілька варіантів її дизайну. По-перше, коли інноваційна система це один із управлінських елементів у системі менеджменту підприємства, без чітко означених елементів і процесу. По-друге, коли інноваційна система це управлінський елемент із чітко визначеними елементами і означеним процесом. Крім того, ми переконані, що можливим є і третій варіант, коли нечітко означеними є елементи або процес і чітко, знову ж таки елементи або процес. Саме за цими критеріями ми характеризуватимемо систему інноваційного менеджменту підприємств.

Акцентуючи увагу на енергосервісних компаніях, як доволі специфічних підприємствах щодо інновацій, доцільно визначити, у першу чергу, роль системи менеджменту інновацій для таких підприємств. Відзначимо, що специфіка цих підприємств щодо інновацій, на нашу думку, полягає у повномасштабній інтеграції у інноваційний процес в межах макро-, мезо-, та мікрорівня. Тобто, енергосервісні компанії по своїй сутності являються інноваційними компаніями або, як альтернатива, компаніями реалізаторами інновацій.

Інноваційне підприємство втілює складну сукупність економічних відносин, пов'язаних із включенням відносин інтелектуальної власності в сферу матеріального виробництва [5]. Тобто, характерною особливістю будь якого підприємства, яке пов'язане із інноваціями – поєднання виробничого процесу та інтелектуальної власності. Однак, на нашу думку, це визначення не характеризує саме підприємство, а лише відображає економічні відносини, що лежать в основі його функціонування.

У Законі України «Про інноваційну діяльність» визначено, що «інноваційне підприємство (інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний бізнес-інкубатор тощо) – підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 відсотків його загального обсягу продукції і (або) послуг» [6]. З огляду на законодавчий критерій інноваційного підприємства, енергосервісну компанію, ми можемо характеризувати не як інноваційне підприємство, а як підприємство-реалізатор інновацій. Тобто, енергосервісна компанія користується готовим інноваційним продуктом і економічний ефект від його використання прямо впливає на економічну ефективність функціонування самої компанії.

Саме тому, для енергосервісних компаній роль інновацій полягає у тому, що це джерело життєдіяльності, ефективності, конкурентоздатності, оскільки, впровадження енергозберігаючих технологій потребує якісного моніторингу інноваційних досягнень у сферах освітлення, опалення, кондиціонування і вентиляції, гаряче водопостачання та інше. Це сфера комерційних інтересів енергосервісної компанії.

У підтвердження вищезазначених положень окремі дослідники визначаючи головні елементи організаційної структури інноваційного підприємства виокремлюють специфічні складові внутрішньої мережі та зовнішньої мережі такого підприємства. Внутрішня мережа заснована на групових формах праці співробітників фірми, об'єднаних для розв'язання ключових завдань, що виникають перед інноваційним бізнесом. Центральною ланкою цієї мережі виступає робоча (проектна) команда працівників фірми, діяльність яких спрямована на досягнення загальної мети [7, с. 98].

У свою чергу, зовнішня мережа інноваційної фірми (міжорганізаційна мережа) як система експліцитних і імпліцитних контрактів між формально незалежними економічними агентами з метою оптимального комбінування і використання ресурсів, також і знання виступає організаційною формою її відносин із учасниками інноваційного процесу [8, с. 161].

Як результат, енергосервісна компанія – це по-суті «радар» у сфері енергетичних інновацій, основна місія якого це пошук інновацій, моніторинг їх ефективності, впровадження у діяльність та оцінка їх результативності для енергоспоживчих організацій. У такому разі, роль системи інноваційного менеджменту для енергосервісної компанії буде визначатися її функціональними можливостями. На нашу думку, ця система є ключовою для такої компанії, тобто це механізм для її ефективного розвитку.

Для того щоб визначити особливості формування та функціонування системи інноваційного менеджменту енергосервісної компанії, необхідно чітко розмежувати такі поняття як «інноваційна система підприємства» та «система інноваційного менеджменту підприємства». Так, інноваційну систему підприємства розглядають як «сукупність організаційних, структурних і функціональних компонентів (інституцій), задіяних у процесі створення та застосування наукових знань та технологій, що визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови інноваційного процесу в межах підприємства та забезпечують розвиток інноваційної діяльності як на рівні підприємства, так і на рівні регіону та країни в цілому» [9, с. 198].

Таке розуміння інноваційної системи підприємства для енергосервісної компанії доцільно лише з позиції застосування наукових знань та забезпечення реалізації наукових доробок для енергоефективності організацій та установ. Для енергосервісної компанії інноваційна система виступає каталізатором комерційного ефекту.

Основою управлінського механізму усіх процесів прямого чи опосередкованого впливу інноваційної системи на мікро- чи макrorівні у сфері енергосервісу, а також, основним інструментом для досягнення мети і реалізації усіх завдань, на нашу думку, є система інноваційного менеджменту. Її можна розглядати і як окремий управлінський механізм і як підсистему інноваційної системи, а також як елемент загальної управлінської системи компанії, організації чи установи.

Проте ми переконані, що у будь-якому разі це невіддільна складова загальної системи управління енергосервісної компанії, мета якої, оптимізація інноваційного процесу та максимальна концентрація на процес акумуляції інновацій, а також, розкриття інноваційного потенціалу компанії (рис. 1).

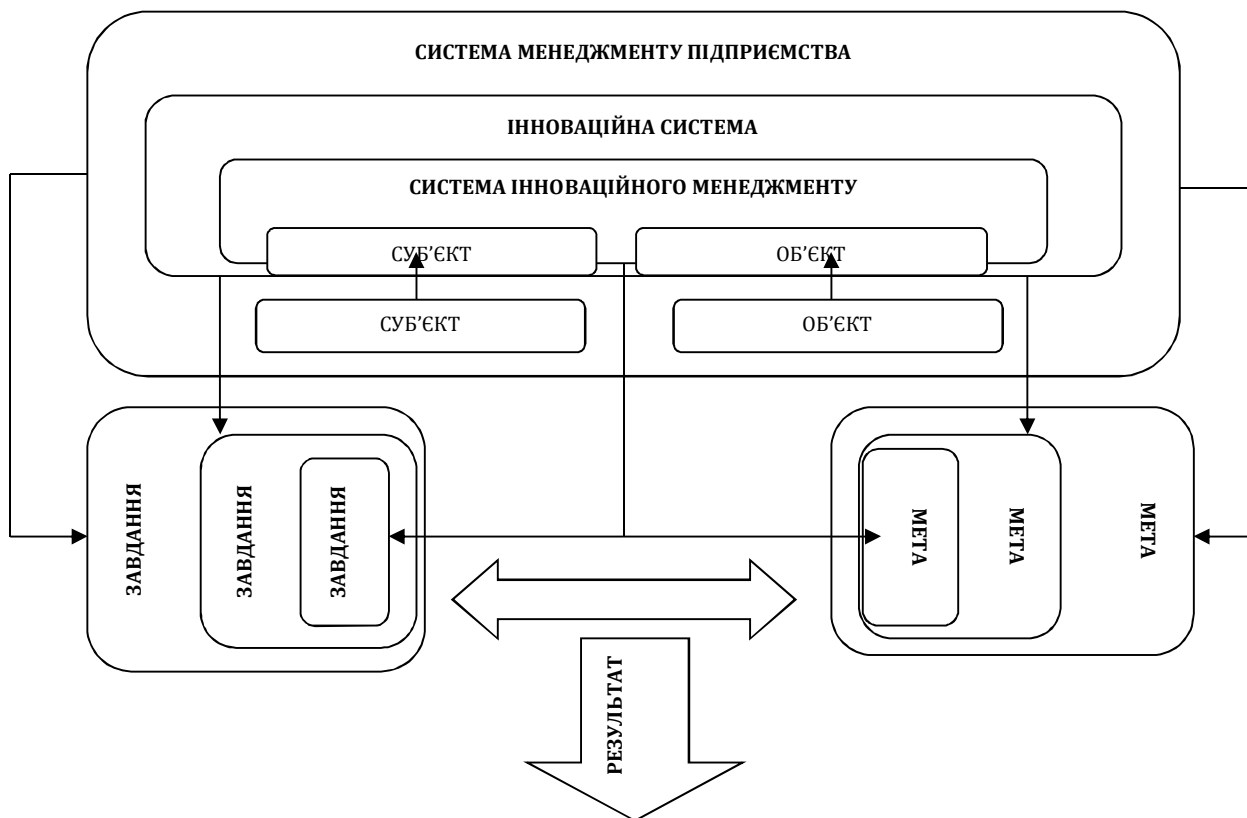


Рис. 1. Місце і роль системи інноваційного менеджменту у діяльності енергосервісної компанії

Джерело: авторська розробка.

Як було нами зазначено вище, енергосервісна компанія є реалізатором інновацій, а тому суб'єкти управління інноваціями можуть бути одночасно і суб'єктами загальної управлінської системи компанії.

Водночас, об'єкти управління відрізнятимуться за своєю сутністю, однак об'єкт управління в системі інноваційного менеджменту, це функціональне доповнення управлінського об'єкту загальної системи менеджменту компанії.

Відтак, бачимо, що функціональна ієрархія систем енергосервісної компанії дозволяє зробити наступний висновок: мета і завдання поставлені менеджментом компанії дають чіткий сигнал для активних дій інноваційної система, що в свою чергу запускає управлінський механізм в усіх інноваційних процесах та максимально активізує систему інноваційного менеджменту.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Концептуальні особливості управління інноваційною діяльністю підприємства визначаються характером та особливостями інноваційної діяльності як специфічного об'єкта управління. Врахування тенденцій сучасного розвитку економіки та оптимізаційних чинників функціонування підприємств зумовлюють удосконалення підходу до компонентів системи управління інноваційною діяльністю (завдання, принципи, функції, методи та ін.).

У реалізації функції організації для раціонального поєднання всіх елементів інноваційної діяльності часто застосовується відразу кілька різних типів організаційних структур управління в рамках одного

підприємства. Організаційна структура управління інноваційною діяльністю повинна бути досить динамічною і гнучко реагувати на зміни зовнішніх і внутрішніх умов. Важливе місце в управлінні інноваційною діяльністю займає неформальна організація, при цьому все частіше виникає необхідність гнучкої самоорганізації і рухливості ролей в інноваційній діяльності. Управління інноваційною діяльністю підприємства відрізняється максимальним ступенем самомотивації, зростанням ролі системи цінностей підприємства. Як наслідок, перспективи проведення подальших розвідок полягають у дослідженні завдань інноваційного менеджменту енергосервісних компаній.

Список літератури

1. Гугеля А. В. Инновационный менеджмент: учебник. Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007. 336 с.
2. Гришин В. В. Управление инновационной деятельностью в условиях модернизации национальной экономики : Учебное пособие. Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2009. 368 с.
3. Уткіна Ю. М. Вісільова А. В. Інноваційний менеджмент на підприємствах. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. № 46. с. 298-302.
4. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 400 с.
5. Сизоненко В. О., Овчаренко Л. В. Інноваційне підприємництво – форма реалізації інтелектуальної власності. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки*. 2000. Том 18. С. 64-72.
6. Закон України «Про інноваційну діяльність» : прийнятий ВРУ 2002 року № 36.
7. Головій В. М. Інноваційна фірма: особливості організаційної структури. *Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого*. 2011. № 6. С. 95-103.
8. Шерешева М. Ю. Межфирменные сети : монография. Москва : Экон. фак-т МГУ, ТЕИС, 2006. 320 с.
9. Федулова Л. І. Концептуальні засади формування інноваційної системи підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. №10(160). С. 195-205.
10. Методи управління ризиками енергопостачальної компанії: монографія / В. Я. Брич, О. Л. Шпак, З. І. Домбровський, А. М. Тибін, М. З. Домбровський. – Тернопіль : ТНЕУ.– 2013. – 304 с.
11. Організаційно-економічні передумови реінжинірингу бізнес-процесів на ринку комунальної теплоенергетики України / В. Брич, М. Федірко, І. Янік // *Вісник Тернопільського національного економічного університету*, 2016. – №2. – С. 7-19.
12. Брич В. Я., Гевко Б. Р. Проблеми застосування сонячної енергії в сфері житлово-комунального господарства // *Інноваційна економіка*. – 2016. – №. 1-2. – С. 152-157.

References

1. Huhelia, A. V. (2007). *Innovation management*. Moscow : Publishing and Trading Corporation «Dashkov & Co» [in Russian].
2. Hrytsyshyn, V. V. (2009). Management of innovative activity in the conditions of modernization of national economy. Moscow : Publishing and Trading Corporation «Dashkov & Co» [in Russian].
3. Utkina, Yu. M., and Visilova, A. V. (2014). Innovative management in enterprises. *Herald of Economics of Transport and Industry*. No. 46, 298-302 [in Ukrainian].
4. Mykytyuk, P. P. (2007). *Innovation management: a textbook*. Kyiv : Center for Educational Literature [in Ukrainian].
5. Syzonenko, V. O., and Ovcharenko, L. V. (2000). Innovative entrepreneurship is a form of intellectual property realization. *NaUKMA Scientific Notes. Economic sciences*. Vol. 18, 64-72 [in Ukrainian].
6. Law of Ukraine «Innovation Activities» : adopted by the VRU in 2002, No. 36 [in Ukrainian].
7. Holovii, V. M. (2011). Innovation firm: peculiarities of organizational structure. *Herald of the National Law Academy of Ukraine named after Yaroslav the Wise*. No. 6, 95-103 [in Ukrainian].
8. Sheresheva, M. Yu. (2006). Inter-company networks: monograph. Moscow : Econom. MSU faculties, TEIS [in Ukrainian].
9. Fedulova, L. I. (2014). Conceptual bases of formation of the innovative enterprise system. *Current problems of the economy*. No 10 (160), 195-205 [in Ukrainian].
10. Brych, V. Y., Shpak, O. L., Dombrovskyy, Z. I., Tybin, A. M., & Dombrovskyy, M. Z. (2013). Methods of risk management of energy supply company. Ternopil: TNEU. [in Ukrainian].
11. Brych, V., Fedirko, M., & Yanik, I. (2016). Organizational and economic prerequisites for reengineering business processes in the municipal heat market of Ukraine. *Bulletin of Ternopil National Economic University*, 2, 7-19. [in Ukrainian].
12. Brych V. Y., & Gevko B. R. (2016). Problems of solar energy application in the field of housing and communal services. *Innovative economy*, 1-2, 152-157. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 03.10.2017 р.

Леонід БИЦЮРА

здобувач,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: ternopil.lb@gmail.com

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЮ КОМУНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Бицюра, Л. Стратегія управління енергоефективністю комунального підприємства сфери теплопостачання [Текст] / Леонід Бицюра // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 281-285. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Динаміка впровадження проектів з підвищення енергоефективності в міжнародних компаніях у сфері теплопостачання зростає. Як наслідок, актуальним питанням є реформування діяльності комунальних підприємств у сфері теплопостачання України.

Мета: систематизація теоретичних аспектів та вивчення практичних засад реалізації стратегії управління енергоефективністю комунального підприємства сфери теплопостачання.

Метод (методологія). Методологічною основою проведення дослідження стали такі методи: аналізу і синтезу – для визначення наукових підходів до стратегії управління енергоефективністю підприємства; узагальнення – для виокремлення ознак стратегії управління енергоефективністю підприємства; порівняння – при дослідженні стратегії управління енергоефективністю комунальних підприємств сфери теплопостачання.

Результати. У статті узагальнено наукові підходи щодо сутності поняття стратегії управління енергоефективністю підприємства. Виокремлено ознаки стратегії управління енергоефективністю підприємства. Запропоновано авторське трактування поняття стратегії управління енергоефективністю підприємства. Здійснено аналіз стану реалізації стратегій управління енергоефективністю комунальних підприємств сфери теплопостачання на прикладі КП «Київтеплоенерго», ЛМКП «Львівтеплоенерго».

Отримані результати вивчення наукових підходів до формування стратегії управління енергоефективністю підприємства є основою для проведення подальших досліджень з визначення факторів трансформації системи стратегічного управління енергоефективністю комунальних підприємств сфери теплопостачання.

Ключові слова: стратегія управління енергоефективністю підприємства; теплове постачання; енергозбереження; альтернативні джерела енергії; економія; енергетична безпека.

Leonid BYTSYURA

PhD Student,
Ternopil National Economic University
E-mail: ternopil.lb@gmail.com

STRATEGY OF ENERGY EFFICIENCY MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Abstract

Introduction. The dynamic of introduction of energy efficiency projects in international companies in the field of heat supply is growing. As a result, the topical issue is to reform the activities of enterprises in the field of heat supply in Ukraine.

Purpose: systematization of theoretical aspects and research of practical bases of realization of strategy of energy efficiency management of enterprise in the field of heat supply.

Method (methodology). Methodological basis of the research were the following methods: analysis and synthesis – for determine scientific approaches to the strategy of energy efficiency management of the enterprise; generalization – for highlight the features of strategy of energy efficiency management of enterprise; comparison – for studying the strategy of energy efficiency management of enterprises in the field of heat supply.

Results. The article summarizes scientific approaches to the essence of strategy of energy efficiency management of

enterprises. The features of strategy of energy efficiency management of enterprise are highlighted. The author's interpretation of the essence of strategy energy efficiency management of the enterprise is offered. The analysis of introduction of strategy of energy efficiency management of enterprises in the field of heat supply on the example of «Kyivteploenergo», «Lvivteploenergo» is carried out.

The results of the research of scientific approaches to strategy of energy efficiency management of enterprise are the basis for determination of factors of transformation of strategic energy efficiency management system of enterprises in the field of heat supply.

Keywords: *strategy of energy efficiency management of enterprise; heat supply; energy saving; alternative energy sources; savings; energy security.*

JEL classification: D69, L23, Q32, Q40

Вступ

Удосконалення політики енергоефективності підприємств поряд з підвищенням екологічної безпеки і посиленням соціальної відповідальності стають центральним об'єктом досліджень сучасної теорії і практики управління комунальними підприємствами в сфері теплопостачання. Врахування міжнародного досвіду проектування енергоефективних будівель і споруд, інших елементів комунальної інфраструктури є пріоритетними напрямками діяльності для українських компаній, які займаються теплопостачанням. Впровадження успішних шляхів енергоефективності підприємства передбачає застосування комплексного стратегічного підходу до розробки системи управління енергоефективністю.

Теоретичні та практичні основи щодо характеристики стратегій енергоефективності підприємств розглянуті в дослідженнях І. Бурениної, Д. Гамілової, С. Алексеєвої, О. Кириленко, Т. Сак, І. Сотник, С. Шевцова, В. Шишкіна, А. Оверченко, Є. Абрамова, А. Павлика. У наукових працях відзначено, що суб'єкти комунального сектору теплопостачання здійснюють відповідні заходи з впровадження політики енергоефективності. Водночас актуальним питанням є розробка механізму стратегічного управління енергоефективністю підприємств сфери теплопостачання.

Мета та завдання статті

Метою статті є систематизація теоретичних аспектів та вивчення практичних засад реалізації стратегії управління енергоефективністю комунального підприємства сфери теплопостачання. Для досягнення мети визначено такі завдання: узагальнити наукові підходи до сутності поняття стратегії управління енергоефективністю підприємства; встановити ознаки стратегії управління енергоефективністю підприємства; дослідити стан реалізації стратегії управління енергоефективністю комунальних підприємств сфери теплопостачання.

Виклад основного матеріалу дослідження

Концептуальні основи стратегічного управління енергоефективністю підприємства передбачають вивчення категоріального апарату та характеристик понять, пов'язаних з цим процесом. Дослідження сутності поняття стратегії управління енергоефективністю підприємств дасть можливість встановити основні ознаки (характеристики) даного поняття і стане підставою для створення оціночного підходу щодо аналізу стану реалізації стратегій вказаної категорії в умовах функціонування суб'єктів теплопостачання комунального сектору. Розглянемо основні наукові підходи до характеристики сутнісних ознак досліджуваного поняття через вивчення положень його трактування та особливостей.

Перший науковий підхід до формування стратегії управління енергоефективністю передбачає врахування цільових орієнтирів та факторів діяльності підприємства. О. Кириленко у [1] стратегію енергозбереження розглядає як процес визначення головного напрямку (перспективи) функціонування суб'єкта господарювання щодо забезпечення енергозберігаючих ефектів з урахуванням встановлених нових цільових орієнтирів, можливостей внутрішнього середовища, зовнішніх умов і встановлення системи заходів енергозбереження, що дадуть змогу досягнути сформульованих прогнозних параметрів.

Вивчення положень змісту формулювання показало, що в даному визначенні враховано ознаку цільових орієнтирів (енергозбереження), факторну ознаку (вказівка на потребу врахування можливостей внутрішнього середовища, зовнішніх умов). Окрім цього, можемо зазначити, що в трактуванні визначено іншу сутнісну характеристику вказаного поняття, зокрема ознаку активізації енергетичного розвитку суб'єкта господарювання, який прогнозує зазначену стратегію (акцент на встановленні нових цілей). Відповідно зазначена сутнісна ознака, на нашу думку, може бути типовою для поділу стратегій управління енергоефективністю підприємств на активні (в рамках яких передбачено активізацію зусиль на новизні у визначенні напрямків забезпечення ефектів використання енергетичних ресурсів (соціальних та економічних) і пасивні (які не орієнтовані на новизну, інноваційні заходи щодо керування зазначеним процесом).

Необхідно відмітити характеристики та трактування сутності вказаного поняття, сформульоване в площині першого наукового підходу і визначене в праці І. Сотник, С. Шевцова [2]. Зокрема, згідно з підходом авторів, стратегія управління енергоефективністю підприємств є:

- системою довгострокових цілей його ресурсозберігаючої діяльності, які визначаються загальними завданнями його розвитку, а також вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення; положення даного визначення характеризують орієнтир формулювання, сконцентрований в рамках врахування ознаки цільових орієнтирів;
- генеральним напрямком (програмою, планом) ресурсозберігаючої діяльності підприємства, проходження якого в довгостроковій перспективі повинно призвести до досягнення цілей енергозбереження та отримання очікуваного економічного, екологічного, соціального ефектів; є програмою пріоритетних напрямків і форм ресурсозберігаючої діяльності фірми, джерел формування інвестиційних ресурсів і послідовності етапів реалізації довгострокових цілей, що забезпечують досягнення ключових орієнтирів розвитку підприємства; найважливішою складовою частиною загальної системи стратегічного вибору господарюючого суб'єкта, основними елементами якої виступають місія, загальні стратегічні цілі розвитку, система функціональних стратегій в розрізі окремих видів діяльності, способи формування і розподілу ресурсів [2, с. 56].

Аналіз змісту поданих трактувань свідчить, що автори, як і в першому визначенні сутності зазначеного поняття, пов'язують його з цільовими орієнтирами досягнення стратегічних цілей (ознака цільових орієнтирів).

Резюмуючи вищевказане відзначимо, що подані трактування є націленими як на цільові орієнтири (переважно, вказівка на ефект від економії енергетичних ресурсів), так і на видову ознаку щодо поділу стратегій управління енергоефективністю підприємств на активні і пасивні (акцент на пасивній ознаці, оскільки у визначенні немає посилання на активізації стратегічного розвитку).

Другим науковим підходом є підхід, пов'язаний із комплексним трактуванням сутності поняття стратегії управління енергоефективністю підприємств, в рамках якого враховують визначення цього феномену через акцент на системі сфер (напрямок), які підлягають керуванню в рамках стратегічного менеджменту, і передбачають посилання на основні характеристики, пов'язані з існуючими підходами до забезпечення цільових ефектів (акцент на комплексній ознаці). Слід зазначити, що орієнтир на вказану ознаку пов'язаний із системністю, комплексністю підходу до стратегічного управління в зазначеній сфері і потребою на врахування основних сфер управління підприємством.

Зокрема, зазначена стратегія у науковій праці В. Шишкіна, А. Оверченко [3] є комплексом, що представлений п'ятьма стратегічними напрямками, серед яких управлінський (впровадження і підтримка системи менеджменту керування енергетичними ресурсами (система менеджменту енергоефективності), інвестиційний (формування програми інвестування заходів енергоефективності, пов'язаних із розвитком підприємства), технологічний (прогнозування та забезпечення оптимальних результатів (ефектів) енергоефективності в розрізі управління технологічним обладнанням на відповідному рівні функціонування (працездатність, зношуваність, оновлення, безпека), організаційний (прогнозування та реалізація низки оптимізаційних заходів операційно-організаційного характеру, націлених на ріст енергетичних ефектів, з урахуванням прийнятного рівня інвестиційних вкладень), інноваційний (визначення та реалізація заходів в сфері використання альтернативних джерел енергоефективності, які враховують характеристики потенціалу підприємства, цінові параметри енергетичних ресурсів, особливості функціонування) [3].

Відзначимо, що у такому формулюванні визначено орієнтир на важливі напрямки (сфери) управління суб'єктів господарювання (управлінський, інвестиційний, технологічний, організаційний, інноваційний), сутнісні ознаки цього феномену, серед яких ознака цільових орієнтирів (цілі росту енергетичних ефектів для росту підприємницької структури), видова ознака щодо поділу стратегій управління енергоефективністю підприємств на активні і пасивні (посилання на інноваційний напрямок стратегії енергоефективності розвитку підприємницької структури).

У рамках розгляду другого наукового підходу звернемо увагу на формулювання вказаного феномену в дослідженні І. Бурениної, Д. Гамілової, С. Алексєєвої [4]. Згідно із трактуванням авторів, стратегія енергоефективності є частиною загальної стратегії підприємства, спрямованою на реалізацію енергетичного потенціалу підприємства на основі використання внутрішніх і зовнішніх ресурсів з метою досягнення якісно нового стану його енергопроцесів, що відповідають вимогам енергонезалежності, безпеки, заощадження і прогресивності [4, с. 16].

Незважаючи на узагальнюючий характер поданого трактування (не визначено основних сфер, які повинні бути задіяні в процесі управління стратегією), автори врахували орієнтир на системне формування зазначеної стратегії в рамках загальнокорпоративної, також обумовлено орієнтир на внутрішні та зовнішні параметри потенціалу суб'єкта стратегічного управління, цільові орієнтири (новий стан енергетичних процесів, цілі енергетичної безпеки, незалежності, прогресивності та заощадження).

Третій науковий підхід характеризує досліджуваний феномен з огляду на необхідність забезпечення енергетичної безпеки суб'єкта стратегічного управління (ознака орієнту на досягнення енергетичної безпеки). Доцільно звернути увагу на те, що зазначений підхід передбачає орієнтир на пасивну видову ознаку щодо поділу стратегій управління енергоефективністю. Слід констатувати, що в сучасних умовах енергетичної кризи більшість вітчизняних підприємств комунального сектору (в тому числі в сфері теплопостачання) орієнтовані на встановлення та впровадження стратегічних засад управління, які можуть забезпечити прийнятний рівень енергетичної безпеки з урахування дії соціально-економічних, технологічних факторів. Як наслідок, орієнтир на зазначену сутнісну ознаку, яка характеризує досліджуваний феномен, є доцільним для українських комунальних підприємств сфери теплопостачання.

Відповідно до результатів дослідження положень розглянутих наукових підходів виокремлено основні ознаки, які характеризують сутність поняття стратегії управління енергоефективністю підприємств, зокрема:

- ознаку цільових орієнтирів (низка цілей енергоефективного управління, пов'язаних із забезпеченням ефектів економії енергетичних ресурсів, їх відтворення та підвищення результативності використання; скороченням негативного впливу на довкілля від управління процесами енергоефективності та ін.);
- факторну ознаку (вказівка на дію факторів зовнішнього, внутрішнього середовища, які можуть чинити як стимулюючу, так і дестимулюючу дію);
- видову ознаку щодо поділу стратегій управління енергоефективністю підприємств на активні і пасивні (або ознаку активізації енергетичного розвитку суб'єкта господарювання за параметром встановлення нових цілей);
- комплексну ознаку (посилання на комплекс сфер (напрямків), які підлягають керуванню в рамках стратегічного менеджменту, на основні характеристики, пов'язані з існуючими підходами до забезпечення цільових ефектів);
- ознаку орієнту на досягнення енергетичної безпеки (необхідність забезпечення ресурсами в умовах кризи енергетичних носіїв).

Керуючись змістом вказаних ознак (характеристик) зазначеного феномену, було сформульовано універсальний авторський підхід, який враховує основні положення, визначені в проаналізованих підходах. А саме, стратегія управління енергоефективністю комунального підприємства в сфері теплопостачання є його комплексним підходом до встановлення та реалізації цільових орієнтирів забезпечення ефектів за основними сферами діяльності в сфері обслуговування споживачів щодо постачання теплової енергії (соціально-економічного, ресурсного, технологічного, організаційного, екологічного), основні параметри якого декларуються та впроваджуються відповідно до дії факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, з урахування потреби досягнення енергетичної безпеки щодо забезпечення споживацького сектору, і яким передбачено можливість використання як традиційних, так і інноваційних засобів, механізмів, методів. Представлене авторське трактування сформульоване з урахуванням змісту основних наукових підходів, враховує всі розглянуті знаки (характеристики) вказаного поняття.

Проведемо аналіз стану реалізації стратегії управління енергоефективністю в сфері теплопостачання комунального сектору на прикладі КП «Київтеплоенерго» та ЛМКП «Львівтеплоенерго». Аналіз дозволив ідентифікувати типи стратегій та встановити рівень енергоефективності в сфері теплопостачання.

Відповідно до результатів дослідження встановлено, що КП «Київтеплоенерго» використовувало активну інноваційну стратегію, пов'язану із цільовим орієнтиром на скорочення ціни на теплову енергію для комунального сектору, скорочення заборгованості комунального сектору за теплову енергію, енергетичну безпеку комунального сектору щодо запасів енергетичних ресурсів. Для впровадження прогностичної стратегії підприємством було використано шлях виробництва теплової енергії на власних потужностях із застосуванням альтернативних інноваційних джерел. При цьому, досліджувана стратегія ЛМКП «Львівтеплоенерго» оцінена як пасивна, орієнтована на енергетичну безпеку, яка також була реалізована в межах прогностичних параметрів. Можемо констатувати, що комунальне підприємство, орієнтоване на інновації досягло більш високих результатів стратегічного управління через існування ефективного менеджменту, доступу до інвестиційних коштів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Узагальнення наукових підходів щодо сутності поняття стратегії управління енергоефективністю підприємства, аналіз стану реалізації стратегій управління енергоефективністю комунальних підприємств сфери теплопостачання свідчать про актуальність питання інноваційного розвитку сфери теплопостачання, врахування міжнародного досвіду реформування галузі. Серед ознак стратегії управління енергоефективністю підприємства можемо виокремити такі: ознака цільових орієнтирів; факторна ознака; видова ознака щодо поділу стратегій управління енергоефективністю підприємств на

активні і пасивні (або ознака активізації енергетичного розвитку суб'єкта господарювання за параметром встановлення нових цілей); комплексна ознака; ознака орієнтуру на досягнення енергетичної безпеки.

На основі проведеного аналізу стану реалізації стратегії управління енергоефективністю в сфері теплопостачання комунального сектору на прикладі КП «Київтеплоенерго» та ЛМКП «Львівтеплоенерго» встановлено трансформацію системи стратегічного управління теплопостачанням на засадах енергоефективності. З огляду на це, перспективи проведення подальших розвідок у даному напрямі полягають у визначенні факторів трансформації системи стратегічного управління енергоефективністю комунальних підприємств сфери теплопостачання.

Список література

1. Кириленко О. В. Енергозбереження – стратегія розвитку. *Діловий вісник*. 2010. № 2. С. 8-11.
2. Сотник И. Н., Шевцов С. В. Формирование ресурсоэффективной стратегии предприятия в условиях инновационных изменений. *Механізм регулювання економіки*. 2014. № 3. С. 54-62.
3. Шишкін В. О., Оверченко А. І. Впровадження стратегії енергозбереження як засобу підвищення економічного потенціалу промислового підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2015. Вип. 1(45). С. 160-162.
4. Буренина И., Гамилова Д., Алексеева С. Стратегические аспекты управления энергоэффективностью. *Экономика и управление*. 2015. № 5. С. 13-19.
5. Методи управління ризиками енергопостачальної компанії: монографія / В. Я. Брич, О. Л. Шпак, З. І. Домбровський, А. М. Тибінь, М. З. Домбровський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 304 с.
6. Організаційно-економічні передумови реінжинірингу бізнес-процесів на ринку комунальної теплоенергетики України / В. Брич, М. Федірко, І. Янік // *Вісник Тернопільського національного економічного університету*, 2016. – №2. – С. 7-19.
7. Брич В. Я., Гевко Б. Р. Проблеми застосування сонячної енергії в сфері житлово-комунального господарства // *Інноваційна економіка*. – 2016. – №. 1-2. – С. 152-157.

References

1. Kyrylenko, O. V. (2010). Energy saving is a development strategy. *Business Herald*, 2, 8-11 [in Ukrainian].
2. Sotnyk, I. N., and Shevtsov, S. V. (2014). Formation of a resource-efficient enterprise strategy in the context of innovative changes. *The mechanism of economic regulation*, 3, 54-62 [in Russian].
3. Shyshkin, V. O., and Overchenko, A. I. (2015). Implementation of energy saving strategy as a means of increasing the economic potential of an industrial enterprise. *Scientific Herald of Uzhhorod University*, 1 (45), 160-162 [in Ukrainian].
4. Burenina, I., Gamilova, D., and Alekseeva, S. (2015). Strategic Aspects of Energy Efficiency Management. *Economics and management*, 5, 13-19 [in Russian].
5. Brych, V. Y., Shpak, O. L., Dombrovskyy, Z. I., Tybin, A. M., & Dombrovskyy, M. Z. (2013). Methods of risk management of energy supply company. Ternopil: TNEU.
6. Brych, V., Fedirko, M., & Yanik, I. (2016). Organizational and economic prerequisites for reengineering business processes in the municipal heat market of Ukraine. *Bulletin of Ternopil National Economic University*, 2, 7-19.
7. Brych, V. Y., & Gevko, B. R. (2016). Problems of solar energy application in the field of housing and communal services. *Innovative economy*, 1-2, 152-157.

Стаття надійшла до редакції 29.09.2017 р.

Богдан БРИЧ

Навчально-науковий інститут міжнародних економічних відносин імені Б. Д. Гаврилишина
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: Bogdan.brych@gmail.com

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕНЕРГОСЕРВІСУ

Брич, Б. Розробка стратегії розвитку ринку енергосервісу [Текст] / Богдан Брич // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 286-292. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сучасний стан ринку енергосервісу в Україні є недостатньо розвинений, що спонукає до впровадження певних методик його розвитку. З метою покращення економічно-ефективного клімату на ринку є застосування певних інструментів, що характеризуються відповідними принципами та методами.

Мета. Визначення економічного потенціалу ринку енергоефективності та розроблення стратегії щодо його розвитку.

Метод (методологія): При проведенні дослідження одними із головних методів стали: аналіз та синтез, що використані при оцінці реального стану ринку; методологія планування, що використовувалася як сукупність теоретичних висновків, загальних закономірностей, наукових принципів розробки планів, їх обґрунтування та описання відповідно до сучасних вимог енергосервісного ринку.

Результати. У даній означено загальні положення щодо формування стратегії розвитку енергосервісу. Обґрунтовано доцільність впровадження такої стратегії та показано подальший розвиток ринку. Отримані результати дослідження можуть слугувати для подальшого наукового розвитку та оцінки рівня ефективності використання стратегії.

Ключові слова: розвиток ринку; енергосервіс; енергоефективність; ЕСКО; ринок енергосервісу.

Bohdan BRYCH

B. D. Gavrillishin Educational and Scientific Institute for International Economic Relations
Ternopil National Economic University
E-mail: bogdan.brych@gmail.com

THE DEVELOPMENT OF THE STRATEGY OF ENERGY SERVICE MARKET

Abstract

Introduction. The current state of the energy service market in Ukraine is underdeveloped, which encourages the implementation of certain methods of its development. In order to improve the cost-effective climate in the market there is the use of certain tools that are characterized by appropriate principles and methods.

Objective. Determination of the economic potential of the energy efficiency market and the development of a strategy for its development.

Method (methodology): During the research, the main methods were: analysis and synthesis, used in assessing the real state of the market; planning methodology used as a set of theoretical conclusions, general patterns, scientific principles of plan development, their justification and description in accordance with modern requirements of the energy service market.

Results. The general provisions of the formation of the strategy of the development of energy service have been defined. The expediency of the implementation of such a strategy has been substantiated and the further development of the market has been shown. The obtained research results can be used for further scientific development and assessment of the level of the effectiveness of the strategy.

Keywords: market development; energy service; energy efficiency; ESCO; energy service market.

JEL classification: Q4, Q430

Вступ

На даний час в Україні слабо розвинений енергосервісний ринок, який міг би позитивно вплинути на економічну ситуацію в державі. Для вирішення даної проблеми одним із можливих засобів є використання стратегічного планування.

Стратегічне планування передбачає постановку довгострокових цілей та завдань, які охоплюють всі сторони розвитку підприємства, метою якого є довгострокова та ефективна діяльність підприємства і забезпечення високого рівня конкурентоспроможності шляхом впровадження технічних управлінських засобів з метою зменшення енерговитрат в комунальному та приватному секторах [1].

Виклад основного матеріалу дослідження

Оцінюючи ринок енергосервісу на даному етапі можна сформулювати мету стратегії розвитку, яка полягає у вазначенні організації енергозберігаючих та технічних заходів, які спрямовані на зниження витрат паливно-енергетичних ресурсів в житлово-комунальному та приватному секторах. Глобальна мета енергосервісу є добровільна ініціатива «Угода мерів», що започаткована ЄС, метою якої є знизити викиди CO₂ щонайменше на 20% до 2020 року, за допомогою використання енергосервісних технологій та відновлювальних джерел енергії, таких як: сонячні станції, вітрогенератори, використання біопалива, гідроенергетика. У 2015 році було визначено нові перспективи цієї ініціативи яка прогнозує скорочення викидів CO₂ на 40% до 2030 року. Україна також приймає участь у цьому надзвичайно важливому проекті, як демонстраційний об'єкт окрім ще 4-х країн Європи під назвою «Угода Мерів – Демонстраційні об'єкти». Цей проект спрямований на впровадження енергосервісних заходів, перш за все, в муніципальній інфраструктурі, а саме: модернізація систем опалювання, водопостачання, термоізоляція будівель. Бюджет таких заходів складає 16,9 млн. євро, в свою чергу Європейський Союз по грантовій системі забезпечує 14,2 млн. євро [2].

Для більш детального розуміння стратегії розвитку можемо візуально відобразити рівні та напрями формування стратегії розвитку енергосервісного ринку в Україні (рис. 1).

Отже стратегічний розвиток енергосервісу полягає у виконанні державної цільової програми по впровадженню енергоефективних заходів, відновлювальних джерел енергії та технологій використання біопалива з метою зниження рівня енерговитрат та підвищення рівня енергоефективності. Виходячи з вищесказаного можна визначити характерні принципи для такої стратегії розвитку (табл. 1).

При реалізації стратегії розвитку можна визначити певні завдання та цілі [3], а саме:

- модернізація технічних ресурсів (теплових насосів, гарячого водопостачання, електричного теплоаккумуляційного обігріву), запровадження ефективніших технологій виробництва енергетичних ресурсів;
- використання відновлювальних джерел енергії (сонячна енергія, вітроенергетика);
- виробництво біопалива.
- модернізація систем теплопостачання, газотранспортної мережі, впровадження новітніх технологічних заходів для теплоелектроцентралей та теплових електростанцій;
- впровадження певних заходів з метою зменшення енерговитрат для бюджетних установ;
- зменшення викидів CO₂ навколишнього середовища;
- врегулювання державної законодавчої бази для впровадження методів регулювання у сфері енергоефективності та енергозбереження на прикладі Європейського Союзу. Щоб забезпечити зменшення рівня енергоємності валового внутрішнього продукту та оптимізацію енергетичного балансу держави;
- розробка енергосервісних програм для залучення іноземних та вітчизняних інвестицій з метою зниження енерговитрат та підвищення енергоефективності, що сприяє оптимізації енергетичного балансу держави;
- створення системи моніторингу та оцінки за використанням паливно-енергетичних ресурсів за допомогою інноваційних технологій збору даних.
- добитись максимального зниження енергоємності на об'єктах реалізації енергосервісу;
- покращення методів фінансування з боку державної та міжнародної підтримки, які допоможуть знизити рівень енергоємності, зменшити викиди забруднювальних речовин та збільшити кількість об'єктів відновлювальних джерел енергії;
- тісна співпраця з міжнародними організаціями для реалізації стратегії розвитку енергосервісу;
- взаємодія з соціальними ресурсами для інформаційної обізнаності приватного та комунальних секторів про доступність послуг енергосервісу, утворення спеціальних центрів для інформування, розробка програм для навчальних закладів.

Виходячи із вищенаведених цілей та завдань стратегії розвитку енергосервісу, основними напрямами їх реалізації є [4]:

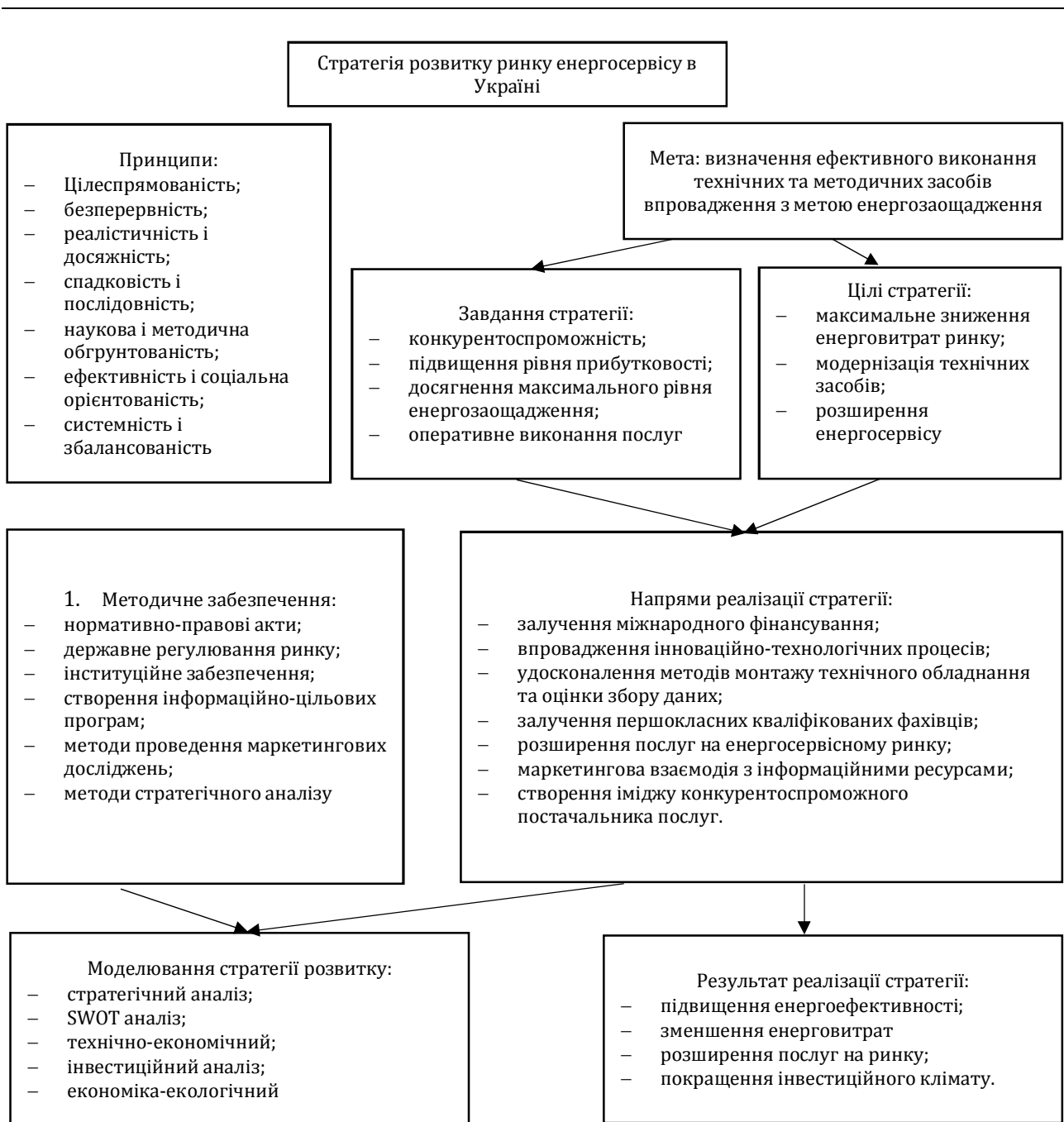


Рис. 1. Стратегія розвитку ринку енергосервісу в Україні

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 1. Основні принципи формування стратегії розвитку для енергосервісного ринку

Назва принципу	Характеристика принципу	Практичне значення
Цілеспрямованість	Встановлення загальних цілей, впровадження заходів щодо їх реалізації	Скорочення енерговитрат на 40% до 2030 року, впровадження технологічних заходів
Безперервність	Постійне виконання заходів у всіх напрямках ринку	Ринок енергосервісу є багатогранний, забезпечення функціонування всіх видів послуг на ринку
Реалістичність та досяжність	Головні цілі мають бути реальними для їх виконання, але водночас достатньо напруженими	Досягнення економії в 40% є достатньо реалізованим при правильному державному забезпеченні
Спадковість і послідовність	Врахування попередніх зобов'язань та планове виконання наступних цілей	Досягнута економія в 20% до 2020 року. Наступна планова ціль – 40% до 2030 року
Наукова та методична обґрунтованість	Використання сучасної методики та наукових розробок	Впровадження сучасних технічних методів модернізації системи теплопостачання, математичний аналіз та обробка вхідних та вихідних даних
Ефективність і соціальна орієнтованість	Вирішення соціальних проблем на ринку	Інформаційна забезпеченість населення та соціальна доступність методів енергосервісу
Системність і збалансованість	Передбачає рівномірний збалансований розвиток всіх галузей на ринку	Комплексний розвиток всіх видів послуг енергосервісу (енергоаудит, модернізація котелень, тощо)

Джерело: авторська розробка.

1. Покращення системи стандартизації та державного регулювання у сфері енергозбереження та енергосервісу шляхом:

- удосконалення системи стандартів оцінки та впровадження нових технічних завдань;
- пристосування державного регулювання до нормативів Європейського Союзу у сфері енергосервісу, енергозбереження та відновлювальних джерел енергії;
- модернізація технічного обладнання, впровадження новітніх енергосервісних послуг з метою зниження енерговитрат домогтися такими кроками:
- впровадження заходів щодо модернізації паливно-енергетичного устаткування для промислового сектору;
- створення програм санації та технічної документації для житлового комунального фонду та будівель соціального використання, які фінансуються державним бюджетом;
- створення програм санації для будівель соціального використання, що фінансуються коштами місцевих бюджетів;
- модернізація тепло-генеруючих установок шляхом впровадження альтернативних видів палива, використання теплоаккумуляційних технологій для обігріву та гарячого водопостачання та встановлення теплових насосів на об'єктах комунального сектору;
- стимулювання модернізації енергоефективного обладнання, котелень, використання альтернативних видів палива в промисловому секторі за допомогою компенсації частини вартості проектів;
- проведення заходів щодо покращення технічного стану газотранспортної системи, модернізація теплоелектроцентралей та теплових електростанцій;
- впровадження модернізаційних заходів електричних мереж та реконструкції локальних мереж з метою енергоефективного підключення електрогенеруючих об'єктів з відновлювальних джерел енергії;
- оснащення новітніми приладами збору даних та аналізу паливно-енергетичних ресурсів для суб'єктів у сфері виробництва теплової енергії та житлових будинків;

-
- державне забезпечення виплати частини кредитних коштів залученим населенням для впровадження енергосервісних заходів, таких як: придбання енергоефективних котлів, обладнання для обігріву та гарячого водопостачання, утеплення фасадів та придбання іншого енергоефективного обладнання та матеріалів;
 - заохочення об'єднань багатоквартирних будинків (ОСББ) до закупки енергосервісних послуг шляхом державного забезпечення виплати частини кредитних коштів;
 - усвідомлення населенням необхідності впровадження енергоефективних заходів, збільшення використання відновлювальних джерел енергії та альтернативних видів палива шляхом маркетингових заходів та створення економічно-сприятливої обстановки у державі.

2. Удосконалення енергетичних потужностей держави, а саме: заміна традиційних енергоресурсів відновлювальними джерелами енергії, використання альтернативних видів палива та вторинними енергетичними ресурсами, шляхом:

- нарощення потужностей електрогенеруючих установок на основі вітрової енергії, будівництво сонячних станцій для отримання електро- та теплової енергії;
- втілення проектів для виробництва біодизеля, паливного біоетанолу та синтетичного палива;
- реалізація проектів щодо відбудови гідроенергетичних установок та створення сприятливих умов для для побудови нових потужностей;
- створення виробничих потужностей для виробництва теплової і електричної енергії шляхом будівництва промислових заводів по переробці твердого біопалива та біогазу;
- втілення експериментальних проектів для видобування електроенергії на основі енергії біомаси та будівництва геотермальних теплових електростанцій на основі супутнього газу;
- впровадження технологій, які дозволяють генерувати теплову та електричну енергію з використанням промислового та низьконапірного газу;
- створення виробничих потужностей для виготовлення торфобрикетів та фрезерного торфу;
- проведення науково-дослідних та технічних програм з метою покращення та розробки нових методів виробництва теплової та електричної енергії з відновлювальних джерел енергії та альтернативних видів палива;
- впровадження систем аналізу та збору даних для виробництва теплової та електричної енергії з відновлювальних джерел енергії та альтернативних видів палива відповідно до заходів науково-дослідних та технічних програм;
- проведення науково-дослідних програм щодо розвитку регіонів з потенціалом розміщення установок відновлювальної енергетики, зокрема вітрових та сонячних електростанцій;
- проведення дослідних робіт, щодо розвитку гідроелектростанцій.

Одним із найбільш важливих напрямів реалізації підвищення енергоефективності в державі є санація будівель, таких як: житлові будинки, об'єкти соціальної сфери діяльності, що повністю утримуються за рахунок місцевого, або державного бюджетів. Санація характеризується комплексом заходів спрямованих на відновлення та покращення теплотехнічних характеристик будівель відповідно до сучасних норм та стандартів з метою підвищення енергоефективності.

До робіт із санації належить [6]:

- роботи із проведення термоізоляції фасаду (зовнішні стіни, підвалу);
- оновлення покрівлі та модернізація технічних характеристик з метою встановлення сонячних колекторів;
- заміна або модернізація теплових, водопровідних, каналізаційних, вентиляційних мереж будівлі;
- заміна на енергоефективні радіатори опалення, встановлення новітніх систем обліку витрат енергоресурсів та води, встановлення багатотарифних лічильників з метою якісного регулювання поставки електроенергії;
- будівництво або покращення технічного стану котельні у багатоквартирних будівлях, модернізація теплових пунктів;
- встановлення енергозберігаючих склопакетів (балконі блоки, входні двері);

При санації будівель часто використовують державну програму компенсації кредитних коштів виданих для реалізації проектів щодо впровадження енергосервісних послуг. До таких робіт належать:

- для багатоквартирних будинків – газові, електричні котли та котли, які працюють на альтернативних видах палива, теплові насоси, встановлення сонячних колекторів для обігріву води та виробництва теплової енергії включають вартість встановлення цього обладнання. Встановлення терморегулюючих радіаторів опалення, багатотарифних лічильників обліку ресурсів, склопакети для балконних та входних блоків. Роботи по теплоізоляції фасаду будівлі та модернізація водопровідних, теплових, електричних та вентиляційних мереж будівлі;
- для квартир в багатоквартирних будинках - встановлення терморегулюючих радіаторів опалення, багатотарифних лічильників обліку ресурсів, склопакети для балконних та входних блоків, термоізоляція зовнішніх стін та робота на їх виконання.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Дана стратегія розвитку енергосервісу в Україні дасть змогу зменшити рівень використання паливно-енергетичних ресурсів більше, як на 20%, збільшити обсяги виробництва електроенергії з відновлювальних джерел енергії.

Одним із найбільш важливих завдань стратегії є підвищення конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку енергетики шляхом будівництва новітніх установок енерговиробництва, що сприятиме зменшенню залежності України від імпортованих енергоносіїв, підвищити рівень енергетичної безпеки в державі та створення робочих місць.

Вагомим результатом виконання стратегії є удосконалення державного управління у сфері енергоефективності та вирішення відповідних інституційних завдань, покращення методу тарифоутворення, ліквідація системи перехресного субсидування, зменшення заборгованості за спожитими енергоресурсами, створення сприятливого клімату для залучення міжнародних інвестицій з метою підвищення економічної та енергетичної ефективності електро- та теплоелектричних станцій, підвищення рівня модернізації на надійності теплоелектроцентралей.

Також важливим чинником при реалізації стратегії є заміна в структурі енергетичного балансу держави потужностей які використовують природний газ, вугілля, торф та нафтопродукти на установки, які генерують електричну та теплову енергію з альтернативних джерел енергії, таких як: вітрова, сонячна енергія та використання біопалива.

У результаті впровадження стратегії розвитку очікуються зміни у використанні паливно-енергетичних ресурсів через зменшення обсягу використання природного газу при опаленні житлового фонду на 60% та комунальних установ на 35%, що підвищить рівень енергозбереження для населення; зниження на 20% рівня енергоємності робіт з транспортування, зберігання та розподілу природного газу, підвищення надійності та ефективності транзиту газу через магістральні газопроводи; зменшення викидів CO₂ на 15%.

Список літератури

1. Головінов М. І. Стратегія розвитку підприємства: сутність і ознаки / М. І. Головінов, О. І. Литвинов // Науковий вісник : Зб. науково-технічних праць. – Львів : Національний лісотехнічний університет України. – 2011. – Вип. 21.19. – С. 224-228.
2. Енергосервісні контракти – Ефективний інструмент фінансування енергосервісних проектів. Режим доступу: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/282/Guideline_-_ESCO.pdf.
3. Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлювальних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2020 роки. Згідно з Постановами КМ: № 447 від 27.04.2011, № 929 від 11.11.2015, № 69 від 08.02.2017, № 820 від 08.11.2017.
4. Положення про Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 26.11.2014 №676.
5. Санація житлових будинків: німецький досвід для України. Режим доступу: <https://energo.delo.ua/energo-inter-experience/ozdorovlennja-zhitlovih-budinkiv-nimeckij-dosvid-333649/>.
6. Санація будівель як вирішення проблеми модернізації житлового фонду (2012). Режим доступу: <http://oknograd.com.ua/articles/967>.
7. Закон України № 1980-VIII від 23.03.2017 "Про запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації".
8. Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлювальних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2020 роки. Згідно з Постановами КМ: № 447 від 27.04.2011, № 929 від 11.11.2015, № 69 від 08.02.2017.
9. Методи управління ризиками енергопостачальної компанії: монографія / В. Я. Брич, О. Л. Шпак, З. І. Домбровський, А. М. Тибінь, М. З. Домбровський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 304 с.
10. Організаційно-економічні передумови реінжинірингу бізнес-процесів на ринку комунальної теплоенергетики України / В. Брич, М. Федірко, І. Янік // Вісник Тернопільського національного економічного університету, 2016.– №2.– С.7-19
11. Брич В. Я., Гевко Б. Р. Проблеми застосування сонячної енергії в сфері житлово-комунального господарства //Інноваційна економіка. – 2016. – №. 1-2. – С. 152-157.

References

1. Golovinov M. I. (2011). *Enterprise development strategy: nature and characteristics*. Lviv: National Forestry University of Ukraine [in Ukrainian].

-
2. Energy service contracts - An effective tool for financing energy service projects. 3-4. Retrieved from: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/282/Guideline_-_ESCO.pdf. [in Ukrainian].
 3. State target economic program for energy efficiency and development of renewable energy sources and alternative fuels for 2010-2020. According to the CM Resolutions: No. 447 dated 27.04.2011, No. 929 dated 11.11.2015, No. 69 dated 08.02.2017, No. 820 dated 08.11.2017 [in Ukrainian].
 4. Regulation on the State Agency for Energy Efficiency and Energy Saving of Ukraine, approved by the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 26.11.2014 No. 676 [in Ukrainian].
 5. Renovation of residential buildings: German experience for Ukraine. Retrieved from: <https://energo.delo.ua/energo-inter-experience/dorovlennja-zhitlovih-budinkiv-nimeckij-dosvid-333649/> [in Ukrainian].
 6. Renovation of buildings as a solution to the problem of housing stock modernization. (2012). Retrieved from: <http://oknograd.com.ua/articles/967> [in Ukrainian].
 7. Law of Ukraine No. 1980-VIII of March 23, 2017 "On Introduction of New Investment Opportunities, Guaranteeing the Rights and Legal Interests of Entrepreneurs for Large-Scale Energy Modernization." [in Ukrainian].
 8. State target economic program for energy efficiency and development of renewable energy sources and alternative fuels for 2010-2020. According to the CM Resolutions: No. 447 dated 27.04.2011, No. 929 dated 11.11.2015, No. 69 dated 08.02.2017 [in Ukrainian].
 9. Brych V. Y., Shpak O. L., Dombrovskyy Z. I., Tybin A. M., Dombrovskyy M. Z. (2013). Methods of risk management of energy supply company. Ternopil: TNEU [in Ukrainian].
 10. Brych, V., Fedirko, M., Yanik, I. (2016). Organizational and economic prerequisites for reengineering business processes in the municipal heat market of Ukraine. *Bulletin of Ternopil National Economic University*, 2, 7-19 [in Ukrainian].
 11. Brych V. Y., Gevko B. R. (2016). Problems of solar energy application in the field of housing and communal services. *Innovative economy*, 1-2, 152-157 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 06.10.2017 р.

Ярослав ШПАК

здобувач,
Тернопільський національний економічний університет

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

Шпак, Я. Формування організаційно-економічного механізму управління енергетичними підприємствами України [Текст] / Ярослав Шпак // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 293-301. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. В сучасних умовах кризи на ринку енергоресурсів питання підвищення ефективності розвитку компаній енергетичної галузі України, зокрема формування організаційно-економічного механізму управління енергетичними підприємствами набуло особливої актуальності. Як результат, виникає необхідність у системному розгляді структури управління енергетичних підприємств.

Мета статті – розгляд сучасних організаційних структур управління в енергетичному комплексі України і формування ефективного організаційно-економічного механізму управління енергетичними підприємствами.

Метод (методологія). Методологічною основою проведення дослідження стали такі методи: аналізу і синтезу – для уточнення сутності організаційно-економічного механізму управління енергетичними підприємствами; діалектичного пізнання – для визначення умов застосування системного підходу до формування системи управління компанією; структуризації – при створенні відділу інноваційної системи управління компанією для ефективного розвитку енергетичного підприємства.

Результати. У статті розглянуто системний підхід щодо сучасних організаційних структур управління в енергетичному комплексі України. Обґрунтовано формування ефективного організаційно-економічного механізму управління енергетичними підприємствами. Розглянуто складові організаційно-економічного механізму управління енергетичними підприємствами. Визначено принципи нової моделі управління енергетичними підприємствами. Запропоновано створення відділу інноваційної системи управління компанією.

Ключові слова: енергетична галузь; енергетичне підприємство; організаційно-економічний механізм управління; способи управління; структура підприємства; сучасна модель управління; системи менеджменту; інноваційна система управління підприємством.

Yaroslav SHPAK

PhD Student,
Ternopil National Economic University

FORMATION OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF ENERGY ENTERPRISES OF UKRAINE

Abstract

Introduction. In the current crisis in the energy market, the issue of improving the efficiency of development of companies in the energy sector of Ukraine, in particular the formation of organizational and economic mechanism for managing energy companies has become particularly relevant. As a result, there is a need for a systematic review of the management structure of energy companies.

The purpose of the article is consideration of modern organizational management structures in the energy sector of Ukraine and the formation of an effective organizational and economic mechanism for managing energy companies.

Method (methodology). The methodological basis of the study were the following methods: analysis and synthesis - to clarify the essence of the organizational and economic mechanism of management of energy companies; dialectical cognition - to determine the conditions of application of a systematic approach to the formation of the management system of the company; structuring - when creating a department of innovative management system

© Ярослав Шпак, 2017

of the company for the effective development of the energy company.

Results. The article considers a systematic approach to modern organizational management structures in the energy sector of Ukraine. The formation of an effective organizational and economic mechanism for managing energy companies is substantiated. The components of the organizational and economic mechanism of management of energy enterprises are considered. The principles of the new management model of energy companies are determined. It is proposed to create a department of innovative management system of the company.

Keywords: energy industry; energy company; organizational and economic management mechanism; management methods; enterprise structure; modern management model; management systems; innovative enterprise management system.

JEL classification: L20, L23, L94

Вступ

В сучасних умовах кризи ринку енергоресурсів питання підвищення ефективності розвитку підприємств енергетичної галузі України набуло особливої актуальності. Головним завданням енергетичних підприємств є надійне і якісне електропостачання споживачів електроенергією за економічно обґрунтованими тарифами. Енергетика має ряд своїх специфічних характеристик, які докорінно відрізняють її від інших видів економічної діяльності: технологічна єдність і збіг у часі процесів генерації, передачі, розподілу та споживання енергії; паралельна робота всіх станцій на суміщений добовий графік навантаження; швидкий розвиток аварій, що вимагає автоматичного управління режимами. Енергія є специфічним товаром, що відрізняє її від інших видів товарів, а саме: неможливість у великих обсягах ефективно складувати енергію; знеособленість енергії як товару, тому що вся електроенергія надходить в загальну мережу; неможливість вибракування енергії; потреба в енергії є постійною.

Процеси реформування підприємств енергетичної галузі в напрямку ринкових відносин вимагають зміни методів управління підприємствами енергетичного комплексу. Сучасні умови економіки і ринкове середовище висувають низку певних вимог до структури системи управління підприємством, таких, як орієнтація підприємства на попит, ефективність менеджменту, підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг. Таким чином, менеджмент підприємств енергетичного комплексу повинен відрізнитися від традиційного гнучкістю і ефективністю з урахуванням специфічних особливостей енергетичної галузі. Актуальність роботи визначається загальною необхідністю безперервного пошуку і реалізації інноваційних моделей управління з метою підвищення ефективності діяльності енергетичних підприємств.

Бізнес-процеси енергетичних підприємств мають свої особливості. Питанням удосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємствами енергетичного напрямку займаються зарубіжні та вітчизняні науковці. Традиційно виділяють п'ять функцій менеджменту: планування, організація, мотивація, контроль, координація. Кожна із зазначених функцій визначає завдання системи менеджменту підприємства. Наукові дослідження щодо організаційно-економічного забезпечення управління енергетичними підприємствами орієнтовані на мотиваційні і поведінкові складові. Разом з тим, недостатньо аргументованими залишаються питання інших складових: їх взаємовпливу та взаємозв'язку, управлінського забезпечення формування організаційного розвитку енергетичних підприємств. Теоретико-методичні аспекти формування системи управління енергетичних підприємств досліджені у працях І. Ю. Бакаліна, В. Я. Брича, М. М. Федірка, Т. О. Артемчук [1], С. Гасанова, А. Штангрета [2], О. Ю. Дідович, І. З. Должанського, С. М. Ілляшенко, Є. В. Рот-Серов [3], Є. В. Крикавського, Н. Ю. Глинського, О. Б. Гірної [4], І. В. Литвина [5], М. В. Мальчика, І. О. Оплачко, С. Л. Пакулін, А. А. Пакуліна, С. В. Сніжко [6; 7] та інших, водночас в умовах посилення конкуренції і волатильності зовнішнього середовища проблеми організаційно-економічного забезпечення управління енергетичними підприємствами потребують детального розгляду та аргументації.

Мета статті

Мета статті – розгляд сучасних організаційних структур управління в енергетичному комплексі України і формування ефективного організаційно-економічного механізму управління енергетичними підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження

В Україні діє ДП «Національна атомна енергогенеруюча компанія «Енергоатом»; ПАТ «Центренерго»; ПАТ «Донбасенерго»; ДТЕК Енерго. ДП НАЕК «Енергоатом» є оператором чотирьох діючих атомних електростанцій України, на яких експлуатується 15 атомних енергоблоків, 2 гідроагрегати Ташлицької ГАЕС та 2 гідроагрегати Олександрівської ГЕС [8]. ПАТ «Центренерго» володіє трьома ТЕС: Зміївська ТЕС,

Вуглегірська ТЕС, Трипільська ТЕС [9]. У структуру ПАТ «Донбасенерго» входять Слов'янська ТЕС і Старобешівська ТЕС [10]. Виробничі потужності компанії ДТЕК Енерго представлені підприємствами теплової генерації в складі ДТЕК Східенерго, ДТЕК Дніпроенерго, ДТЕК Західенерго та Миронівської ТЕС, що входить до ДТЕК Донецькобленерго [10].

В Україні сформована комерційна інфраструктура гуртового ринку, з 2019 року діє роздрібний ринок електричної енергії. Головною проблемою залишається інвестування в галузь і розвиток генеруючих компаній. Знос обладнання в середньому по галузі досяг величини 45-55%. Темпи зростання зношеного електрообладнання складають 5% в рік від загальної кількості. Незважаючи на проведені технічне переозброєння за останні роки, темпи зростання зносу обладнання перевищують темпи заміни його на новий. У зв'язку з цим, в найближчі 10 років зростання рівня зносу основних фондів енергетики може досягти 75%, що негативно відіб'ється на надійності електропостачання споживачів.

Основним прагненням при реформуванні електроенергетики було створення конкурентного ринку для залучення приватних інвестицій. Проте надії не виправдалися. Наслідком цих реформ стало різке підвищення оптових і роздрібних цін на електроенергію, ініціаторами яких в основному є генеруючі компанії. З'явилися надприбутки в цих компаніях, які вони не поспішають використовувати на виправлення становища в електромережевому комплексі. Причиною цього є недосконалість створеної системи управління і регулювання тарифів в галузі. Результати досліджень показують, що, незважаючи на різні підходи до формування організаційних структур в державних і приватних компаніях, у них є багато спільного, що визначається специфікою електроенергетичного виробництва. Електроенергія як товар якщо вироблена, то має бути реалізованою. Складність виробництва і споживання даного товару передбачає високу ступінь інтеграції всіх ланок організаційної структури. Тому при її формуванні враховується склад виробників і споживачів електричної енергії.

Організаційно-економічний механізм управління підприємством – це природний процес реагування на зміни умов господарювання, пов'язаних, в основному, з імовірнісним характером ринкових відносин і впливом науково-технічного прогресу. Необхідність цілеспрямованої зміни використовуваного організаційно-економічного механізму управління підприємством виникає в тому випадку, коли його регулюючі можливості при управлінні виробництвом виявляються вичерпаними. Новий механізм управління підприємством створює і нові регулюючі можливості в системі оптимального управління виробництвом. Результат функціонування енергетичних підприємств залежить від низки факторів, що вимагає системного вивчення економіки підприємства (як єдиного цілого з позицій системного підходу). Результати функціонування формуються паралельно з виробничим процесом і залежать від кількісних і якісних характеристик матеріально-технічних і кадрових ресурсів. Численні проблеми ефективного функціонування енергетичних підприємств визначають і різноманіття методів оцінки ефективності, що залежать від методів управління виробництвом і персоналом, які використовуються на конкретному підприємстві. Модернізований організаційно-економічний механізм управління підприємством повинен бути здатен швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, запобігати впливу негативних чинників на підприємство, концентрувати і реалізовувати весь інтелектуальний потенціал на впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Отже, організаційно-економічний механізм управління – це механізм забезпечення дії основних функцій управління, система і сукупність елементів, методів, форм, способів, правил, процедур управління та прийняття рішень, що володіє здатністю впливати на ефективність економічної системи в цілому. Розвиток енергетичних підприємств ґрунтується на ідеї оптимізації сукупного капіталу (фізичного, природного, інвестиційного, соціального, технологічного) в умовах впливу наступних факторів:

- ресурсного (обмежена кількість природних ресурсів);
- екологічного (руйнування навколишнього середовища);
- кліматичного (зміна клімату);
- людського (зростання потреб).

Складові організаційно-економічного механізму управління енергетичним підприємством можна уявити на рис. 1.

Розвиток енергетичних підприємств компанії ДП НАЕК «Енергоатом» обумовлений активністю:

- поточної діяльності, включаючи виробничу, зовнішньоекономічну активність;
- стратегічного розвитку, в тому числі інноваційної та інвестиційної активності;
- підвищеної екологічної безпеки;
- соціальної (в тому числі трудової) активності трудового колективу;
- впливу зовнішнього середовища, включаючи активність споживачів, фінансового ринку, науково-технічного розвитку, законодавчу, політичну, розвитку міжнародних економічних зв'язків.

Складовою розвитку енергетичних підприємств є інноваційна активність, як сукупність цілеспрямованих інноваційних процесів, що забезпечують розвиток енергетичної галузі.

Удосконалення організаційно-економічного механізму управління енергетичних підприємств передбачає підвищення ефективності його функціонування та конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках і має включати:

- формування концепції управління компанією, орієнтованою на задоволення потреб ринку, за рахунок адаптації усіх підприємств, котрі входять у її структуру, до специфічних, традиційних, природних, технологічних, організаційно-економічних умов регіонального промислового виробництва, що забезпечує їх тісний зв'язок, мотивовану взаємними інтересами суб'єктів господарювання, споживачів і держави і високою ефективністю їх функціонування;
- використання сукупності прогресивних форм господарювання, методів, технологій, перетворень, які базуються на сучасних уявленнях про розвиток енергетичних підприємств і враховують специфіку інтеграції інтелектуального потенціалу і технологічних можливостей;
- державне регулювання розвитку енергетичних підприємств з орієнтацією його на національні інтереси;
- організаційно-економічний механізм управління енергетичними підприємствами може реалізувати високу ефективність лише в тому випадку, якщо вони функціонують на принципах гарантування їх фінансових інтересів, збереження природних, екологічних і соціальних основ життєдіяльності працівників і населення.

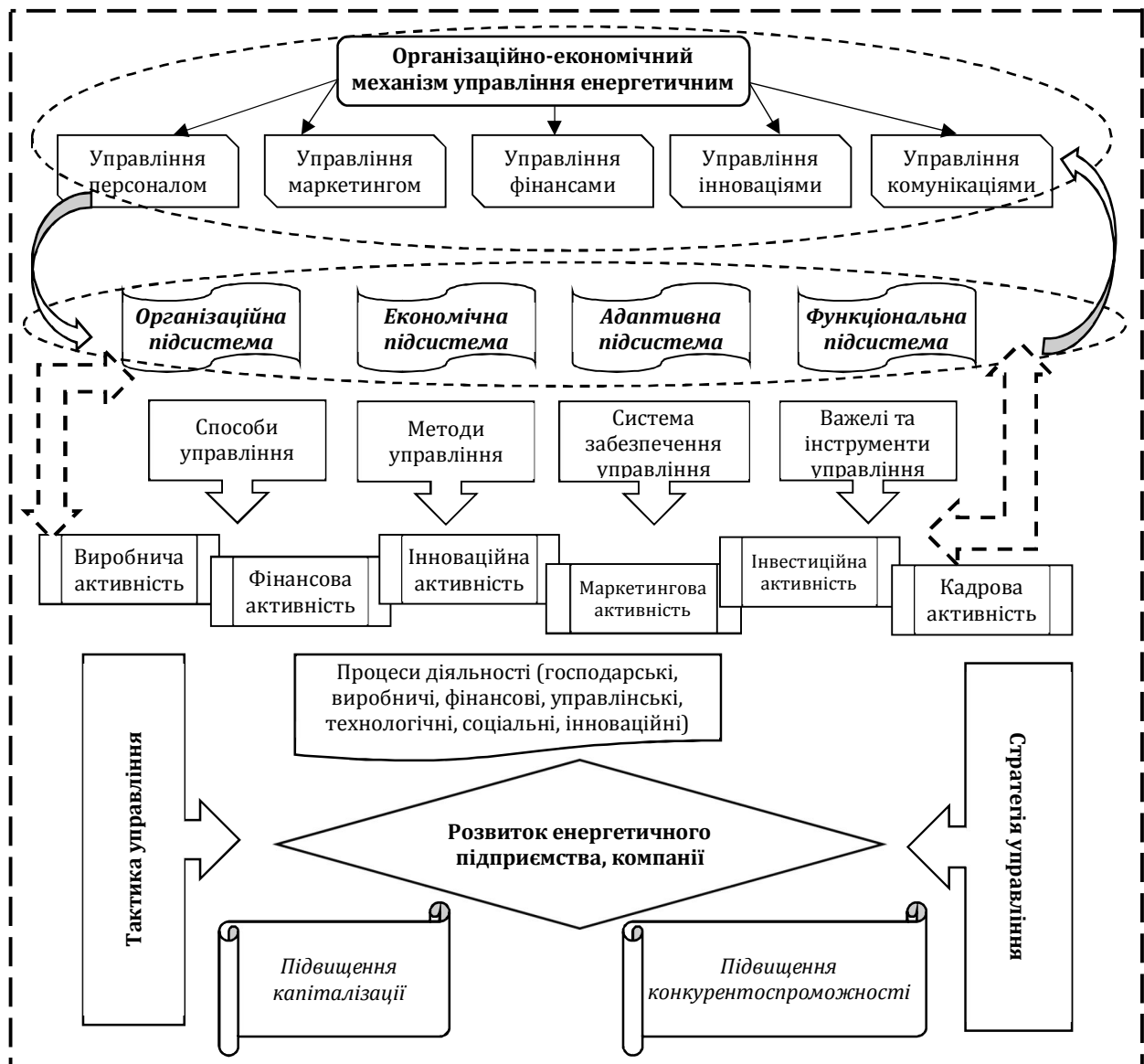


Рис. 1. Складові організаційно-економічного механізму управління енергетичними підприємствами компаній ПАТ «Центрэнерго» та ПАТ «Донбасенерго»

Адаптовано на основі [8; 9].

Однією з найважливіших функцій вдосконалення організаційно-економічного механізму управління енергетичним підприємством, є забезпечення узгодженості, взаємозв'язку і взаємодії між суб'єктом господарювання і зовнішнім середовищем в досягненні запланованих цілей і завдань, підвищення результативності спільних дій з урахуванням законів суспільного розвитку. Досягти узгодженості всіх елементів організаційно-економічного механізму управління в здійсненні науково-технічної і промислової політики, зростання економіки підприємства можна тільки при наявності стратегії, на яку при вмілому використанні економічних і фінансово-кредитних важелів повинні злагоджено працювати всі його системоутворюючі елементи. Важливе місце при цьому займає структура підприємства за допомогою якої здійснюється ця взаємодія. Різноманіття елементів організаційних структур і їх інформаційні взаємозв'язки характеризують систему управління підприємством і впливають на ефективність його функціонування. Відмінності в силі впливу цих елементів ускладнюють завдяки визначення ступеня їх впливу на узагальнюючий критерій роботи підприємства, що ускладнює оптимізацію елементів організаційних структур.

При побудові структури управління підприємством постає питання про те, як розділити діяльність співробітників підприємства по горизонталі, тобто визначити, які завдання повинна вирішувати кожна структурна одиниця. Інший важливий момент побудови підприємства – розподіл робіт по вертикалі. Вирішувати, в якому елементі ієрархічної структури повинні прийматися найважливіші рішення, – справа вищого керівництва підприємства. Це визначає форму організаційної структури і ефективність управлінських рішень.

Моделювання організаційної структури управління енергетичного підприємства необхідно починати з визначення цілей і завдань, а також особливостей підприємств галузі. Організаційна структура – це ієрархія підпорядкування і зв'язку структурних одиниць, які здійснюють бізнес-процеси. Організаційна структура є основним інструментом управління, яка визначає склад підрозділів, що входять в систему управління, їх підпорядкованість і взаємозв'язку, форму поділу управлінських рішень за рівнями, об'єднуються загальним апаратом управління для виконання всіх цільових функцій, зафіксованих в статуті компанії.

Стандартна схема процесу формування організаційно-управлінської структури і функцій може бути представлена наступним чином:

- формування загальної структурної схеми апарату управління підприємством;
- розробка складу основних підрозділів і зв'язків між ними;
- регламентація організаційної структури.

Сьогодні вітчизняні енергетичні підприємства – ПАТ «Центренерго», ПАТ «Донбасенерго» і ДТЕК Енерго здійснюють перегляд традиційних структур управління, оскільки практика показує, що використовувані раніше підходи менеджменту стримують розвиток більшості видів діяльності, а умови ринкової кон'юнктури швидко змінюються. Складні структури управління, які характеризуються високим бюрократизмом, стримують ініціативу і самостійність персоналу, уповільнюють процес реалізації прийнятих рішень є недоступними для нововведень.

Г. Мінцберг [11] пропонував здійснювати проектування організаційної структури на базі п'яти основних елементів: операційне ядро, стратегічна вершина, середня ланка, технічна структура, допоміжний персонал. Він вважав, що кожного співробітника компанії можна віднести до одного з названих вище елементів.

Правильно організована структура управління має, з одного боку, спиратися на можливості і потреби персоналу, а з іншого – відповідати ринку, на якому функціонує дане підприємство. При цьому ефективність управління можна оцінити за ступенем реалізації поставлених завдань, надійності і мобільності дій окремих підрозділів, швидкості і оптимальності прийнятих управлінських рішень. Будь-яка організаційна структура повинна бути зрозумілою власникам, менеджерам і персоналу; якісно керованою, гнучкою, тобто в разі необхідності оперативно реагувати на зміни зовнішнього оточення. На більшості українських енергетичних підприємств структура управління поступово починає відставати від вимог часу (неадекватна поточній ситуації та змінам, що відбуваються). При цьому характерними є типові недоліки існуючих організаційно-управлінських структур:

- наявність декількох заступників генерального директора та директорів з розмитими і пересіченими діапазонами відповідальності;
- відсутність інформаційної підтримки діяльності підприємства (відділ автоматизації системи управління працює не на потреби конкретного користувача; максимум, що обслуговується – бухгалтерія), зокрема комерційної та фінансової діяльності;
- відсутність аспектів єдиної служби роботи з персоналом;
- формальна наявність життєво необхідних фінансово-економічних підрозділів і реального виконавця, який несе повну відповідальність за результати фінансової діяльності підприємства.

Функціональна організаційна структура в певних умовах, безумовно, має низку переваг. При централізованому плануванні випуску продукції і слабкій диверсифікації виробництва її вертикальна

організація дозволяє оперативно доводити рішення центру до виробничих підрозділів, допомагає директору бути в курсі всього, що відбувається у всіх структурних ланках підприємства. Однак для ринкового середовища характерна висока ступінь диверсифікації виробництва та велика самостійність окремих підрозділів підприємства. В таких умовах система функціональної організації забезпечує слабку ступінь взаємодії підрозділів.

Принципи нової моделі управління повинні складати основу удосконалення управління організацією та її розвитку. В умовах оперативного управління ці принципи дозволяють зрозуміти характер організаційно-управлінських механізмів підпорядкування виробництва споживання, задоволення ринкового попиту. Особливо важливі принципи нової управлінської моделі для розуміння концепції стратегічного управління, яке будується на поєднанні системного і ситуаційного підходів. Це дасть змогу зрозуміти структуру процесу розробки стратегії, роль і методологію стратегічної сегментації ринку; зорієнтуватися в новому методичному інструментарії, використовуваному при аналізі стратегічних альтернатив і виборі стратегії, намітити і спроектувати систему управління реалізацією стратегії та організаційної структури управління для досягнення поставлених цілей в умовах стратегічних змін.

Сучасна модель управління має базуватися на різноманітних елементах управлінського впливу. Вона повинна використовувати не тільки традиційні методи управління, якими є авторитет, персональна залежність, мотивація, але і відносно нові методи, такі як використання інновацій, креативну участь працівників, робота в команді, управління знаннями. Тільки при наявності даних умов можливе досягнення необхідної ефективності в управлінні енергетичними компаніями.

Побудова системи менеджменту на всіх рівнях управління енергетичного підприємства дозволяє усунути можливі бар'єри, що виникають в процесі впровадження організаційних змін, спрямованих на підвищення ефективності енергетичної виробництв ПАТ «Центренерго», ПАТ «Донбасенерго» та ДТЕК Енерго. Найбільш ефективне рішення в сфері комплексного управління виробничими витратами у впровадженні системи менеджменту, напрямків професійної діяльності, пов'язаної з ефективним і раціональним управлінням процесів виробництва електричної енергії. Отже, створення ефективного управлінського апарату – це не тільки реформування структури підприємства, а й зміна свідомості, мислення людей, що працюють на підприємстві. Тому на підприємстві має бути створено структурний підрозділ – відділ інноваційної системи управління компанією, в завдання якого б входила реалізація реорганізаційних заходів. Функції такого підрозділу полягатимуть у визначенні чітких цілей, розробці шляхів досягнення поставлених завдань, координуванні дій персоналу щодо досягнення встановлених цілей і жорсткий контроль за реалізацією покладених на кожного працівника функцій. Всі зазначені дії повинні будуватися на внутрішньому моніторингу, який дасть змогу в разі необхідності скоригувати подальші дії на шляху підвищення ефективності управлінської системи підприємства.

Функціонування нового структурного підрозділу – відділу інноваційної системи управління компанією, відбудуться певні зміни: з'явиться нова ланка, котра буде підпорядковуватися безпосередньо директору (рис. 2).

Основні напрямки програми на підприємствах компаній ПАТ «Центренерго», ПАТ «Донбасенерго» та ДТЕК Енерго:

1. Впровадження системи стратегічного планування діяльності підприємств компаній ПАТ «Центренерго», ПАТ «Донбасенерго» та ДТЕК Енерго в цілому і з розбивкою по структурних відділеннях підприємства. Мета – визначення стратегії, місії та плану розвитку підприємства для своєчасного реагування на значні зміни зовнішніх (в політиці, економіці держави тощо) і внутрішніх чинників діяльності.

2. Заходи щодо оптимізації організаційної структури. Мета – забезпечення оптимального, що не допускає дублювання розподілу функцій між підрозділами і співробітниками підприємства, а також виявлення функцій, які не закріплені за ланками підприємства.

3. Розробка системи логістики на підприємстві, що включає опис бізнес-процесів, розробку єдиного документообігу, форм звітних документів та регламенту їх руху для подальшої автоматизації діяльності підприємств компаній ПАТ «Центренерго», ПАТ «Донбасенерго» та ДТЕК Енерго. Мета – скорочення обсягів і тривалості циклу внутрішнього і зовнішнього документообігу, уніфікація (єдність) стилю і регламенту документообігу.

4. Впровадження системи бюджетування, управлінського обліку і звітності, контроль виконання, а також коригування бюджетів підприємства (на підставі розроблених бізнес-планів).

5. Розробка системи оплати та мотивації праці. Навчання та атестація персоналу з метою підвищення кваліфікації. Розробка матриці закріплення функцій за співробітниками структурних підрозділів і карт функціональних обов'язків співробітників, документів, що регламентують питання оплати праці та порядку їх винагороди. Мета – систематизація виробничих обов'язків і відносин між посадовими особами та структурними підрозділами.

6. Автоматизація системи управління підприємством, ведення контролю та обліку грошових коштів, а також дебіторської та кредиторської заборгованості по «системі» в цілому.

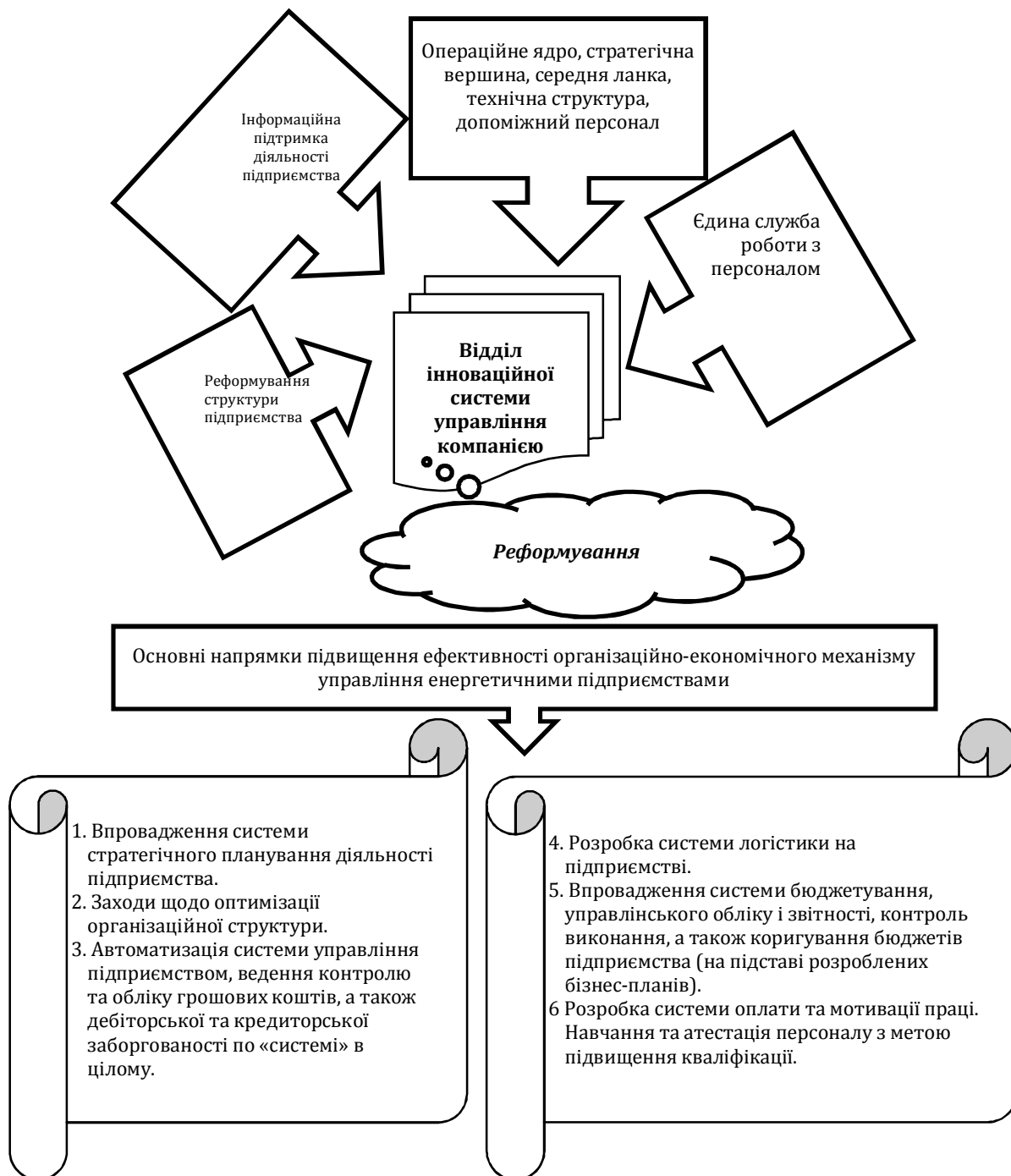


Рис. 2. Заходи підвищення організаційно-економічного механізму управління енергетичними підприємствами компаній ПАТ «Центренерго» та ПАТ «Донбасенерго»

Власна розробка.

Такий підхід до «софт» реформування системи управління та документообігу підприємств є наслідком створення структурного підрозділу – відділу інноваційної системи управління компанією, тому що саме він є генератором таких змін.

Отже, реформування управлінського апарату підприємства підвищить ефективність роботи структурних підрозділів і підприємства в цілому. Економія часу при правильному підході в управління призведе до економії коштів, що сприятиме підвищенню його ефективності і конкурентоспроможності.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, менеджмент енергетичного підприємства – це одна з найбільш раціональних форм управління в сучасних умовах. Тому предмет менеджменту енергетичного підприємства – це сукупність відносин, що виникають в процесі управління об'єктами енергетичного підприємства і пов'язаних з діяльністю працівників установи. Мета менеджменту енергетичного підприємства полягає в знаходженні методів і способів досягнення поставлених перед колективом енергетичного підприємства. Організація управлінської діяльності енергетичного підприємства зводиться до визначення необхідних дій і послідовності їх здійснення для досягнення кінцевої мети. Еволюція організаційних структур енергетичних компаній за останні роки пройшла етапи від практично повної самостійності структурних підрозділів до відновлення централізованого управління, але на основі принципів забезпечення економічної ефективності виробництва. В ході перетворень проводився і продовжує здійснюватися пошук організаційно-управлінських структур, що забезпечують підвищення ефективності використання праці та капіталу, впровадження новітніх адаптивних технологій. Аналіз проведених перетворень виявив різноманіття організаційних структур енергетичних компаній, головна роль яких полягає в суворій регламентації виробничих процесів і централізації управління.

Робота підприємств енергетики в умовах ринку вимагає використання механізмів ризик-менеджменту як одного з елементів керуючих бізнес-процесів. Це дозволить забезпечити стабільну та конкурентну роботу підприємств енергетики й виконати договірні зобов'язання перед споживачами. Однак, сформовану систему управління необхідно постійно змінювати, оскільки організаційна структура та функції їх підрозділів, перестають з плином часу відповідати тактичним і стратегічним завданням енергетичних компаній, що змусить їх в подальшому шукати нові шляхи вирішення цього питання.

Список літератури

1. Брич В., Франчук Л., Микитюк В., Федірко М. Розбудова ринку енергосервісних послуг: світовий досвід та українські реалії. *Вісник ТНЕУ*. 2017. № 3. С. 7-20.
2. Гасанов С. С., Штангрет А. М., Котляревський Я. В. Антикризове корпоративне управління: теоретичні та прикладні аспекти. Київ: ДНУ "Акад. фін. управління", 2012. 301 с.
3. Ілляшенко С. М., Рот-Серов Є. В. Теоретико-методичні засади вибору напрямів комерціалізації знань на промислових підприємствах. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. Мукачево, 2017. № 2 (8). С. 86-93.
4. Крикавський Є. В., Глинський Н. Ю., Гірна О. Б. Адаптивність як чинник стратегічної успішності підприємств в епоху цифрових технологій. Збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг цифрові технології» (м. Одеса, 26-27 травня 2016 р.). С. 94-96.
5. Литвин І. В. Особливості пошуку інноваційних ідей у системі креативного менеджменту. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.7. С. 360-364.
6. Пакулін С. Л., Пакуліна А. А. Управління сталим розвитком сучасного підприємства. *ТРАЕКТОРИЯ НАУКИ*. 2016. № 3(8). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/trna_2016_2_3_5.
7. Енергоатом. Звіт про управління. Режим доступу: http://www.energoatom.com.ua/uploads/2017/web_EA_19_s.pdf.
8. ПАТ «Центренерго». Сайт компанії. Режим доступу: <http://www.centrenergo.com/subdivision>.
9. ПАТ «Донбасенерго». Сайт компанії. Режим доступу: <https://de.com.ua/uk/structure-units>
10. ДТЕК Енерго. Сайт компанії. Режим доступу: https://energo.dtek.com/about/dtek_energo.
11. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента. Под общ. ред. Ю. Каптуревского. СПб.: Питер, 2002. 330 с.
12. Організаційно-економічні передумови реінжинірингу бізнес-процесів на ринку комунальної теплоенергетики України / В. Брич, М. Федірко, І. Янік // *Вісник Тернопільського національного економічного університету*, 2016.– №2.– С.7-19
13. Брич В. Я., Гевко Б. Р. Проблеми застосування сонячної енергії в сфері житлово-комунального господарства // *Інноваційна економіка*. – 2016. – №. 1-2. – С. 152-157.

References

1. Brych V., Franchuk L., Mykytyuk V., Fedirko M. (2017). Rozbudova rynku enerhoservisnykh posluh: svitovyy dosvid ta ukrayins'ki realiyi. *Visnyk TNEU*, 3, 7-20. [in Ukrainian].
2. Hasanov, S. S., Shtanhret, A. M., & Kotlyarevs'kyu, Ya. V. (2012). *Antykryzove korporatyvne upravlinnya: teoretychni ta prykladni aspekty*. Kyuyiv: DNNU "Akad. fin. upravlinnya". [in Ukrainian].
3. Illyashenko, S. M., & Rot-Syerov, Ye. V. (2017). Teoretyko-metodychni zasady vyboru napryamiv komertsializatsiyi znan' na promyslovykh pidpryyemstvakh. *Naukovyy visnyk Mukachivs'koho derzhavnoho universytetu*, 2 (8), 86-93. [in Ukrainian].
4. Krykavs'kyu, Ye. V., Hlyns'kyu, N. Yu., & Hirna, O. B. (2016). Adaptyvnist' yak chynnyk stratehichnoyi uspishnosti pidpryyemstv v epokhu tsyfrovyykh tekhnolohiy. *Zbirnyk materialiv II Mizhnarodnoyi naukovoyi*

-
- praktychnoyi konferentsiyi «Marketinh tsyfrovi tekhnolohiyi» (m. Odesa, 26-27 travnya 2016 r.). S. 94-96. [in Ukrainian].
5. Lytvyn, I. V. (2011). Osoblyvosti poshuku innovatsiynykh idey u systemi kreatyvnoho menedzhmentu. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny*, 21.7, 360-364. [in Ukrainian].
 6. Pakulin S. L., Pakulina A. A. (2016). Upravlinnya stalym rozvytkom suchasnoho pidpryyemstva. *TRAEKTORYYA NAUKY*, 3(8). Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/trna_2016_2_3_5. [in Ukrainian].
 7. Enerhoatom. Zvit pro upravlinnya. (2017). Retrieved from: http://www.energoatom.com.ua/uploads/2017/web_EA_19_s.pdf. [in Ukrainian].
 8. PAT «Tsentrenerho». Sayt kompaniyi. (2017). Retrieved from: <http://www.centrenergo.com/subdivision>. [in Ukrainian].
 9. PAT «Donbasenerho». Sayt kompaniyi. (2017). Retrieved from: <https://de.com.ua/uk/structure-units>. [in Ukrainian].
 10. DTEK Enerho. Sayt kompaniyi. (2017). Retrieved from: https://energo.dtek.com/about/dtek_energo. [in Ukrainian].
 11. Myntsberh, H., Alstrend, B., & Lempel, Dzh. (2002). Shkoly stratehii. Stratehicheskoe safari: ekskursiya po debryam stratehii menedzhmenta. SPb.: Pyter. [in Russian].
 12. Brych, V., Fedirko, M., Yanik, I. (2016). Orhanizatsiyno-ekonomichni peredumovy reinzhynirynhu biznes-protsesiv na rynku komunal'noyi teploenerhetyky Ukrayiny. *Visnyk Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu*, 2, 7-19. [in Russian].
 13. Brych, V. Ya., Hevko, B. R. (2016). Problemy zastosuvannya sonyachnoyi enerhiyi v sferi zhytlovo-komunal'noho hospodarstva. *Innovatsiyna ekonomika*, 1-2, 152-157. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 07.10.2017 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

збірник наукових праць

Том 27

№ 3

2017 рік

Редактор-коректор *М. І. Руденко*
Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон 380 (352) 47-50-50*12221.
E-mail: mail.econa@gmail.com

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.

Підписано до друку 25.10.2017 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-03-17
Умовно-друк. арк. 37,75. Обл.-вид. арк. 24,14.
Тираж 300. Ціна договірна.

Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон/факс 380 (352) 47-58-72.
E-mail: edition@tneu.edu.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.