

ISSN 2311-8946

Науково-практичний журнал

**«РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА
ТА УПРАВЛІННЯ»**

3 (25) серпень 2019 року

Запоріжжя
2019

Науково-практичний журнал

Регіональна економіка та управління

3 (25) серпень 2019 р.

Редагування: Н. Літвиненко
Комп'ютерна верстка: І. Стратій

Журнал індексується
у наукометричній базі Index Copernicus

Відповідальність за достовірність
інформації, яка представлена в друкованих
матеріалах, несуть автори.
Редакція не завжди поділяє точку зору авторів.

Засновник науково-практичного журналу ГО «Східноукраїнський інститут економіки та управління»

Свідоцтво про державну реєстрацію ЗМІ:
КВ № 20514-10314Р від 20 грудня 2013 р.

Будь ласка, якщо у вас є запитання
до редакції, звертайтеся до нас
за телефоном або електронною поштою:
office@siee.zp.ua; +38 095 314 96 69

Підписано до друку 30.08.2019 р.
Формат 60x84/8.
Папір офсетний. Цифровий друк.
Ум. друк. арк. 14,18. Тираж 100 прим.
Зам. 0919/187. Ціна договірна.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
Україна, м. Херсон, вул. Паровозна 46-а
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.

ЗМІСТ

Березянюк Т. В. Міжнародне методичне забезпечення оцінки розвитку людського капіталу України.....	5
Бондарчук Л. В. Розробка механізмів економічної безпеки підприємств за умов розвитку євроінтеграційних процесів.....	9
Гомон М. В. Податкові пільги як втрачені доходи державного бюджету.....	14
Дейнега О. В., Дейнега І. О. Прикладні аспекти реалізації збутової діяльності промисловими підприємствами.....	18
Іванов С. В., Ляшенко В. І., Трушкіна Н. В. Особливості розвитку транспортно- логістичної системи Придніпровського економічного району.....	22
Клименко О. М., Мороз Е. Г., Шулик Ю. В. Інформаційне забезпечення в контексті управління інноваційним розвитком підприємств водопровідно- каналізаційного господарства.....	28
Коверза В. С. Особливості розвитку корпоративних фінансів в сучасних умовах.....	32
Ковтун В. А. Значення, формування та використання робочої сили аграрних підприємств.....	35
Палієнко О. О. Порівняльний аналіз теоретичних підходів оцінки дохідності акцій компаній.....	39
Петрушка О. В., Сидор І. П. Корпоративні та індивідуальні пенсійні програми: особливості практичної реалізації.....	47
Погореленко Н. П., Шейко О. А. Макропруденційні компоненти забезпечення фінансової стабільності банківської системи.....	51
Потоцька Ю. І., Погореленко А. К. Проблеми імплементації угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.....	56
Пригодюк О. М., Поліщук В. С. Маркетинг в соціальних мережах як рушійний напрям інформаційної економіки.....	60
Пригодюк О. М., Поліщук А. В. Сучасний стан інформаційного ринку послуг.....	64

Рибальченко Л. В., Косиченко О. О.

Латентність економічних
злочинів як загроза безпеці
підприємництва в Україні..... 68

Романко О. П.

Політика підвищення
конкурентоспроможності регіону:
оцінка, перспективи.....73

Савченко Т. Г., Теницька І. А.

Розкриття кредитної інформації як
напрямок підвищення прозорості
фінансового ринку України..... 77

Садовенко Ю. П., Поздняков Ю. В.

Вплив початкової ціни на вартість
продажу майна при його примусовій
реалізації з відкритих публічних торгів...85

Сидор І. П., Коваль С. Л.

Потенційні можливості
зростання фінансових ресурсів
домогосподарств в Україні та їх
вплив на рівень життя населення.....92

Kholodylova Anna

External credit installment
regulation experience
and possibilities
of its use in Ukraine.....96

Шагіна С. О.

Концептуальні підходи
до вартісно-орієнтованого
управління фінансами корпорацій
на сучасному етапі.....101

Шевченко В. О., Христофорова О. М.

Роль банківської системи
в стимулюванні економічного
розвитку країни.....105

Шедяков В. Е.

Экономическая мифология
и восприятие трансформаций..... 111

Яшук Т. А.

Сутність і тенденції
позабюджетного фінансування
закладів вищої освіти.....118

CONTENTS

Berezianko T. V. International methodical support for human capital development assessment of Ukraine.....	5	Prygodiuk O., Polishchuk V. Marketing in social networks as a guidelines of the informational economy.....	60
Bondarchuk L. V. Development of economic security mechanisms of enterprises under the development of european integration processes.....	9	Prygodiuk O., Polishchuk A. Current state of the information market of services.....	64
Homon M. V. Tax benefits as lost government revenues.....	14	Rybalchenko L. V., Kosychenko A. A. Latency of economic crimes as a circumstances of business safety in Ukraine.....	68
Deineha O. V., Deineha I. O. Applicable aspects of realization of sales activities by industrial enterprises.....	18	Romanko O. P. Regional competitiveness policy: assessment, prospects.....	73
Ivanov S., Liashenko V., Trushkina N. Features of development of the transport and logistics system of the Prydniprovsky economic region.....	22	Savchenko T., Tenytska I. Disclosure of credit information as a direction to increase the transparency of the financial market of Ukraine.....	77
Klymenko O. M., Moroz E. H., Shulyk Yu. V. Information supply in contexts of innovation development' management of water supply, sewage and wastewater treatment enterprises.....	28	Sadovenko Yu. P., Pozdnyakov Yu. V. Starting price influence on a property forced sale price in open public auction.....	85
Koverza V. S. Features of development of corporate finance in modern conditions.....	32	Sydor I. P., Koval S. L. Financial resources of the households in Ukraine and their impact on the living level of the population.....	92
Kovtun V. A. Significance, formation and vicoristan working force of agricultural facilities.....	35	Kholodylova Anna External credit installment regulation experience and possibilities of its use in Ukraine.....	96
Paliienko O. O. Comparative analysis of theoretical approaches of stocks return valuation of companies.....	39	Shagina S. O. Conceptual approaches to the value-based management of corporate finances at the current stage.....	101
Petrushka O. V., Sydor I. P. Corporate and individual pension programs: features of practical implementation.....	47	Shevchenko V. O., Khrystoforova O. M. The role of the banking system in improving the economic development of the country.....	105
Pohorelenko N. P., Sheiko O. A. Macro-processing components of providing the financial stability of banking system.....	51	Shedyakov V. E. Economic mythology and transformations' perception.....	111
Pototskaya Yu. I., Pohorelenko A. K. Problems of implementation of the association agreement between Ukraine and the European Union.....	56	Yashchuk T. A. Essence and tendencies of extrabudgetary funding of higher education institution.....	118

УДК 37.014.23:37.014.5

Березянюк Тамара Володимирівна
доктор економічних наук, доцент,
Національний університет харчових технологій

МІЖНАРОДНЕ МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ

Статтю присвячено питанню аналізу поточного рейтингової та індексної оцінки розвитку людського капіталу в Україні. Мета статті висвітлити можливості використання існуючого методичного забезпечення для покращення результатів оцінювання та підняття місця знаходження української системи вищої освіти на міжнародно визнаний щабель. Матеріал статті розроблено з використанням порівняльних методів економіки, логічного аналізу співставлення та систематизації даних. В статті розглянуто системи міжнародного порівняння рівня розвитку людського капіталу та місце України в них. Відзначено низький рівень дієвості державної політики, стримуючу роль вимог МВФ, орієнтовані на примітивні потреби вимоги роботодавця.

Ключові слова: людський капітал, вища освіта, індекс, рейтинг, державна політика, ЄС.

Постановка проблеми. Європейська спільнота зажадала від власних урядів більш рішучих державних заходів щодо трансграничного регулювання. Це проявляється і в підходах роботи аналітиків. Основними сучасними напрямками аналізу обрано посилення інституціональних методів контролю за веденням суспільної діяльності. Досягнення поставлених завдань є можливим лише через узгодження всіх напрямків суспільної діяльності, постійний моніторинг ситуацій та тенденцій, а також розвинені методи суспільного контролю. Для сучасного стану діяльності міжнародної спільноти характерно посилення уваги до проблеми розвитку людського капіталу, як основного чинника зростання економіки.

Аналіз останніх публікацій. Посилення уваги до розвитку людського капіталу започатковано в роботах Т. Шульца, Г. Беккера, Р. Нуреева, сучасний контекст даній проблемі приділено в роботах Е. Лібанової, М. Кастельса, Т. Каліновської, О. Яцуна, В. Смирнова та ін. [1-6].

Мета статті висвітлити можливості використання існуючого методичного забезпечення для покращення результатів оцінювання та підняття місця знаходження української системи вищої освіти на міжнародно визнаний щабель.

Викладення основного матеріалу. У 2001 р. на саміті в Стокгольмі була представлена Методика визначення прогресу в здійсненні структурних реформ в рамках національного суспільства [7]. За допомогою цієї методики національна економічна політика в рамках окремих держав була розподілена на декілька напрямків:

- політика високих темпів довгострокового зростання економічного потенціалу (за рахунок імпорту та ефективного використання трудових ресурсів та капіталу);

- оптимізація функціонування ринку праці (базується на зниженні коефіцієнта NAIRU (non-accelerating-inflation rate of unemployment), чи так званого «не посилюючого інфляцію рівня показника безробіття» – найнижчого рівня безробіття, при якому інфляція залишається стабільною). Цей комплексний регулятор позитивно реагує на зниження податкового навантаження та рівня соціальної підтримки, оскільки має корелюючу функцію з темпами зростання національного потенціалу;

- стимулювання високої конкуренції на товарно-виробничих ринках із метою зниження вартості продукції економічними методами. Основними інструментами здійснення цієї політики є пом'якшення умов імпорту та посилення антимонопольного пресу в національному економічному середовищі.

Практична реалізація означеної концепції, яка отримала назву «методики розрахунку індексу готовності країни до формування мереж» (цей термін ми вважаємо некоректним. Відповідно з контекстом його перекладення доцільне вживання – «формування системи», що дозволяє запроваджувати зовсім інакший економічний сенс у його розкриття) стала основою переходу країн ринкового співтовариства до формування ефективного економіки

Національні провідні експерти зазначають, що також наголошують про необхідність реформ та змін, але не формулюють загальну мету та конкретні механізми управління суспільним розвитком [8].

В межах ЄС використовується багато більш неформальних механізмів і методів впливу: вивчення й опитування громадської думки; Зелені та Білі книги; комунікації; дорадчі комітети; ділові й громадські групи з обговорення (тест-панелі та фокус-групи); консультації Ad hoc; консультації в режимі он-лайн (ІКТ, Інтернет) [9]. Оскільки ЄС знаходиться в межах теоретичної конструкції «держави добробуту» спільнота має можливість передати деякі функції з регулювання на рівень місцевої громади. Наприклад, для країн європейського центру охорону здоров'я, освіту та надання соціальних послуг передано на рівень місцевої громади.

Означені мотиви потребують аби інформація щодо стану та результатів впливу, а також сама ініціатива були обговорені на рівні громади. Саме у такий спосіб досягається забезпечення регулювання від низу до верху. Цей момент має велике значення для країн, що прагнуть вступу до ЄС.

Ринкова вартість людського капіталу визначається за результатами оцінки таких складових: компетентність, досвід і уміння (рис. 1). Останнім часом увагу приділяють наступним складовим людського капіталу: інтелектуальному, соціальному, культурному, духовному. Кожен із чинників



Рис. 1. Складові управління розвитком соціально орієнтованого суспільства

Джерело: [10]

оцінки засновано на знаннях. Слід звернути увагу, що ринок праці враховує величину того чи іншої складової людського капіталу при складанні договору найму та визначенні розміру заробітної плати. Людський капітал – єдина активна складова в системі капітального забезпечення суспільного виробництва та створення національного багатства. З точки зору інвестиційного підходу – вкладення в людський капітал дають найбільш тривалий економічний та соціальний ефект. Значна кількість науковців визнає людський капітал важливішим за інші суспільні види ресурсів та національне багатство. До такого підходу схилилися і Європа. Європейська спільнота зажадала від власних урядів більш рішучих державних заходів щодо трансграничного та внутрішнього регулювання.

Основним заходом побудови нової економіки суспільної злагоди обрано «мобілізацію внутрішніх ресурсів розвитку» (викоренення бідності, включення урядів у соціальну політику та відповідальність перед населенням, чітка макроекономічна політика, що забезпечує високий рівень зростання та створення робочих місць, інвестування у базову економічну та соціальну інфраструктуру). Головним центром уваги в новому регулюванні обрано *забезпечення вирішення соціальних проблем* через працевлаштування та розвиток рівня освіченості населення. До речі, Стратегією «Європа-2030» взято орієнтир довести до 2030 року кількість населення з вищою освітою до рівня 40% загального населення Європи, адже саме кваліфіковані кадри визнано основною конкурентною перевагою та інструментом збереження високих темпів розвитку.

Спільну соціальну політику ЄС спрямовано на вирівнювання умов та обсягів соціального захисту, розвиток професійного навчання та освіти, соціального захисту та охорони здоров'я, включаючи високий рівень безпеки праці.

Стан розвитку людського капіталу прийнято аналізувати з точки зору розвитку сфери освіти, науки та інновацій за такими показниками:

- моніторинг та оцінка внутрішніх політик в сфері освіти. До цього напрямку долучається

оцінка думок стейкхолдерів щодо успішності таких політик, а також оцінка виконання узятих міжнародних зобов'язань у цій сфері;

- порівняння динаміки та характеристик розвитку людського капіталу в країні з параметрами інших держав.

Інструментом міжнародних порівнянь стану розвитку людського капіталу є національні та міжнародні дослідження, індекси та рейтинги, в структурі яких знаходяться показники освіти, науки та інновацій.

Розглянемо основні авторитетні системи міжнародного порівняння рівня розвитку людського капіталу та місце України в них.

1. Індекс людського капіталу (Human Capital Index) – підтримується Світовим банком. Індекс розраховується на основі 3-х складових: «виживання» (дожиття дітей до шкільного віку); «шкільна освіта» (якість та тривалість навчання); «здоров'я» (стан здоров'я дітей по закінченні школи). За методологією Світового Банку лише 10,2 роки з 13 років (відповідно до ст. 12 Закону України «Про освіту» 12 років повної середньої школи та 1 рік дошкільної освіти) спрямовуються на отримання знань. Україна обліковується як одна з 30 пілотних країн, яка ще не реалізувала в національній політиці плани досягнення прискореного розвитку людського капіталу з визначенням ключових сфер діяльності. Станом на 2018 рік Україна посідає 50 місце серед 157 країн. До порівняння за цим показником Польща посідає 31 місце, Франція – 23, Чехія – 14, а Фінляндія – 5 [11].

2. Звіт про людський капітал Всесвітнього економічного форуму (WEF Global Human Capital Report) – комплексний документ, в якому розраховується Глобальний індекс людського розвитку спрямований на загальну оцінку людського капіталу країни (поточного та очікуваного). Методологія формування індексу ґрунтується на обчисленні часових рядів. В рейтингу ГНІ-2017 Україна зайняла 24 місце з 130 країн. Лідерами рейтингу є Норвегія, Фінляндія та Швейцарія. Сумарна оцінка складається з 4-х груп індексів, вага кожного – 25% у 5 вікових групах і характеризує: освіченість

населення; представлення вікової категорії в робочій силі; рівень зусиль держави, спрямовані на навчання (89 місце); частка висококваліфікованих працівників. Значна частка індикаторів є індикаторами сфери освіти. У Україні є значні шанси підняти свою позицію в цьому індексі за рахунок збільшення державної уваги до освіти. Найменші шанси зміцнити своє положення знаходяться в Deployment subindex, оскільки він спирається на індикатори зайнятості, гендерного розриву та рівня безробіття (88 місце) – тобто саме те, в чому полягає завдання кожного національного Уряду. Останнім часом (з 2013 року) погіршується стан суб-індексного виміру по категорії Know-how subindex. Незважаючи на високу частку зайнятого населення з вищою освітою, помітно знижується рівень легкості знаходження працівників потенціальним роботодавцем. За цим показником Україна посідає 40 місце. Причина погіршення показника вбачається у високому рівні міграції та у очікуванні низькокваліфікованого контингенту роботодавцем [11].

3. Human Development Index (HDI) – Індекс людського розвитку ООН оцінює рівень людського розвитку за трьома складовими: довготривале здорове життя (середня тривалість життя); доступ до знань; гідний рівень життя (вимірюється за ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності). За цим показником Україна знаходиться на 88 місці. Лідерами оцінки є Норвегія, Швейцарія, Австралія, Німеччина. Для України характерне зниження оцінки за цим індексом через погіршення економічних характеристик суспільства.

WEF Global Competitiveness Report – звіт всесвітнього економічного форуму, в якому розраховано Глобальний індекс конкурентоспроможності. Складається з 4-х блоків по 12 чинників і включає наступні індикатори: сприятливе середовище (інституції, інфраструктура, використання ІКТ, макроекономічна стабільність), людський капітал (здоров'я, навички, ринки (ринок товарів а праці), розмір ринку); інноваційна екосистема та ділова активність; інноваційний потенціал. Україна посідає 83 місце серед 140 країн. Методологія обчислення індексу передбачає врахування статистичних показників та експертних оцінок.

Використання міжнародної системи індикації не тільки дозволяє побачити країнам своє місце, а і отримати право долучитись до кредитних та інвестиційних ресурсів світу. Зокрема, рекомендації Світового банку орієнтують венчурного та інституціонального інвесторів враховувати результати оцінювання в процесі прийняття рішення про співпрацю на державному та приватному рівнях:

- для країн, де держава має низькі потенційні можливості, спочатку повинні зосередитися на здійсненні базових функцій: захист прав власності, забезпечення мінімальних стандартів життєдіяльності, *запобігання соціального невдоволення. Базовий дохід – до 2500 дол. на душу населення;*

- для країн з рівнем доходу від 2500 до 11000 дол. рекомендоване обмежене співробітництво за умови регулювання діяльності корпоративного сектора та вихід на середні стандарти якості життя;

- для держав з високим рівнем доходу та рейтинговими позиціями бажано дотримуватись широкого співробітництва із виходом у іноземні юрисдикції.

Як відомо, інституціональне (суспільне та державне) інвестування в Європі витісняє приватні фонди та особисті стосунки. Призначення Індексу Доу-Джонса (Dow Jones Sustainability Index- DJSI), який було запроваджено у 1999 р. (перевіряється та обчислюється Pricewaterhouse Coopers) – забезпечити орієнтування при розрахунку вартості акціонерного капіталу в процесі оцінки фінансової діяльності компанії. В поточний період європейська спільнота масовано використовує оціночні можливості індексу корпоративної соціальної відповідальності, одним із вагомих складових кого є показник орієнтований на визначення рівня розвитку людського капіталу та трудового потенціалу.

Проте, треба визнати що людино орієнтовані показники виміру соціальної адекватності господарського суб'єкту, національної економіки та соціального статусу суспільства у цілому все ще знаходяться в стадії розробки та наукової полеміки.

Висновки і перспективи. Міжнародні системи порівнянь які представлено індексами та рейтингами широко використовуються світом. Загальноне призначення цієї системи полягає у наданні можливості попри різні економічні стани та рівень розвитку забезпечити виявлення проблем у обраній сфері. Додаткова мета – визначення рівня ефективності державної політики.

Стосовно України як національні так і міжнародні експерти відзначають вкрай низький рівень дієвості державної політики. Другим негативним чинником слід вважати стримуючу роль вимог МВФ, який як головний кредитор нашої країни оптимізує лише напрямок забезпечення зворотності вкладених в Україну коштів. Третій негативний чинник – це орієнтовані на примітивні потреби вимоги роботодавця. Зазначимо, Україна через втрату наукомісних ринків та руйнацію цих секторів національного господарства, ринок праці на зараз потребує малокваліфікованої робочої сили.

На наш погляд, якщо Україна без обачності коригуватиме власну систему освіти під рейтингоутворюючі показники, наслідки можуть бути зворотні очікуваним. По-перше, призначення системи рейтингування – допомога інвестиційним структурам, а в Європі – це переважно інституціональні організації, обрати надійний та перспективний для співробітництва об'єкт для вкладень. Україна лише за рахунок одного чинника – рівень освіченості населення – утримується в другій групі держав, стосовно який інвестування має середні хоча і дещо обмежені показники. Таким чином, зниження показника освіченості може негативним чином вплинути на розвиток інвестиційного співробітництва.

Щодо заниженого рівня потреб в кваліфікованій робочій силі національного роботодавця. Ця проблема існує лише за рахунок сировинної орієнтації національної економіки. Між тим, наші фахівці, підготовлені національними ЗВО користуються значним попитом за межами країни – це

біологи, IT-спеціалісти, інженери, тощо. Консервативність закордонних ринків праці не дозволяє знайти реалізацію медикам лікувального профілю, проте фармацевти, стоматологи користуються значним попитом, що свідчить і про якість національної системи навчання.

З огляду на вище зазначене бажано попри прагнення долучитись до міжнародних кредитних та фінансових потоків та приймаючи на себе міжнародні орієнтири в реформуванні системи національної освіти не втрачати високих здобутків української вищої школи.

Література:

1. Бауман З. Индивидуализированное общество / З. Бауман – М.: Логос, 2005, 390 с.
2. Калиновская Т.Г. Треугольник знаний как фактор экономического развития / Т.Г. Калиновская // Современные наукоемкие технологии, 2010, № 10, С. 118-120.
3. Экономическая компаративистика (сравнительный анализ экономических систем) / Р.М. Нуреев – М.: КНОРУС, 2017, 210 с.
4. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование. Монография / под ред. В.Т. Смирнова – М.: Машиностроение-1, 2005, 517 с.
5. Лібанова Е.М. Країна нерівних можливостей URL: <http://www.nas.gov.ua/UA/PersonalSite/Pages/default.aspx?PersonID=0000007698> (Перевірено 18.07.2019).
6. Яцунь О.М. Людський капітал як чинник економічного зростання // Вісник. Економіка. Проблеми економічного зростання. 2014, № 2. С. 95-100.
7. Зеркалов Д.В. Проблеми екології сталого розвитку. Монографія / Д.В. Зеркалов – К.: Основа, 2013. – 430 с.
8. Лібанова Е., Ермолаєв А. Будущее, в которое мы стремимся? // ZN, UA. 12.07.2013 – URL: http://gazeta.zn.ua/internal/budushee-v-kotoroe-my-stremimsya_.html (Перевірено 20. 06.2019).
9. Консультативний веб-сайт Європейської Комісії «Твій голос в Європі» URL: http://ec.europa.eu/yourvoice/consultations/index_en.htm. (Перевірено 20. 06.2019).
10. Содействие более долгосрочному инвестированию институциональными инвесторами: отдельные вопросы и меры политики. URL: <http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/48616812.pdf>. (Перевірено 18.07.2019).
11. Україна в глобальних рейтингах 2017-2018. URL: <https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018/> (Перевірено 18.07.2019).

Березянко Тамара Владимировна

доктор економічних наук, доцент,
Національний університет пищевих технологій

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА УКРАИНЫ

Аннотация

Статья посвящена вопросу анализа текущего рейтинговой и индексной оценки развития человеческого капитала в Украине. Цель статьи осветить возможности использования существующего методического обеспечения для улучшения результатов оценки и повышения места нахождения украинской системы высшего образования на международно признанный уровень. Материал статьи разработан с использованием сравнительных методов экономики, логического анализа сопоставления и систематизации данных. В статье рассмотрены системы международного сравнения уровня развития человеческого капитала и место Украины в них. Отмечен низкий уровень действенности государственной политики, сдерживающую роль требований МВФ, ориентированные на примитивные потребности требования работодателя.

Ключевые слова: человеческий капитал, высшее образование, индекс, рейтинг, государственная политика, ЕС.

Berezianko Tamara Volodimirivna

doctor of economics, Associate Professor,
National University of Food Technologies

INTERNATIONAL METHODOICAL SUPPORT FOR HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT ASSESSMENT OF UKRAINE

Summary

The article is devoted to the analysis of the current rating and index assessment of human capital development in Ukraine. The purpose of the article is to highlight the possibilities of using the existing methodological support for improving the results of assessment and raising the location of the Ukrainian higher education system to an internationally recognized stage. The material of the article was developed using comparative methods of economy, logical analysis of comparison and systematization of data. The article deals with the systems of international comparison of the level of human capital development and the place of Ukraine in them. There is a low level of government policy effectiveness, a deterrent role of the IMF requirements, focused on the primitive needs of the employer.

Key words: Human Capital, Higher Education, Index, Rating, State Policy, EU.

УДК 338.45

Бондарчук Людмила Володимирівна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

РОЗРОБКА МЕХАНІЗМІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті розглянуто і досліджено проблему економічної безпеки з позиції взаємодії національних і регіональних інтересів, що набуває першочергового значення, стає стрижнем усієї економічної політики держави, задає контури всіх основних політичних рішень, що, у свою чергу, визначає необхідність відповідних наукових досліджень. За результатами відповідних досліджень визначено, що сутність економічної безпеки кожного і всіх регіонів в сукупності покликана гарантувати безпеку держави в цілому на сучасному етапі.

Ключові слова: економічна безпека, політика держави, система управління, євроінтеграція, децентралізація, державне управління.

Постановка проблеми. Зміцнення державності України, нарощення стратегічного потенціалу її економіки на сучасному етапі об'єктивно вимагає зміщення акценту управління в регіони, що забезпечить створення єдиного господарського комплексу з ефективним використанням місцевих ресурсів і переваг територіального поділу праці. Успішне вирішення нинішніх найважливіших соціально-економічних проблем України можливе лише при орієнтації на використання переваг кожного регіону і міжрегіональної кооперації, гармонізацію інтересів регіональних соціумів.

Проблеми забезпечення регіональних інтересів у важливих сферах економіки набувають все більшої значимості, привертають увагу представників органів влади, науковців, широких верств населення. Актуальність цих проблем спричинена масштабами загроз і реальними втратами, нанесеними системі економічної безпеки внаслідок безпрецедентної кризи в період трансформації економіки України.

Економічна безпека як тема теоретичних та прикладних досліджень почала розроблятися вітчизняними дослідниками лише в останні десятиріччя. Особлива значимість цієї проблеми в теперішній час підтверджується низкою фундаментальних праць провідних вітчизняних та зарубіжних науковців: Абалкіна Л.І., Бандура С.І., Білоуса О.Г., Варналія З.С., Гальчинського А.С., Гейця В.М., Глазьева С.Ю., Губського Б.В., Данилишина Б.М., Дацківа Р.М., Єрмошенка М.М., Жаліла Я.А., Захарова О.І., Корецького М.Х., Любченка О.М., Мунтіяна В.І., Новикової О.Ф., Осауленка О.Г., Осовської Г.В., Павлова В.І., Пастернак-Таранушенка Г.А., Степаненка А.В., Стеценка Д.М., Тамбовцева В.Л., Фащевського М.І., Філіпенка А.С., Чернюк Л.Г., Шлемко В.Т. та інших.

Недостатня розробленість багатьох аспектів економічної безпеки на всіх її рівнях, теоретична і практична значимість проблеми подолання і попередження кризових ситуацій в економіці регіонів України для ефективного функціонування інтегрованого економічного простору в рамках єдиної держави обумовили вибір теми магістерського дослідження.

Постановка завдання. Основною метою є проведення аналітичних досліджень та оцінка теоретичних і методологічних основ формування цілісної системи економічної безпеки діяльності сучасних підприємств з урахуванням особливостей розвитку та умов євроінтеграції, а також визначення сутності і структури системи економічної безпеки на рівні підприємств і особливості формування та ефективного функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведені в Україні економічні реформи суттєво вплинули на фундаментальні основи життєдіяльності суспільства: відносини власності, управління, стимули, інтереси, право. Здійснення таких корінних перетворень, природно, не могло не спричинити колізій, суперечностей, кризи всієї економічної системи. Ліберальні реформи супроводжувалися важкими економічними потрясіннями, особливо фінансової системи, глибоким спадом виробництва, дестабілізацією валютного ринку, процесом саморуйнування сформованого народногосподарського комплексу і системи управління ним. До цього варто додати, що реформи призвели до суттєвої неузгодженості економічних інтересів держави в цілому і ділових суб'єктів господарювання, надмірного відставання правової бази від змін, що відбуваються в економіці та законодавстві України. Ці й інші дестабілізуючі фактори створили загрозу національній економічній безпеці, збереженню цілісності виробничо-економічного простору України.

Термін економічна безпека введений у науковий обіг порівняно недавно (приблизно в 70-ті рр. ХХ ст.) і досить швидко набув значного поширення в індустріальних країнах світу у зв'язку з необхідністю використання економічних методів гарантування національної безпеки в сформованому міжнародному середовищі. Цьому сприяла і низка документів, розроблених у 90-ті рр. ХХ ст., у яких викладався основний зміст національної програми гарантування економічної безпеки. У них були визначені параметри політики в сфері економічної безпеки та її сучасні критерії; розроблений механізм управління системою гарантування економічної безпеки; запропоновані проекти нових інструкцій і директив; внесені зміни в систему підготовки і перепідготовки кадрів [1].

Нині проблематика безпеки традиційно має статус найвищого пріоритету в державній політиці, поняття економічної безпеки набуває вищого значення як аргумент прийняття політичних рішень: наука гарантує формування відповідної політики щодо економічної безпеки держави чи суб'єктів нижчих організаційних рівнів. Система гарантування економічної безпеки передбачає здійснення постійного моніторингу соціально-економічних процесів з погляду їхнього впливу на стан економічної безпеки, оцінку з цих позицій стратегічних програм, нормативно-правових актів, а також аналіз ефективності поточних рішень у сфері економічної політики.

Економічна безпека є вирішальним, базисним поняттям національної безпеки і разом з тим нерозривно взаємозалежна і взаємодіє з іншими її складовими (оборонною, політичною, інформаційною, інтелектуальною, правовою і т.д.). Наводимо узагальнену спрощену структуру (декомпозицію) економічної безпеки (рис. 1).

Гарантування економічної безпеки є однієї з головних функцій держави, що передбачає соціальну і політичну стабільність суспільства, збереження держави від саморуйнування і наслідків економічних криз. Ця проблема є похідною від завдання економічного зростання, ефективності економіки, підвищення її конкурентоспроможності на кожному етапі розвитку держави. Конкретний її зміст змінюється залежно від сформованих зовнішніх і внутрішніх умов.

Важливу роль у рамках дослідження економічної безпеки в економічній науці відіграє встановлення основних критеріїв і показників економічної безпеки.

Під критерієм економічної безпеки, як правило, розуміють оцінку стану економіки з погляду гарантування такої безпеки, а саме:

- ресурсного потенціалу і можливостей його розвитку;
- рівня ефективності використання факторів виробництва (праці, капіталу, природних ресурсів);
- конкурентоспроможності економіки;
- цілісності економічного простору;
- економічного суверенітету, незалежності;
- соціальної стабільності [2].

У систему індикаторів економічної безпеки (ІЕБ) науковці включають: рівень і якість життя, темпи інфляції, норму безробіття, економічне зростання, державний борг, спрямованість на світову економіку, стан золотовалютних резервів, діяльність тіньової економіки, стан екології. Варто також ураховувати фактори (зовнішні і внутрішні), що негативно впливають на економічну безпеку, зокрема на стабільність і стійкість економічного розвитку країни.

В умовах трансформаційних перетворень, які нині відбуваються в Україні, особливо гостро постає проблема недостатньої надійності системи економічної безпеки, спричинена послабленням системи державного регулювання і контролю у сфері економіки, що значно знижує результативність стабілізаційних заходів, спрямованих на підвищення темпів відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці.

Економічна безпека є провідною складовою національної безпеки. Нехтування економічною безпекою може призвести до катастрофічних наслідків [3].

Забезпечення необхідного рівня наукової обґрунтованості оцінки загроз економічній безпеці та їхніх наслідків, на наш погляд, повинне базуватися на наступних принципах:

- комплексності, тобто необхідності аналізу всіх сторін об'єкта дослідження (територіальні і галузеві, соціальні, технічні, екологічні та ін. складові);
- системності – врахування як внутрішніх взаємозв'язків і взаємозалежностей, так і зовнішніх факторів з позицій розгляду об'єкта дослідження як елемента економічного простору більш високого рівня;
- варіантності (альтернативності), або виявлення й обґрунтування декількох варіантів виходу з кризової ситуації, з одного боку, розрахунку траєкторії соціально-економічного розвитку в постстабілізаційний період – з іншого;
- прийнятного ризику, тобто виявлення і реалізація доступних заходів, спрямованих на захист людини в ринковому середовищі та недопущення критичних ситуацій;
- безумовного розуміння економічної безпеки як найважливішого елемента якості життя

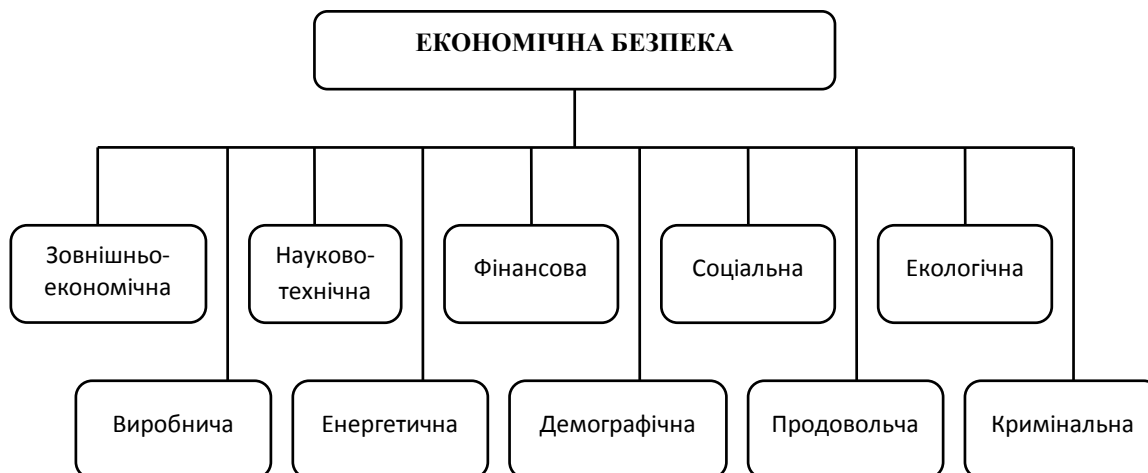


Рис. 1. Декомпозиція поняття економічна безпека

і соціального прогресу, або пріоритетності вирішення завдань і здійснення заходів, спрямованих на збереження здоров'я і життя людини, підтримки нормальних умов його існування;

– сумісності технічної і соціальної складових економічної безпеки і безумовного пріоритету останньої (рис. 2).

Економічна безпека визначається взаємодією значної кількості різноманітних факторів. Деякі з них (наприклад, технічні характеристики засобів виробництва, кількість працівників тощо) на конкретному відрізку часу можна вважати у певному сенсі визначеними. Інші фактори (наприклад, коливання цін, рівень сукупного попиту і пропозиції, рівень інвестиційної активності тощо) часом схильні до значних коливань за відносно короткий проміжок часу. Роль третіх факторів (наприклад, мотиваційний комплекс, стан політики, культури, моралі, релігії) не піддається точній кількісній оцінці, хоча, безсумнівно, є дуже важливою.

Тому для теоретичного аналізу особливостей економічної безпеки як складного економічного явища доцільно використовувати спрощену модель, що характеризує вплив найбільш значущих факторів та умов економічної безпеки. Їх аналіз у контексті загальносвітових тенденцій і специфічних особливостей економіки України дає змогу визначити систему цілей і пріоритетів, обґрунтувати напрями розвитку економічної безпеки національного господарства. Крім того, через з'ясування суті тих чи інших факторів мож-

на визначити джерела формування економічної безпеки, шляхи імовірної регулюючої корекції цього процесу.

До того ж у більшості досліджень, які нині проводяться, акцент робиться не на аналізі факторів і тенденцій розвитку економічної безпеки, а на шляхах і способах відображення загрози як глобального, так і національного масштабу.

Далі переходимо до дослідження функціональних особливостей системи економічної безпеки. Слід зазначити, що в економічній літературі цьому питанню приділяється недостатньо уваги. Відсутність теоретичних досліджень функціональної складової економічної безпеки не дозволяє виявити природу цього явища й створити цілісне уявлення про нього. Функція визначає необхідні умови збереження незалежного існування системи усередині середовища» [1].

Функціями економічної безпеки є: захисна, регулятивна, превентивна (попереджувальна), інноваційна, соціальна, діагностична (рис. 3).

Функції економічної безпеки як системи дають підстави зробити висновок про значимість держави в реалізації механізму гарантування економічної безпеки. Важливою особливістю діяльності держави в цьому напрямі є розробка такої економічної політики, при якій економічна система мала наступний набір характеристик:

– продуктивність, що визначає здатність економіки забезпечувати необхідну кількість і якість економічних благ і послуг відповідно до зростаючих потреб господарюючих суб'єктів;

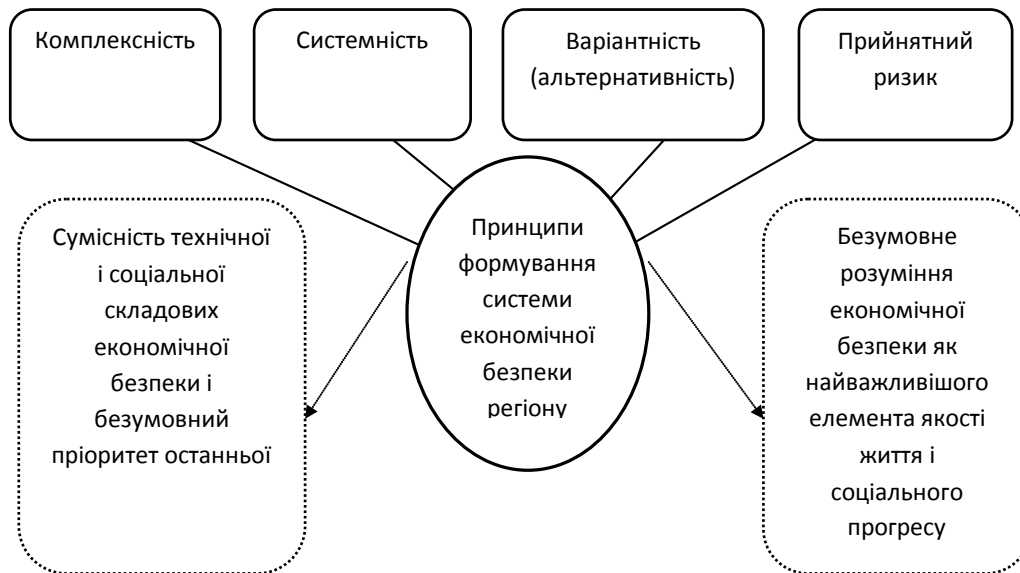


Рис. 2. Принципи формування системи економічної безпеки

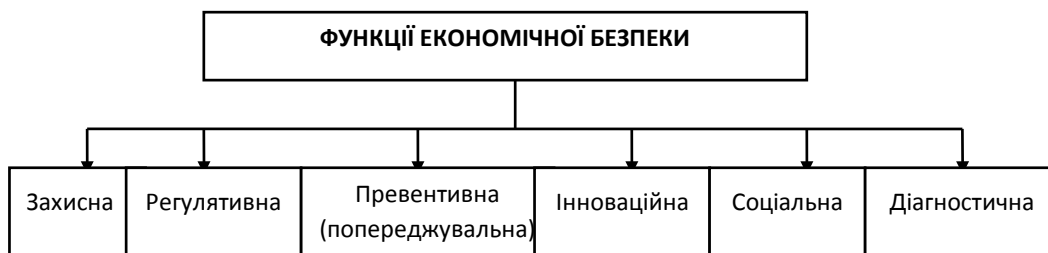


Рис. 3. Функції економічної безпеки

– ефективність, що характеризує співвідношення отриманих результатів і здійснених витрат (матеріальних, фінансових, трудових);

– гнучкість, що виражається в здатності економіки швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища;

– адаптивність, що тісно пов'язана із гнучкістю. Чим вища гнучкість, тим (за інших рівних умов) більший ступінь адаптації системи до зовнішніх і внутрішніх стимулів.

Економічна безпека відображає особливу роль держави в забезпеченні економічної безпеки, дозволяє зробити висновок про те, що саме держава є головним суб'єктом механізму її досягнення. Одним з найважливіших елементів державної системи, що забезпечує прокладання оптимального шляху до економічного прогресу, є система відповідних інститутів держави, що відстоює в рамках компетенції національно-державні економічні інтереси як усередині країни, так і за її межами.

З огляду на викладене можна виділити основні фактори й умови в сфері гарантування національної економічної безпеки:

– своєчасне прогнозування і виявлення внутрішніх та зовнішніх загроз національній економічній безпеці країни;

– реалізація оперативних і довгострокових заходів щодо попередження і нейтралізації внутрішніх і зовнішніх загроз;

– забезпечення суверенітету і територіальної цілісності країни;

– зростання економіки країни, проведення незалежного і соціально-орієнтованого економічного курсу;

– подолання науково-технічної і технологічної залежності України від зовнішніх джерел;

– гарантування на території України особистої безпеки людини і громадянина, його конституційних прав і свобод;

– удосконалення системи державної влади, регіональних відносин, місцевого самоврядування, законодавства України;

– формування гармонічних міжнародних відносин;

– дотримання правопорядку;

– збереження соціально-політичної стабільності суспільства;

– неухильне дотримання законодавства України всіма громадянами, посадовими особами, державними органами, політичними партіями, суспільними і релігійними організаціями;

– рівноправне і взаємовигідне партнерство України перш за все із провідними державами світу;

– докорінне покращення екологічної ситуації в країні.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для досягнення належного рівня економічної безпеки України необхідне відповідне визнання важливості цієї проблеми на рівні вищого політичного та економічного керівництва держави.

Разом із тим не слід забувати, що значну роль у гарантуванні економічної безпеки країни відіграє регіональна безпека. З урахуванням викладеного матеріалу економічна безпека регіону може розглядатися як сукупність поточного стану, умов і факторів, що характеризують стабіль-

ність і поступовість розвитку регіональної економіки і полягає в наступному:

– можливості проводити власну економічну політику на державному рівні за рахунок формування власної дієздатної економічної бази;

– здатності вчасно реагувати на загрози, які виникають на регіональному і державному рівні;

– можливості здійснювати економічні заходи в невідкладних соціально-небезпечних ситуаціях на території, які пов'язані з локальними економічними проблемами або економічними прорахунками на державному рівні;

– здатності на договірній основі допомагати суміжним територіям, де незбалансована економічна ситуація може негативно вплинути на економічні інтереси регіону;

– можливості стабільно підтримувати відповідність діючих на території економічних нормативів загальноприйнятим у світовій практиці.

Реалізація економічної безпеки Вінницького регіону полягає в максимальному використанні сприятливого і мінімізації негативного впливу територіальних факторів, природно-географічних і соціально-історичних умов на соціально-економічний розвиток України.

У зв'язку з цим формування системи економічної безпеки регіону включає сім блоків: 1) концепцію економічної безпеки; 2) регіональні інтереси в сфері економіки; 3) показники економічної безпеки; 4) граничні значення економічної безпеки; 5) загрози в сфері економіки регіону; 6) організацію економічної безпеки; 7) правовий супровід економічної безпеки.

Зважаючи на реальну потребу регіонів у стійкому і безпечному розвитку, вважаємо за необхідне запропонувати основні інституційно-правові підходи до розробки концепції і стратегії економічної безпеки регіону.

Концепція і стратегія економічної безпеки Вінницького регіону повинні враховувати наступні передумови. По-перше, регіони є невід'ємною частиною економічного простору держави, отже, від їх розвитку залежить їх безпека. По-друге, регіони мають у своєму розпорядженні необхідний потенціал для реалізації власних економічних інтересів і проведення прогресивних соціально-економічних перетворень. По-третє, економічна безпека регіону досягається як економічними методами, так і засобами неекономічного характеру, насамперед політичними й адміністративними.

Необхідно також розмежувати ключові поняття, які досить часто ототожнюються: концепція і стратегія економічної безпеки. Під концепцією економічної безпеки регіону розуміють політичний документ, що відображає сукупність офіційно прийнятих поглядів на пріоритетні цілі, стратегію його стійкого і безпечного розвитку в умовах загроз соціально-економічного, екологічного, інформаційного, технічного й іншого характеру. Концепція повинна містити аналіз поточного соціально-економічного стану регіону; аналіз його соціально-економічної ситуації порівняно з іншими регіонами; визначення цілей, принципів і критеріїв стійкого й безпечного розвитку; основні параметри стратегії економічної безпеки регіону і заходи щодо її реалізації.

Пріоритетними напрямками стійкого і безпечного розвитку варто визнати:

- реструктуризацію регіональної економіки з переважним розвитком, з одного боку, виробництв, найбільш прибуткових і перспективних на даний період, з іншого – тих, що забезпечують вихід на міжрегіональні і зовнішні ринки;

- реалізацію й активізацію власних джерел розвитку, особливо в забезпеченні безперебійного і безаварійного режиму функціонування основних систем життєзабезпечення (енергетичний комплекс, тепловодопостачання, продовольча й екологічна безпека);

- формування територіально-виробничих комплексів, орієнтованих на вимоги ринку, здатних гнучко реагувати на зміни його кон'юнктури;

- державну підтримку розвитку виробничої і ринкової інфраструктури, міжрегіональних інфраструктурних систем;

- здійснення заходів щодо надання тимчасової допомоги діючим малоефективним, але соціально значимим виробництвам;

- збереження і диверсифікованість інфраструктури за напрямками і в обсягах, що забезпечують реалізацію мінімальних норм соціальних стандартів, гарантованих державою;

- локалізацію і подолання критичного стану окремих районів;

- збереження і благоустрій історичного, культурного та природного ландшафтів регіону.

Концепція економічної безпеки Вінницького регіону повинна будуватися на основі довгострокових і перспективних інтересів регіону. Формуючи найважливіші напрями і принципи регіональної (територіальної) політики, концепція тим самим створює основу для розробки конкретних програм і організаційних документів, серед яких особливе місце повинне зайняти стратегія економічної безпеки.

Стратегія економічної безпеки регіону являє собою нормативно-правовий і організаційно-методичний документ, що відображає дії суб'єктів управління регіону з досягнення стратегічних і тактичних цілей його економічної безпеки.

У цьому документі доцільно вказати наступні параметри:

- об'єкти і суб'єкти економічної безпеки регіону;

- загрози економічній безпеці в найважливіших сферах життєдіяльності регіону, джерела загроз і канали їхнього проникнення;

- критерії і параметри стану регіональної економіки, що відповідають вимогам безпечного розвитку регіону;

- критерії й індикатори економічної безпеки регіону;

- потенційний збиток;

- конкретні заходи і механізми регіональної економічної політики, спрямовані на гарантування економічної безпеки регіону [82, с. 242].

Нормативно-правовий статус стратегії економічної безпеки регіону формується в результаті процедури її розробки, затвердження і реалізації. Стратегія економічної безпеки регіону повинна бути конкурентоспроможною, але не конфронтаційною. Виходячи з цього її прагматичну основу мають складати економічні змінні, що включають узгодження гіпотетично можливих протилежних інтересів, оптимізацію і координування витрат, вигод, збитку, ризиків і т.д. З інституційно-управлінських позицій принципово, на наш погляд, є особиста участь у формуванні стратегії економічної безпеки регіону перших осіб виконавчої і законодавчої влади.

Розробка концепції економічної безпеки регіону часто ототожнюється з прагненням до економічної самодостатності. При цьому останню трактують як можливий крок до досягнення політичної самодостатності. На основі цього здійснюється спроба довести взаємозв'язок між формуванням концепції економічної безпеки регіону, прагненням до економічної самодостатності і сепаратистськими тенденціями, які загрожують цілісності держави. Таке твердження, на наш погляд, досить суперечливе.

Не будемо заперечувати, що досягнення економічної самодостатності при наявності певних умов породжує прагнення до фінансової незалежності регіону. Практика останніх років виявила, що регіони, які володіють ресурсами і забезпечують умови для успішного економічного розвитку (Донецький, Дніпропетровський, Запорізький, м. Київ та ін.), прагнуть отримати самостійність.

Таким чином, аналіз головних елементів системи економічної безпеки країни та її функціональний аналіз дозволяє зробити висновок про доцільність формування заходів економічної безпеки, що відображає особливу роль держави в забезпеченні економічної безпеки, дозволяє зробити висновок про те, що саме держава є головним суб'єктом механізму її досягнення. Одним з найважливіших елементів державної системи, що забезпечує прокладання оптимального шляху до економічного прогресу, є система відповідних інститутів держави, що відстоює в рамках компетенції національно-державні економічні інтереси як усередині країни, так і за її межами.

Література:

1. Закон України «Про основи національної безпеки» № 964-IV від 19.06.2003 р. // Офіційний вісник України. – 2003. – № 29. – Ст. 1433.
2. Білорус О.Г. Глобалізація і безпека розвитку: [монографія] / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін.; Керівник авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2011. – 733 с.
3. Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: [монографія] / Жаліло Я.А. – К.: НІСД, 2013. – С. 53-87.

Бондарчук Людмила Владимировна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджмента и администрирования
Винницького торгово-економічного інститута
Київського національного торгово-економічного університета

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМОВ ЕКОНОМІЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Аннотация

В статье рассмотрены и исследована проблема экономической безопасности с позиции взаимодействия национальных и региональных интересов, приобретает первостепенное значение, становится стержнем всей экономической политики государства, задает контуры всех основных политических решений, что, в свою очередь, определяет необходимость соответствующих научных исследований. По результатам соответствующих исследований определено, что сущность экономической безопасности каждого и всех регионов в совокупности призвана обеспечить безопасность государства в целом на современном этапе.

Ключевые слова: экономическая безопасность, политика государства, система управления, евроинтеграция, децентрализация, государственное управление.

Bondarchuk Lyudmila Volodymyrivna

PhD, associate professor,
associate professor of management and administration
Vynnytsya Trade-Economic Institute
of the Kyiv National Trade-Economic University

DEVELOPMENT OF ECONOMIC SECURITY MECHANISMS OF ENTERPRISES UNDER THE DEVELOPMENT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

Summary

The article examines and investigates the problem of economic security from the point of view of interaction of national and regional interests, which becomes of paramount importance, becomes the core of all economic policy of the state, defines the outlines of all major political decisions, which, in turn, determines the need for appropriate scientific research. According to the results of relevant studies, it is determined that the essence of economic security of each and all regions collectively aims to guarantee the security of the state as a whole at the present stage.

Key words: economic security, state policy, system of governance, European integration, decentralization, public administration.

УДК 336.225.66

Гомон Марина Володимирівна

аспірантка кафедри митної справи та оподаткування
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця

ПОДАТКОВІ ПІЛЬГИ ЯК ВТРАЧЕНІ ДОХОДИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

У статті було порушено проблему втрат доходів бюджету через надання податкових пільг. Проаналізовано динаміку та структуру наданих податкових пільг. Проведено оцінку втрат бюджету від пільгового оподаткування в розрізі регіонів України. Надано рекомендації підвищення ефективності системи пільгового оподаткування та мінімізації втрат бюджету через надання пільг.

Ключові слова: податкові пільги, втрати бюджету, пільгове оподаткування, галузі господарства.

Постановка проблеми. В державному регулюванні економіки податкові пільги відіграють значну роль у завдяки тому, система пільг є своєрідним орієнтиром для юридичних і фізичних осіб під час вибору ними сфери діяльності, форми одержання доходів, пільги зменшують податковий тиск на платників. Однак, податкові пільги мають і негативні сторони, найголовнішою з яких є спричинення втрат бюджету, адже на-

дання податкових пільг є своєрідним видом дотацій для суб'єктів господарювання, тому суму податкових пільг вважають недоотриманими доходами бюджету.

Так, надання податкових пільг зменшує базу оподаткування податку на прибуток і несправедливо перекладає податковий тягар на підприємства, які не користуються податковими пільгами, оскільки існує необхідність наповнення бюджетів.

Усі ці фактори зумовлюють виникнення податкових втрат, неефективний перерозподіл податкових надходжень, порушення макроекономічної та фінансової стабільності та може провокувати зловживання при наданні податкових пільг [1]. Тому постає необхідність аналізу надання податкових пільг та втрат бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми податкових пільг як причини виникнення втрат державного бюджету, присвячено велику кількість праць вчених, серед яких такі науковці як Андрущенко В.Л., Гавриш О.М., Десятнюк О.М., Жаліло А.Я., Іванов Ю.Б., Коротун В.І., Крисоватий А.І., Паянок Т.М., Соколовська А.М., Ярошенко Ф.О. Незважаючи на достатні наукові дослідження, аналіз втрат бюджету від надання податкових пільг, а також обґрунтування їх надання з урахуванням виникнення таких втрат є недостатньо висвітленими.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз динаміки і структури надання податкових пільг, а також аналіз втрат бюджету від їх надання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи втрати бюджету в Україні від пільгового оподаткування в межах національної економіки, насамперед доцільно дослідити кількісну структуру діючої системи податкових пільг. З цією метою проведемо розгляд всієї сукупності податкових пільг, які були передбачені податковим законодавством у 2012-2018 рр., за ознакою втрат бюджету. Такий аналіз дасть змогу кількісно оцінити систему податкових пільг залежно від втрат бюджету, а також дасть уявлення про загальну спрямованість пільг у межах національної економіки [1].

Контролюючі органи складають зведену інформацію про суми податкових пільг юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців та визначають втрати доходів бюджету внаслідок надання податкових пільг. В органах ДФС щоквартально публікуються Довідники податкових пільг, де зазначаються пільги за видами податків. Пільги у Довідниках розподілено на ті, що призводять до втрат бюджету та інші пільги (переважно, це пільги, що стосуються міжнародних угод про співробітництво).

Кількісні показники застосування податкових пільг за період 2012-2018 рр. подано на рис. 1.

У 2015 році значно скоротилась кількість пільг з податку на прибуток підприємств. Це обумовлено зміною способу обчислення податку, – було скасовано більшість пільг, що стосувались бази оподаткування цього податку. Не зважаючи на спадаючу динаміку кількості пільг, які впроваджені в Україні сума наданих податкових пільг зростає з 2012 року щорічно. Позитивним аспектом такого зростання є той факт, що воно зумовлене в основному пільгами які не призводять до втрат бюджету. Спостерігається тен-

денція, зменшення кількості податкових пільг, які призводять до втрат бюджету, що свідчить про дії податкових реформ.

Та, незважаючи на такі позитивні зміни, податкові витрати від надання податкових пільг залишаються проблемним аспектом у пільговому законодавстві.

Податкові витрати – це втрати держави через надання податкових пільг, списання і скорочення податкових зобов'язань, відтермінування сплати податкових платежів тощо.

Податкові втрати є наслідком неефективної реалізації податкової політики, адміністрування податків і порушення суб'єктами господарювання норм податкового законодавства [3].

В Україні динаміка абсолютних показників втрат бюджету через надання податкових пільг відображає певні коливання, відповідно до яких простежується тенденція до зростання сум, що фіксують бюджетні втрати внаслідок пільгового оподаткування.

Найбільш масштабні обсяги втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування спостерігаються за такими видами податків: податку на додану вартість, податку на прибуток підприємств та плати за землю. Розподіл втрат бюджету за основними податками подано на рис. 2.



Рис. 1. Динаміка податкових пільг у розрізі Довідників податкових пільг 2012-2018 рр.

Джерело: [2]

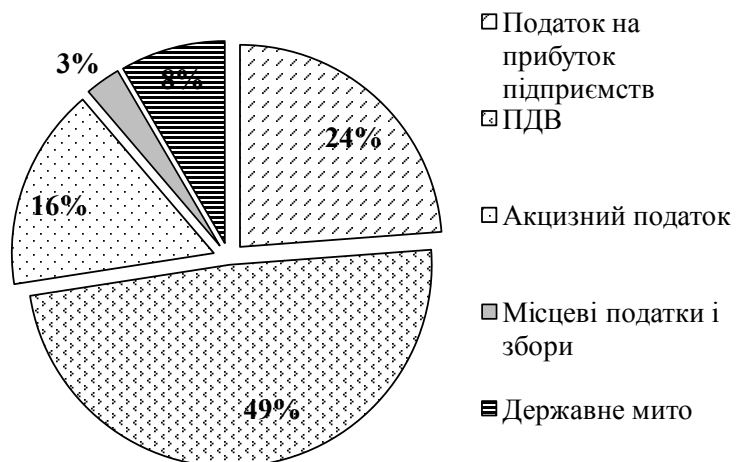


Рис. 2. Структура втрат бюджету за основними податками у 2018 р.

Джерело: [2]

Доречно розглянути показники втрат бюджету від надання податкових пільг та їх розподіл по регіонах України, це дасть можливість дослідити вплив пільг на формування ресурсної бази бюджетів у регіонах.

Для оцінки втрат бюджету від пільгового оподаткування в розрізі регіонів України доцільно виконати розподіл податкових пільг по регіонах. Для розподілу обрано показники станом на 01.01.2018, а саме:

- втрати бюджету від надання пільг з податку на прибуток підприємств;
- втрати бюджету від надання пільг з плати за землю;
- втрати бюджету від надання пільг з ПДВ;
- втрати бюджету від надання пільг з інших податків.

Проведемо стандартизацію даних за допомогою методу співвідношень за формулою (1):

$$Z = \frac{x_{ij}}{x_{\max}} \quad (1)$$

де x_{\max} – максимальне значення показника.

За допомогою середньої арифметичної, яка виражена за формулою (2), здійснено об'єднання показників в інтегральну оцінку:

$$G_j = \sum_{i=1}^m z_{ij} \cdot d_i \quad (2.2)$$

де d_i – вага i -ої ознаки, $\sum d_i = 1$.

Оскільки показники втрат з кожного податку мають різну вагу, тому визначено частку втрат бюджету від надання податкових пільг від кожного податку в загальних втратах та подано у табл. 1.

Таблиця 1

Частки втрат бюджету від надання пільг з окремих податків

Показник	Податок на прибуток підприємств	Плата за землю	ПДВ	Інші
Вага	0,310503	0,007382	0,622112	0,060003

Таким чином, найбільша частка втрат бюджету припадає на пільги з податку на додану вартість, так як за цим податком існує найбільша кількість пільг.

Інтервальный розподіл середньозваженого коефіцієнта втрат від пільгового оподаткування станом на 1.01.2018 р. надано в табл. 2.

Таблиця 2

Розподіл інтегрального коефіцієнта втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування по регіонам станом на 01.01.2018 р.

Інтервал		Кількість	Регіони
0,9873	0,27130	10	Херсонська, Миколаївська, Чернігівська, Івано-Франківська, Житомирська, Тернопільська, Рівненська, Волинська, Закарпатська, Чернівецька
0,27130	0,44386	7	Одеська, Вінницька, Кіровоградська, Сумська, Запорізька, Львівська, Хмельницька
0,44386	0,61643	2	Харківська, Дніпропетровська
0,61643	0,78899	1	Черкаська
0,78899	0,96156	2	Київська, Полтавська

На основі розрахованих показників спостерігаємо надзвичайно високий показник втрат бюджету від пільгового оподаткування у Київській, Полтавській та Черкаській областях. Поясненням даного явища є високий рівень ділової активності в цих регіонах.

Такі області, як Чернівецька, Закарпатська, Волинська мають досить низькі показники, тобто втрати у цих регіонах не є високими, пояснення цих фактів також перебуває у площині розвитку виробничих потужностей і бізнесових структур у регіонах. Більшість регіонів в останньому інтервалі, що вказує на відсутність нормального розподілу, тобто втрати по регіонах розподіляються нерівномірно. Також розраховані статистичні показники вказують на правосторонню асиметрію та плоско вершинний ексцес, це означає, що дані згруппувалися під впливом домінуючої причини, так більша кількість регіонів складає одну групу з ознакою найменших втрат бюджету.

За згрупованими даними зроблено підрахунок обсягу втрат від надання пільг з податку на прибуток підприємств, ПДВ, податку на землю та інших податків, їх питомої ваги у загальній кількості, який подано у табл. 3.

Таким чином, втрати бюджету внаслідок пільгового оподаткування розподілилися по регіонах нерівномірно. Це обумовлюється різним рівнем ділової активності в областях. Так, в регіонах з більш інтенсивною господарською діяльністю

Таблиця 3

Втрати бюджету від надання пільг за основними податками по регіонах, станом на 01.01.2018 р.

Регіони	Втрати від надання пільг, тис. грн.			
	ППП	Плата за землю	ПДВ	Інші
Київська, Полтавська	1537051,38 (0,49)	15349,0 (0,07)	3482473,22 (0,16)	323859,43 (0,12)
Черкаська	257189,87 (0,08)	10781,26 (0,05)	3361975,71 (0,15)	3,32 (0,0001)
Харківська, Дніпропетровська	338996,6 (0,11)	68034,30 (0,29)	4554845,0 (0,21)	264807,50 (0,1)
Одеська, Вінницька, Кіровоградська, Сумська, Запорізька, Львівська, Хмельницька	387730,93 (0,12)	89256,38 (0,38)	5782310,0 (0,26)	1134243,0 (0,41)
Херсонська, Миколаївська, Чернігівська, Івано-Франківська, Житомирська, Рівненська, Тернопільська, Волинська, Закарпатська, Чернівецька	601142,03 (0,19)	52081,05 (0,22)	5024647,0 (0,23)	1011642,0 (0,37)
Всього	3122111,0 (1,00)	235501,99 (1,00)	22206250,90 (1,00)	2734555,0 (1,00)

Джерело: [4]

надається більше податкових пільг. Тобто причина меншої кількості втрат бюджету залежить від кількості платників, а не від якихось заходів реформування. Тому проблема втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування залишається.

Отримані дані вказують, що величина питомої ваги показника групи не залежить від кількості регіонів у групі. Крім того, ми бачимо, що два регіони, а саме Київський та Полтавський, мають 49% від усіх пільг з податку на прибуток підприємств, отриманих в Україні, та 16% від ПДВ. Фактично десять областей мають лише близько 20% пільг з податку на прибуток підприємств, ПДВ та плати за землю. Сім регіонів мають найбільший показник втрат за пільгами із плати за землю (38%) – це є логічним, адже зазначені області є сільськогосподарськими регіонами. Отже, основні втрати бюджету спричиняють пільги з ПДВ, а це 62% від загальних втрат, що становить 22,2 млрд грн. Податок на прибуток займає другу позицію – це 31% від загальних і відповідно 3,1 млрд грн. Лідерами в Україні є Київський і Полтавський регіони. Таким чином, проаналізований стан регіонів України за втратами бюджету внаслідок пільгового оподаткування вказує на проблеми в застосуванні податкових пільг. Недосконалість податкової пільгової системи призводить до нерівномірного податкового навантаження на різних суб'єктів господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. Відповідно до аналізу втрат бюджету через надання податкових пільг, можна зробити висновок, про неефективність системи пільгового оподаткування та не використання його регулятивного потенціалу.

Чинна система пільгового оподаткування створює нерівномірне податкове навантаження на суб'єктів господарювання та не є ефективним стимулюючим важелем розвитку тих видів діяльності, які ними користуються. Тому, для зниження втрат бюджету та підвищення ефективності системи пільгового оподаткування необхідні такі заходи як: впровадження ефективної системи державного контролю за використанням пільг, скасування пільг, що надаються окремим галузям чи суб'єктам господарювання для вирівнювання конкурентних умов; перегляд існуючих пільг з ПДВ, з урахуванням аналізу їх впливу на доходи бюджету та податкове навантаження суб'єктів господарювання; створення дієвої системи нагляду за податковими витратами з метою дослідження їх впливу на окремі галузі господарства. Впровадження вказаних являє собою один із найбільш оптимальних шляхів підвищення ефективності та результативності системи пільгового оподаткування, що є перспективою для подальших досліджень із цієї проблематики.

Література:

1. Соколовська А.М. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / Соколовська А.М., Єфименко Т.І., Луніна І.О. та ін. – К. : НДФІ, 2006. – 320 с.
2. Офіційний сайт державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>.
3. Лукова Н.Г. Ефективність податкових пільг, які надаються суб'єктам господарювання / Н.Г. Лукова // Вісник ІЕПД НАН України. – 2001. – № 2. – С. 68.
4. Оф. сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua>.

Гомон Марина Владимировна

аспірантка кафедри таможенного дела и налогообложения
Харьковского национального экономического
университета имени Семена Кузнеця

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ КАК УПУЩЕННЫЕ ДОХОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

Аннотация

В статье была затронута проблема потерь доходов бюджета путем предоставления налоговых льгот. Проанализирована динамика и структура предоставляемых налоговых льгот. Проведена оценка потерь бюджета от льготного налогообложения в разрезе регионов Украины. Даны рекомендации повышения эффективности системы льготного налогообложения и минимизации потерь бюджета путем предоставления льгот.

Ключевые слова: налоговые льготы, потери бюджета, льготное налогообложение, отрасли хозяйства.

Homon Maryna Volodymyrivna

postgraduate at the Department of Customs and Taxation,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

TAX BENEFITS AS LOST GOVERNMENT REVENUES

Summary

The article addressed the problem of loss of budget revenues through the provision of tax benefits. The dynamics and structure of the tax benefits provided are analyzed. The budget losses from the preferential taxation by the regions of Ukraine are estimated. Recommendations have been made to improve the effectiveness of the preferential tax system and minimize budget losses through the provision of benefits.

Key words: tax benefits, budget losses, preferential taxation, industries.

Дейнега Олександр Вікторович

доктор економічних наук, доцент,
проректор з наукової роботи

Рівненського державного гуманітарного університету

Дейнега Інна Олександрівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту

Рівненського державного гуманітарного університету

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Розглянуто суть дефініцій збутова діяльність, збутова політика, управління збутом. Визначено місце збуту у маркетинговій та логістичній системі підприємств. Розглянуто практику реалізації збутової діяльності промислового підприємства та проведено її оцінювання.

Ключові слова: збут, канали розподілу, електронні канали розподілу, логістика, маркетинг.

Постановка проблеми. Збутова діяльність вітчизняних підприємств у роки трансформації економіки, зумовленого її переходом на ринкові умови господарювання, зазнала серйозних змін, у першу чергу пов'язаних із необхідністю врахування пріоритетності потреб кінцевих споживачів при формуванні інтенсивності та якісних характеристик збутових каналів. Розвиток сучасних інформаційних технологій створює передумови для модернізації каналів збуту промислової продукції, що дозволяє підприємствам, котрі її продають, розширювати географічні межі своїх цільових ринків, суттєво покращувати параметри власної збутової діяльності. Вищевказані тенденції найбільшою мірою позначились на збутовій діяльності підприємств легкої промисловості, натурально-речові характеристики продуктів праці яких дозволяють найкраще організувати їх поширення на найбільш віддалені ринки без втрати споживчих властивостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження збутової діяльності підприємств здійснювалось такими закордонними науковцями як І. Ансофф, Б. Берман, Г. Дж. Болт, Х. Віссема, П. Друкер, Дж.Р. Еванс, Ф. Котлер, С. Маджаро, Х. Маккей, М. Портер. Специфіку реалізації збутової діяльності вітчизняними підприємствами досліджували І. Баланюк, Н. Іваночко [1], Л. Безугла, К. Пороходніченко [2], С. Тульчинська, Ю. Лебедева [3], Н. Чухрай, І. Млинко [4]. Проте одночасно малодослідженою залишається збутова діяльність підприємств легкої промисловості, котрі виготовляють продукцію із найпривабливішими з точки зору застосування різноманітних каналів її збуту характеристиками, що зумовлює доцільність дослідження специфіки реалізації збутової діяльності такими підприємствами.

Постановка завдання. Метою написання статті є дослідження теоретико-методологічних аспектів реалізації збутової діяльності підприємствами легкої промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. При розкритті теоретичних та практичних питань, пов'язаних із збутом різних видів продукції, послуг або товарів, науковцями вживаються поняття «збут», «збутова діяльність», «просування», «управління збутом», «ланцюг поставок», «логістичний ланцюг» тощо.

І. Баланюк, Н. Іваночко, розрізняючи поняття «управління збутом» та «збутова діяльність», зазначають, що «...поняття «діяльність» може набагато краще відобразити безперервні процеси, які супроводжують збут продукції, що переслідують конкретні цілі, завдання, визначає основні засоби та методи за допомогою яких здійснюється збут продукції...», а при визначенні терміну «управління збутом» доцільніше використовувати поняття «діяльність», адже таким чином підкреслюємо участь людини, як суб'єкта управління збутом, а також акцентуємо на необхідності отримання чітких планових результатів» [1, с. 167]. Вважаємо, що описані дефініції мають місце на застосування, проте не погоджуємось із однозначністю тлумачення слова «діяльність», оскільки його семантика містить зокрема і такий зміст «робота, функціонування якоїсь організації, установи, машини і т. ін., виявлення сили, енергії чого-небудь» [5, с. 228].

Деякими науковцями для опису вищезазначених процесів застосовується також термін збутова політика, під яким розуміється «комплекс заходів, спрямованих на організацію дієвої та результативної збутової мережі з метою підвищення ефективності продажу товару, що допомагає підприємству підвищити свою репутацію та займати провідну позицію на ринку» [2, с. 115]. Якщо звернутись до суті дефініції «політика», то можемо зауважити, що це «лінія поведінки в чому-небудь, певне ставлення до кого-, чого-небудь» [5, с. 849], саме це накладає відбиток на відмінність поняття «збутова політика» від, наприклад, «збутова діяльність», а саме уточнення якісних характеристик збутової діяльності (наприклад, дієвої, результативної тощо) та її опосередкованих кінцевих результатів (наприклад, підвищення репутації, збільшення частки ринку тощо). Таким чином, притримуємось думки Т. Маслової, С. Божук, Л. Ковалік, що «збутова політика – це поведінкова філософія або загальні принципи діяльності, яких фірма збирається дотримуватись у сфері побудови каналів розподілу свого товару та переміщення товарів у часі та просторі [6, с. 306]

Також по відношенню до збуту продукції (послуг, товарів) застосовуються і такі маркетингові поняття як просування та розподіл, що, згідно

із загальновідомим комплексом 4-р, становить дві основні його складові, котрі дозволяють ідентифікувати збут «як комплекс дій, пов'язаний з просуванням готової продукції до споживача та задоволенням потреб останнього» [1, с. 168], тобто збутова діяльність підприємств охоплює як побудову каналів розподілу (Place), так і організування безпосереднього збуту товарів (просування, PR, реклама, стимулювання збуту) на місцях продажу (Promotion). Відповідно збутова діяльність у комплексі 4-р представлена найширше – двома із чотирьох її складових.

Для промислових підприємств при описі процесів, пов'язаних із розподілом продуктів праці, окрім того застосовуються терміни «логістичний ланцюг» або «ланцюг поставок». Як зазначає Є. Крикавський, «ланцюг поставок – це інтеграція діяльності виробничого підприємства з постачальниками, дистриб'юторами, логістичними операторами і споживачами з метою оптимізації переміщення матеріального потоку та підвищення ефективності всіх учасників ланцюга поставок» [7, с. 200], тобто завданням учасників ланцюга поставок є оптимальне переміщення продуктів праці підприємств сектору B2B на ринок B2C і, в подальшому, кінцевому споживачу. Інтеграція зусиль всіх учасників формує ланцюг поставок та забезпечує в кінцевому рахунку максимальне задоволення потреб кінцевих споживачів, що, як було з'ясовано раніше, і визначає збутову діяльність промислових підприємств.

Значення збутової діяльності підприємства для забезпечення його конкурентоздатності на ринку є беззаперечним, оскільки, погоджуємось із думкою Н. Чухрай «фактично споживач як зовнішній клієнт оцінює конкурентоспроможність підприємства через зовнішню конкурентоспроможність, яка визначається його здатністю створювати та давати цінність для клієнта, що формується як комплекс належного рівня якості, ціни й обслуговування» [4, с. 27], тобто саме через збут можна оцінити реальну ринкову цінність продукту праці та сформуувати об'єктивні управлінські рішення щодо його цінових, якісних характеристик, доцільності подальшого виробництва тощо.

Виділяють дві групи факторів впливу на збутову діяльність промислового підприємства: внутрішні або ендогенні, тобто такі, що зумовлені внутрішніми чинниками, тобто тими, що виникають безпосередньо на самому підприємстві, наприклад, характеристики товару, збутовий потенціал та стратегія розвитку підприємства тощо, а також зовнішні або екзогенні, які зумовлені середовищем підприємства, наприклад, розвиток ринкового середовища, стан та динаміка зміни політичних, соціокультурних, економічних, правових факторів тощо.

Розглянемо специфіку реалізації збутової діяльності промислового підприємства на прикладі товариства з обмеженою відповідальністю «Т-Стиль», що на сьогодні є лідером галузі легкої промисловості України за обсягами виробництва і темпами розвитку [8].

Предметом діяльності товариства є виробничо-господарська діяльність, яка є прибутковою і прибутки з кожним роком зростають, що пов'язано в тому числі і з ефективною роботою збутового від-

ділу, який повною мірою враховує ринкові потреби. Популярність ТОВ «Т-Стиль» також пов'язана з тим, що вся лінійка одягу постійно оновлюється відповідно до останніх тенденцій моди. Нині товариство випускає усі види трикотажного полотна, планує відкривати напрямком ткацтва, а згодом і прядіння. Потужність виробництва компанії складає більше 20 тон полотна за добу, на виробництві працює понад 2000 працівників, 65 швейних бригад та окремих закрийний цех [8].

Товариство працює у двох напрямках, які доповнюють один одного. Зокрема, тканини власного виробництва застосовуються як для продажу, так і для виробництва готових виробів, що дозволяє контролювати їх ціну та якість. Тканину підприємство збуває лише оптовим покупцям, серед яких великі вітчизняні та закордонні виробники одягу [8].

На підприємстві ТОВ «Т-Стиль» збут чітко розподілений на дві групи. До першої групи належить тканина та фурнітура, яка збувається лише оптовим покупцям, друга група – це одяг, який продається як оптовикам так і кінцевому споживачу. За продаж тканин відповідає лише один менеджер по роботі з оптовими клієнтами. Вона працює лише на вхідних запитах, приймає дзвінки від постійних потенційних покупців. Інформує про різновиди тканин, їх склад та ціну. Також до обов'язків менеджера по роботі з клієнтами на ТОВ «Т-Стиль» включено відбір зразків тканин та можливих принтів до друку на тканині їх власного виробництва. Замовлення менеджер вносить в єдину базу клієнтів і прослідковує до самого завершення процес купівлі-продажу. Зустріч з покупцями відбувається на виробництві, де вони відразу можуть побачити процес виготовлення та фарбування. Менеджер по роботі з оптовиками несе відповідальність за всі прийняті замовлення та якість їх виконання. Увесь персонал у відділі збуту діє згідно посадових інструкцій, які затвердженні керівником відділу кадрів та директором ТОВ «Т-Стиль».

Формування клієнтської бази здійснюється завдяки регулярній участі представників підприємства у виставках міжнародного та всеукраїнського рівнів, на яких представляються зразки всіх тканин, що виготовляються. Конкурентною перевагою такого виду продукції ТОВ «Т-Стиль» є те, що сучасні технології виробництва, які застосовуються підприємством, дозволяють наносити малюнки будь-якої складності, створюючи модифікації тканин відповідно до потреб конкретного клієнта.

ТОВ «Т-Стиль» є компанією вертикальною за типом виробництва, оскільки тут здійснюється повний цикл виробництва трикотажної продукції – від виготовлення трикотажного полотна, його фарбування та обробки, пошиття готових виробів – до безпосередньо збуту. Підприємство без посередників реалізує цей виробничий ланцюг, що забезпечує високу якість товарів та конкурентоздатні ціни. На території України постійно розширюється мережа фірмових магазинів ТМ «GOLDI Льонокомбінат» з повним асортиментом одягу. Продукція підприємства збувається у шістнадцяти найбільших містах-обласних центрах України та у м. Київ, причому у м. Київ нараховується

вісім магазинів, що є виправданим, оскільки це місто має найбільшу місткість ринку.

На території України мережа фірмових магазинів ТОВ «Т-Стиль» з повним асортиментом одягу з фабрик, що розташовані у Рівному, Хмельницькому та Шепетівці, постійно розширюється. Підприємство реалізує такі види збутових каналів: прямий продаж, торгівлю через незалежних посередників і торгівлю через залежних посередників.

На сьогодні підприємство має 2 магазини в Польщі. Бренд присутній на цьому ринку з 1993 року. Перший магазин цієї мережі було відкрито у торговельно-сервісному центрі Wroclavia м. Вроцлав у 2017 році. У 2018 році у торговельно-сервісному центрі Wola Park у центрі м. Варшава було відкрито другий магазин [9]. Просування на міжнародні ринки дозволило підприємству не лише збільшити обсяги збуту власної продукції, але й сприяє довгостроковій орієнтації її якості на високі вимоги європейського ринку. Для прискорення виходу на міжнародний ринок ТОВ «Т-Стиль» в першу чергу необхідно постійно розширювати та оновлювати асортимент продукції, застосовувати адекватні ринковій ситуації маркетингові стратегії, підвищувати якість і вводити інноваційні технології.

Прямий продаж здійснюється як через мережу власних фірмових магазинів, так і за допомогою Інтернет. Український виробник одягу ТОВ «Т-Стиль», що випускає продукцію під ТМ «Льонокомбінат Goldi», активно розвиває продажі через власні Інтернет магазини: goldi.biz.ua та lenokombinat.com.ua. На сьогодні частка он-лайн-продажів одягу від ТОВ «Т-Стиль» становить 10% від усієї реалізації. Цей канал збуту продукції підприємства є найбільш перспективним, враховуючи те, що більшість молоді надає перевагу придбання одягу через Інтернет. За рахунок налагодженої торгівлі через Інтернет-магазин, підприємство здійснює роздрібну торгівлю у всіх містах України. Замовлення роздрібною торгівлею приймаються від однієї одиниці без мінімальної суми замовлення. Для оптових клієнтів діє система знижок, які не поширюються на акційні товари.

Інтернет-магазин працює по 100% передоплаті на розрахунковий рахунок ПриватБанку. Після оплати товару замовлення відправляється перевізною компанією «Нова пошта» за вказаною адресою клієнта. Номер товарно-транспортної накладної повідомляється СМС-повідомленням на номер клієнта. Повернення та обмін товару можна здійснити упродовж 14 днів із моменту оплати товару.

Торговельні приміщення, в якому реалізується продукція підприємства, включають торговельні зали та приміщення для обслуговування покупців. Зокрема, торговельна площа магазину ТОВ «Т-Стиль» у м. Рівне становить 2800 м², у тому числі площа торговельного залу 2000 м². Торговельний зал має форму квадрата, що дає змогу найбільш раціонально розташувати обладнання, а покупцям легше орієнтуватися, що, в свою чергу, забезпечує раціональну направленість їх потоку. До підсобних приміщень ТОВ «Т-Стиль» відносяться приміщення для зберігання запакованого одягу, інвентарю, спеціального одягу, майстерня по ремонту браку одя-

гу, виготовлення рекламно-декоративних засобів, приміщення для прийому бракованого одягу.

Збутовою діяльністю на ТОВ «Т-Стиль» є цілісний процес, планування якої є одним з найважливіших пріоритетів на підприємстві, оскільки її результати чинять прямий вплив на результати його господарської діяльності в цілому. Формування ефективних управлінських рішень стосовно збутової діяльності передбачає планомірне, системне застосування певних функцій управління – планування, організування, мотивування, контролю, аналізу та координування, що створюють базу для забезпечення системного управління нею. За виконанням функцій управління збутовою діяльністю на ТОВ «Т-Стиль» несуть відповідальність: контроль – директор (1 особа); аналіз – менеджер із зовнішньоекономічної діяльності (8 осіб); координування – начальник відділу зовнішньоекономічної діяльності (1 особа); планування – виконавчий директор (1 особа); організування – менеджер з питань регіонального розвитку (4 особи); мотивування – адміністратор (28 осіб).

Рекламною діяльністю на даний час на ТОВ «Т-Стиль» займається начальник відділу зовнішньоекономічної діяльності та менеджер (управитель) із збуту. Основна реклама продукції підприємства полягає у його постійній участі у виставках українського та всеукраїнського рівнів, на яких представляються зразки продукції.

Кількісне оцінювання ефективності системи збуту передбачає порівняння у динаміці та визначення темпів зміни і відхилення показників ефективності збутової діяльності (табл. 1).

З даних табл. 1 можна зробити висновок про беззаперечне зростання товарообороту, чисельності збутового персоналу ТОВ «Т-Стиль» впродовж досліджуваних років, що свідчить про динамічний розвиток виробничої та збутової діяльності підприємства. Основні сильні сторони досліджуваного підприємства лежать у нематеріальній площині – значний досвід роботи та позитивний імідж.

Оскільки на підприємстві відсутній відділ маркетингу, який би мав відповідати за дослідження ринку та стимулювання збуту продукції (тканини, одягу), то важливим напрямком покращення управління збутовою діяльністю підприємства ТОВ «Т-Стиль» є систематизоване проведення маркетингових досліджень з метою ефективного формування інструментарію конкурентних переваг підприємства, вивчення споживчих уподобань, а також потенціалу розвитку ринку.

Одним із головних засобів збільшення обсягів збуту продукції є стимулювання різного кола зацікавлених у діяльності підприємства осіб, а саме споживачів та торговельного персоналу. Проте на сьогодні менеджмент підприємства більше зусиль докладає удосконаленню виробництва, зменшенню собівартості продукції. Базовим меседжем підприємства є: «Краща реклама для продукції ТОВ «Т-Стиль» – це її ціна», що беззаперечно є важливим в умовах низького платоспроможного попиту на вітчизняному ринку, але не завжди актуально для європейського, саме тому вдало підібрана маркетингова стратегія повинна сприяти інтенсифікації збутової діяльності ТОВ «Т-Стиль».

Таблиця 1

Аналіз ефективності збутової діяльності промислового підприємства (на прикладі ТОВ «Т-Стиль»)

Показники	Роки			Відхилення	
	2016	2017	2018	від 2016 р.	від 2017 р.
1. Обсяг реалізованої продукції (товарооборот), тис. грн.	410349	697129	723867	313518	26738
2. Коефіцієнт оборотності запасів	2,33	3,74	3,03	0,7	-0,71
3. Тривалість одного обороту запасів, днів	156,7	97,6	120,5	-36,2	22,9
4. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	120224	87512	118055	-2169	30543
5. Збутова площа підприємства, м ²	6300	8400	9450	3150	1050
6. Товарооборот у розрахунку на 1 м ² збутової площі підприємства, тис. грн.	65,13	82,99	76,60	11,47	-6,39
7. Прибуток від реалізації в розрахунку на 1 м ² збутової площі підприємства, тис. грн.	19,08	10,42	12,49	-6,59	2,07
8. Чисельність збутового персоналу, осіб	210	280	314	104	34
9. Товарооборот у розрахунку на 1 збутового працівника, тис. грн.	1954,04	2489,75	2305,31	351,27	-184,44
10. Прибуток від реалізації в розрахунку на 1 збутового працівника, тис. грн.	572,5	312,54	375,97	-196,53	63,43

Джерело: розраховано авторами

В умовах інформатизації комерційних процесів важлива увага повинна приділятися використанню у системі збуту підприємств інформаційних технологій, зокрема електронної торгівлі. При цьому внутрішні процеси, пов'язані з організацією торговельної діяльності, можуть бути реалізовані різними електронними методами. Результати дослідження Mediascore Europe, яке проводила компанія IAB паралельно в 28 європейських країнах, свідчать про те, що українська аудиторія, на відміну від європейської, ще не надто втомилася від активності брендів у соціальних мережах, тому більше підпадає під їхній вплив. Наприклад, 49% українців імовірно придбають товар того бренду, за яким вони слідкують у соцмережі, ніж якийсь інший, що свідчить про перспективність розвитку електронних каналів збуту промислової продукції [10]. Як встановлено у [11] «майже всі користувачі заходять в свої акаунти в соціальних мережах від 5 разів на день, лише 3% людей заходять раз в тиждень в соціальні мережі для спілкування, та дізнатись нові новини», що, враховуючи також позитивну динаміку розвитку соціальних

мереж в Україні, дозволяє стверджувати про доцільність використання соціальних мереж в якості ефективного каналу збуту промислової продукції.

Висновки з проведеного дослідження. Збут у діяльності промислового підприємства відіграє велике значення, оскільки забезпечує його зворотний зв'язок із ринком, надає інформацію про динаміку та структуру реальних потреб споживачів. Обґрунтована збутова політика є необхідною передумовою досягнення ним позитивних фінансових результатів, підвищення рівнів фінансової незалежності та платоспроможності.

Управління збутовою діяльністю на промисловому підприємстві є складним і багатограним процесом і вимагає постійного дослідження й адаптування до стану поточних вимог ринку. Збутова діяльність промислового підприємства має специфічні особливості, які обумовлені можливістю вибору видів каналів розподілу та форм роботи із кінцевими споживачами та посередниками, зокрема пріоритетним є розвиток електронних каналів поширення продукції за допомогою Інтернет, в тому числі і через соціальні мережі.

Література:

1. Баланюк І.Ф. Управління збутовою діяльністю підприємств: сутність та значення / І.Ф. Баланюк, Н.В. Іваночко // Інноваційна економіка. - 2015. - № 2 - С. 165-169.
2. Безугла Л.С. Формування маркетингової збутової політики підприємства / Л.С.Безугла, К.Р. Пороходніченко // Інфраструктура ринку. - 2018. - Вип. 24. - С. 111-116.
3. Тульчинська С.О. Фактори впливу на збутову політику підприємства [Електронний ресурс] // С.О. Тульчинська, Ю.Е. Лебедева // Ефективна економіка. - № 9. - 2016. - Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5140/>.
4. Чухрай Н.І. Оцінювання результативності та ефективності маркетингу промислового підприємства у ланцюгу поставок / Н.І. Чухрай, І.Б. Млинко // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2013. - № 3. - С. 24-34.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. - К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2003. - 1440 с.
6. Маслова Т.Д. Маркетинг / Т.Д. Маслова, С.Г. Божук, Л.Н. Ковалик. - Спб.: Питер, 2003. - 400 с.
7. Крикавський С.В. Логістичні системи: навч. посіб. // С.В. Крикавський, Н.В.Чорнописька. - Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. - 312 с.
8. Офіційний сайт ТОВ «Т-Стиль» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://rv-tstyle.com.ua/>.
9. Ukrainka „sieciorwka” otwiera sklepy w Polsce [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://franczyzawpolsce.pl/aktualnosc/8001-ukrainska-sieciorwka-otwiera-sklepy-w-polsce>.
10. Саваневський М. Традиційні медіа vs Інтернет в Україні [Електронний ресурс] / М. Саваневський // Watcher. - 12 лип. 2012. - Режим доступу: <http://watcher.com.ua/2012/07/12/tradytsiyni-media-vs-internet-v-ukrayini-doslidzhennya/>.
11. Колосінська М.І. Особливості поведінки споживачів на ринку електронної комерції в Україні [Електронний ресурс] / М.І. Колосінська, А.О. Солійчук, В.В. Ляхнюк // Молодий вчений. - 2018. - №6. - Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/6/90.pdf>.

Дейнега Александр Викторович
доктор экономических наук, доцент,
проректор по научной работе
Ровенского государственного гуманитарного университета

Дейнега Инна Александровна
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента
Ровенского государственного гуманитарного университета

ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

Рассмотрена суть дефиниций сбытовая деятельность, сбытовая политика, управление сбытом. Определено место сбыта в маркетинговой и логистической системе предприятия. Рассмотрена практика реализации сбытовой деятельности промышленного предприятия и проведено ее оценивание.

Ключевые слова: сбыт, каналы распределения, электронные каналы распределения, логистика, маркетинг.

Deineha Olexander Viktorovich
Doctor of Economics, Associate Professor,
Vice-rector for scientific work
Rivne State Humanitarian University

Deineha Inna Olexandrovna
candidate of economic sciences, associate professor,
Associate Professor of Management
Rivne State Humanities University

APPLICABLE ASPECTS OF REALIZATION OF SALES ACTIVITIES BY INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary

The essence of definitions marketing activity, marketing policy, sales management is considered. The place of sale in the marketing and logistics system of enterprises is determined. The practice of realization of marketing activity of industrial enterprise is considered and its evaluation is carried out.

Key words: sales, distribution channels, electronic distribution channels, logistics, marketing.

УДК 332:656

Іванов Сергій Володимирович
доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент
Національної академії наук України

Ляшенко Вячеслав Іванович
доктор економічних наук, професор

Трушкіна Наталія Валеріївна
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПРИДНІПРОВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ

Проаналізовано стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року в частині формування транспортно-логістичної системи. Досліджено сучасний стан і проблеми функціонування транспортно-логістичної системи в Придніпровському економічному районі. Розроблено комплекс заходів, реалізація яких дозволить трансформувати транспортно-логістичну систему району.

Ключові слова: транспортно-логістична система, економічний район, особливості, напрями розвитку, трансформація, модернізація, регіональна економіка.

Постановка проблеми. Функціонування транспортно-логістичної системи є пріоритетним напрямом регіональної економіки, що обумовлено стрімким розвитком транспортної логістики й

формуванням єдиного європейського транспортно-логістичного простору. Особливо це актуально в сучасних умовах розвитку економічних районів України з урахуванням їх специфічних особливостей (географічних, демографічних, соціально-економічних, транспортних, логістичних тощо).

Необхідність теоретичного обґрунтування, узагальнення науково-методичних підходів і удосконалення інституційного забезпечення розвитку транспортно-логістичної системи в контексті модернізації економіки економічних районів України обумовлюють проведення подальших досліджень у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну кількість наукових праць провідних вітчизняних і зарубіжних учених присвячено концептуальним засадам, науково-методичним підходам і практичним рекомендаціям з формування транспортно-логістичних систем з використанням кластерного підходу. На основі аналізу наукових публікацій узагальнено основні положення вчених і фахівців з обраної теми:

- запропоновано напрями підвищення ефективності транспортно-логістичної діяльності [1; 2];
- розроблено методологічні засади формування інтегрованої транспортно-логістичної системи в Україні з позиції кластерного підходу [3];
- визначено індикатори інноваційного розвитку транспортної системи України, їх динаміку та інтегральний індекс стану інноваційності за кінцевими результатами соціально-економічного розвитку для подальшого обґрунтування стратегій [4];
- доведено, що для неоіндустріальної модернізації старопромислових регіонів України доцільним є «створення сприятливих інституційних і інфраструктурних умов для виникнення в регіоні кластерів...» [5, с. 195];
- обґрунтовано теоретичні й науково-методичні підходи до формування транспортно-логістичних кластерів [6-13];
- встановлено, що у сучасних умовах необхідні гібридні підходи, в яких транспортна інфраструктура розглядається як один із чинників, а використовувані показники мають бути різними і включати тип виробництва і вид транспорту [14].

Разом з тим, незважаючи на таку пильну увагу до окресленої проблеми з боку вчених, актуальним і необхідним залишається проведення

наукових досліджень у напрямі обґрунтування концептуальних положень щодо формування й розвитку транспортно-логістичної системи в контексті сталого розвитку регіонів України. Все це значною мірою обумовило вибір теми даного дослідження та його цільову спрямованість.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз сучасного стану та проблем розвитку транспортно-логістичної системи на прикладі Придніпровського економічного району і на цій основі визначення пріоритетних напрямів її функціонування в контексті модернізації регіональної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Придніпровський (Дніпровська, Запорізька, Кіровоградська області) економічний район має вигідне географічне положення та розгалужену міжрегіональну і міжнародну транспортно-логістичну інфраструктуру і транспортні комунікації, до якої входять Придніпровська залізниця, Бердянський морський порт, міжнародний аеропорт, перетин автомобільних доріг у різних напрямках.

Однак у результаті проведеного дослідження [15-17] виявлено, що формуванню й ефективному функціонуванню транспортно-логістичної системи в регіонах України перешкоджає безліч ключових бар'єрів, які умовно можна систематизувати за такими групами: політичні, зовнішньоекономічні, інституційні, інвестиційно-фінансові, інфраструктурні й логістичні.

На основі аналізу стратегічних документів соціально-економічного розвитку регіонів на прикладі Дніпропетровської, Запорізької й Кіровоградської областей встановлено, що в них не розроблено відповідних регіональних програм і стратегій розвитку транспортно-логістичної системи.

Зараз у Дніпропетровській, Запорізькій і Кіровоградській областях діють Стратегії розвитку на період до 2020 року, які ґрунтуються на засадах Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» і Державної стратегії регіонального розвитку України до 2020 року і реалізуються в рамках Проекту ЄС «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні» (табл. 1).

Узагальнюючи вищеперелічені стратегічні документи, виявлено, що у них не прописано механізм реалізації інвестиційно-фінансового забезпечення розвитку регіональної транспортно-

Таблиця 1

**Аналіз Стратегій розвитку на період до 2020 року
в частині формування транспортно-логістичної системи**

Документ	Зміст
Стратегія розвитку Дніпропетровської області на період до 2020 року	Розвиток міжрегіональної та внутрішньо-регіональної транспортної мережі
Стратегія регіонального розвитку Запорізької області до 2020 року	Завдання оперативної цілі «Стимулювання залучення інвестицій»: підвищення рівня логістично-транспортного потенціалу шляхом передпроектної підготовки до створення логістичних центрів, реконструкції аеропортів, розвитку інфраструктури річкових і морських портів
Стратегія регіонального розвитку Кіровоградської області до 2020 року	Стратегічні напрями розвитку: підвищення транспортно-транзитного потенціалу на основі створення транспортно-логістичних вузлів у ключових містах області та об'єктів транспортної інфраструктури. Інтегральні стратегічні цілі: запровадження сучасних моделей та успішних практик управління та формування інфраструктури шляхом створення мережі інститутів розвитку й кластеризації основних галузей регіональної економіки

Джерело: складено авторами

логістичної системи із залученням нетрадиційних джерел інвестування й фінансових інструментів, у тому числі за рахунок публічно-приватного партнерства.

За даними Державної служби статистики України, обсяги вантажоперевезень Придніпровською залізницею збільшилися за 2000-2017 рр. на 4,6%, а її питома вага в загальноукраїнському обсязі – на 3,6 відсоткових пункти або з 31,6 до 35,2%. Вантажообіг Придніпровської залізниці скоротився на 19,6%, а частка – на 6,3 в.п. або з 23 до 16,7% загальнодержавного вантажообігу залізничного транспорту загального користування (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяги вантажоперевезень і вантажообіг залізничного транспорту загального користування

Роки	Придніпровська залізниця	
	відправлення вантажів, млн т	вантажобіг, млрд ткм
2000	93,3	39,8
2005	112,0	48,1
2010	110,4	45,4
2012	115,5	46,9
2013	118,3	44,6
2014	107,9	36,7
2015	104,9	30,2
2016	99,4	31,2
2017	97,6	32,0

Джерело: складено за даними: [18, с. 49; 54]

За 2000-2017 рр. обсяги перевезення вантажів автомобільним транспортом у Придніпровському економічному районі зросли на 38,8% через збільшення обсягів перевезення в Кіровоградській області на 181% і Дніпропетровської – на 39,7%. Частка обсягів перевезення вантажів автомобільним транспортом у Придніпровському економічному районі зросла в загальнодержавному

обсязі на 5,0 відсоткових пункти або з 31,0 до 36,0% (табл. 3).

За досліджуваний період вантажообіг автомобільного транспорту в Придніпровському економічному районі зріс у 1,7 раза у результаті збільшення вантажообігу в Кіровоградській області в 5,6 раза і в Дніпропетровській – у 3,5 раза. Разом з тим вантажообіг автомобільного транспорту в Запорізькій області зменшився в 1,9 раза. Частка вантажообігу автомобільного транспорту в районі зменшилася в загальнодержавному вантажообігу на 10,8 відсоткових пункти або з 23,3 до 12,5% (табл. 4).

Аналітична оцінка статистичних даних свідчить, що рівень рентабельності операційної діяльності підприємств у сфері транспорту та складського господарства Придніпровського економічного району значно нижче порівняно із загальнодержавним. Лише в 2015-2016 рр. значення даного показника в районі перевищували загальний рівень рентабельності по Україні. За розрахунками, середній рівень рентабельності операційної діяльності підприємств у сфері транспорту та складського господарства економічного району знизився за 2010-2017 рр. на 16,2 відсоткових пункти. Це обумовлено суттєвим скороченням рівня рентабельності в Кіровоградській області на 50,2 в.п. і в Запорізькій – на 0,1 в.п. (табл. 5).

Як показує аналіз статистичних даних, питома вага обсягів капітальних інвестицій підприємств у сфері транспорту та складського господарства Придніпровського економічного району зменшилася за 2010-2017 рр. на 3,6 відсоткових пункти або з 9,8 до 6,2% у загальноукраїнському обсязі. При цьому слід відмітити, що найбільша частка обсягу капітальних інвестицій припадала на Дніпропетровську область (у межах 65,9-66,8 в.п.). Питома вага обсягів капітальних інвестицій підприємств у сфері транспорту та складського господарства Кіровоградської області зросла на 2,8 в.п. або з 15,7 до 18,5 в.п., а у Запорізькій області скоротилася на 3,8 в.п. або з 18,4 до 14,6 в.п. (табл. 6).

Таблиця 3

Обсяги перевезення вантажів автомобільним транспортом у Придніпровському економічному районі, млн т

Економічний район	Роки								
	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Придніпровський	291,2	375,3	452,2	427,2	445,4	438,8	372,7	352,0	404,3
У тому числі:									
Дніпропетровська область	234,9	303,9	359,2	345,1	376,1	361,7	300,4	284,2	328,1
Запорізька область	40,0	46,3	64,9	51,4	35,1	31,4	28,5	29,0	30,4
Кіровоградська область	16,3	25,1	28,1	30,7	34,2	45,7	43,8	38,8	45,8

Джерело: складено за даними: [18, с. 49]

Таблиця 4

Вантажообіг автомобільного транспорту в Придніпровському економічному районі, млн ткм

Економічний район	Роки								
	2000	2005	2010	2013	2014	2015	2016	2017	
Придніпровський	4491,8	5654,2	6428,9	6578,8	7259,0	6658,8	7000,7	7808,9	
У тому числі:									
Дніпропетровська область	1389,7	2180,6	3587,1	3730,1	3798,3	3641,6	4421,4	4815,6	
Запорізька область	2838,9	2912,1	1758,7	1633,9	1409,5	1278,4	1384,3	1522,8	
Кіровоградська область	263,2	561,5	1083,1	1214,8	2051,2	1738,8	1195,0	1470,5	

Джерело: складено за даними: [18, с. 54]

Таблиця 5

Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств у сфері транспорту та складського господарства в Придніпровському економічному районі, %

Економічний район	Роки						
	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Придніпровський	1,4	0,1	0,3	-2,7	3,2	5,9	-14,8
У тому числі:							
Дніпропетровська область	3,0	1,1	1,1	-7,9	-1,8	2,9	4,7
Запорізька область	3,1	-1,0	0,8	3,9	11,7	10,5	3,0
Кіровоградська область	-1,9	0,3	-0,9	-4,1	-0,4	4,2	-52,1

Джерело: складено за даними: [18, с. 33]

Таблиця 6

Капітальні інвестиції в сфері транспорту та складського господарства в Придніпровському економічному районі (у фактичних цінах, млн грн)

Економічний район	Роки						
	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Придніпровський	2254,8	2662,9	2433,0	1311,6	975,1	1202,9	2325,0
У тому числі:							
Дніпропетровська область	1485,6	2517,8	1886,1	1126,7	650,7	736,5	1554,0
Запорізька область	414,2	47,0	57,3	55,8	133,1	209,8	340,3
Кіровоградська область	355,0	98,1	489,6	129,1	191,3	256,6	430,7

Джерело: складено за даними: [18, с. 14]

Ключовою проблемою розвитку Придніпровського економічного району є погіршення логістичної діяльності ДП «Бердянський морський торговий порт» унаслідок блокування можливостей проходження суден через Керченську протоку. За даними Міністерства інфраструктури України, прямі збитки від будівництва Керченського мосту складають 500 млн. грн на рік.

За 2012-2018 рр. загальні обсяги перевезення вантажів у Бердянському морському порту скоротилися на 28,6% або з 2538,2 до 1812,6 тис. т. Обсяги перевезення експортних вантажів стивідорними компаніями знизилися на 24,4% або з 2358,1 до 1782,9 тис. т. Частка обсягів вантажо-перевезень порту становила в 2018 р. лише 1,3% загальноукраїнського обсягу (у 2012 р. – 1,7%).

Отже, в Придніпровському економічному районі доцільно створити належні інституційні умови формування й розвитку транспортно-логістичної системи в контексті модернізації регіональної економіки.

Висновки. У результаті дослідження визначено стратегічні напрями розвитку транспортно-логістичної системи Придніпровського економічного району, серед яких такі:

- розроблення Стратегії комплексного розвитку логістичного кластеру як складової регіональної транспортно-логістичної системи;
- розроблення механізму фінансового забезпечення управління розвитком логістичного кластеру, суть якого полягає в застосуванні таких фінансових інструментів, як венчурне інвестування, краудінвестинг, факторинг, публічно-приватне партнерство на основі залучення приватних інвестицій, коштів кредитних установ, іноземних інвестиційних ресурсів, грантів міжнародних фінансових організацій;
- розроблення й реалізація регіональної кластерної моделі організації логістичної діяльності;
- реконструкція існуючих і створення нових об'єктів належної логістичної інфраструктури (транспортної, торгівельної, сервісної тощо);

– створення оптимальних мультимодальних логістичних ланцюгів, у тому числі за рахунок розширеного використання енергоефективних видів транспорту;

– залучення приватних інвестицій у технічну модернізацію припортової інфраструктури Бердянського морського порту;

– активізація інноваційної діяльності із застосуванням різних форм преференцій (кредитів, гарантій, податкових пільг, дотацій) для розвитку морського порту;

– передача портових потужностей у концесію або оренду;

– запровадження інформаційних технологій для управління транспортно-логістичною системою регіону на основі впровадження «фізичного» інтернету, заснованого на Інтернеті речей; розробки й реалізації інформаційних рішень щодо доставки «останньої милі» (тобто застосування автономних транспортних засобів для доставки вантажів); впровадження цифрових краудсорсингових платформ при доставці продукції споживачам із використанням принципів довіри й кооперації між учасниками логістичних процесів;

– впровадження і розвиток концепції «зеленої» логістики, яка дозволить поєднати в єдину систему екологію й економіку задля збереження довкілля та трансформації регіональної транспортно-логістичної системи із використанням екологічно чистих технологій;

– залучення інвестицій в обладнання й устаткування, що пов'язані з екологічно чистими технологіями, в сфері транспорту й складського господарства;

– впровадження цифрової логістики як механізму розвитку транспортно-логістичної системи району шляхом розробки й реалізації цифрових сервісів на всіх видах транспорту; застосування цифрових платформ при організації перевезень вантажів; електронного документообігу з різними органами влади (митними, податковими тощо); застосування сучасних форм розрахунків;

формування системи управління автомобільним і водним транспортом; реалізації системи супутникової навігації Galileo; розроблення й впровадження інтегрованого квитка, який припускає використання різних видів транспорту, що відповідає європейській транспортній політиці TEN-T.

Реалізація запропонованого комплексу заходів сприятиме:

- зниженню витрат на організацію логістичної діяльності через автоматизацію процесів, зменшення транспортної складової у вартості послуг, скорочення часу на виконання митних процедур при оформленні вантажів;
- збільшенню обсягів вантажоперевезень, вантажообігу, переробки вантажів і контейнерів;
- скороченню вартості доставки вантажів;
- значному зростанню кооперації між логістичними компаніями;
- підвищенню рівня задоволеності споживачів за рахунок зниження термінів доставки вантажів;
- розширенню клієнтської бази;

– зростанню якості наданих транспортно-логістичних послуг;

– зниженню завантаженості транспортної інфраструктури у результаті оптимізації руху логістичних потоків (матеріальних, транспортних, фінансових, інформаційних);

– ефективному використанню транспортної інфраструктури за допомогою інноваційних навігаційних систем;

– підвищенню рівня безпеки перевезень;

– забезпеченню практично повної декарбонізації міської логістики в основних міських центрах області;

– зміцненню конкурентних переваг економічного району й зростанню економічної спроможності територіальних громад в умовах децентралізації.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямі полягають у розробці кластерної моделі організації логістичної діяльності на прикладі Придніпровського економічного району з урахуванням його особливостей.

Література:

1. Перебийніс В.І., Перебийніс О.В. Транспортно-логістичні системи підприємств: формування та функціонування: монографія. Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2006. 207 с.
2. Перебийніс В.І., Болдирева Л.М., Перебийніс О.В. Транспортний менеджмент і транспортний маркетинг виробничо-комерційної діяльності: монографія. Полтава: Полтавський ун-т споживчої кооперації України, 2009. 201 с.
3. Ляшенко В.І., Котов Є.В. Україна XXI: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? : монографія / НАН України, Ін-т економіки пром-сті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. Київ, 2015. 196 с.
4. Полякова О.М. Кластерний підхід до формування інтегрованої транспортно-логістичної системи. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. № 45. С. 239-244.
5. Іванов С.В., Харазішвілі Ю.М. Інноваційні фактори розвитку транспортної системи України. *Вісник економічної науки України*. 2017. № 2. С. 47-55.
6. Кислий В., Жарик Т. Розвиток транспортно-логістичних кластерів в Україні. *Економіка України*. 2010. №12. С. 28-37.
7. Смирнов І., Шматок О. Формування транспортно-логістичних кластерів у ЄС: український контекст. *Вісник Київського національного університету імені Т.Г. Шевченка*. 2012. Вип. 60. С. 14-19.
8. Ніколаєв Ю.О. Структура транспортно-логістичного кластера та процес його формування. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. Вип. 1 (44). С. 345-350.
9. Попова Н.В. Кластеры как основа инновационного развития транспортно-логистической системы региона. *Бизнес Информ*. 2013. Вип. № 8. С. 63-67.
10. Альошинський Є.С., Білан К.В. Розробка пропозицій щодо створення транспортно-логістичного кластера Харківської області. *Восточно-Европейский журнал передовых технологий*. 2013. № 3(3). С. 29-33.
11. Кластери в економіці України: монографія / За наук. ред. М.П. Войнаренка. Хмельницький: ХНУ, ФОП Мельник А.А., 2014. 1085 с.
12. Гриценко С.І. Формування парадигми соціально-економічного розвитку в контексті транспортно-логістичних кластерів. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія. Економічні науки*. 2018. № 3. Т. 3. С. 178-182.
13. Іванов С.В. Транспортно-логістичні кластери в контексті розвитку транспортної системи України та окремо взятого економічного району. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 1(51). С. 15-22.
14. Ilchenko S.V., Karpenko H.Y. Assessment of the transport infrastructure impact on the regional development. *Економічні інновації*. 2017. Вип. № 65. С. 67-72. DOI: 10.31520/ei.2017.19.3(65).67-72.
15. Іванов С.В., Трушкіна Н.В. Логістичний кластер як пріоритетний напрям модернізації економіки Придніпровського економічного району. *Сучасні напрями модернізації економіки та фінансової системи країни: реалії та можливості в умовах євроінтеграції*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 9 лютого 2019 р.). Запоріжжя: Запорізька держ. інженерна академія, 2019. С. 72-82.
16. Трушкіна Н.В. Формування інтегрованої транспортно-логістичної системи в Україні: фінансово-правовий аспект. *Emergence of public development: financial and legal aspects*: monograph / Yu. Pasichnyk and etc.; Coventry University; The Academy of Economic Science of Ukraine. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2019. P. 619-629.
17. Іванов С.В., Трушкіна Н.В., Ринкевич Н.С. Проблеми формування інституційного середовища розвитку логістичних кластерів в економічних районах України. *Антикризове управління економічним розвитком регіонів*: колективна монографія / За ред. Н.С. Іванової; Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Кривий Ріг: Видавець Р.А. Козлов, 2019. С. 30-41.
18. Транспорт і зв'язок України за 2017 рік: стат. збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 168 с.

Иванов Сергей Владимирович

доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент

Национальной академии наук Украины

Ляшенко Вячеслав Иванович

доктор экономических наук, профессор

Трушкина Наталья Валерьевна

кандидат экономических наук,

старший научный сотрудник

Институт экономики промышленности

Национальной академии наук Украины

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРИДНЕПРОВСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНА

Аннотация

Проанализированы стратегии регионального развития на период до 2020 года в части формирования транспортно-логистической системы. Исследованы современное состояние и проблемы функционирования транспортно-логистической системы в Приднепровском экономическом районе. Разработан комплекс мероприятий, реализация которых позволит трансформировать транспортно-логистическую систему района.

Ключевые слова: транспортно-логистическая система, экономический район, особенности, направления развития, трансформация, модернизация, региональная экономика.

Ivanov Sergey

Corresponding Member of the National Academy of Sciences of Ukraine,

DrHab (Economics), Professor

Liashenko Viacheslav

DrHab (Economics), Professor

Trushkina Nataliia

Ph.D. in Economics

Institute of Industrial Economics of the National

Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv

FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM OF THE PRYDNIPROVSKY ECONOMIC REGION

Summary

Regional development strategies for the period until 2020 regarding the formation of a transport and logistics system are analyzed. The current state and problems of the functioning of the transport and logistics system in the Prydniprovsky economic region are investigated. A set of measures, the implementation of which will transform the transport and logistics system of the district, has been developed.

Key words: transport and logistics system, economic region, features, development directions, transformation, modernization, regional economy.

УДК 658.33:338.4:330

Клименко Олександр Миколайовичдоктор сільськогосподарських наук, професор,
професор кафедри менеджменту

Національного університету водного господарства та природокористування

Мороз Еліна Григорівнакандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту

Національного університету водного господарства та природокористування

Шулик Юлія Віталіївнакандидат економічних наук, доцент
кафедри фінансів, обліку та аудиту

Національного університету «Острозька академія»

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ВОДОПРОВІДНО-КАНАЛІЗАЦІЙНОГО ГОСПОДАРСТВА

Стаття присвячена аналізу існуючих підходів науковців до визначення дефініції «інформаційне забезпечення» як складової частини управління інноваційним розвитком підприємств водопровідно-каналізаційного господарства. Вибір теми дослідження обґрунтовується необхідністю удосконалення інституційного забезпечення управління інноваційним розвитком згаданих підприємств в цілому та його невід'ємної компоненти – інформаційного забезпечення. Проаналізовано особливості управління інноваційним розвитком досліджуваних підприємств, як важливих об'єктів критичної інфраструктури держави, в ракурсі екологічної та соціальної спрямованості їх діяльності. За результатами проведеного аналізу сформульовано авторське визначення поняття інформаційного забезпечення управління інноваційним розвитком підприємств водопровідно-каналізаційного господарства.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, інноваційний розвиток, управління інноваційним розвитком, підприємство, водопровідно-каналізаційне господарство.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки зростають вимоги до ефективності управління підприємствами, зокрема їх інноваційним розвитком. Стратегічною сферою економіки України є водопровідно-каналізаційне господарство (надалі – ВКГ), адже від нього залежить розвиток продуктивних сил держави та її регіонів, а саме такі соціальні показники, як рівень і якість життя, здоров'я громадян, купівельна спроможність населення, соціальна стабільність, розвиток соціальної сфери в цілому. Управління інноваційним розвитком підприємств ВКГ у значній мірі знаходиться в полі зору інституційного забезпечення, зокрема одного із його аспектів – інформаційного забезпечення.

Дефініція «інформаційне забезпечення» постійно розвивається відповідно до мінливості зовнішнього середовища, а її зміст поступово удосконалюється, віддзеркалюючи такі зміни. Сутність інформаційного забезпечення підприємств ВКГ не зводиться тільки до отримання певних даних, які відображають економічні показники діяльності, а містить у собі різноманітні характеристики взаємин із зовнішнім середовищем.

Це потребує якісно нового теоретичного осмислення суті й ролі інформаційного забезпечення в контексті управління інноваційним розвитком підприємств ВКГ.

Діагностика господарської діяльності підприємств водопровідно-каналізаційного господарства (надалі – ВКГ), засвідчує, що однією із умов їх ефективної роботи є орієнтація на інноваційний тип розвитку. Під час проведення теоретичних досліджень автором було з'ясовано, що інноваційний розвиток підприємств ВКГ – це процес

кількісних та якісних змін продуктивних сил та економічних відносин в результаті діяльності підприємств за рахунок впровадження й реалізації інноваційних технологій та інвестиційних проектів й програм, завдяки яким зростає економічний ефект, поліпшується соціальна й екологічна ситуація.

Відповідно до сучасних світових тенденцій розвитку економік та суспільств як економічно розвинених країн, так і країн, що розвиваються, на перший план висувається турбота про людину, постійно зростає увага до якості життя громадян. У зв'язку із цим актуалізується тематика управління інноваційним розвитком підприємств ВКГ, яке зокрема ґрунтується й на інформаційному забезпеченні. Відомо, що результати діяльності суб'єктів господарювання, які надають послуги з водопостачання, водовідведення та очистки стоків, значною мірою віддзеркалюються на соціальних та екологічних показниках розвитку суспільства.

Однією із специфічних рис підприємств сфери ВКГ є яскраво виражена соціальна спрямованість їх діяльності (головне їх призначення – забезпечення людини необхідними умовами для проживання) та зростаюча екологічна відповідальність за наслідки цієї діяльності перед суспільством (господарська діяльність підприємств відзначається високим рівнем навантаження на навколишнє природне середовище).

В останні десятиріччя у сфері ВКГ, як і в більшості галузях вітчизняної економіки, накопичилася значна маса проблем, до яких належать: технологічна відсталість; нерозвиненість і недовість механізмів підтримки інноваційної діяльності;

недосконалість раціональної фінансово-кредитної, податкової, тарифної й амортизаційної політики; недостатній розвиток інноваційної інфраструктури; недостатність належної інформаційної бази як підґрунтя управління інноваційним розвитком та інші. Всі ці проблеми мають спільний знаменник – відсутність належного інституційного забезпечення інноваційного розвитку.

Запропоновано інституційне забезпечення інноваційного розвитку підприємств ВКГ вважати сукупністю наступних п'яти складових: правового, організаційного, фінансового, кадрового та інформаційного забезпечення.

Враховуючи те, що управління інноваційним розвитком підприємств ВКГ – це процес розробки, прийняття, коригування, відстеження наслідків рішень, саме інформаційному забезпеченню відводиться важлива роль як складової частини управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інформаційного забезпечення в контексті управління інноваційним розвитком дедалі частіше стають наріжним каменем наукових дискусій. Різноманітні аспекти інформаційного забезпечення діяльності підприємств були розкриті у працях таких науковців як: Т.І. Алачової, Л.В. Балабанової, М.П. Денисенко та І.В. Колос, О. Сухаревої та С.М. Петренко, Л.М. Полякової та Н.І. Демків, О.М. Олійниченко, Т.А. Бутенко, Т.В. Писаренко, С.Є. Горбатюк, М.Г. Чумаченко та багатьох інших авторів.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз існуючого трактування дефініції «інформаційне забезпечення» та з'ясування поняття «інформаційне забезпечення в контексті управління інноваційним розвитком підприємств водопровідно-каналізаційного господарства».

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно відмітити, що науковці зазвичай розглядають інформаційне забезпечення в ракурсі кожного конкретного об'єкта інформаційного забезпечення. Так, С.М. Петренко під час своїх досліджень розглядає інформаційне забезпечення стосовно внутрішнього контролю діяльності підприємств [1]; М.П. Денисенко та І.В. Колос – ефективного управління підприємством та інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства [2]; Л.М. Полякова та Н.І. Демків – проведення аудиту [3]; О.М. Олійниченко – прийняття управлінських рішень [4]; Т.А. Бутенко – діяльності агропідприємств [5]; Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша, Н.В. Березняк, О.В. Прудка – світового та вітчизняного досвіду інформаційного забезпечення інноваційного розвитку [6]; С.Є. Горбатюк – наукового дослідження [7] тощо.

Аналіз наукових праць вчених, присвячених інформаційному забезпеченню, показав відсутність єдиного підходу до розуміння поняття «інформаційне забезпечення».

Так, Л.В. Балабанова і Т.І. Алачова під інформаційним забезпеченням вбачають сукупність дій по переміщенню необхідної для управлінської діяльності інформації у вказане місце на основі певних процедур із заданою періодичністю [8, с. 9].

На думку М.Г. Чумаченка дефініція «інформаційне забезпечення» нерозривно пов'язана із

розвитком автоматизованих систем управління, і є системою одержання, оцінки, зберігання та переробки даних з метою прийняття управлінських рішень.

Аналогічні думки висловлюють М.П. Денисенко та І.В. Колос, які під поняттям «інформаційне забезпечення управління підприємством», розуміють «сукупність даних, організацію їх введення, обробку, збереження і накопичення, пошуку, а також поширення в межах компетенції зацікавленим особам в зручному для них вигляді» [2]. При цьому автори вважають за доцільне виділяти три складові в системі інформаційного забезпечення управління підприємством, а саме: інформаційні ресурси, інформаційні технології, технічні засоби та програмне забезпечення.

Автори І.П. Босак і Є.М. Палига [9] вважають, що інформаційне забезпечення – це наявність інформації, необхідної для управління економічними процесами, яка міститься у базах даних інформаційних систем. У свою чергу інформаційні системи – це системи зберігання, обробки, перетворення, передачі й оновлення інформації з використанням комп'ютерної та іншої техніки. Їх точку зору також поділяють Л.О. Терещенко та І.І. Матвієнко-Зубенко, які зазначають, що інформаційне забезпечення – це важливий елемент автоматизованих інформаційних систем обліку, призначених для відображення інформації, що характеризує стан керованого об'єкта і є основою для прийняття управлінських рішень [10]. Схоже за економічною сутністю визначення поняття «інформаційне забезпечення» надають В.Г. Козак, А.В. Череп, О.В. Васюренко та К.О. Волохата.

Дещо по-іншому трактують визначення терміну «інформаційне забезпечення» автори В.М. Брижко і Р.А. Калюжний. Вони під інформаційним забезпеченням розуміють об'єднання всієї інформації, яка використовується, специфічних засобів і методів її обробки, а також діяльність фахівців щодо ефективного використання даних, відомостей, знань в організації управління конкретної системою.

Аналіз існуючого трактування вченими дефініції «інформаційне забезпечення» свідчить як про велику зацікавленість науковців, так і про значний практичний та пізнавальний потенціал даної тематики. Проведений аналіз продемонстрував, що, одні науковці під інформаційним забезпеченням розуміють сукупність інформації (інформаційну базу), а інші – систему, в яку входять не тільки множина інформації, а й інші складові, без яких неможливе розповсюдження інформації (технічні засоби та програмне забезпечення, інформаційні технології, методичні інструктивні матеріали, системи класифікації та кодування). Отже, поняття інформаційного забезпечення доцільно розглядати в різних ракурсах, які доповнюють один одного. Наприклад, Іванова В. розуміє інформаційне забезпечення як процес створення та постачання інформації, доступу до неї та як інформаційне джерело, яке впливає на прийняття управлінських рішень.

Значимість отриманих результатів науковців – дослідників, які присвятили свої праці інформаційному забезпеченню діяльності суб'єктів господарювання, беззаперечно. Проте, деякі проблеми

інформаційного забезпечення діяльності підприємств потребують подальших досліджень. Зокрема, чималий інтерес становить проблема впливу інформаційного забезпечення на інноваційний розвиток підприємств. При цьому на неабияку увагу заслуговує дослідження стану використання суб'єктами господарювання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

Управління інноваційним розвитком підприємств сфери ВКГ, як суб'єктів природних монополій, має певні специфічні особливості, що обумовлені:

- соціальною значимістю діяльності підприємств, адже вони забезпечують фізіологічні потреби кожного члена суспільства, надаючи населенню життєво необхідні послуги. Доведено, що від якості питної води залежить життя, стан здоров'я та й з рештою і добробут громадян України;

- екологічною відповідальністю, що також проявляється на рівні суспільства і спрямована на захист навколишнього природного середовища від наслідків власної діяльності – негативного впливу на навколишнє природне середовище викидів та скидів.

Крім того, системи водопостачання та водовідведення належать до секторів критичної інфраструктури, діяльність яких підлягає державному регулюванню. Підприємства ВКГ характеризуються належністю до природних монополій та відсутністю конкуренції на ринку комунальних послуг.

В рамках даного дослідження під інформаційним забезпеченням інноваційного розвитку підприємств ВКГ доцільно розуміти комплекс наявної інформаційної бази та певних дій за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій щодо отримання нової економічної, соціальної та екологічної інформації, її збір, обробку, накопичення, зберігання, аналізування, коригування та направлення керівництву для прийняття із запрограмованою періодичністю ефективних рішень в контексті управління інноваційним розвитком досліджуваних підприємств. При цьому досить важливо мати швидкий доступ та захист такої інформації, що можливо під час використання новітніх технічних засобів, програмного забезпечення.

Слід зауважити, що пріоритетним напрямком збору інформації в контексті управління інноваційним розвитком є одержання сукупності показників, що характеризують соціальну та екологічну компоненти діяльності.

Особливості інноваційного розвитку підприємств ВКГ визначають й специфіку його інформаційного забезпечення, яке окрім вищезазначених завдань, повинне налагодити як вертикальні зв'язки, так й горизонтальні зв'язки між відділами, окремими працівниками підприємств. Враховуючи те, що в переважній більшості підприємств ВКГ перебувають у комунальній власності

територіальних громад та надають послуги населенню і суб'єктам господарювання цих громад, за допомогою інформаційного забезпечення повинен бути налагоджений і зворотній зв'язок – суспільству, муніципальній владі повинна доводитись інформація про результати діяльності підприємств, висвітлюватись ключові напрямки інноваційної роботи, досягнення та проблемні питання.

Розглядаючи інформаційне забезпечення інноваційного розвитку підприємств ВКГ як комплекс робіт з надання своєчасної, достовірної та повної інформації, авторами було виокремлено його основні функції:

- постійне інформування про наявний стан і тенденції змін у інноваційній діяльності підприємств сфери ВКГ;

- формування об'єктивної картини зовнішнього середовища та стану справ у досліджуваній сфері діяльності;

- ретроспективний й поточний аналіз та прогнозування;

- підготовка варіантів (проектів) управлінських рішень;

- інформаційний обмін (управління інформаційними процесами) в середині самої системи управління, а також між нею та зовнішнім середовищем.

Висновки з проведеного дослідження. Раціонально побудоване інформаційне забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства, коректне формування інформаційного запиту з можливістю його подальшого коригування, чіткість поставлених задач (мети інформації, обсягів та термінів її отримання, визначення нових джерел і механізмів одержання) підвищує обґрунтованість прийняття управлінських рішень і контроль за своєчасним їх виконанням, сприяє зменшенню обсягів рутинного навантаження на працівників та підвищенню оперативності й достовірності отриманих результатів.

Ефективна реалізація механізму інформаційного забезпечення інноваційного розвитку в сфері ВКГ залежить від обґрунтованості, вираженості й адаптованості дій суб'єктів господарювання, підготовленості та мотивації їх керівників і співробітників, зацікавленості й узгодженості дій органів влади усіх рівнів. Формування ефективного та скоординованого механізму інформаційного забезпечення сприятиме активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, які надають послуги із водопостачання, водовідведення та очистки стоків. Але специфіка сфери ВКГ, яка безпосередньо впливає на розвиток економіки держави, на індекс людського розвитку, забезпечуючи гідні умови життя та добробуту громадян, а також на стан довкілля, накладає певні відмінності від інших суб'єктів господарювання на можливість інформаційного забезпечення, що вимагає подальших наукових досліджень.

Література

1. Сухарева Л.А., Петренко С.Н. Контроллинг – основа управления бизнесом. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.
2. Денисенко М.П., Голубева Т.С., Колос І.В. Інформаційне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. 2009. № 647 : Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку. С. 43-49. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2713/1/08.pdf> (дата звернення: 08.07.2019).

3. Полякова Л.М., Демків Н.І. Інформаційне забезпечення проведення аудиту. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". 2007. № 576 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 437-441. URL: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/33945/1/80_437-441.pdf (дата звернення: 10.07.2019).
4. Олійниченко О.М. З'ясування потреб в інформації для формування інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2009. № 31. С. 65-66. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Npnukht_2009_31_23 (дата звернення: 02.07.2019).
5. Бутенко Т.А. Інформаційне забезпечення ефективної діяльності агропідприємств. Вісник ХНАУ. Серія "Економічні науки". 2015. №3. С. 230-237. URL: https://knau.kharkov.ua/visn_econom_2015_3_230.html.
6. Інформаційне забезпечення інноваційного розвитку: світовий та вітчизняний досвід: монографія / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша, Н.В. Березняк, О.В. Прудка. – К. : УкрІНТЕІ; 2015. – 239 с.
7. Горбатюк С.Є. Інформаційне забезпечення наукового дослідження: інституційно-правові аспекти. Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. 2014. № 4. С. 130-139. URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2015/01/2014-4-20.pdf>. (дата звернення: 01.08.2019).
8. Балабанова Л.В., Алачева Т.И. Информационное обеспечение обоснования управленческих решений в условиях маркетинговой ориентации предприятия : монография. Донецк : ДонГУЗТ им. М. Туган-Барановского, 2003. 143 с.
9. Босак І.П. Інформаційне забезпечення управління підприємством : економічний аспект. *Регіональна економіка*. 2007. № 4. С. 193-195.
10. Терещенко Л.О., Матієнко-Зубенко І.І. Інформаційні системи і технології в обліку : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2004. 187 с. URL: <http://studbase.com/books/12/4/> (дата звернення: 01.08.2019).

Клименко Александр Николаевич

доктор сельскохозяйственных наук, профессор,
профессор кафедры менеджмента

Национального университета водного хозяйства и природопользования

Мороз Элина Григорьевна

кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента

Национального университета водного хозяйства и природопользования

Шулик Юлия Виталиевна

кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов, учета и аудита

Национального университета «Острожская академия»

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В КОНТЕКСТ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОДОПРОВОДНО-КАНАЛИЗАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация

Статья посвящена анализу существующих подходов ученых к определению дефиниции «информационное обеспечение» как составной части управления инновационным развитием предприятий водопроводно-канализационного хозяйства. Выбор темы исследования обосновывается необходимостью совершенствования институционального обеспечения управления инновационным развитием выше упомянутых предприятий в целом и его неотъемлемой компоненты – информационного обеспечения. Проанализированы особенности управления инновационным развитием исследуемых предприятий, как важных объектов критической инфраструктуры государства, в ракурсе экологической и социальной направленности их деятельности. По результатам проведенного анализа сформулировано авторское определение понятия информационного обеспечения управления инновационным развитием предприятий водопроводно-канализационного хозяйства.

Ключевые слова: информационное обеспечение, инновационное развитие, управление инновационным развитием, предприятие, водопроводно-канализационное хозяйство.

Klymenko Oleksandr Mykolaiovych

Doctor of Agricultural Sciences, Professor,

Professor of Management Department

The National University of Water and Environmental Engineering

Moroz Elina Hryhorivna

PhD, Associate Professor of Management Department

The National University of Water and Environmental Engineering

Shulyk Yuliia Vitaliivna

PhD, Associate Professor of Finance, Accounting and Audit Department

The National University of Ostroh Academy

INFORMATION SUPPLY IN CONTEXTS OF INNOVATION DEVELOPMENT' MANAGEMENT OF WATER SUPPLY, SEWAGE AND WASTEWATER TREATMENT ENTERPRISES

Summary

The article is devoted to the analysis of the existing approaches of scientists to defining of the definition of «information support» as component of the innovative development' management of water supply, sewage and wastewater treatment enterprises. The choice of the research topic is substantiated by the need to improve the institutional support for the innovative development' management of the mentioned enterprises as a whole and its integral component - information support. The features of the innovative development' management of the studied enterprises, as important objects of critical infrastructure of the state, in the context of environmental and social orientation of their activity, have been analyzed. According to the results of the analysis, the author's definition of information support for the innovative development' management of water supply and sewerage enterprises has been formulated.

Keywords: information support, innovative development, management of innovative development, enterprise, water supply, sewage and wastewater treatment enterprises.

УДК 338.2

Коверза Вікторія Семенівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки та бізнесу

Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Пир)

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто міжнародні відмінності у потребах та способах фінансування корпоративного бізнесу. Визначено теоретико-методологічні аспекти функціонування корпоративних фінансів як економічної категорії. Зроблено спробу розкрити функції та роль корпоративних фінансів в інформаційному суспільстві. Розглянуто проблеми, що виникають при управлінні корпоративними фінансами.

Ключові слова: корпорація, фінанси, капітал, фінансові ресурси, корпоративні фінанси.

Постановка проблеми. Розвиток корпоративного бізнесу є основою ефективного функціонування національної економіки кожної країни. Адже саме корпоративний бізнес вважається найбільш спроможним у залученні інвестицій та використанні різних джерел фінансування. Корпоративні фінанси розвинутих країн це – розгалужена мережа знань з потужним аналітичним інструментарієм, фінансовими розрахунками, реінжиніринговими технологіями. Спираючись на неї корпорації позиціонують себе як автономні суб'єкти господарювання, та як невід'ємна складова ринкового середовища. В Україні корпоративний сектор є основним джерелом ресурсів для функціонування особистих і публічних фінансів, що обумовлює необхідність наукового обґрунтування та подальшого розвитку корпоративних фінансів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід відзначити, що проблеми фінансування розвитку

підприємства та бізнесу є однією з центральних проблем та предметом досліджень у працях економістів, соціологів, юристів, політологів які досліджують різновекторні проблеми розвитку бізнесу. Ці питання неодноразово виникають в центрі уваги міжнародних фінансових організацій (Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Європейської комісії, Європейського центрального банку та інших), часто обговорюються вченими та практиками на міжнародних конференціях та форумах. Цій проблематиці присвячені праці таких вітчизняних вчених: О.І. Барановського, О.Д. Василика, О.Д. Вовчак, А.С. Гальчинського, А.А. Гриценка, О.В. Дзюбюка, О.О. Другова, А.Я. Кузнецової, В.І. Міщенко, С.В. Науменкової, Б.І. Пшика, В.В. Рисіна, М.І. Савлука, Р.А. Слав'юка, Т.С. Смолженко, Н.М. Шелудько та інших. Значний внесок у дослідження фінансування бізнесу належить таким зарубіжним вченим як: Аягарі М., Бек Т., Бірс Т.,

Деміргук-Кунт А., Лаевен Л., Левайн Р., Максимовіч В., Бергер А., Уделл Г., Кулл Р., Ленс Д., Ламореакс Н. та іншим. Необхідно зазначити, що в працях вищенаведених авторів не знайшли належного відображення і вимагають подальшої розробки питання особливості розвитку фінансів корпоративних структур, вирішення проблеми фінансового стимулювання розвитку вітчизняного бізнесу в Україні в умовах значних труднощів у функціонуванні усіх ланок фінансової системи.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів фінансів корпорацій, визначення перспектив зростання доступності фінансових ресурсів для корпоративного бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи специфіку джерел фінансування підприємницького сектору у різних країнах світу, слід передусім відзначити, що у більшості країн частка інвестицій, що фінансуються за рахунок власного капіталу або продажу акцій становить незначну частку, зокрема в цілому у світі – лише 4,8% [1]. У високо дохідних країнах, що входять до Організації економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР) ця частка становить 2,7%, а в Україні – 5,6% [1], що є вищим показником ніж у країнах ОЕСР та у світі загалом та засвідчує більшу потребу вітчизняного бізнесу у зовнішньому фінансуванні. Відповідно, частка фірм, які не потребують зовнішнього фінансування, наприклад банківського кредиту, в цілому у світі становить 46,3%, а у високо дохідних країнах ОЕСР ця частка є ще більшою і становить 60,2%, тоді як в Україні таких підприємств – лише 37,7% [1].

Варто зазначити, що значення цього показника характеризується значними диспропорціями і варіює у різних країнах в інтервалі від 6,0% до 84,6% [1], засвідчуючи значні міжнаціональні відмінності у потребі зовнішнього фінансування бізнесу. Серед джерел зовнішнього фінансування бізнесу традиційно виділяють банківське кредитування, яке в розрізі країн також істотно відрізняється, варіюючи від 3,9% до 79,6% [1]. Значення ж цього показника для України є відносно невисоким і становить 18,5%, що є наближеним до відповідних значень у пострадянських та постсоціалістичних країнах (Казахстан – 19,2%, Латвія – 20,1%, Росія – 21,6%). Тоді як вдвічі вищі значення показника спостерігаються у багатьох європейських країнах, зокрема: Швеції – 35,5%, Угорщині – 37,3%, Чехії – 55,1% тощо. Середнє значення даного показника в високодохідних країнах ОЕСР складає 46,6% [1]. Така ситуація, на наш погляд, в цілому є ознакою наявності значних ризиків у банківському бізнесі в Україні, а відтак і високих відсотках за банківськими кредитами та низьким рівнем доступності банківського кредиту для вітчизняного бізнесу [2, с. 8-9].

Аспекти фінансів корпоративних структур, зокрема акціонерних товариств, потребують подальшого дослідження, оскільки такі бізнес – структури, мають дуже широкі можливості щодо залучення фінансових ресурсів не лише від власників підприємств, але й на відкритому фінансовому ринку як України так і Європи. Таким чином саме така організаційно-правова

форма, найбільш ефективна на сучасному етапі розвитку економіки країни. На практиці більшість успішних транснаціональних корпорацій мають організаційно-правову форму «акціонерні товариства», що надає їм можливість здійснення ефективної політики формування власного і позикового капіталу. Але в Україні більшість акціонерних товариств є приватними бізнесовими утвореннями, тому на даному етапі виникла нагальна необхідність використання теоретичних аспектів фінансів західних корпорацій для впровадження в практичну діяльність вітчизняних акціонерних товариств. Головна економічна передумова залучення капіталу корпораціями – виплата дивідендів на рівні вище, ніж найвищі відсотки за банківськими депозитами та державними цінними паперами [3, с. 98].

Виокремлення й визначення функцій корпоративних фінансів є важливим та складним питанням методології й теорії фінансової науки. У працях представників наукових шкіл Заходу, незважаючи на відсутність згадувань про соціально-економічну сутність і функції корпоративних фінансів, розглядаються їх завдання й риси. Зокрема, професор Лондонської бізнес – школи Р. Брейлі та лауреат Нобелівської премії (1975 р.) Р. Мертона (він же Стів Маєрс, «Stew», Steward Claw Mayers) виокремлюють дві характерні риси корпоративних фінансів: інвестування в різні види активів та формування ресурсів, потрібних для такого інвестування [4, с. 3-8]. Нагадаємо, економічна сутність інвестування полягає в тому, що придбані товари використовуються для створення вартості. На сьогодні у вітчизняній фінансовій літературі лише В. Суторміною виокремлено такі три функції корпоративних фінансів: 1) формування капіталу корпорацій, яке полягає в залученні капіталу з фінансового ринку; 2) розподіл та використання капіталу, тобто інвестування відповідно до бізнес-планів корпорації; 3) контроль формування, розподілу й використання капіталу [5, с. 12-26]. Є ще низка праць, де йдеться про корпоративні фінанси [6; 7], проте в жодній із них функції цієї економічної категорії не розглядаються. Виходячи з нового бачення взаємозв'язку корпоративних фінансів і руху капіталу, особливостей розвитку сучасного інформаційного суспільства та атрибутивної концепції інформації, можна стверджувати, що корпоративним фінансам об'єктивно притаманні – вартісноформуюча та інформаційна функції [8, с. 13-14].

У вітчизняній літературі з питань фінансів підприємств і корпоративних фінансів широко вживається поняття «фінансові ресурси», що тлумачиться як кошти, що перебувають у розпорядженні корпорації та формуються, розподіляються й використовуються під час економічних відносин корпорації. Але, саме поняття «капітал», а не «фінансові ресурси», найточніше передає сутність того, що відбувається в процесі фінансових відносин корпорації з іншими економічними агентами. Західна наука є орієнтиром у розвитку знань із корпоративних фінансів і оперує вона саме поняттям капіталу, а не фінансових ресурсів [8, с. 14].

У сучасній ринковій економіці капітал як ресурс корпоративних фінансів фізично

представлений майновими цінностями у формі грошових коштів, їхніх еквівалентів та іншого майна, що можуть слугувати засобом накопичення (капіталізації) й платежу. Щодо грошових коштів та їх еквівалентів, варто зазначити, що Міжнародними стандартами фінансової звітності (International Financial Reporting Standards – IFRS) прийнято таке трактування цих понять: грошовими коштами є готівка та банківські депозити до запитання; еквівалентами грошових коштів – короткострокові, високоліквідні інвестиції, які вільно конвертуються у відомі суми грошових коштів та їм притаманний незначний ризик зміни вартості [9, с. 615–682].

Корпоративним фінансам об'єктивно притаманна також інформаційна функція. Відомо, що згідно з атрибутивною концепцією інформації остання є властивістю матерії. Саме інформація визначає параметри руху матеріального світу, на ній будуються всі його взаємодії в природі й суспільстві [10, с. 66]. З огляду на закономірності розвитку інформаційного суспільства та усвідомлюючи їх вплив на сутність і форми функціонування корпоративних фінансів, вважаємо, що інформація іманентна фінансовим взаємовідносинам корпорації, є їхнім атрибутом (внутрішньою властивістю). Саме вона формує уявлення про фінансові відносини корпорації, їх мету, учасників, форми прояву, структуру та характерні риси. Саме інформація про процеси формування корпорацією капіталу, його розподіл і використання, включаючи відомості про вартість капіталу, його фізичну форму, економічних агентів та багато іншого, є важливим наповненням фінансових відносин корпорації.

Поняття «корпорація» є ширшим, ніж «підприємство», й у сучасній ринковій економіці саме воно є уособленням юридичних осіб. При цьому

провідні університети Заходу, викладаючи корпоративні фінанси, мають на меті навчити студентів основ саме ринкових економічних відносин корпорацій. У фундаментальних працях вітчизняних науковців фінанси мікрорівня ринкової економіки досі досліджуються крізь призму фінансів підприємств [11].

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Підсумовуючи вищеведені показники джерел фінансування корпоративного бізнесу в різних країнах, слід відзначити яскраво виражені диспропорції у джерелах і способах фінансування їх діяльності. Причому специфікою України є значні незадоволені потреби у зовнішньому фінансуванні вітчизняного бізнесу, зокрема зростаюча потреба у банківському кредитуванні. Одним з джерел формування корпоративних фінансів – це емісія власних акцій, розміщення їх серед акціонерів та збільшення статутного капіталу. Саме тому необхідно направляти частину прибутку на виплату дивідендів, а також проводити роботу з підвищення мобільності запасів та надходження достатнього обсягу коштів. Збільшення величини робочого капіталу призводить до скорочення фінансового розриву, тобто різниці між необхідними і наявними капіталами, що забезпечує незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Поповнити джерела формування корпоративних фінансів необхідно за рахунок підвищення загальної рентабельності виробництва, рентабельності реалізованої продукції та рентабельності активів, прибутку та його частини, що спрямовується на виплату дивідендів та відрахування у резервний фонд. Запозичення світового досвіду стимулюватиме розвиток як фінансової науки, так і практики, допоможе підготувати фахівців, озброєних сучасними знаннями з корпоративних фінансів.

Література:

1. World Bank Group. Enterprise surveys. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.enterprisesurveys.org/data/exploretopics/finance#-13>.
2. Хмельярчук М.І. Міжнародні відмінності у фінансуванні корпоративного бізнесу / М.І. Хмельярчук, А.І. Павлишин, М.І. Павлишин // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – 2017. – Випуск 2(124). – С. 5-11.
3. Суржик В.Г. Корпоративні фінанси: теоретичний і практичний аспекти / В.Г. Суржик // Чернігівський науковий часопис. – № 2(2), 2011. – С. 97-102.
4. Brearley R. Principles of Corporate Finance / R. Brearley, S. Meyers. – N. Y. : The McGraw-Hill Companies, 2003. – 1012 p.
5. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій : підручник / В.М. Суторміна. – К. : КНЕУ, 2004. – 566 с.
6. Грідчина М.В. Корпоративні фінанси (зарубіжний досвід і вітчизняна практика) : навч. посіб. / М.В. Грідчина. – К. : МАУП, 2002. – 232 с.
7. Кудряшов В.П. Курс фінансів : навч. посіб. / В.П. Кудряшов. – К. : Знання, 2008. – 432 с.
8. Крисоватий А.І. Корпоративні фінанси в контексті викликів сучасної інноваційної економіки / А.І. Крисоватий, В.М. Федосов, Н.С. Рязанова // Фінанси України. – № 9, 2013 – С. 7-27.
9. International Financial Reporting Standard № 7 (IFRS 7): "Financial Instrument Disclosures" : International Financial Reporting Standards (IFRSs) 2006 / International Accounting Standards Committee Foundation (IASCF). – 2006. – 2387 p
10. Демин А.И. Информационная теория экономики: макромоделль / А.И. Демин. – М. : Палев, 1996. – 347 с.
11. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : у 3 т. Т. 3: Фінанси підприємств: тенденції, стан і проблеми управління / Ін-т економіки та прогнозування НАН України ; за ред. А.І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. – 308 с.

Коверза Виктория Семеновна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и бизнеса
Донецкого национального университета экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского (г. Кривой Рог)

**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ****Аннотация**

В статье рассмотрены международные различия в потребностях и способах финансирования корпоративного бизнеса. Определены теоретико-методологические аспекты функционирования корпоративных финансов как экономической категории. Сделана попытка раскрыть функции и роль корпоративных финансов в информационном обществе. Рассмотрены проблемы, возникающие при управлении корпоративными финансами.

Ключевые слова: корпорация, финансы, капитал, финансовые ресурсы, корпоративные финансы.

Koverza Viktoriia Semenovna

Ph.D., associate professor,
associate professor of economics and business
Donetsk National University of Economics and Trade
name after Mykhailo Tugan-Baranovsky (Krivoy Rog)

**FEATURES OF DEVELOPMENT OF CORPORATE FINANCE
IN MODERN CONDITIONS****Summary**

The article discusses international differences in the needs and methods of financing a corporate business. The theoretical and methodological aspects of the functioning of corporate finance as an economic category are determined. An attempt is made to reveal the functions and role of corporate finance in the information society. The problems arising in the management of corporate finance.

Key words: corporation, finance, capital, financial resources, corporate finance.

УДК 331.522.4:631.15

Ковтун Валентина Андріївна

кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
доцент кафедри економіки та фінансів
Херсонського державного аграрного університету

**ЗНАЧЕННЯ, ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ
РОБОЧОЇ СИЛИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті визначається значення робочого потенціалу, організаційні особливості формування та використання робочої сили аграрних підприємств. Значну увагу приділено аналізу природно-економічних та соціальних умов, щодо якості робочої сили та її загальної компетентності, соціально-демографічним характеристикам, які визначають попит та пропозицію на неї. Формування ефективного робочого потенціалу в аграрних підприємствах через організаційні та соціально-економічні особливості, які передбачають ефективне їх використання, застосування матеріальних стимулів та соціально орієнтованих мотиваційних механізмів, які дозволять підвищити показники продуктивності використання робочої сили. Проблема підвищення ефективності використання аграрних працівників є комплексною і вимагає впровадження на рівні держави цілісної системи заходів правового, економічного, соціального, медичного, освітнього, культурного, організаційного та природоохоронного характеру.

Ключові слова: робочий потенціал, аграрні підприємства, робоча сила, особливості формування та використання робочої сили.

Постановка проблеми. Актуальність цієї проблеми посилюється необхідністю зменшення безробіття селян, стабілізацією ринку праці, збереження сільських територій. Формування та використання робочої сили особливо актуальне в умовах оснащення новітньою технікою та підвищення рівня механізації, електрифікації й автоматизації основних трудових процесів, а також зі

змінюю трудомісткості виробництва аграрної продукції, що супроводжується підвищеним попитом на робочу силу, аніж на засоби виробництва

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблем особливостей організації робочої сили аграрних підприємств займаються такі вчені: Анненкова О.В., Бажан І.І., Балого І.І., Бутко М.П., Варецька О.С.,

Ващенко К.О., Галаз Л.В., Геєць В.М., Данилишин Б.М., Крушельницька О.В., Качан Є.П., Осовська Г.В., Шиловцева Н.В., Шушпанов Д.Г., тощо. Проблеми використання робочої сили аграрних підприємств і надалі залишаються актуальними і потребують подальшого вивчення особливо в умовах інноваційного розвитку.

Формування цілей статті (Постановка завдання) – вивчення особливостей формування та використання робочої сили аграрних підприємств в умовах ринкової економіки та визначення місця і її ролі в реалізації стратегії інноваційного розвитку економіки сільського господарства України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Окрім виробництва продукції та сировини аграрний сектор економіки також створює і засоби виробництва: насіння, посадковий матеріал, продуктивна і робоча худоба, багаторічні насадження, органічні та зелені добрива, тощо. Ця галузь відіграє важливу роль у розширеному відтворенні народногосподарського комплексу України.

Значення робочої сили полягає в: здатності відповідати вимогам конкурентного ринку, забезпеченні задоволення власних потреб і потреб роботодавця; достатньому рівні доходів та її мобільності у межах національної та світової економіки. Важливим питанням формування інноваційної моделі розвитку України є формування робочої сили на підставі визначення її якості [1, с. 252].

Чинниками зменшення кількості трудових ресурсів є: високий рівень тіньової зайнятості; високий рівень економічно неактивного населення працездатного віку (37,9%); низький рівень зайнятості у співвідношенні до всього населення; відставання якості робочої сили від потреб економіки; дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили за всіма групами професій; суттєвий рівень безробіття серед молоді. Кількість зареєстрованих безробітних на червень 2018 року становила 1,6 млн. осіб (8,9%). Суттєвий рівень безробіття серед молоді: за I півріччя 2018 року становив 27,8% економічно активного населення [2].

Для активізації інноваційного процесу у аграрному виробництві потрібне збільшення державної підтримки фундаментальної і прикладної науки. Для економіки України характерна незначна частка державного фінансування і наукоємності ВВП. Обсяг фінансування Академії наук України в 2018 році складав 3 млрд. 758,6 млн. грн. за

рахунок коштів загального фонду держбюджету, що на 1 млрд. 39,8 млн. грн., або на 38,2%, більше за показник 2017 року [3].

На ринку праці є проблеми, що пов'язані з демографічною ситуацією, станом здоров'я населення, його освітньо-професійним потенціалом та соціально-мотиваційною складовою. У 2018 році середня тривалість життя як для жінок, так і для чоловіків дорівнювала 68,8 років. Цей показник не тільки набагато нижчий, ніж у західноєвропейських країнах, а і менший за середню тривалість життя у світі (за даними ООН, він становить 71 рік) [4].

Трудовий потенціал людини праці складається в залежності від трьох основних чинників: якості робочої сили, нормативної величини робочого дня і творчих можливостей індивіда. Якість робочої сили відображає рівень фізичного і інтелектуального розвитку працівника, загальноосвітнього, спеціального і професійної підготовки, придбаних ними трудових умінь і навичок. [5, с. 132]. Майже 40% аграрних підприємств відчувають нестачу кваліфікованих робочих кадрів. Частка сільського населення України в загальній чисельності з кінця 80-х років ХХ ст. і до сьогодні знаходиться на рівні 33-31%. За питомою вагою селян у загальній чисельності населення в розрізі адміністративно-територіальних одиниць найбільше проживає в Закарпатській, Чернівецькій, Івано-Франківській (50-60%), а найменше – у Донецькій, Луганській та Дніпропетровській областях (10-15%). За абсолютною чисельністю перше місце займає Львівська область (до 1 млн. осіб); Вінницька, Одеська, Івано-Франківська області (по 0,8-0,9 млн. осіб). Найменше селян проживає в Луганській, Миколаївській, Кіровоградській, Сумській, Запорізькій, Донецькій областях (по 0,3-0,4 млн. осіб.) [6, с. 10].

Формування та використання робочої сили у сільському господарстві має певні особливості, які визначаються його специфікою. Це зумовлено технологією і умовами виробництва, рівнем технічної оснащеності та економічною необхідністю ведення особистого селянського господарства працівниками аграрних підприємств. Ці особливості мають різне походження і впливають на характер її зайнятості (рис. 1).

Природно-кліматичні – земля; предмети праці – живі організми; Переплетіння економічного



Рис. 1. Чинники формування та використання робочої сили аграрних підприємств

Джерело: складено автором за даними [10]

процесу відтворення з природними визначають виробничу діяльність людей. так як земля є основним і незамінним засобом виробництва.

Територіальні – просторова – зосередженість на великій земельній площі; різні природно-кліматичні умови. Виробництво вимагає додаткових трудових і матеріальних витрат. По зонах України рівень забезпеченості аграрних підприємств робочою силою зменшується з заходу на схід та з півночі на південь.

Демографічні – зменшення чисельності населення, сільське населення скорочується інтенсивніше міського, кваліфікаційні характеристики робочої сили, старіння населення, зниження народжуваності, висока вартість вищої освіти, перехід висококваліфікованих працівників на більш високооплачувану роботу в місті, не престижність праці аграріїв.

Організаційно-правові – різnorodність форм власності – індивідуальні, фермерські, колективні, державні, приватні, комунальні, спільні, акціонерні, кооперативні господарства. Суттєвою відмінністю у формуванні та використанні робочої сили сільського господарства є те, що воно через свою організаційно-правову специфіку не лише залежить від її ринку, але й впливає на його стан.

Технологічні – звичайні, ресурсозберігаючі та ІТ технології, темпи науково-технічного прогресу; рівень асигнувань на НДДКР свідчить про слабку державну підтримку досліджень в галузі аграрного виробництва: скорочення технологічних процесів призводить до підвищення питомої ваги наукомістких виробництв та продукції; слабкий розвиток вітчизняної аграрної техніки, засобів захисту рослин, виведення нових сортів.

Економічні – ризикове землеробство, нерівномірність отримання продукції; постійні затрати праці; низька купівельна спроможність населення зростання цін на енергоносії. Праця аграріїв не гарантує отримання очікуваних результатів, на які впливають природно-кліматичні, соціально-економічні умови та територіальне розміщення підприємств. Предметами праці у сільському господарстві є живі організми, які розвиваються за специфічними біологічними законами. Продукцію одержують нерегулярно, а затрати праці відбуваються постійно. Зменшення кількості працюючих в аграрному секторі призвело до того, що в частині підприємств окремих регіонів вибуття робочої сили перевищило можливості її компенсації засобами механізації та електрифікації виробництва. Це спричинило виникнення дефіциту робочої сили, а у багатьох регіонах відчутний її надлишок і тому постає питання зайнятості та ефективного використання працівників.

Організаційно-економічні – поліпшення форм і методів організації праці та управління; методи організації робочої сили – спеціалізація, концентрація, комбінування, інтеграція; врахування фактору часу. Галузева спеціалізація впливає на визначення зайнятості робочої сили та є фактором як скорочення так і розширеного відтворення робочої сили. Специфічні умови галузі створюють територіальні обмеження для концентрації виробництва і його розмірів, а земельні, матеріальні і трудові чинники виробництва стримують вузьку спеціалізацію. Концентрація і комбіну-

вання виробництва на основі технологічно однорідної продукції, спеціалізації робочих місць та робочих функцій процесу виробництва.

Соціально-економічні – фактор часу – найм робочої сили, зональність та сезонність використання робочої сили; вибуття робочої сили через інтенсивне впровадження механізації, автоматизації та ІТ технологій, мотиваційні основи зростання заробітної плати та підвищення продуктивності праці. При нестачі працівників підприємство повинно запланувати найм робочої сили відповідної кваліфікації і в потрібній кількості. У сільському господарстві період виробництва не співпадає з робочим періодом, це зумовлює сезонність використання робочої сили, що призводить до негативних економічних і соціальних наслідків: значне невикористання робочої сили спричиняє зниження рівня оплати праці постійних працівників, це є одним з головних чинників плінності кадрів; підприємства недоотримують значних обсягів продукції [7, с. 16].

Тенденції використання робочої сили аграріїв визначаються змінами земельних, майнових, виробничих, соціально-трудових відносин, що спричинили загострення кон'юнктури ринку аграрної праці. Важливу роль у пошуку шляхів ефективного використання робочої сили відіграло започаткування власної справи і розширення самозайнятості на селі. Особисті селянські господарства на даному етапі відіграють суттєву роль у зменшенні робочої сили аграрної сфери та переході її в інші галузі економіки [8, с. 47].

Досліджуючи ефективність використання робочої сили в аграрному секторі необхідно визначити, що показники продуктивності праці носять нестабільний характер. Так, виробництво товарної продукції на одного працівника, на 100 га сільськогосподарських угідь та на 100 грн. основних фондів скоротилося майже на 5%. Але основний показник ефективності аграрного виробництва – рівень рентабельності за рахунок підвищення реалізаційних цін підвищився на 8,8 п.п. [9, с. 131].

Розглядаючи ситуацію щодо наявності і використання робочої сили аграрних підприємств слід зазначити, що найефективніший шлях підвищення рівня зайнятості населення та рівня продуктивності праці є дійова підтримка розвитку високопродуктивного агровиробництва і бізнесу, а також коригування структур економіки у напрямі розширення споживчих галузей та сфери послуг. Ця проблема є комплексною і вимагає впровадження на рівні держави та здійснення цілісної системи заходів правового, економічного, соціального, медичного, освітнього, культурного, організаційного та природоохоронного характеру.

Роль робочої сили залишається визначною для розвитку сільського господарства, оскільки його оснащення новітньою технікою та підвищення рівня механізації, електрифікації й автоматизації основних трудових процесів відбувається повільними темпами. Така ситуація вимагає все більшого застосування праці, оскільки зростає трудомісткість виробництва аграрної продукції, що супроводжується підвищеним попитом на робочу силу, аніж на засоби виробництва. [10, с. 137].

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших досліджень у даному

напряму. Формування ефективного робочого потенціалу в аграрних підприємствах передбачає організаційні та соціально-економічні особливості, які передбачають ефективне їх використання, застосування матеріальних стимулів та соціально орієнтованих мотиваційних механізмів, які дозволять підвищити показники продуктивності використання робочої сили. Виділені недосліджені частини загальної проблеми особливостей організації робочої сили аграрного виробництва з точки зору природно-кліматичних, соціальних, технологічних, економічних, територіальних та організаційно-правових факторів. Підвищення рівня вимог до якості робочої сили під час розвитку сучасних технологій потребує постійно-

го вдосконалення її знань, умінь, компетенцій, професійної мобільності та конкурентної спроможності. Виникає необхідність систематичної підготовки працівників, підвищення їхньої кваліфікації в рамках кожного рівня професійної освіти. Стратегія реалізації щодо підвищення якості робочої сили в Україні потребує врахування таких чинників, як: розвиток усіх складників її потреби та використання; подальше вдосконалення системи управління зайнятістю, що передбачає також врахування інституційних чинників, техніко-економічних умов, що висувають вимоги до якості робочої сили та її загальної компетентності, соціально-демографічного стану, що визначає попит та пропозицію робочої сили.

Література:

1. Ковтун В.А. Важелі та принципи організаційно-економічного підходу функціонування аграрних підприємств (Електронний ресурс) / В.А. Ковтун // Економіка та суспільство. – 2018. – №17. – С.251-257. Режим доступу до журналу: <http://economyandsociety.in.ua>.
2. Економічний дискусійний клуб. Безробіття в Україні та світі. I квартал 2018 р. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/bezrobittya-v-ukrayini-ta-sviti-i-kvartal-2018-roku> (дата звернення: 19.10.2018).
3. Щодо бюджетного фінансування НАН України у 2018 р. / Національна Академія наук України. URL: <http://www.nas.gov.ua/UA/Messages/news/Pages/View.aspx?MessageID=3687>.
4. Сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Осовська Г.В., Крушельницька О.В. Управління трудовими ресурсами: Навч. посібник. – Житомир: ЖІТІ, 2006. – 304 с.
6. Шиловцева Н.В. Чинники формування конкурентоспроможності робочої сили в умовах становлення інноваційної моделі економіки України / Н.В. Шиловцева // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії – 2018 – Випуск 5 (17) – С. 9-12.
7. Ковтун В.А. Організаційні особливості формування та використання робочої сили аграрних підприємств / В.А. Ковтун // Економічний вісник університету, збірник наукових праць учених та аспірантів. Випуск 40 – Переяслав-Хмельницький, 2019 – С. 13-20.
8. Романюк І.А., Леваєва Л.Ю. Проблеми і перспективи використання трудових ресурсів потенціалу аграрних підприємств / І.А. Романюк, Л.Ю. Леваєва // Економічний вісник університету, збірник наукових праць учених та аспірантів. Випуск 39 – Переяслав-Хмельницький, 2018 – С. 44-51.
9. Балого І.І. Теоретичні підходи до аналізу форм активізації трудового потенціалу / І.І. Балого, Г.С. Кесарук // Науковий вісник Ужгородського ун-ту. – Ужгород, 2009. – Спец. вип. 28, ч. 1. – С. 129-132. – (Сер.: Економіка).
10. Ковтун В.А. Роль інтелектуальних рішень для ефективного використання ресурсів сільського господарства (Електронний ресурс) / В.А. Ковтун // Східна Європа: економіка, бізнес і управління. – 2019. – № 1 (18). – С. 132-138 – Режим доступу до ресурсу: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/18-2019-ukr>.

Ковтун Валентина Андреевна

кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри економіки і фінансів
Херсонського державного аграрного університета

ЗНАЧЕНИЕ, ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье определяется значение рабочего потенциала, организационные особенности формирования и использования рабочей силы аграрных предприятий. Значительное внимание уделено анализу природно-экономических и социальных условий, относительно качества рабочей силы и ее общей компетентности, социально-демографическим характеристикам, которые определяют спрос и предложение на нее. Формирование эффективного рабочего потенциала в аграрных предприятиях из-за организационных и социально-экономических особенностей, которые предусматривают эффективное их использование, применение материальных стимулов и социально ориентированных мотивационных механизмов, которые позволят повысить показатели продуктивности использования рабочей силы. Проблема повышения эффективности использования аграрных работников является комплексной и требует внедрения на уровне государства целостной системы мер правового, экономического, социального, медицинского, образовательного, культурного, организационного и природоохранного характера.

Ключевые слова: рабочий потенциал, аграрные предприятия, рабочая сила, особенности формирования и использования рабочей силы.

Kovtun Valentyna Andreevna

Candidate of Agricultural Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics and Finance
Kherson State Agrarian University

SIGNIFICANCE, FORMATION AND VICORISTAN WORKING FORCE OF AGRICULTURAL FACILITIES

Summary

The article defines the value of work potential, organizational peculiarities of formation and use of labor force of agricultural enterprises. Much attention is paid to the analysis of the natural and economic and social conditions, the quality of the workforce and its overall competence, the socio-demographic characteristics that determine the demand and supply for it. Formation of effective work potential in agrarian enterprises through organizational and socio-economic peculiarities that imply their effective use, application of material incentives and socially oriented motivational mechanisms that will allow to increase labor productivity indicators. The problem of increasing the efficiency of use of agricultural workers is complex and requires the introduction of a comprehensive system of legal, economic, social, medical, educational, cultural, organizational and environmental measures at the state level.

Key words: labor potential, agricultural enterprises, labor force, peculiarities of formation and use of labor force.

УДК 336.647

Палієнко Олександр Олександрович

студент

Київського національного університету ім. Тараса Шевченка

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ОЦІНКИ ДОХІДНОСТІ АКЦІЙ КОМПАНІЙ

У статті здійснено порівняльний аналіз теоретичних підходів оцінки дохідності акцій компаній. Уточнено та пояснено переваги підходів оцінки дохідності акцій: модель ціноутворення активів (САРМ), п'ятифакторної моделі Фами-Френча, а також порівняльний аналіз переваг та недоліків підходу, що базується на фінансових показниках рентабельності акціонерного капіталу підприємства – Return On Equity. Отримано висновок про інформативність та ефективність кожного із підходів та практичне значення у застосуванні активними інвесторами на сучасному етапі розвитку світового фондового ринку.

Ключові слова: моделі ціноутворення активів, САРМ, п'ятифакторна модель Фами-Френча, оцінка дохідності акцій, теорія арбітражного ціноутворення.

Постановка проблеми. Очікування учасників світового фондового ринку щодо негативного сценарію розвитку світового фондового ринку посилюються з кожним днем і характеризуються невпевненістю у коректності ринкової вартості компаній типу «голубих фішок» та дохідності акцій на загальноприйнятих ринкових індикаторах рентабельності акціонерного капіталу. В даній статті увага зосереджена на активних інвесторах, що очікують вищу дохідність від акцій внаслідок відмінних від ринкових оцінок вартості та дохідності акціонерного капіталу, що базуються на останніх моделях ціноутворення активів. Таким чином, для активних інвесторів головною проблемою залишається вибір підходу до оцінки вартості та дохідності акціонерного капіталу.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, що полягає у порівняльному аналізі підходів до оцінки дохідності акцій за інвестиційним показником Return on Equity, який широко застосовується інвесторами для порівняння дохідності акціонерного капіталу компаній на протилежності САРМ та п'ятифакторної моделі Фами-Френча, які дають змогу переоцінити дохідність акцій із врахуванням додаткових ринкових факторів.

Аналіз досліджень. Одним із перших видатних економістів, який досліджував підходи до оцінки вартості капіталу компанії, був Ірвінг Фішер, його визначення було наступним: «Основне положення теорії капіталу полягає в тому, що вартість активу дорівнює майбутнім грошовим потокам від нього, приведеними до поточної вартості на основі відповідної ставки дисконтування». [1, с. 52] Визначення І. Фішера було формалізовано Д. Вільямсом в моделі, згідно з якою, актив має два взаємопов'язані абсолютні показники: оголошену (ринкову) ціну і теоретичну (внутрішню) вартість. Під ринковою ціною підприємства розуміється ринкова ціна капіталу підприємства (пакета акцій, сукупності паїв і т.д.). Внутрішня (теоретична) вартість підприємства згідно з визначенням І. Фішера розраховується за формулою:

$$V = \sum_{t=1}^{t=T} \frac{FCF_t}{(1+i)^t} \quad (1.1),$$

де FCF_t – очікуваний вільний грошовий потік підприємства в t -му періоді або «Free Cash Flows»; i – мінімальна дохідність інвестованого капіталу в підприємство або «discount rate»

(ставка дисконтування); t – срок економічного життя підприємства.

У випадку, коли активний інвестор розраховує вартість капіталу він несе додаткові витрати на дослідження та збір інформації для розрахунків, що збільшує часові витрати інвестора та призводить до втрат альтернативних можливостей або «opportunity costs». Проте він очікує знайти різницю у ринковій вартості компанії та його власній оціночній із застосуванням теоретичних підходів до оцінки вартості активів і отримати додаткову дохідність від інвестицій. Це можна продемонструвати формулою:

$$V_e - P = (V - P) + (V_e - V) \quad (1.2),$$

де V_e – оціночна вартість капіталу підприємства або «estimated value»; P – ринкова ціна капіталу на дату оцінки або «market value»; V – внутрішня вартість капіталу або «intrinsic value» [2, с. 19]

Ця різниця між V_e та P і є премією активно-го інвестора, який прагне переоцінити вартість капіталу підприємства. Оскільки прийнято ділити інвесторів на активних та пасивних, то перші вважають, що ціни на акції на фондовому ринку не завжди точно відображають всю релевантну інформацію про цінні папери і тому переоцінюють вартість капіталу та інвестують у компанії, що мають відмінну від ринкової оціночну вартість і порівняно вищий рівень дохідності капіталу. У другого типу інвесторів стратегія відповідно протилежна і тому вони схильні до інвестування із урахуванням саме ринкової ціни і не переоцінюють за допомогою фінансових моделей вартість капіталу.

Різниця між стратегіями у інвесторів виникла внаслідок одного ринкового явища, що охарактеризував Юджин Фама у 1970 році в дослідженні «Ефективні ринки капіталу: Огляд теорії та емпіричні дослідження» [3, с. 383-417].

Згідно гіпотези ефективного ринку: ефективний ринок капіталу – це той, на якому поточна ціна цінних паперів повністю та одразу відображає всю наявну інформацію на ринку про дані цінні папери. Дана гіпотеза була протестована дослідниками у цій же статті і основна ідея тесту полягала в визначенні часу, який знадобиться, щоб ринкова інформація повністю була відображена у вартості цінних паперів. Висновками було те, що наразі сильної форми ефективності ринку немає, але на окремих ринках можуть прослідковуватись слабкі та середні форми ефективності, де ринкова вартість відображає історичну інформацію, інша форма – не тільки минулу, але й поточну, публічну відповідно.

Ця гіпотеза послугувала основою для застосування наявних на той час моделей оцінки вартості та дохідності активів.

Так, модель ціноутворення активів CAPM розроблена економістами Вільямом Шарпом (1964), Джеком Трейнором (1962), Джоном Лінтнером (1965) та Яном Моссіном (1966). Модель CAPM дозволяє оцінити дохідність акціонерного капіталу підприємства як функцію систематичного ризику, безризикової ставки дохідності та ринкової премії за ризик як різниця між дохідністю інвестиційного портфелю та дохідності безризикових цінних паперів і розраховується за наступною формулою:

$$R_{(e)} = R_f + \beta_1^*(R_m - R_f) \quad (1.3),$$

де $R_{(e)}$ – це дохідність акціонерного капіталу; β_1 – систематичний ризик; $R_m - R_f$ – премія за ринковий ризик. [4, с. 427-441]

Недоліки CAPM – ефект розміру були виявлені дослідником Р. Банзем в 1981 році. [5, с. 3-18] Дослідження виявило, що розмір компанії, який визначається через ринкову капіталізацію, суттєво впливає на очікувану дохідність акцій навіть після включення в розрахунок бети, систематичного ризику. Малі за капіталізацією компанії є менш фінансово стійкими і більш волатильними, ніж компанії зі значним оборотом робочого капіталу і високим кредитним рейтингом, тому інвестори очікують додаткову премію за ризик інвестування в малі компанії.

Перша проблема CAPM: якщо спрощено, то CAPM встановлює взаємозв'язок між ризиком і дохідністю. Ринок встановлює ціну акцій, а інвестори отримують прибуток, який залежить від ризику. Таким чином, інвестори будуть намагатися знижувати ціну акцій до тих пір, поки очікуваний прибуток не компенсує ризик акцій.

Друга проблема CAPM: більш волатильні акції по відношенню до ринку є дешевшими і мають більш високий очікуваний дохід.

Третя проблема CAPM: CAPM використовує єдиний фактор – системний ризик, щоб пояснити ціноутворення і дохідність активів. Ця теорія не пояснює рівень ринкової дохідності. Компанії з невеликою капіталізацією (small-cap) і недооцінені (undervalued) компанії постійно отримують більш високий прибуток та мають вищу дохідність акцій, ніж може пояснити CAPM [6, с. 63-67].

В результаті з'явилися різноманітні мультифакторні моделі. Одне з найбільш значущих досліджень було проведено Ю. Фамой і К. Френчем, яке і стало вирішенням проблем CAPM:

3-х факторна модель Фама-Френч була розроблена Ю. Фама і К. Френчем на початку 1990-х рр. Фама і Френч виявили, що інвестори зацікавлені приблизно в трьох різних факторах ризику, а не в одному. Цими трьома типами ризику, які здатні краще пояснити ціноутворення активу є ринок (market), розмір (size) і цінність (value).

Фама і Френч зробили висновок, що компанії певних двох класів акцій мали тенденцію до зростання краще, ніж ринок в цілому: акції компаній з малою капіталізацією та акції компаній з високим показником коефіцієнту Book to Market або співвідношення Балансової Вартості до Ринкової Вартості капіталу компанії. Тоді додали два фактори до існуючої моделі CAPM, щоб відобразити вплив портфелю на ці два класи акцій, формула має вигляд [7, с. 55-64]:

$$R(e) = R_f + \beta_1^*(R_m - R_f) + \beta_2^*(SMB) + \beta_3^*(HML) + \varepsilon \quad (1.4),$$

де $R(e)$ – Очікувана дохідність; R_f – Безризикова ставка дохідності; β – систематичний ризик або ринкова чутливість; $R_m - R_f$ – Премія за ринковий ризик; SMB або Small Minus Big – премія за розмір, розраховується як різниця між дохідністю середньозважених портфелів акцій компаній з великою і маленькою ринковою капіталізацією;

HML або High Minus Low – премія за вартість, розраховується як різниця між дохідністю середньозважених портфельів акцій компаній з великим і низьким співвідношенням балансової вартості капіталу до ринкової; ε – випадкова похибка.

Мета дослідження. Здійснити порівняльний аналіз підходів оцінки дохідності акцій та розробити практичні рекомендації щодо застосування бухгалтерського підходу, CAPM та п'ятифакторної моделі Фама-Френча.

Результати дослідження. Згідно підходу Асвата Дамодарана основними теоретичним моделями для оцінки дохідності акціонерного капіталу можна виокремити наступні:

Згідно вищенаведених моделей найбільш оптимальною серед них, що максимально враховує ринкову інформацію і є останньою за науковою новизною це п'ятифакторна модель Фама-Френча, проте історично інвестори користувалися однофакторною CAPM, тому розглянемо спочатку CAPM, далі одну із бухгалтерських моделей – Return on Equity і порівняємо їх із найбільш сучасною мультифакторною моделлю – 5-факторна модель Фама-Френча, оскільки 3-х факторна модель Фама-Френча була досліджена та її пояснювальна здатність нижча, ніж у 5-факторної.

Принципи оцінки дохідності за CAPM: премія за ризик в CAPM вимірює дохідність, яку будуть вимагати інвестори для інвестування не

в безризикові цінні папери, як 10-річні казначейські облігації США, а в ринковий портфель або ризикові цінні папери. Ця ідея премії за ринковий ризик є функцією двох змінних:

1. Схильність міжнародних інвесторів до зниження/запобігання ризику. Оскільки інвестори стають більш схильними до ризику, вони повинні вимагати більшої премії для переходу від безризикового активу.

2. Середньоринковий рівень ризиковості інвестицій. Оскільки в середньому ризик зростає в будь-якій інвестиції, необхідно збільшувати і премію за інвестування. Це буде залежати не тільки від економічних умов діяльності трейдерських фірм на інвестиційному ринку, але і від зміни методів обліку та розкриття інформації, а також транзакційних витрат.

Оскільки CAPM та мультифакторні моделі ціноутворення активів були розроблені як інструмент для портфоліо менеджменту, то розрізняють підхід індивідуальний, де аналізується дохідність саме окремої акції та портфельний, де акції можуть об'єднуватися в інвестиційний портфель з метою диверсифікації ризиків та максимізації прибутку інвестора.

З метою підвищення інформативності порівняльного аналізу для демонстрації результатів застосування всіх трьох підходів до оцінки дохідності акцій були обрані перші 15 компаній за ринковою капіталізацією на світовому фондовому ринку,

Таблиця 1

Існуючі моделі для оцінки вартості та дохідності акціонерного капіталу компанії

Модель	Формула	Переваги	Недоліки
CAPM	$E(r) = R_f + \beta \cdot (R_m - R_f)$	Легкий розрахунок	Нереалістичні припущення в безризиковій ставці дохідності та її низька пояснювальна здатність щодо змін у дохідності портфелю
АРМ (n факторів)	$E(r) = R_f + \beta_1 \cdot \text{Factor}_1 + \beta_2 \cdot \text{Factor}_2 + \dots + \beta_n \cdot \text{Factor}_n$	Більш детальний розгляд ринкового недиверсифікованого ризику	Вимагає, щоб інвестори оцінювали джерела ризику, і адекватно оцінювали чутливість факторів
Мультифакторна модель (n факторів)	$E(r) = a_i + i_m \cdot R_m + i_1 \cdot F_1 + i_2 \cdot F_2 + \dots + i_n \cdot F_n + e_i$	Врахована більша кількість факторів і модель може бути модифікована	Надзвичайно важко оцінити чутливість та вплив кожного окремо фактора і їх синергетичний ефект, також можливе дублювання вже існуючих моделей, які будуть частковими випадками тієї чи іншої моделі
Проксі моделі	$E(r) = a + b \cdot x_1 + c \cdot x_2$ (x_1, x_2 – індивідуальні змінні, підібрані компанією)	Пояснює різниці в минулих, історичних дохідностях	Змінні в моделі можуть не бути проксі для ризику і відображати лише результат агрегованих даних
Бухгалтерські моделі та ті, що базуються на борговому капіталі	Різні моделі, як приклад може бути: <i>Cost of equity = Cost of debt (Standard deviation of equity / Standard deviation of bond)</i>	Загальноприйнятні та зрозуміліші моделі, мінімізація витрат на пошук та аналіз інформації	Поєднує фактори, які специфічні для фірми та ринкові ризики
5-факторна модель Фама-Френча	$R_{it} - R_{ft} = a_i + b_i \cdot (R_{mt} - R_{ft}) + s_i \cdot \text{SMB}_t + h_i \cdot \text{HML}_t + e_{it}$	Додали фактори прибутковості (акції з високим показником рентабельності операційного прибутку більш дохідні згідно моделі) і інвестиційний фактор (акції компаній з високим загальним темпом зростанням активів мають нижчу дохідність від середньоринкової).	Модель досі не здатна пояснити "Momentum premium", тобто, у випадку, коли ціна акції зберігає історичний тренд, що панує на цьому ринку з конкретним типом інвесторів і вплив поведінки даної групи інвесторів на ціну акції в певний момент.

Джерело: складено автором за Applied Corporate Finance: Aswath Damodaran [8, с. 75]

а для індивідуального підходу, коли інвестор формує портфель із 1 акції, було обрано Facebook.

Причиною вибору акцій компаній «голубих фішок» було те, що для застосування CAPM та 5-факторної моделі Фама-Френча ринок має бути ефективним, а найбільш наближеними до ефективного ринку є компанії із США, що користуються найбільшим попитом серед інвесторів та ціна акцій яких відображає повністю і практично миттєво всю наявну інформацію. Для індивідуального підходу було обрано акції компанії «Facebook Inc.», оскільки акції Facebook 26-го липня 2018 року поставили історичний рекорд у падінні курсової вартості, що продемонстровано на рис. 1 нижче. За 1 день ціна акцій із 219 доларів за акцію впала на 19% до 176 доларів і сумарно ринкова капіталізація Facebook за 1 день скоротилася на 119 млрд. дол. США. Це дозволяє краще продемонструвати як дохідність акцій може суттєво відрізнятись із використанням різних підходів до оцінки дохідності на прикладі найбільш волатильної акції (за 2018), де реакція ринку призвела до суттєвих змін у інвестиційних очікуваннях та дохідності акцій Facebook.

Оцінка дохідності акцій за CAPM (табл. 2): Спочатку були знайдені історичні показники варіації дохідності акції:

Таблиця 2

**Оцінка ризику акцій
компанії Facebook за CAPM**

Варіація(FB)	37,92
Варіація (S&P 500)	9,77
Коваріація (FB, S&P 500)	6,83
Коефіцієнт кореляції (FB, S&P 500)	0,35
β (FB)	0,70

Джерело: Розраховано автором за даними Finance Yahoo [10]

У цій моделі, поступово знаходяться показники ринкового ризику – бета (β), відображаючи чут-

ливість дохідності цінного паперу або портфеля по відношенню до дохідності середньоринкового портфеля або так званого «бенчмарка». Математично, бета – це коваріація дохідності портфеля до середньоринкового портфелю, поділена на варіацію дохідності середньоринкового портфеля. Показник бета для середньоринкового портфеля, варіація дохідності якого повністю співпадає з варіацією середньоринкового портфелю, тобто $\beta = 1$. У випадку, коли $0 < \beta < 1$ – дохідність акції і портфеля демонструють односпрямований рух, проте варіація дохідності акцій нижче, ніж варіація дохідності середньоринкового портфеля. Коли $\beta > 1$, варіація дохідності акції вища, ніж середньоринкова. В даному випадку, бета становить 0,7, тобто волатильність акцій компанії Facebook нижча за волатильність індексу S&P 500.

Для розрахунку дохідності CAPM бралися історичні дані цін акцій Facebook, індексу S&P 500 і помісячна дохідність обох за останні 5 років. В результаті за дохідності акції і дохідності S&P 500 визначалося середнє значення і стандартне відхилення. Дані наведені у таблиці 3.

Надалі систематичний ризик, безризикова ставка дохідності та очікувана норма дохідності за ринковим портфелем, для першого було розраховано дані у таблиці 2, для другого показника була взята дохідність до погашення 10-річних казначейських облігацій США, а у якості очікуваної норми дохідності ринкового портфеля було обрано Sustainable Growth rate або SGR скорочено, що являє собою максимальний темп зростання, який компанія може витримати без необхідності фінансувати зростання компанії додатковим капіталом або боргом. SGR розраховується за формулою:

$$g = (1 - \text{Dividend payout Ratio})^*$$

$$* \text{Return on Equity} \quad (1.5),$$

де: *Dividend payout ratio* – це показник виплачених дивідендів із чистого прибутку

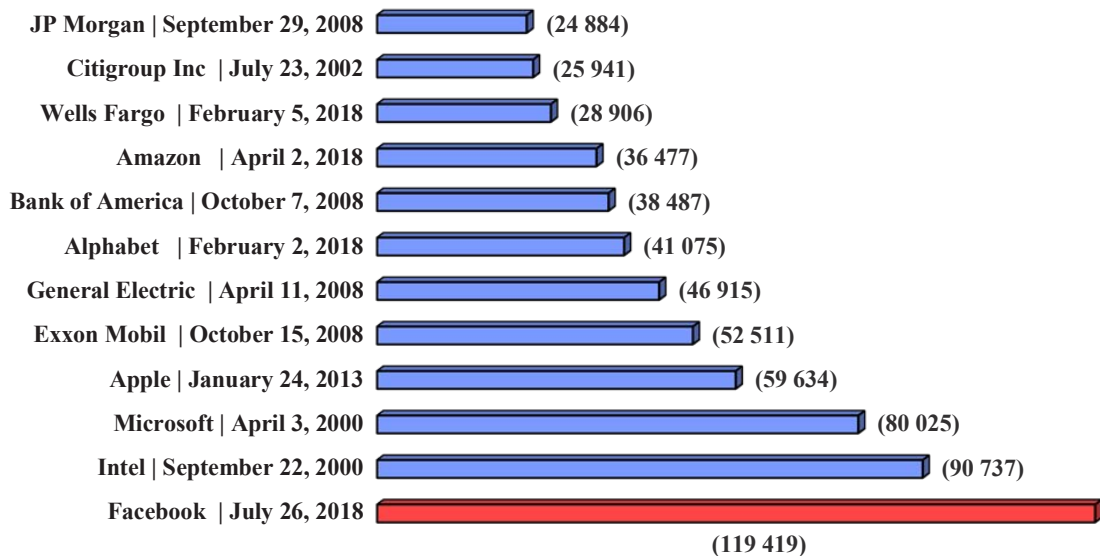


Рис. 1. Історичні максимуми у втратах ринкової капіталізації компаній у млрд. дол. США

Джерело: складено автором за CNBC News Article [9]

Таблиця 3

Оцінка дохідності акцій Facebook за CAPM

Т	Дата	Facebook Inc.		Standard & Poor's 500 (S&P 500)	
		Ціна (FB, t)	Дохідність (FB, t)	Ціна (S&P 500, t)	Дохідність (S&P 500, t)
1	2	3	4	5	6
	Jan 31, 2014	62,57		1 782,59	
1.	Feb 28, 2014	68,46	9,41%	1 859,45	4,31%
2.	Mar 31, 2014	60,24	-12,01%	1 872,34	0,69%
3.	Apr 30, 2014	59,78	-0,76%	1 883,95	0,62%
4.	May 31, 2014	63,30	5,89%	1 923,57	2,10%
5.	Jun 30, 2014	67,29	6,30%	1 960,23	1,91%
6.	Jul 31, 2014	72,65	7,97%	1 930,67	-1,51%
7.	Aug 31, 2014	74,82	2,99%	2 003,37	3,77%
8.	Sep 30, 2014	79,04	5,64%	1 972,29	-1,55%
9.	Oct 31, 2014	74,99	-5,12%	2 018,05	2,32%
10.	Nov 30, 2014	77,70	3,61%	2 067,56	2,45%
11.	Dec 31, 2014	78,02	0,41%	2 058,90	-0,42%
12.	Jan 31, 2015	75,91	-2,70%	1 994,99	-3,10%
13.	Feb 28, 2015	78,97	4,03%	2 104,50	5,49%
14.	Mar 31, 2015	82,22	4,12%	2 067,89	-1,74%
15.	Apr 30, 2015	78,77	-4,20%	2 085,51	0,85%
16.	May 31, 2015	79,19	0,53%	2 107,39	1,05%
17.	Jun 30, 2015	85,77	8,31%	2 063,11	-2,10%
18.	Jul 31, 2015	94,01	9,61%	2 103,84	1,97%
19.	Aug 31, 2015	89,43	-4,87%	1 972,18	-6,26%
20.	Sep 30, 2015	89,90	0,53%	1 920,03	-2,64%
21.	Oct 31, 2015	101,97	13,43%	2 079,36	8,30%
22.	Nov 30, 2015	104,24	2,23%	2 080,41	0,05%
23.	Dec 31, 2015	104,66	0,40%	2 043,94	-1,75%
24.	Jan 31, 2016	112,21	7,21%	1 940,24	-5,07%
25.	Feb 29, 2016	106,92	-4,71%	1 932,23	-0,41%
26.	Mar 31, 2016	114,10	6,72%	2 059,74	6,60%
27.	Apr 30, 2016	117,58	3,05%	2 065,30	0,27%
28.	May 31, 2016	118,81	1,05%	2 096,95	1,53%
29.	Jun 30, 2016	114,28	-3,81%	2 098,86	0,09%
30.	Jul 31, 2016	123,94	8,45%	2 173,60	3,56%
31.	Aug 31, 2016	126,12	1,76%	2 170,95	-0,12%
32.	Sep 30, 2016	128,27	1,70%	2 168,27	-0,12%
33.	Oct 31, 2016	130,99	2,12%	2 126,15	-1,94%
34.	Nov 30, 2016	118,42	-9,60%	2 198,81	3,42%
35.	Dec 31, 2016	115,05	-2,85%	2 238,83	1,82%
36.	Jan 31, 2017	130,32	13,27%	2 278,87	1,79%
37.	Feb 28, 2017	135,54	4,01%	2 363,64	3,72%
38.	Mar 31, 2017	142,05	4,80%	2 362,72	-0,04%
39.	Apr 30, 2017	150,25	5,77%	2 384,20	0,91%
40.	May 31, 2017	151,46	0,81%	2 411,80	1,16%
41.	Jun 30, 2017	150,98	-0,32%	2 423,41	0,48%
42.	Jul 31, 2017	169,25	12,10%	2 470,30	1,93%
43.	Aug 31, 2017	171,97	1,61%	2 471,65	0,05%
44.	Sep 30, 2017	170,87	-0,64%	2 519,36	1,93%
45.	Oct 31, 2017	180,06	5,38%	2 575,26	2,22%
46.	Nov 30, 2017	177,18	-1,60%	2 647,58	2,81%
47.	Dec 31, 2017	176,46	-0,41%	2 673,61	0,98%
48.	Jan 31, 2018	186,89	5,91%	2 823,81	5,62%
49.	Feb 28, 2018	178,32	-4,59%	2 713,83	-3,89%
50.	Mar 31, 2018	159,79	-10,39%	2 640,87	-2,69%
51.	Apr 30, 2018	172,00	7,64%	2 648,05	0,27%
52.	May 31, 2018	191,78	11,50%	2 705,27	2,16%
53.	Jun 30, 2018	194,32	1,32%	2 718,37	0,48%
54.	Jul 31, 2018	172,58	-11,19%	2 816,29	3,60%
55.	Aug 31, 2018	175,73	1,83%	2 901,52	3,03%
56.	Sep 30, 2018	164,46	-6,41%	2 913,98	i0,43%
57.	Oct 31, 2018	151,79	-7,70%	2 711,74	-6,94%
58.	Nov 30, 2018	140,61	-7,37%	2 760,17	1,79%

1	2	3	4	5	6
59.	Dec 31, 2018	131,09	-6,77%	2 506,85	-9,18%
Середнє		1,45%		0,63%	
Стандартне відхилення дохідності		6,16%		3,13%	

Джерело: розраховано автором за даними Thomson Reuters [11]

компанії, *Return on Equity* – дохідність акціонерного капіталу.

Показники розраховувалися згідно формули (1.3). Результати розрахунку представлені нижче у таблиці 4:

Таблиця 4

Очікувана норма дохідності акцій компанії Facebook згідно моделі CAPM

Дохідність казначейських облігацій США 10-р.	2,78%
Очікувана дохідність ринкового портфелю	12,00%
Систематичний ризик (β)	0,70
Очікувана дохідність акцій Facebook	9,23%

Джерело: розраховано автором за [10; 11]

Отриманий рівень дохідності складає 9,23% і надалі буде порівнюватися з коефіцієнтами ROE та R(e) за 5-факторною моделлю Фами-Френча.

Розрахунок Return on Equity. Показник чистого прибутку в порівнянні з власним капіталом організації – це фінансовий показник дохідності згідно бухгалтерського підходу до оцінки дохідності акцій. Формула для розрахунку:

$$\text{Return on Equity} = (\text{Net Income}) / (\text{Shareholders' Equity}) \quad (1.6),$$

де: *Net Income* – чистий прибуток компанії за фінансовий рік, *Shareholders' Equity* – акціонерний капітал компанії. [2, с. 264]

$$\text{ROE}_{\text{Facebook}} = \text{Net Income} / \text{Shareholder's Equity} = 22\,111 / 79\,237 = 27,9\%$$

Дохідність акціонерного капіталу за показником ROE не враховує ринковий ризик та чутливість акції до зміни ринкових умов, а винятково базується на бухгалтерських даних. Даним показником можна маніпулювати, підвищуючи маржинальність операційного прибутку, або підвищуючи рівень оборотності активів, або зменшуючи рівень боргового навантаження чи перегляду відсоткових ставок внаслідок реструктуризації, тобто маніпулюючи фінансовим левериджем підприємства, топ-менеджмент компанії здатен збільшувати показник ROE і тим самим впливати на інвестиційні рішення з приводу компанії.

Принципи п'ятифакторної моделі Фами-Френча: дохідність акцій, яка розрахована загальноприйнятими методами оцінки дохідності акціонерного капіталу відрізняється від дохідності, що розрахована за 5-факторною моделлю Фами-Френча, яка враховує одночасно 5 факторів у вимірюванні дохідності акцій, а саме:

$$R_{it} - R_{ft} = \alpha_i + R_{Mt} - R_{ft} + s_i \text{SMB}_t + h_i \text{HML}_t + r_i \text{RMW}_t + c_i \text{CMA}_t + e_{it} \quad (1.7),$$

де: R – це дохідність портфеля i в момент часу t ; R_{ft} – безризикова ставка, наближена до 3-місячної ставки Libor в момент часу t або 1-місячних казначейських облігацій США; $R_{it} - R_{ft}$ є надлишковою дохідністю портфеля i в момент часу t ; R_{Mt} – місячна ринкова дохідність, згідно індексу, куди включається акція даної компанії; α_i – перетин; β_i – коефіцієнт $R_{Mt} - R_{ft}$ для портфеля i ; s_i – коефіцієнт SMB_t для портфеля i ; h_i – коефіцієнт HML_t для портфеля i ; r_i – коефіцієнт RMW_t для портфеля i ; c_i – коефіцієнт CMA_t для портфеля i ; SMB_t (small minus big) – це середня дохідність за портфелем усіх малих акцій (за капіталізацією) за вирахуванням середньої дохідності великих акцій; HML_t (high minus low) – середня дохідність від портфелю великих акцій та портфелю малих акцій за вирахуванням середньої дохідності акцій, що швидко зростають та акцій, що повільно зростають; RMW_t (robust minus weak) – середня дохідність від двох надійних портфелів прибутковості мінус середня дохідність на два слабких портфеля прибутковості; CMA_t (conservative minus aggressive) – середня дохідність від двох консервативних інвестиційних портфелів мінус середня дохідність від двох агресивних інвестиційних портфелів. [12, с. 1-22]

Тобто, в рамках 5-факторної моделі враховані як якісні, так і кількісні показники. Тепер слід детальніше розглянути розрахунок коефіцієнтів:

$$\text{SMB}(B/M) = 1/3 (\text{Small Value} + \text{Small Neutral} + \text{Small Growth}) - 1/3 (\text{Big Value} + \text{Big Neutral} + \text{Big Growth});$$

$$\text{SMB}(OP) = 1/3 (\text{Small Robust} + \text{Small Neutral} + \text{Small Weak}) - 1/3 (\text{Big Robust} + \text{Big Neutral} + \text{Big Weak});$$

$$\text{SMB}(INV) = 1/3 (\text{Small Conservative} + \text{Small Neutral} + \text{Small Aggressive}) - 1/3 (\text{Big Conservative} + \text{Big Neutral} + \text{Big Aggressive});$$

$$\text{SMB} = 1/3 (\text{SMB}(B/M) + \text{SMB}(OP) + \text{SMB}(INV)).$$

$$\text{HML} = 1/2 (\text{Small Value} + \text{Big Value}) - 1/2 (\text{Small Growth} + \text{Big Growth}).$$

$$\text{RMW} = 1/2 (\text{Small Robust} + \text{Big Robust}) - 1/2 (\text{Small Weak} + \text{Big Weak}).$$

$$\text{CMA} = 1/2 (\text{Small Conservative} + \text{Big Conservative}) - 1/2 (\text{Small Aggressive} + \text{Big Aggressive}) \quad (1.8)$$

Регресійний аналіз згідно 5-факторної моделі Фами-Френча: для оцінки дохідності акції за 5-факторною моделлю Фами-Френча спершу слід побудувати регресії для портфелю із 15 акцій і визначити показники регресії для кожної з них

і для портфелю окремо. Таким чином, отримаємо наступні портфелі, які після групування рахуються за формулою 1.7 (табл. 5).

Етапи регресійного аналізу та підходи до групування акцій у портфелі залишаються дискусійним питанням, тому для демонстрації відмінностей у розрахунках дохідностей портфелів акцій будуть продемонстровані результати з портфелем, де 15 акцій були згруповані в єдиний і отримані згідно 5-факторної моделі дохідності акцій мали статистично незначущі результати, але окрема акція мала окремі показники дохідності. В оригінальному підході Фама-Френча акції були згруповані за вищенаведеними критеріями

на 6 середньозважених портфелів, де оцінювалась середня портфельна дохідність всіх 15 акцій. Підхід, використаний автором сформований для порівняльного аналізу дохідності кожної окремої акції для виявлення відмінностей у дохідностях (табл. 6).

Отримані результати дохідності можна описати наступним чином (табл. 7).

Висновки. Активні інвестори, що обирають бухгалтерський підхід до оцінки дохідності отримують значно вищу дохідність у порівнянні з CAPM та 5-факторної моделі Фама-Френча, оскільки ROE не враховує ринкові фактори і їм легко маніпулювати для топ-менеджменту компанії.

Таблиця 5

Групування акцій в портфелі згідно підходу Фама-Френча

Small Size			Big Size		
Book to Market (B/M)	Profitability (ROE)	Investment (ROA)	Book to Market (B/M)	Profitability (ROE)	Investment (ROA)
High (SH)	Robust (SR)	Conservative (SC)	High (BH)	Robust (BR)	Conservative (BC)
Neutral (SN)	Neutral (SN)	Neutral (SN)	Neutral (BN)	Neutral (BN)	Neutral (BN)
Low (SL)	Weak (SW)	Aggressive (SA)	Low (BL)	Weak (BW)	Aggressive (BA)

Таблиця 6

Показники дохідності найбільших 15 компаній за ринковою капіталізацією

Біржа	Назва компанії	Ринкова капіталізація	ROE	R(e) CAPM	R(e) 5-факторна модель Фама-Френча
NASDAQ	ALPHABET INC.	900,854	18.62%	12.58%	9.84%
NASDAQ	AMAZON.COM, INC.	898,032	28.27%	10.05%	9.10%
NASDAQ	APPLE INC.	866,860	46.05%	13.26%	15.57%
NYSE	BANK OF AMERICA CORPORATION	839,280	11.54%	15.18%	23.6%
NYSE	BERKSHIRE HATHAWAY INC.	493,411	1.15%	5.52%	15.67%
NYSE	EXXON MOBIL CORPORATION	469,114	10.98%	10.96%	8.89%
NASDAQ	FACEBOOK, INC.	364,560	27.90%	9.23%	7.59%
NYSE	JOHNSON & JOHNSON	340,817	25.51%	8.41%	7.71%
NYSE	JPMORGAN CHASE & CO.	330,985	14.02%	8.32%	19.97%
NASDAQ	MICROSOFT CORPORATION	329,216	39.35%	12.46%	10.02%
NYSE	ROYAL DUTCH SHELL PLC	289,349	11.82%	13.15%	6.27%
LSE	SAMSUNG ELECTRONICS CO.,LTD	285,529	19.63%	17.36%	6.77%
NYSE	THE PROCTER & GAMBLE COMPANY	276,550	20.34%	3.66%	2.97%
NYSE	VISA INC.	262,496	36.71%	14.01%	8.40%
NYSE	WALMART INC.	254,311	8.87%	4.18%	4.26%

Джерело: розраховано автором за [10; 11]

Таблиця 7

Порівняльний аналіз ROE, CAPM та п'ятифакторної моделі Фама-Френча

Підхід	Переваги	Недоліки	Результат	Вплив на інвестиційне рішення
ROE	Мінімізація витрат на пошук інформації та простота розрахунку	Суттєве викривлення дохідності акцій, ігнорування ринкових факторів	Завищення рівня дохідності	Інвестор, очікуючи вищу норму дохідності, втрачає у альтернативних можливостях суму інвестицій помножену на різницю між ROE та 5-факторною моделлю Фама-Френча, оскільки переплачує надлишкову премію за ризик
CAPM	Врахування ринкової премії за ризик, порівняно невисокі витрати на збір інформації	Низька пояснювальна здатність, близько 40%	Дохідність, що відображає ринкову премію за ризик, середня дохідність	CAPM внаслідок своєї простоти в розрахунках зарекомендував себе як оптимальний варіант для оцінки дохідності акцій, проте активні інвестори все одно переплачують незначну премію за ризик внаслідок ігнорування декількох факторів ризику
5-факторна модель Фама-Френча	Найбільш точна і інформативна модель, покращення інвестиційних можливостей	Складна в розрахунках, значні витрати на збір інформації	Найбільш точний показник дохідності, суттєво нижча дохідність	Внаслідок переоцінки дохідності акцій "голубих фішок" суттєво знизилася, що означає значні альтернативні витрати інвесторів, але кращий фінансовий стан компаній емітентів

Якщо порівнювати дохідність на прикладі акцій Facebook, то ROE в 3 рази перевищує дохідність за CAPM та в 3,5 рази перевищує дохідність за 5-факторною моделлю, що призводить до неефективного інвестиційного рішення і сплаченої інвестором надлишкової премії за ризик.

Результати проведеного дослідження свідчать про те, що активний інвестор, який застосовує більш складні теоретичні підходи до оцінки дохідності акції отримує результат, що відрізняється від ринкових очікувань, і має додаткові переваги у формуванні інвестиційного портфелю.

Література:

1. The nature of capital and income: Irving Fisher [Electronic resource] / New York, Macmillan, 1906. – P. 52 – Available at: <https://archive.org/details/natureofcapitali00fishuoft/page/n8>.
2. Equity: CFA Institute Program Curriculum Level 2 publication [Text], 2019. – 19, 264 p.
3. Fama, E. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work [Electronic Resource]. The Journal of Finance, 25(2), 1970. – P. 383-417. – Available at: doi:10.2307/2325486.
4. Sharpe W.F. Capital Asset Price: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk; Journal of Finance [Text] – 1964. – Vol. 19, №3. / P. 427-441 – Available at: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/j.1540-6261.1964.tb02865.x>.
5. Banz R.W. The relationship between return and market value of common stock [Text] // Journal of Financial Economics. 1981. Vol. 9. – P. 3-18.
6. Belen Blanco, “The use of CAPM and Fama and French Three Factor Model: portfolios selection”. [Text] / Public and Municipal Finance, 2013.
7. Fama, E. & French, K., Multifactor Explanations of Asset Pricing Anomalies. [Text] / Journal of Finance, 51(1), 1996. – p. 55-64.
8. Applied Corporate Finance: Aswath Damodaran 4th edition [Text] / Wiley, 2015. P. 75.
9. CNBC News Article [Electronic Resource] / Available at: <https://www.cnbc.com/2018/07/26/facebook-on-pace-for-biggest-one-day-loss-in-value-for-any-company-sin.html>.
10. Market Data: Finance Yahoo [Electronic Resource] / Available at: <https://finance.yahoo.com/world-indices>.
11. Market Data: Thomson Reuters [Electronic Resource] / Available at: <https://www.thomsonreuters.com/en.html>.
12. Fama, Eugene F. and French, Kenneth R., A Five-Factor Asset Pricing Model / Fama-Miller Working Paper. [Electronic Resource] – 2014. – P. 1-22 – Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2287202>.

Палиенко Александр Александрович

студент

Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ДОХОДНОСТИ АКЦИЙ КОМПАНИЙ

Аннотация

В статье представлен сравнительный анализ теоретических подходов к оценке доходности акций компаний. Были уточнены и описаны преимущества подходов к оценке доходности акций: модель ценообразования активов (CAPM), пятифакторная модели Фамы-Френча, а также сравнительный анализ преимуществ и недостатков на основе финансового показателя рентабельности акционерного капитала предприятия – Return On Equity. Получены выводы об информативности и эффективности каждого из подходов и практическое значение в применении активными инвесторами на современном этапе развития мирового фондового рынка.

Ключевые слова: Модели ценообразования активов, CAPM, пятифакторная модель Фамы-Френча, оценка доходности акций, теория арбитражного ценообразования

Paliienko Oleksandr Oleksandrovich

student

Taras Shevchenko National University of Kyiv

COMPARATIVE ANALYSIS OF THEORETICAL APPROACHES OF STOCKS RETURN VALUATION OF COMPANIES

Summary

The article presents a comparative analysis of theoretical approaches of stocks return valuation. The article describes and clarifies advantages of approaches of stock returns valuation: capital asset pricing model (CAPM), the five-factor Fama-French model, as well as a comparative analysis of the advantages and disadvantages based on the financial indicator of return on equity – ROE. The author arrives at a conclusion of effectiveness of each approach and the practical value in the application of these models by active investors at the present stage of development of the global stock market.

Key words: asset pricing models, CAPM, the five-factor Fama-French model, stock return valuation, arbitrage pricing theory

УДК 369.5

Петрушка Олена Володимирівнакандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету**Сидор Ірина Петрівна**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

КОРПОРАТИВНІ ТА ІНДИВІДУАЛЬНІ ПЕНСІЙНІ ПРОГРАМИ: ОСОБЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуто основні форми добровільних накопичувальних пенсійних програм та їх структурні елементи. Розкрито зміст та характерні особливості корпоративних та індивідуальних пенсійних схем. Уточнено роль накопичувальної складової при формуванні пенсійних активів, а також окреслено основні заходи щодо стимулювання участі населення в накопичувальному пенсійному страхуванні із врахуванням зарубіжного досвіду.

Ключові слова: накопичувальне пенсійне страхування, інструменти стимулювання у добровільному пенсійному страхуванні, корпоративні пенсійні програми, індивідуальні пенсійні схеми, зарубіжний досвід.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання захист від соціальних ризиків не обмежується тільки обов'язковим державним соціальним страхуванням, заснованим на принципах колективної солідарності. При вирішенні питань пенсійного забезпечення широко застосовуються продукти корпоративного та індивідуального накопичувального страхування. Економічно розвинені країни, в основному, сповідують принцип самостійності вибору працівником форми розміщення накопичених пенсійних активів. В Україні питання становлення та розвитку добровільного пенсійного страхування є актуальними завданнями сьогодення та потребують невідкладного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання запровадження накопичувального пенсійного страхування та особливостей його функціонування висвітлюються у численних публікаціях зарубіжних та вітчизняних вчених: Л. Анікієвої, Л. Баранник, А. Іващенко, М. Кравченка, О. Кривицької, Н. Кузнецової, О. Ткач, Р. Хольцмана, С. Шибаєва, Н. Шмиголь та ін.

Постановка завдання. Проте, незважаючи на значну кількість наукових досліджень з окресленої проблематики, теоретичні та практичні аспекти подальшого розвитку системи накопичувального страхування, в тому числі корпоративного та індивідуального пенсійного страхування, як альтернативного варіанту забезпечення працюючим достойної пенсії в майбутньому, потребують більш глибокого вивчення та дослідження.

Виклад основного матеріалу. Світовий досвід становлення та розвитку накопичувального пенсійного забезпечення нараховує уже кілька десятиліть. Особлива увага до розвитку корпоративних пенсійних програм у світі стала приділятися на початку 70-х років ХХ століття. Це, перш за все, було пов'язано із тим, що глибока економічна криза привела до різкого зростання дефіциту системи обов'язкового пенсійного страхування. Старіння населення, високий рівень безробіття та збільшення періоду навчання молоді, що відтермінувало зарахування останньої категорії до лав працюючого населення – це ті фактори, які стали рушійною силою для скорочення кількості працездатного

населення, а відповідно, і чисельності платників страхових внесків. Тому урядами більшості розвинених країн світу були здійснені заходи щодо послаблення фінансового навантаження на систему обов'язкового пенсійного страхування за рахунок створення накопичувальних пенсійних систем.

Корпоративне пенсійне страхування виступає один із елементів управління персоналом та призначене для забезпечення тієї частини передпенсійного заробітку працюючого, яку не в змозі компенсувати система обов'язкового соціального страхування. У таких умовах зростає роль майбутнього пенсіонера у формуванні пенсійних прав та вирішенні питань стосовно забезпечення достатнього рівня доходу в старості за рахунок активного використання пенсійних програм.

В зарубіжній практиці індивідуальні пенсійні накопичення формуються працівниками самостійно або за допомогою участі роботодавця на добровільній основі або шляхом відкриття персоналізованих пенсійних рахунків у різних фінансових установах. Основні форми участі у добровільному накопичувальному пенсійному страхуванні згідно класифікації ОЕСР представлені на рисунку 1.

Сьогодні досить актуальною є проблема мотивації участі працюючого населення в накопичувальній компоненті пенсійної системи, що зумовлено економічними, демографічними, геополітичними та іншими викликами сучасного суспільства. Згідно аналітичних даних ОЕСР більшість країн з розвинутою ринковою економікою пропонують населенню здійснювати пенсійні накопичення на добровільній основі. Так, найбільша питома вага учасників в корпоративних пенсійних програмах спостерігається у таких країнах, як Фінляндія (72,3%), Німеччина (56,4%), Бельгія (53,7%), США (41,6%), Великобританія (30,0%), Канада (25,7%). Серед країн, які активно використовують добровільні індивідуальні пенсійні схеми можна виділити

Нову Зеландію (72,9%), Чехію (66,2%), Швецію (36%), Нідерланди (28,3%), Канаду (24,7%) [2]. Основні відмінності корпоративних та індивідуальних пенсійних програм подані у таблиці 1.

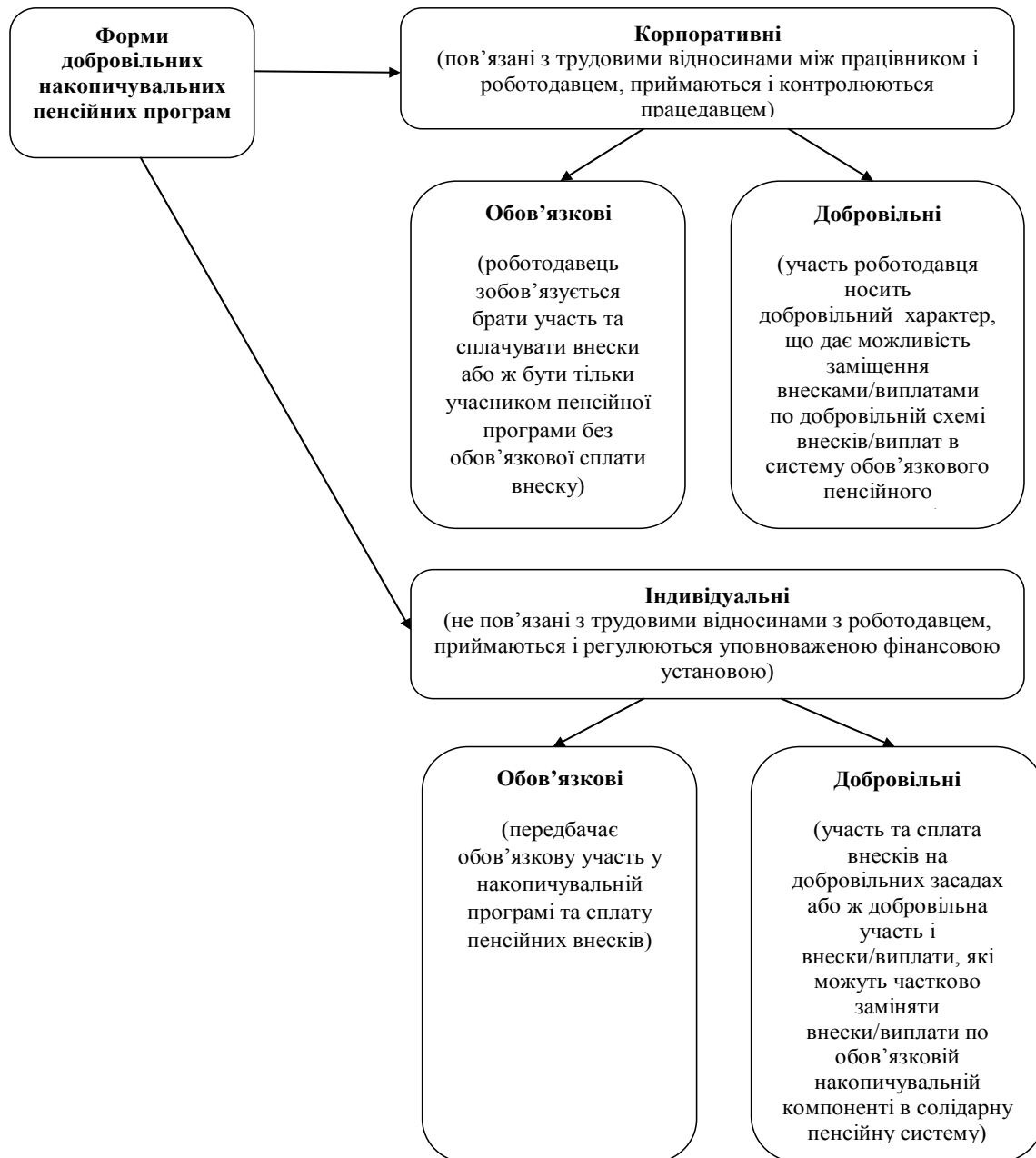


Рис. 1. Форми добровільних накопичувальних пенсійних програм

Складено автором на основі [1, с. 58-59]

Таблиця 1

Характерні особливості корпоративних та індивідуальних пенсійних програм

Корпоративні пенсійні програми	Ознака	Індивідуальні пенсійні програми
Пенсійні внески роботодавця є обов'язковими	Обов'язковість внесків	Необов'язковий характер пенсійних внесків роботодавця
Розмір пенсії залежить від розміру заробітної плати, яка була на момент виходу на пенсію, вислуги років найманого працівника, а також фактичного розміру внесків, які здійснювались у формі фіксованої ставки як працівником, так і роботодавцем	Розмір пенсійних виплат	Розмір пенсії залежить виключно від фактичного розміру внесків, які сплачувались у формі фіксованої ставки від заробітної плати працівника (сплачує роботодавець), так і від доходів, отриманих в результаті інвестування пенсійних накопичень (сплачує працівник)
Сформовані роботодавцем чи інвестиційною компанією у вигляді двох схем: зі встановленими внесками або зі встановленими виплатами	Форма організації та тип фінансування пенсійних програм	Формуються приватними особами або роботодавцями у формі схем зі встановленими внесками
Обмежують рівень пенсійних виплат	Обмеження	Обмежують рівень пенсійних внесків

Джерело: складено автором на основі [3]

Зарубіжний досвід розвитку накопичувально-пенсійного страхування засвідчує про існування як загальних, так і індивідуальних інструментів стимулювання участі населення у такому виді пенсійного забезпечення. До загальних факторів можна віднести економічну та соціальну політику держави, а також особливості її історичного розвитку та культурні традиції і звичаї. Щодо індивідуальних інструментів стимулювання, то тут слід зазначити, що вони цілком залежні від національних особливостей функціонування фінансових інституцій у загальній фінансовій системі тієї чи іншої країни.

Усі вище зазначені фактори впливають на вибір форми добровільного накопичувально-пенсійного страхування. Наприклад, високий розмір заробітної плати та значний розрив в рівнях оплати праці позитивно впливає на розвиток індивідуального пенсійного страхування, яке притаманне таким країнам, як США, Великобританія, Швейцарія та ін. При незначному рівні оплати праці та відносно рівномірному його розподілу між різними категоріями працюючих активно розвивається корпоративне пенсійне страхування (Нідерланди, Швеція, Польща) [4].

До найбільш розповсюджених інструментів стимулювання участі у накопичувальних пенсійних програмах як працівників, так і роботодавців, на нашу думку, варто віднести:

- наявність чіткого правового поля для регулювання добровільного пенсійного страхування;
- використання обов'язкових пенсійних схем з автоматичною реєстрацією усіх учасників;
- застосування пільгового оподаткування для учасників накопичувальних пенсійних програм;
- реалізація програм фінансової грамотності населення на державному рівні [5, с. 29-30];
- успішне функціонування ринку капіталів;
- наявність системи гарантування та захисту накопичень на індивідуальних пенсійних рахунках;
- інформаційна підтримка та ведення роз'яснювальної роботи з питань інвестування пенсійних накопичень учасників.

Основною метою корпоративних пенсійних програм виступає зацікавленість суб'єктів підприємницької діяльності у зростанні продуктивності праці найманих працівників і у залежності розміру корпоративної пенсії від результативності праці. Розвиток добровільного пенсійного страхування залежить від рівня розвитку обов'язкової системи пенсійного забезпечення. Так, в Італії та Іспанії, де обов'язкове пенсійне страхування компенсує значну частку передпенсійного доходу, корпоративні системи не отримали достатнього розвитку. При забезпеченості по солідарній пенсійній системі на рівні не нижче 40% передпенсійного заробітку, а час-

тише на рівні 50-60%, накопичувальні пенсійні системи збільшують компенсаційний відсоток ще на 10-20% [6, с. 18].

Як показує досвід зарубіжних країн, реалізація квазі-добровільних (обов'язкових) корпоративних пенсійних програм повинна здійснюватись на загальнодержавному рівні та включати в себе типові програми добровільного пенсійного забезпечення з використанням основних видів стандартних пенсійних схем та алгоритму управління пенсійними накопиченнями. При цьому обов'язковою умовою запровадження добровільних пенсійних програм є їх чітке визначення, уніфікація та доступність для кінцевого споживача. Крім цього необхідне створення такого інформаційного онлайн-ресурсу, який би забезпечував роз'яснення запропонованих пенсійних програм, надавав інформаційно-аналітичні дані стосовно реалізації пенсійного страхування і оцінки інвестиційного ризику для учасників в межах вибраної пенсійної схеми.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами аналізу світового досвіду розвитку накопичувального пенсійного страхування можна рекомендувати враховувати у вітчизняній практиці наступні особливості використання інструментів стимулювання учасників добровільних пенсійних програм.

1. Розвиток недержавного пенсійного страхування у вітчизняній практиці через законодавче закріплення обов'язків роботодавця впроваджувати систему корпоративних пенсійних програм, оскільки саме вони в поєднанні з державним субсидуванням за кордоном забезпечують максимальне охоплення громадян працездатного віку добровільним пенсійним страхуванням.

2. В процесі реалізації квазі-добровільних корпоративних пенсійних схем необхідно передбачити автоматичну реєстрацію усіх працівників та можливість виходу з страхових програм в законодавчо встановлений період, а також поступове зростання ставки внесків для усіх категорій працюючих.

3. Залученню громадян у систему накопичувального пенсійного страхування сприяє застосування типових і зрозумілих для споживача пенсійних програм та їх законодавче закріплення.

Варто зазначити, що розвиток добровільного пенсійного страхування в Україні повинен здійснюватись паралельно із вирішенням проблем розвитку стабільної економічної ситуації, довіри населення до фінансових установ, які обслуговують індивідуальні пенсійні рахунки, збереженням пенсійних накопичень та їх гарантування на рівні держави, стимулюванням роботодавців до участі в корпоративному пенсійному страхуванні, зростанням реальних доходів населення для можливості здійснювати пенсійні заощадження.

Література:

1. Шмиголь Н.С. Зарубежный опыт стимулирования участия населения в добровольных накопительных пенсионных системах и возможности его применения в России. *Экономика. Налоги. Право*. 2016. №6. С. 57-67.
2. Pensions at a Glance 2017 OECD Countries and G20 Indicators. 2018. URL: <http://pensionreform/files/104770/8115201i> (дата звернення: 10.08.2019).
3. Субъекты рынка коллективных инвестиций. URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtLd=sv_collInvest (дата звернення: 14.08.2019).
4. Kawalek S., Blayuk K., Kurek M. How to Mobilize Additional Pension Savings. URL: http://www.igte.pl/capital_Strategy_report.pdf (дата звернення: 14.08.2019).

5. Шибает С.Р., Шадріна Ю.А. Зарубежный опыт повышения финансовой грамотности населения. *Финансы и кредит*. 2015. № 24. С. 27-31.
6. Аникеева Л.В. Корпоративное пенсионное страхование как элемент управления персоналом. *Управление*. 2017. № 3(17). С. 17-20.

Петрушка Елена Владимировна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов имени С.И. Юрия
Тернопольского национального экономического университета

Сыдор Ирина Петровна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов имени С.И. Юрия
Тернопольского национального экономического университета

КОРПОРАТИВНЫЕ И ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ПРОГРАММЫ: ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены основные формы добровольных накопительных пенсионных программ и их структурные элементы. Раскрыто содержание и характерные особенности корпоративных и индивидуальных пенсионных схем. Уточнено роль накопительной составляющей при формировании пенсионных активов, а также определены меры по стимулированию участия населения в накопительном пенсионном страховании с учетом зарубежного опыта.

Ключевые слова: накопительное пенсионное страхование, инструменты стимулирования в добровольном пенсионном обеспечении, корпоративные пенсионные программы, индивидуальные пенсионные схемы, зарубежный опыт.

Petrushka Olena Volodymyrivna

PhD, associate professor,
associate professor of department of finance named after S.I. Yuriy
Ternopil National Economic University

Sydor Iryna Petrivna

PhD, associate professor,
associate professor of department of finance named after S.I. Yuriy
Ternopil National Economic University

CORPORATE AND INDIVIDUAL PENSION PROGRAMS: FEATURES OF PRACTICAL IMPLEMENTATION

Summary

The main forms of voluntary funded pension programs and their structural elements are considered in the article. The content and characteristics of corporate and individual pension schemes are disclosed. The role of the cumulative component in the formation of pension assets has been clarified, the main measures for stimulating the participation of the population in the cumulative pension insurance have been outlined, taking into account foreign experience.

Key words: cumulative pension insurance, instruments of stimulating in voluntary pension insurance, corporate pension programs, individual pension schemes, foreign experience.

УДК 336.71

Погореленко Наталія Петрівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

Шейко Олексій Андрійович

студент
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

МАКРОПРУДЕНЦІЙНІ КОМПОНЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Сучасний економічний розвиток України значною мірою залежить від стабільної банківської системи, що дозволяє їй виконувати покладені функції без перешкод та зовнішньої допомоги. В статті розглядається макропруденційний аналіз як основа макропруденційного регулювання. Приділено увагу дослідженню капіталу банків як основи банківської діяльності та стабільності банківської системи. Надано рекомендації щодо підвищення рівня капіталізації банківської системи, реалізація яких сприятиме переосмисленню банками власних стратегій в бік виконання вимог щодо капіталу. **Ключові слова:** банківська система, макропруденційний аналіз, регулювання, капітал банків, стабільність банківської системи.

Постановка проблеми. Умови економічної глобалізації загострюють питання забезпечення в країні стабільного економічного розвитку, який значною мірою залежить від стабільності банківського сектору. Ця кореляція впливає зі специфічної ролі банків, яку вони відіграють у сфері трансформації ризику, фінансуванні інших суб'єктів господарювання та забезпеченні здійснення платежів. Тому стабільність банківського сектору є основою для забезпечення стабільного економічного розвитку держави.

Ефективне управління фінансовою стабільністю банків є підґрунтям забезпечення стабільності всього банківського сектору та дозволяє не лише мінімізувати негативний вплив кризових потрясінь на фінансову систему, а й забезпечити сприятливі умови для розвитку реального сектору економіки.

За нинішніх складних фінансових економічних умов розвитку банківська система України потребує належного організаційно-економічного забезпечення та ефективних методів контролю стану фінансової системи для уникнення дисбалансів, прогнозування ризиків та забезпечення стабільності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанню регулювання дисбалансів та забезпечення цінової та фінансової стабільності у фінансовому секторі економіки України присвячена низка наукових досліджень. Серед останніх наукових праць, що внесли вагомий внесок у вирішенні цього питання слід виокремити наукові роботи О.І. Барановського [1], Н.П. Погореленко [2], А.Я. Кузнецової [3], О.С. Полікарпової [4, с. 327-335], В.І. Міщенко [5, с. 4-9], С.В. Міщенко [6, с. 36-45], Т.Є. Унковської [7] та інших. Віддаючи належне дослідженням вчених, відмітимо, що розвиток банківської системи України останнім часом визначається ефективністю макропруденційної політики, дослідження компонент якої висвітлено поки що недостатньо.

Метою статті є дослідження місця макропруденційного аналізу в системі макропруденційного

регулювання, а також розгляд капіталу банків як базової передумови для ведення банківської діяльності та забезпечення фінансової стабільності банківської системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою забезпечення фінансової стабільності банківського сектору є макропруденційна політика, яка запобігає накопиченню та реалізації системних ризиків, спроможних знизити не тільки якість функціонування системи, а й темпи економічного зростання. Її мета – формування середовища або стану фінансової системи, за якого належно виконуються основні функції банківської системи: фінансове посередництво та забезпечення безперебійного здійснення платіжних розрахунків [8].

Особливість макропруденційної політики – необхідність вживання заходів на етапі виявлення загрози виникнення системних ризиків та їх обґрунтування. Основою такого обґрунтування та однією з її складових є макропруденційний аналіз. Його основне завдання – аналіз ряду індикаторів та показників з метою забезпечення своєчасного виявлення загрози виникнення системних ризиків. Це дозволяє стверджувати, що макропруденційний аналіз – база макропруденційного регулювання, яка зменшує амплітуду фінансового циклу та інтенсифікує макроекономічну стабільність на протигагу розповсюдженню ендегенних та екзогенних шоків [4, с. 327-335].

Розгляд міжнародної практики свідчить про те, що основою для проведення постійного моніторингу системних фінансових ризиків на рівні національної економіки є міжнародна програма оцінки фінансового сектору FSAP (Financial Sector Assessment Program). Вона сформована для забезпечення стійкості фінансових систем до потенційних ризиків у країнах, котрі є її учасниками. Відповідно до FSAP, основна увага приділяється наступним питанням:

– аналіз фінансової системи країни з метою визначення її слабких та сильних сторін;

– визначення необхідних методів для забезпечення ефективного управління основними джерелами ризику;

– надання рекомендацій у визначенні пріоритетів для певних заходів політики [9, с. 297].

Основою FSAP є макропруденційний аналіз, представляє собою метод проведення постійного моніторингу, комплексного аналізу стану фінансової системи, її внутрішніх взаємозв'язків, взаємодії з реальним сектором, бюджетною сферою, а також з тенденціями розвитку світових фінансових та товарних ринків з метою забезпечення стабільного функціонування є основою забезпечення ефективного управління фінансовою стабільністю [10].

Основні компоненти макропруденційного аналізу наведені на рис. 1.

Індикатори фінансової стійкості (ІФС) – це показники поточного фінансового стану і стійкості фінансових установ країни та їх контрагентів із сектору нефінансових корпорацій та сектору домашніх господарств. Дані містять інформацію про основні індикатори фінансової стійкості депозитних корпорацій (банків) щодо достатності капіталу, якості активів, прибутку та рентабельності, ліквідності, чутливості до ринкового ризику і рекомендовані індикатори фінансової

стійкості, а також вихідні дані для їх складання. Індикатори фінансової стійкості дають уявлення про ринки, на яких здійснюють свою діяльність фінансові установи. Дані складаються та поширюються за 12 основними та 14 рекомендованими індикаторами фінансової стійкості депозитних корпорацій [12].

Індикатори фінансової стійкості розраховуються і поширюються для використання в макропруденційному аналізі. Вони відображають ситуацію на ринку, на яких здійснюють свою діяльність фінансові установи та дають змогу виявити виникнення дисбалансів в системі на ранніх стадіях.

У табл. 1 наведено показники відібраних базових індикаторів фінансової стійкості в Україні у період з 2017 по 2019 рік:

Аналіз даних табл. 1 свідчить про покращення значень базових показників та відсутність різких коливань індикаторів, що може бути підтвердженням відсутності системних шоків в цей період в Україні.

Протягом проаналізованого періоду показник відношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів відповідав нормативному значенню (не менше 10%). Показники прибутковості відзначаються позитивною тенденцією, оскільки



Рис. 1. Компоненти макропруденційного аналізу

Джерело: [11, с. 16]

Таблиця 1

Показники базових індикаторів фінансової стійкості в Україні

Рік	2017			2018				2019	
	2	3	4	1	2	3	4	1	2
Відношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів	12,42	15,27	16,10	16,49	16,44	15,73	16,18	16,52	16,93
Норма прибутку на активи	-0,46	-0,05	-1,76	1,92	0,83	0,97	1,60	4,16	4,99
Відношення процентної маржі до валового доходу	49,69	50,69	50,20	58,86	55,27	54,31	52,02	53,24	50,53
Відношення непроцентних витрат до валового доходу	59,80	60,29	76,14	60,87	66,55	63,60	61,92	54,79	47,06
Відношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань	94,95	97,47	98,37	92,87	94,82	95,54	93,52	93,44	92,36
Відношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу	109,76	89,08	89,61	116,14	138,78	164,35	134,77	121,7	134,44

Джерело: складено за [10]

показник рентабельності активів виріс за аналізований період з $-0,46$ до $4,99$. Відношення процентної маржі до валових доходів практично не змінилось, що говорить про стабільність кредитної діяльності. Відношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань теж залишається відносно стабільним.

Макроекономічні показники дають змогу здійснювати моніторинг фінансової стабільності держав, регіонів та окремих фінансових інститутів. В якості базових показників для проведення макропруденційного аналізу Національний банк України рекомендує використовувати наступні макроекономічні показники [10]:

- стабільність економічної ситуації (економічний спад, радикальна зміна вектора розвитку економіки, дефолти першокласних компаній-позичальників тощо);
- значні коливання курсу національної валюти; відкритість і доступність міжбанківського ринку;
- рівень політичної та міжнародної стабільності;
- стійкість фінансових ринків, у т.ч. можливість протидіяти спекулятивним атакам;
- зміни процентних ставок, наприклад, LIBOR, облікової ставки тощо;
- можливість знецінення майна, яке надано в забезпечення за кредитними операціями банків (зокрема, через падіння цін на ринку нерухомості, кризи окремих галузей економіки тощо);
- волатильність цін на енергоресурси.

Їх використання дає змогу всесторонньо проаналізувати економічну та банківську систему, виділити сфери виникнення ризиків та прийняти адекватні рішення відносно використання необхідних інструментів.

В системі забезпечення стабільності банківської системи ключове місце належить банківському капіталу, оскільки зростання капіталізації сьогодні – те, що в першу чергу дозволяє зміцнити потенціал банківської системи до протидії зовнішніх та внутрішніх чинників впливу.

Капітал сьогодні – буфер, здатний поглинати витрати від реалізації банківських ризиків. Фарватер усіх макропруденційних процедур простий: більша кількість ризиків – більший обсяг сформованого буферу.

Аналіз даних банківської системи України свідчить про те, що питома вага капіталу банківських установ є досить низькою у відношенні до ВВП України упродовж 2011 – початку 2019 рр. [10] (рис. 2).

Обсяг власного капіталу банків з початку 2019 року збільшився на 5985 млн. грн та становом на 01.01.2019 р. складає 162491 млн. грн. Адекватність регулятивного капіталу станом на 01.01.2019 р. відповідає гранично встановленому мінімуму та складає 16,18%. Це говорить про покращення ситуації але все ж таки рівень капіталу банків в Україні залишається недостатнім як для фінансування кредитних потреб економічних суб'єктів, так і для виконання банківськими установами захисної функції з метою страхування ризиків власників депозитних рахунків [10].

Співставлення показників ВВП та банківського капіталу в Україні дало змогу стверджувати, що капітал банківської системи складає лише незначну частину від ВВП країни. За наявності позитивної динаміки до його нарощення – з 2008 року, з 2014 року через настання системної кризи та значного скорочення кількості банків, ця динаміка у 2017 році зупинилась та досягла рівня 01.01.2009 року. За нашими прогнозами, на кінець 2019 року ця ситуація повинна змінитися, оскільки станом на 01.01.2019 рік розмір капіталу банків становив 162491 млн. грн. – що говорить про значне збільшення капітальної бази банків на фоні фактичного зменшення їх кількості.

Рекомендаціями щодо підвищення рівня капіталізації банківської системи є наступні.

- об'єднання в групу з іншим гравцем на ринку (сприятиме концентрації банківського капіталу та появі більш стабільних та великих банківських структур);

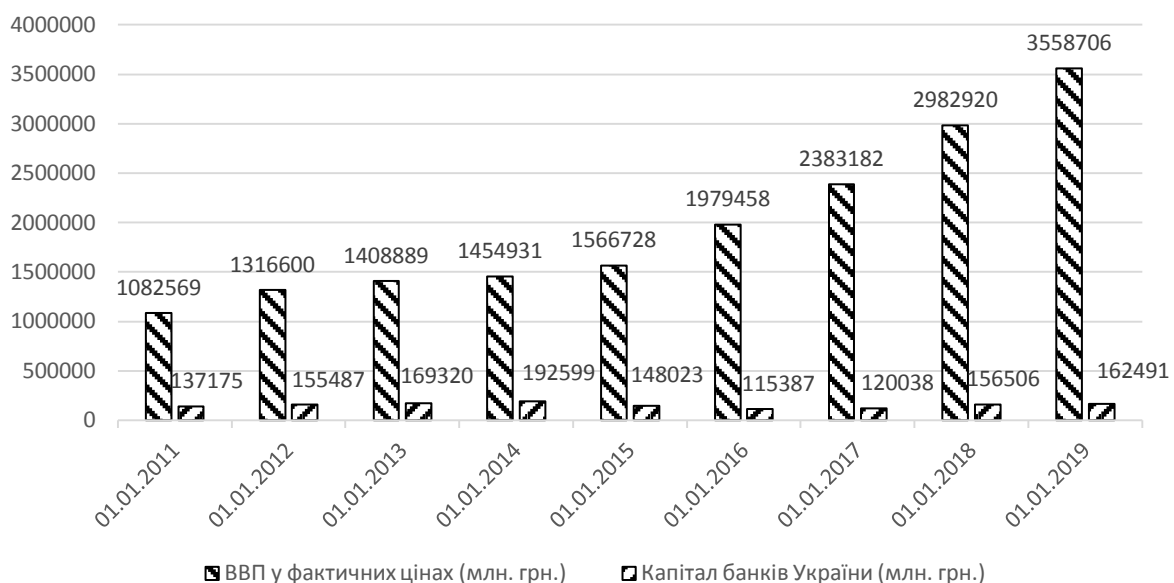


Рис. 2. Динаміка ВВП та капіталу банків в Україні, млн. грн.

Джерело: складено за [10]

– збільшення темпів приросту капіталу (досягатиметься за рахунок додаткових внесків акціонерів та капіталізації прибутку);

– самоліквідація банків, що не виконують вимог НБУ (з метою очищення системи від нестійких банків, що сприятиме підвищенню загального рівня стабільності банківської системи України);

– посилення ролі рейтингової звітності банків (сприятиме підвищенню ділової репутації та оцінці якості управління та фінансового стану банку);

– вдосконалення системи ризик-менеджменту банку (за рахунок ефективного внутрішнього контролю та достовірності управлінської інформації, що сприятиме формуванню здатності банків протистояти зовнішнім та внутрішнім впливам);

– реструктуризація балансів банків (шляхом підвищення якості кредитного портфелю за рахунок стягнення застави за проблемними кредитами, продажу непрофільних активів та посилення ролі застави);

– проведення додаткових емісій акцій (сприятиме зростанню додаткового капіталу банківських установ);

– реорганізація банків (допоможе банкам уникнути проблем з капіталом без додаткових збитків власникам);

– забезпечення довіри населення до банківської системи країни (сприятиме зростанню обсягу власних коштів банків та, в кінцевому підсумку – зростанню ринкової вартості акцій банку).

Їх реалізація сприятиме переосмисленню банками власних стратегій в бік виконання вимог щодо капіталу. Це сприятиме забезпеченню фінансової стабільності банківської системи та посиленню її спроможності виконувати покладені на неї функції.

Висновки. Макропруденційний аналіз є основою макропруденційного регулювання, спрямованого на управління фінансовою стабільністю з метою зменшення амплітуди фінансового циклу та інтенсифікації макроекономічної стабільності на протигагу розповсюдження ендогенних та екзогенних шоків. Його роль полягає в постійному моніторингу та комплексному аналізі стану фінансової системи з метою недопущення надмірного накопичення системних ризиків, зниження їх ймовірності реалізації та наслідків. Якісно розвивають досліджувану систему вимоги регулятора щодо нарощення капітальної частини банків як, з одного боку, базової умови для ведення банківської діяльності, з іншого, забезпечити фінансову стабільність всієї банківської системи та максимально захистити інтереси вкладників як базових ринкових суб'єктів.

Література:

1. Стійкість фінансових ринків України та механізми її забезпечення / [О.І. Барановський, В.Г. Барановська, Є.О. Бублик та ін.]; за ред. : О.І. Барановського ; Нац. акад. наук України. Держ. установа «Ін-т економіки та прогнозування». – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2010. – 491 с.
2. Погореленко Н.П. Стабільність банківської системи: теорія, методологія, практика: монографія / Н.П. Погореленко. – Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2018. – 615 с.
3. Кузнєцова А.Я. Проблеми цінової та фінансової стабільності й інноваційного розвитку в Україні : монографія / А.Я. Кузнєцова. – К. : УБС НБУ, 2010. – 263 с.
4. Полікарпова О.С. Макропруденційна політика: мета, інструменти та можливості для України. – Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 5(179). – С.327-335. [Електронний ресурс] – Режим доступу: file:///C:/Users/User/Downloads/ape_2016_5_39%20(2).pdf.
5. Міщенко В.І. Підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні / В.І. Міщенко // Вісник НБУ. – 2010. – № 9. – С. 4-9.
6. Міщенко С.В. Критерії та показники оцінки стабільності функціонування фінансового сектору / С.В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2008. – № 9. – С. 36-45.
7. Унковська Т.Є. Системні ризики і макропруденційна політика // Економічна теорія. – 2014. – №1. – С. 51-61.
8. Стратегія макропруденційної політики [Електронний ресурс] // НБУ – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=83019081>.
9. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению [Электронный ресурс] / Международный валютный фонд. – 2007. – Режим доступа : <http://www.imf.org>.
10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] // НБУ – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123433.
11. Financial Soundness Indicators: Analytical Aspects and Country Practices [Electronic resource] / V. Sundararajan, Ch. Enoch, A. Joshi, and oth. // IMF Occasional Paper. – 2002. – № 212. – Access mode :<http://www.jvi.org>.
12. Мамедов С. Базель III як банківська карта євроінтеграції [Електронний ресурс] / С. Мамедов // Європейська правда. – 2014. – 08 липня. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2014/07/8/7024038>.
13. Коваленко В.В. Концептуальні засади макропруденційного нагляду та регулювання банківської діяльності / В.В. Коваленко, Б.А. Дадашев. [Електронний ресурс] // Ефективна економіка – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1074>.

Погореленко Наталия Петровна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования
Харьковского учебно-научного института
Университета банковского дела

Шейко Алексей Андреевич

студент
Харьковского учебно-научного института
Университета банковского дела

**МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ****Аннотация**

Современное экономическое развитие Украины в значительной степени зависит от стабильной банковской системы, что позволяет ей выполнять возложенные функции беспрепятственно и внешней помощи. В статье рассматривается макропруденциальный анализ как основа макропруденциального регулирования. Уделено внимание исследованию капитала банков как основы банковской деятельности и стабильности банковской системы. Даны рекомендации по повышению уровня капитализации банковской системы, реализация которых будет способствовать переосмыслению банками собственных стратегий в сторону требований по капиталу.

Ключевые слова: банковская система, макропруденциальный анализ, регулирование, капитал банков, стабильность банковской системы.

Pohorelenko Nataliia Petrivna

Associate professor, PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
of the Kharkiv Educational and Scientific Institute
of the State High Educational Institution "University of Banking"

Sheiko Oleksii Andreevich

Student of the Kharkiv Educational and Scientific Institute
of the State High Educational Institution "University of Banking"

**MACRO-PROCESSING COMPONENTS OF PROVIDING
THE FINANCIAL STABILITY OF BANKING SYSTEM****Summary**

The current economic development of Ukraine depends on a large extent on a stable banking system that allows it to perform its functions without hindrance and external assistance. The article considers macroprudential analysis as the basis of macroprudential regulation. Attention was paid to the study of banks' capital as the basis of banking activity and stability of the banking system. Recommendations on raising the level of capitalization of the banking system, the implementation of which will facilitate the rethinking of banks their own strategies towards capital requirements.

Key words: banking system, macroprudential analysis, regulation, capital of banks, stability of the banking system.

Потоцька Юлія Іванівна

кандидат філософських наук, доцент,
доцент кафедри філософії та політології
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Погореленко Анастасія Костянтинівна

студентка спеціальності
«Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ПРОБЛЕМИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

Стаття присвячена дослідженню чинників, які перешкоджають імплементації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Визначено коло проблем, які суттєво стримують процес інтеграції України до Європейської спільноти. Визначено, що вагомою причиною невиконання взятих на себе зобов'язань є уповільнення темпів запланованих реформ, особливо в частині боротьби з корупцією на всіх рівнях. Наведено шляхи, які запропонувала Україна для запуску процесу інтеграції у пріоритетних секторах.

Ключові слова: Угода про асоціацію, Європейський Союз, інтеграція, імплементація, реформи, європейські стандарти.

Постановка проблеми. Набуття чинності «Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з іншої сторони» (далі – Угода про асоціацію) [1] стало результатом багаторічних зусиль. Підписання угоди – логічне завершення розпочатого процесу європеїзації України – ознаменувало перехід від партнерства і співробітництва між Україною та Європейським Союзом (далі – ЄС) до політичної асоціації та економічної інтеграції. Проте, імплементації цієї Угоди з боку України перешкоджають чинники, які зумовлені наявністю системних проблем і потребують ретельного аналізу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Необхідність додержання європейського вектору розвитку, трансформації економічної системи та зміни якості зовнішньоекономічних відносин, відповідно до передбачених Угодою вимог, розглядається у публікаціях багатьох українських вчених, серед яких Андрійчук В.Г. [2], Бураковський І.В. [3], Геєць В.М. [4], Савченко В.Ф. [5], Шнирков О.І. [6] та ін. Віддаючи належне внеску вказаних авторів у дослідження питань інтеграції України в Європейське співтовариство, слід підкреслити, що аналіз стримуючих перешкод, які долає Україна на цьому шляху, має носити постійний та більш детальний характер.

Метою статті є аналіз чинників, які перешкоджають імплементації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Угода про асоціацію між Україною та ЄС виходить далеко за рамки подібних угод, укладених Євросоюзом свого часу з країнами Центральної та Східної Європи, та закладає нову філософію відносин між Україною та ЄС – перехід від принципів партнерства та співробітництва на якісно новий рівень – до політичної асоціації та економічної інтеграції.

Українській стороні вдалося забезпечити врахування в Угоді про асоціацію національних інтересів з принципових питань переговорів: визнання з боку ЄС європейських прагнень та європейської ідентичності України, перспектив запровадження безвізового режиму, ключових з точки зору українських товаровиробників положень в контексті створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Угода налічує понад тисячу сторінок, при цьому, положення щодо економічного та секторального співробітництва, а також щодо створення зони вільної торгівлі складають майже 95% всієї Угоди.

Спільним політичним інструментом реалізації та моніторингу Угоди про асоціацію є Порядок денний асоціації. Він був запроваджений Україною та ЄС ще на етапі переговорів щодо Угоди про асоціацію з метою підготовки умов та сприяння ефективній імплементації її положень [7].

Як відмічають експерти [8], сьогодні відносини між Україною та ЄС є випробуванням, наскільки близькими можуть бути стосунки країни з ЄС без перспективи повного членства в союзі. Незважаючи на поступове поглиблення відносин, що вкорінені в Угоді про Асоціацію та зону вільної торгівлі, цикл відносин між Україною та ЄС досягнув рівня, на якому одна сторона (ЄС) демонструє ознаки втоми, а інша (Україна) – постійне коливання зобов'язань щодо проведення реформ.

Як зазначається в «Звіті про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом у 2018 році», 2018 рік став першим роком повноцінної реалізації Угоди про асоціацію, яка вступила в силу 1 вересня 2017 року [9].

Сферами, які підлягають докорінному та системному реформуванню, відповідно до взятих української владою зобов'язань, стала боротьба з корупцією; децентралізація; реформування енергетичного сектору; реформа державної служби; захист прав інтелектуальної власності; фінансова прозорість; належне банківське регулювання;

митна лібералізація; пенсійна реформа; нове законодавство про приватизацію; запуск нового Верховного суду; земельна реформа та ін.

Як бачимо, європейські політичні та економічні принципи повинні стати складовою національної практики держави [10]. Але за підсумками виконання завдань, запланованих на 2018 рік, Угода була виконана на 52%. Причина, з поміж іншого, – не виконані в попередні роки завдання.

У 2015 році Фонд «Демократичні ініціативи» ім. І. Кучеріва спільно з соціологічною службою Центру Разумкова, провели дослідження, згідно якого основними причинами, які стримують членство України в ЄС, були наступні: корупція, повільний темп реформ (43%); недостатній економічний розвиток (41%); низький рівень життя населення (36%); проблеми з демократією, правами людини в Україні (20%) [11].

Внутрішні системні проблеми, які завжди завжали Україні ефективно розвиватись, стали тим «переліком», усунення якого європейські партнери України озвучили у якості «пропуску» до цивілізованої європейської спільноти.

Від самого початку процеси європеїзації в Україні були уповільнені браком політичної волі і рішучості правлячого політичного класу – як наслідок балансування між ЄС та Росією, повільного просування реформ, бюрократії корупції та ін.

Ситуація з імплементацією базових положень Угоди про асоціацію ускладнюється відсутністю європейської єдності відносно України [12].

По-перше, нова редакція (від 19.01.2019 р.) Закону України «Про освіту» (№ 2145-VIII від 5 вересня 2017 р.) викликала гостру критику з боку Болгарії, Угорщини, Греції та Румунії, які поскаржилися на Київ до Ради Європи і ОБСЄ, оскільки, на думку цих країн, закон може торкнутися прав меншин, які проживають в Україні, на здобуття освіти рідною мовою. Це стало поштовхом до заяв, що Будапешт використовує усі інструменти, аби перешкодити євроінтеграційним прагненням України. Із критикою на новий закон про освіту відреагували і у Варшаві, Бухаресті та Софії, хоча це так і не стало причиною ускладнень у міждержавних відносинах.

По-друге, різні погляди на історію стали причиною конфлікту із Польщею. Напруження дійшло до того, що в листопаді 2017 року міністр закордонних справ Польщі заявив про підготовку списку осіб, яким заборонять в'їзд до країни через їхні погляди, які були розцінені як антипольські. Влітку він навіть погрожував блокувати європейську перспективу України через різні бачення історичних питань.

По-третє, суттєво блокує просування України європейським шляхом антикорупційний напрям. Це, за свідченнями європейських експертів, – найважливіша і, напевно, найпроблемніша тема у відносинах України з ЄС.

У «Звіті про імплементацію угоди про асоціацію» європейські партнери (практично на постійній основі) закликають українську владу «подвоїти зусилля у здійсненні змістовних реформ, особливо в посиленні боротьби з корупцією на всіх рівнях» [9].

Звіт ЄС про виконання Угоди про асоціацію [13], презентованому наприкінці 2018 року, відзнача-

ється уповільнення реформ у судовій сфері та антикорупційних заходах і наголошується на потребі посилити їхній темп. Тестом на успішність реформ в цій сфері, як і раніше, залишається створення Вищого антикорупційного суду.

Неочікуваною та незрозумілою для ЄС стало скасування у лютому 2019 року Конституційним судом України статті 368-2 Кримінального кодексу України щодо притягнення до кримінальної відповідальності чиновників за незаконне збагачення. Стаття була запроваджена у 2014 році та передбачала покарання за набуття чиновником активів, не підтверджених офіційними доходами. Аргументи суддів: положення статті не відповідають принципам верховенства права та презумпції невинуватості, і вона може бути небезпечним інструментом у політичній боротьбі. Це викликало негативну реакцію в ЄС, який спростував аргументи Конституційного суду щодо скасування відповідним висновком Антикорупційної ініціативи ЕУАСІ – найбільшої програми технічної допомоги ЄС в боротьбі з корупцією в Україні [14].

Це рішення «послабило вплив всієї антикорупційної архітектури, включно з Вищим антикорупційним судом, який незабаром має бути створений і, як очікувалося, мав винести рішення щодо значної кількості справ про незаконне збагачення, а також вплинуло на спроможність Національного антикорупційного бюро розслідувати корупцію у вищих ешелонах влади. Поточні розслідування та кримінальне переслідування за незаконне збагачення давали надію на притягнення до відповідальності тих, хто скористався своїм службовим становищем для особистого збагачення», – йдеться у спільній заяві G7 та Світового банку стосовно рішення Конституційного суду щодо незаконного збагачення [15]. Українську владу закликали «активізувати свої зусилля для забезпечення ефективності антикорупційних правових інструментів та інституцій ... , а також знайти спосіб продовжити десятки розслідувань та кримінальних переслідувань, завершення яких було поставлено під загрозу цією постановою» [15].

Після рішення Конституційного суду Національне агентство по боротьбі з корупцією почало закривати справи за фактами незаконного збагачення. У НАБУ зазначили, що рішення Конституційного суду змушує детективів закрити 65 кримінальних проваджень.

ЄС, усвідомлюючи «кульгання» української влади в частині провадження необхідних, насамперед для України, реформ – перейшов до моделі «батога та пряника»: коли ЄС щось пропонував, наприклад, безвізовий режим, він висував список вимог. Україна, на жаль, довела свою неспроможність своєчасно та в повному обсязі виконувати обіцянки. Зараз, не дивлячись на постійне очікування нових пропозицій з боку ЄС, від України очікують виконання попередніх домовленостей. ЄС, в свою чергу, взяв курс на зосередження уваги щодо імплементації вимог, а не висування все нових й нових ініціатив.

У 2018 році вже Україною було запропоновано ЄС новий підхід – запуск процесу інтеграції у пріоритетних секторах. На найвищому рівні політичного діалогу – на Саміті «Україна – ЄС» в липні 2018 року та на Раді Асоціації в грудні

2018 року – було визначено та деталізовано чотири пріоритетні напрями співпраці для посилення політичної асоціації та економічної інтеграції України з ЄС в галузях цифрового ринку; митної політики; енергетики; юстиції, свободи та безпеки.

У підсумку, коли зараз у Брюсселі говорять про допомогу Україні, то неодмінно вказують про її прив'язку до виконання певних умов. Це стосується, наприклад, програми макрофінансової допомоги [16].

Слід підкреслити, що не дивлячись на те, що Україна перебуває лише на першому етапі вступу до ЄС та її фактичне наближення до законів і стандартів ЄС є дуже повільним і болісним, макрофінансова допомога від ЄС Україні є найбільшою, яка надана державі, що не є членом Європейського Союзу [8].

Успіх членства України в ЄС залежить не стільки від ЄС, скільки від ефективності внутрішніх реформ та перетворень. Деякі дослідники вказують на те, що існує доволі суттєвий перелік загроз, які свідчать про недоліки роботи держави щодо режиму торговельних преференцій, до яких можна віднести: недостатню поінформованість бізнесу щодо виходу на ринок ЄС; відсутність системи просування експорту; недостатню пріоритетність і швидкість роботи щодо відкриття доступу на ринок ЄС української продукції, нестача координованості дій усіх органів влади [17].

Тому, на думку фахівців Інституту економіки та прогнозування НАН України, «Угода про асоціацію» дає можливість оптимізувати порядок імплементації [4]. По-перше, має відбуватися імплементація положень «Угоди», які знижують ризики здійснення інвестиційної діяльності, звужують можливості отримання незаконних додаткових доходів на ринках традиційної продукції, спрощують процедуру виводу на внутрішній ринок нових видів вітчизняної продукції. З іншого боку, імплементація положень Угоди, які звужують можливості України здійснювати державну

протекціоністську політику в сфері економіки, має бути максимально тривалою в часі [4].

Такий – диференційований – порядок імплементації Угоди про асоціацію з ЄС відкриває для України можливість здійснити в середньостроковій перспективі структурні зміни в секторі товарного виробництва. Розпочати їх варто з визначення середньо- та довгострокових орієнтирів стимулювання випуску вітчизняної продукції, які надалі мають бути втілені в конкретні національні проекти. Для того щоб ефективно сприяти зростанню внутрішнього ринку, варто сконцентруватися на імпортозаміщенні, поглибленні рівня переробки наявних запасів природних ресурсів, збільшенні випуску високотехнологічної продукції [4].

Ефективність розв'язання перелічених питань залежатиме, у першу чергу, від України, яка виступає «реципієнтом» європейських стандартів, норм і цінностей.

Висновки з даного дослідження. Головний стримуючий чинник імплементації Угоди про асоціацію з ЄС – системні проблеми, які накопичені в економічній, політичній, соціальній, а також ціннісно-культурній, ідеологічній сферах.

Лібералізація зовнішньоторговельних відносин між Україною та ЄС має бути виваженою в частині захисту вразливих галузей та секторів економіки. Важливою складовою цього процесу є гармонізація стандартів, підвищення якості продукції та модернізація виробничих процесів.

Успіх імплементації значною мірою залежить й від послідовності дотримання Україною взятих на себе зобов'язань перед європейськими партнерами в частині вирішення суттєвих проблем, які формують міжнародний імідж України (у тому числі інвестиційний): боротьба з корупцією, децентралізація, реформування енергетичного сектору, пенсійна реформа, земельна реформа тощо.

Прагнення до втілення реформ має демонструвати саме Україна. Це стане запорукою успіху у проведенні задекларованих реформ та прискореній інтеграції до європейських структур.

Література:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, від 1 листопада 2014 року (набула чинності 1 вересня 2017 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
2. Андрійчук В.Г. Вплив угоди про асоціацію між Україною та ЄС на митно-тарифне регулювання зовнішньоторговельний режим сторін [Електронний ресурс] / В.Г. Андрійчук, І.І. Іванов. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&S21P03=FILE=&S21STR=uazt_2014_3_3.
3. Оцінка витрат і вигод від укладання угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС [Електронний ресурс] / І. Бураковський, К. Куценко, А. Кобилянська та ін. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/Books/Ocinka_vytrat/ocinka_vitrat_var2.pdf.
4. Імплементація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: економічні виклики та нові можливості [Електронний ресурс] / за ред. В.М. Гейця та Т.О. Осташко. – Режим доступу : <http://ief.org.ua/docs/sr/293.pdf>.
5. Савченко В.Ф. Угода про асоціацію України з ЄС – шляхи реалізації переваг [Електронний ресурс] / В.Ф. Савченко. – Режим доступу : <https://rpeu.stu.cn.ua/tmppdf/224.pdf>.
6. Шнирков О.І. Передумови та наслідки створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [Електронний ресурс] / О.І. Шнирков. – Режим доступу : <http://www.iir.kiev.ua/ua/press/publication/2011/04/news255.html>.
7. Відносини Україна – ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/relations>.
8. Україна наблизилася до ЄС, але їй ще далеко до членства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukrainian.voanews.com/a/ukrayina-yees-chlenstvo/4271108.html>.
9. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом у 2018 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://eu-ua.org/sites/default/files/inline/files/association-agreement-implementation-report-2018.pdf>.

10. Бурейко Н. Шлях України у Євросоюз. Як Європейські норми «переходять» кордони ЄС – Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://voxukraine.org/uk/eu-ukraine-ua-2>.
11. Дослідження: Українці очікують від членства в ЄС передусім підвищення рівня життя та вільного пересування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.dw.com/uk>.
12. Україна і ЄС у 2018 році: старий підхід більше не діятиме [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.dw.com>.
13. Звіт ЄС: Україна досягла важливого прогресу у реформах, але слід зробити більше – особливо, у судовій сфері та боротьбі проти корупції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://eeas.europa.eu>.
14. В Євросоюзі спростували аргументи КСУ щодо скасування статті про незаконне збагачення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.unian.ua/politics/10462986-v-yevrosoyuzi-sprostuvali-argumenti-ksu-shchodo-skasuvannya-statti-pro-nezakonne-zbagachennya.html>.
15. Волинський О. Стаття «за незаконне збагачення» і шанси повернути її в КК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ukrinform.ua/rubric-politics/2657246-statta-za-nezakonne-zbagacenna-i-sansi-povernuti-ii-v-kk.html>.
16. Лист про наміри та Меморандум про економічну та фінансову політику України та МВФ від 5 грудня 2018 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=85566237>.
17. Прохорова М.Є. Угода про асоціацію між Україною та ЄС – проблеми та перспективи економічного співробітництва / М.Є. Прохорова // Стратегія розвитку України. – 2016. – №1. – С. 108-117.

Потоцкая Юлия Ивановна

кандидат философских наук, доцент,
доцент кафедры философии и политологии
Харьковского национального экономического университета
имени Семена Кузнеця

Погореленко Анастасия Константиновна

студентка специальности «Международные отношения,
общественные коммуникации и региональные студии»
Харьковского национального экономического университета
имени Семена Кузнеця

ПРОБЛЕМЫ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ДОГОВОРА ПРО АССОЦИАЦИЮ МЕЖДУ УКРАИНОЙ И ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ

Аннотация

Статья посвящена исследованию факторов, которые препятствуют имплементации Соглашения об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом. Определен круг проблем, которые существенно сдерживают процесс интеграции Украины в Европейское сообщество. Определено, что весомой причиной невыполнения взятых на себя обязательств, является замедление темпов запланированных реформ, особенно в части борьбы с коррупцией на всех уровнях. Приведены пути, которые предложила Украина для запуска процесс интеграции в приоритетных секторах.

Ключевые слова: Соглашение об ассоциации, Европейский Союз, интеграция, имплементация, реформы, европейские стандарты.

Pototskaya Yuliia Ivanovna

PhD, Associate professor,
Associate Professor of the Department of Philosophy and Political Science
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Pohorelenko Anastasia Kostyantunivna

second year student,
Speciality «International relations, public communications, regional studios»
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF THE ASSOCIATION AGREEMENT BETWEEN UKRAINE AND THE EUROPEAN UNION

Summary

The article deals with the problems that hinder the implementation of the Association Agreement between Ukraine and the European Union. The range of problems that essentially restrain the process of Ukraine's integration into the European community is determined. It is determined that a significant reason for non-fulfillment of commitments is the slowing down of the pace of planned reforms, especially as regards the fight against corruption at all levels. The ways that Ukraine offered to launch the integration process in the priority sectors are presented.

Key words: Association Agreement, European Union, integration, implementation, reforms, European standards.

УДК 658.8:659:004.738.5](477)

Пригодюк Олена Миколаївнакандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування
Черкаського державного технологічного університету**Поліщук Валерія Сергіївна**студентка
Черкаського державного технологічного університету

МАРКЕТИНГ В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ ЯК РУШІЙНИЙ НАПРЯМ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено основні завдання, підходи та інструменти поняття «Маркетинг в соціальних мережах». Опрацьовано дане поняття як ефективний засіб рекламної діяльності, його переваги від інших видів реклами. Розглянуто основні SMM стратегії, сутність професії інтернет-маркетолога в процесі просування в соціальних мережах. Узагальнено актуальність необхідності вивчення та використання новітніх методів просування товарів та послуг в соціальних мережах, що в свою чергу активно сприяє розвитку електронної комерції.

Ключові слова: маркетинг, інтернет, соціальні мережі, трафік, соціальний медіа маркетинг.

Постановка проблеми: Сьогодення відрізняється особливими тенденціями в інформаційній економіці та соціальному житті. Не дивно, що традиційні методи виведення на ринок та в ТОП-продажів нових продуктів, торгових марок та ідей вимагає специфічних підходів до їх презентації та просування на всіх етапах розвитку. Завдяки мережі Інтернет швидкість поширення та засвоєння інформації значно зростає порівняно з епохою реклами в ЗМІ та на рекламних конструкціях міста. Останні забуваються, замінюються, відсіюються будь-які дані значно швидше. Нині просто заявити про свій бренд недостатньо, необхідно завоювати прихильність, зацікавленість та емоційну прикутість аудиторії. Тут найнадійніший та найбільш дієвий інструмент – маркетинг в соціальних мережах [1].

Аналіз останніх джерел і публікацій: В наш час дослідженням маркетингу в соціальних мережах займалися такі науковці, як: Д. Лорена, С. Траттнера, Ф. Каппе, Г. Вікманна та інші.

Метою статті є дослідження маркетингу в соціальних мережах, дослідження ролі та функцій SMM-фахівця.

Виклад основного матеріалу дослідження: Маркетинг у соціальних мережах, або SMM (англ. social media marketing) – це комплекс заходів щодо використання соціальних медіа в якості каналів для просування компаній або бренду та вирішення інших бізнес-завдань. «Marketing» в аббревіатурі недостатньо точне слово, так як під ним мається на увазі просування, яке входить в комплекс маркетингу. Тобто, більш точна на-

зва – просування в соціальних мережах походить від англ. Social media promotion (SMP) – це комунікація з майбутнім споживачем через соціальні мережі [1].

Від початку соціальні мережі було створено, звичайно, не для просування, а для підтвердження, встановлення та підтримки дружніх зв'язків. Характерно, що найперша соцмережа називалася Six Degrees – за теорією шести рукошляків – і проіснувала з 1997 по 2001 рік. Вже там було реалізовано весь основний функціонал запрошення до мережі, підтвердження знайомства, швидких повідомлень. Потім цю соцмережу змінили Friendster, MySpace, LinkedIn, XING, і, нарешті, Facebook. Почався період бурного розвитку блогів, які окрім опублікованого контенту також пропонували його обговорення в коментарях, тобто – спілкування, потім з'явився месенджер ICQ – і далі вибухове зростання інтернет-комунікації, яке продовжується і по сьогодні (рис. 1).

В SMM галузі основний акцент робиться на створенні повідомлення (текстового або візуального), яке люди будуть поширювати через соціальні мережі самостійно, вже без участі організатора. Вважається, що повідомлення, що передаються по соціальним мережам, викликають більше довіри у потенційних споживачів товару або послуги. Це пов'язується з рекомендаційною схемою поширення в соціальних медіа за рахунок соціальних зв'язків, що лежать в основі взаємодії.

Просування в соціальних мережах дозволяє точно впливати на цільову аудиторію, вибирати майданчики, де ця аудиторія більшою мірою

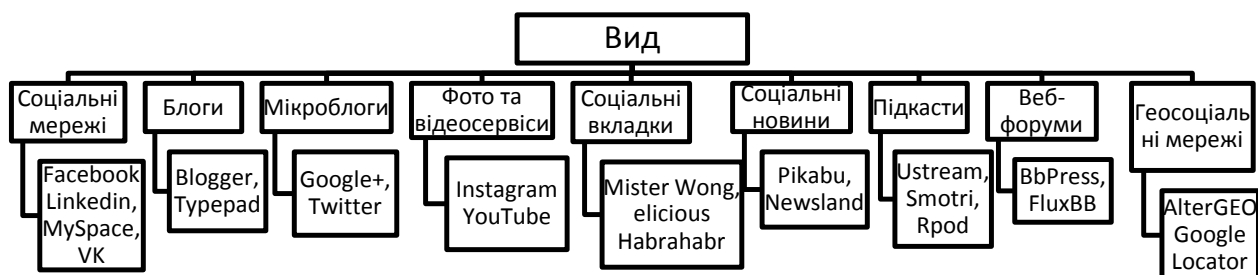


Рис. 1. Види соціальних мереж

представлена, і найбільш ефективні способи комунікації з нею, при цьому в найменшій мірі зачіпаючи незацікавлених в цій рекламі людей.

Важливо відзначити, що просування в соціальних мережах застосовується не лише на товари і послуги. Активно використовують дану технологію засоби масової інформації. Вони створюють свої облікові записи в соціальних мережах, розміщують свій контент і тим самим збирають підписників (читачів свого продукту).

Основними завданнями маркетингу в соціальних мережах вважаються брендинг (просування бренду), підвищення лояльності аудиторії і популярності, PR і збільшення відвідуваності сайтів різних компаній.

Інструментами SMM є ведення блогу в соціальних мережах, інформаційні повідомлення в різних спільнотах, спілкування в коментарях, робота з форумами, прихований маркетинг, пряма реклама і вірусний маркетинг, моніторинг позитивного і негативного фону, оптимізація медіапростору [2].

SMM може починатися в офлайн, а потім закріплюватися і поширюватися онлайн. Маркетинг в соціальних мережах включає в себе безліч методів роботи. Найпопулярніші з них – це побудова спільнот бренду, тобто створення представництв компанії в соціальних медіа, робота з блогосферою, репутаційний менеджмент, персональний брендинг і нестандартні інструменти.

SMM – процес дуже динамічний, тому потрібно постійно стежити за мінливими інтересами аудиторії і появою нових трендів.

Існують три ключові стратегії в рамках SMM (рис. 2):

Для робіт по просуванню в соціальних мережах ключовим пунктом є розробка стратегії роботи. Класична SMM-стратегія складається з наступних пунктів:

- Визначення цілей і завдань;
- Аналіз поточного стану бренду в соціальних мережах, а також аналіз конкурентів;
- Аналіз цільової аудиторії бренду в соціальних мережах;
- Вибір ключових майданчиків для просування;
- Tone of voice бренду в соціальних мережах;
- Рубрикатор;
- Візуальна добірка;
- Стратегія просування і використання платних інструментів;
- Аналіз проведених робіт і звітність.

В даний час класична SMM-стратегія трансформується і соціальні мережі вбудовуються в інтегровані маркетингові комунікації. Це пов'язано з появою нових каналів комунікації, які забирають на себе частину аудиторії і з якими також доводиться працювати. Для того, щоб розробити єдину комунікаційну стратегію для просування по всіх каналах, існує ряд моделей, одна з яких – модель PESO. В назві якої зашифровані чотири основні групи каналів поширення інформації – Paid, Earned, Shared, Owned. У моделі PESO SMM розглядається в рамках Shared каналів [3].

Професія SMM-менеджера дедалі швидше набирає оберту в наш час. Окреслимо основні вимоги до роботи SMM-фахівця:

- Розробка стратегії для написання контент-плану: визначення цільової аудиторії, дослідження інтересів аудиторії, визначення поведінки аудиторії, проведення аналізу клієнтської



Рис. 2. Ключові стратегії SMM

ніші, розробка бази для аудиторії, підбір місця з високою концентрацією цільової аудиторії, розробка загальної стратегії присутності в соціальних мережах, підбір інструментів і каналів, оптимально вирішують завдання, розробка системи клієнтської лояльності, визначення впливу SMM, інтегрування SMM-активності в загальну маркетингову стратегію компанії. Розміщення публікацій в соціальних мережах, аналіз залученості користувачів, проведення конкурсів, робота з аудиторією.

– SMM-навички: правильно позиціонувати співтовариство, управляти таргетованою рекламою в Vkontakte, Facebook і Instagram, розуміти механізми реклами, прогнозувати бюджет таргетованої реклами, оптимізувати його, проводити конкурси і флеш-моби, розробляти програми для соцмереж, створювати і просувати заходи, управляти вірусним маркетингом, працювати з гео-сервісами, працювати з системою пропозицій, проектувати і проводити спецпроекти, професійні соцмережі, розуміти принципи формування рейтингів і топів, створювати канали на відео хостингах, вибудовувати партнерські програми в соцмережах, користуватися сервісами для оптимізації роботи.

– Ком'юніті-менеджмент: направляти обговорення в потрібне русло, нейтралізувати негативне ставлення користувачів, підвищувати активність користувачів в спільнотах, підвищувати повторні звернення до вмісту, організовувати і проводити онлайн-івенти, організовувати службу підтримки через соцмережі.

– Контент-менеджмент: створювати карту вмісту для різних майданчиків, адаптувати існуючий вміст під формат блогу, відеохостингу, писати тексти під формат соцмережі, блогу, поширювати соціальні релізи, готувати інфоприводи, створювати сценарії для відео.

– Робота з інтерфейсами: брендувати співтовариство, створювати дизайн спільнот, інтегрувати сайт з соцмережами, інтегрувати соцмережі з електронним магазином, впроваджувати стимули для вступу, створювати нові сторінки, створювати стартові сторінки, створювати вкладки, працювати зі стенд-елонг блогами.

– Робота з лідерами думок: виділяти лідерів думок цільової аудиторії, організовувати івенти для

лідерів думок, проводити акції семплінгів, вести роботу з громадами цивільних маркетологів.

– Аналітика: користуватися моніторингом, моніторити соцмережі і блоги вручну або за допомогою спеціальних сервісів, проводити аналітику інфоприводів, проводити аналітику тональності згадувань, знаходити джерело негативу в соцмережах і блогах, аналізувати ефективність компанії, працювати з основними системами веб-аналітики, генерувати унікальні посилання, відстежувати джерела і якість трафіку, прораховувати вартість цільового дії, проводити аналітику зміни інформаційного поля, проводити дослідження в соцмережах, визначати природу негативу, користуватися інструментами статистики соцмереж.

– PR в інтернеті: спілкуватися з редакціями онлайн-ЗМІ, розуміти закони соціальної психології, проводити маркетинговий аналіз, займатися медіапланингом, медіабайнгом, ініціювати передрук матеріалів, розуміти специфіку роботи з брендом, користуватися класичними інтернет-маркетинговими інструментами.

– Загальні менеджерські навички: розуміти ключові потреби аудиторії, вести переговори, відстежувати тенденції в SMM, знаходити партнерів і управляти процесом роботи з ними, формулювати шаблони на основі успішних кампаній, готувати презентації, календарний план компанії і дотримуватися його, готувати звіти, захищати перед керівництвом концепції, організовувати мозковий шторм в проектній групі, керувати проектами [4].

У зв'язку з постійним ускладненням SMM-стратегій і зростанням вимог до сторінок брендів в соцмережах, спостерігається тренд на поділ обов'язків SMM-фахівців на безліч різних менеджерів вузької спеціалізації (рис. 3).

Розглянемо загальні показники, які дозволяють оцінити ефективність маркетингу в соціальних мережах [5].

– Органічний приріст підписників (OL). OL (organic likes) – це користувачі соціальних мереж, які підписалися на сторінку, публік або групу без рекламної комунікації з ними. Даний показник може свідчити про якість розміщується контенту, про впізнаваність бренду / особистого бренду. OL може бути розрахований вручну, а в соціальній мережі Facebook його можна подивитися в розділі «Статистика» – «Підписники».

– Органічний приріст лайків – це показник відміток «подобався» до однієї публікації або публікаціях, розміщених за певний проміжок часу, в разі коли публікація не просувається за допомогою інструментів таргетованої реклами або платного розміщення інформаційного повідомлення в спільнотах або у блогера. Даний показник може свідчити про якість розміщується контенту, а також про лояльність до бренду або особистого бренду. Показник органічного приросту лайків може бути розрахований вручну, з метою порівняти кількість відміток «подобався» на інший період часу (наприклад, попередній місяць) і зробити висновки про інтереси аудиторії, про найбільш популярний контент [5].

Завдяки SMM можна збільшити кількість продажів своєї продукції при поетапному виконанні таких дій [6]:



Рис. 3. Менеджери SMM індустрії

1. Необхідно обрати мережу і створити власний імідж. Для цього потрібно створити особистий акаунт, приймати участь в дискусіях, зацікавлювати аудиторію креативними стилями ведення сторінки.

2. Розширити залучення аудиторії. На даному етапі головним завданням є успішна взаємодія з аудиторією в Інтернеті, демонстрація продукту і сервісу у веселих і нестандартних ракурсах, створення візуального контенту, що відповідає стилю життя кінцевого споживача. Важливо знайти той ресурс в Інтернеті, де обговорюють релевантну вашому продукту або сервісу тему, і це обов'язково буде саме соцмережа. Але це також буде SMM-просування.

3. Спілкування з цільовою аудиторією. На даному етапі необхідно регулярно відписуватися, оцінювати пости, спілкуватися з користувачами або профілями які підходять під опис вашого клієнта.

4. Будувати стосунки. Найважливіше, що повинні засвоїти SMM-ники і менеджери з продажів – це те, що в соцмережах на першому місці ваші стосунки з клієнтом, і лише на другому – ліди, які ви можете отримати. Не буде спілкування – не буде й потенційних клієнтів, оскільки, за словами Джанет Фоутс: «Лише добрі стосунки приводять до переходу на сайт, а потім до продажів. Люди шукають багато різної інформації, і якщо ви звертаєте увагу на те, що вони постять і обговорюють, їх легше залучити до дискусії з теми, що цікавить вашу компанію. Коли сто-

сунки вже зав'язалися і закріпилися, то можна поступово пропонувати продукт чи сервіс, який вирішив би проблему аудиторії».

5. Продажі «за порадою». Щоб уникнути холодних дзвінків у соцмережах, необхідно уважно слухати, що і як обговорюється в тих чи інших групах, і приєднуватися до тих дискусій, які вже отримали достатній розвиток [6].

Соцмережі інтегрують все більше найрізноманітніших функцій. Ви вже можете на соціальній платформі продавати, публікувати рекламні буклети і фотоальбоми, додавати відео. Найближче майбутнє вже настало – соцмережа «Nimses» вже запустила свою криптовалюту, якою можна розрахуватися за різні продукти і сервіси. Ними – так називається ця валюта – користувачі отримують в обмін за час, що був проведений у соцмережі, і за друзів, яких було туди запрошено.

В майбутньому соцмережі будуть повністю охоплювати всі аспекти життя людини, причому як онлайн, так і офлайн – завдяки подальшому розвитку геолокації.

Висновки з проведеного дослідження. Тенденція зростання ролі маркетингу в соціальних мережах щодня зростає. Посилюється роль інтернет-маркетологів, що в подальшому формуватиме їх попит на ринку праці як кваліфікованих спеціалістів. Тому маркетинг в соціальних мережах є невід'ємним способом представити продукт. Рекламування товару через соціальні мережі може позитивно вплинути не тільки на товар але і на репутацію підприємства вцілому.

Література:

1. Drell, Lauren. How Social Media Is Changing Paid, Earned & Owned Media. Mashable (en). Прочитовано 2016-06-24.
2. Trattner, C., Kappe, F.: Social Stream Marketing on Facebook: A Case Study. International Journal of Social and Humanistic Computing (IJSHC), 2012.
3. Wickman G. Traction: Get a grip on your business. – BenBella Books, Inc., 2012.
4. Micael A. Stelzner. 2017 Social Media Marketing Industry Report. [Електронний ресурс] / Micael A. Stelzner // Social Media Examiner. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.199it.com/wp-content/uploads/2017/07/Industry-Report-2017.compressed.pdf>.
5. Полещук С. Идеальный план просування через соціальні мережі. Як розкрутити свій бізнес, використовуючи величезний трафік популярних соціальних мереж / С. Полещук – М.: Веб Інфо Продукт, 2012. – 37 с.
6. Терехов Д.С. SMM-Маркетинг у системі управління сучасним підприємством / Д.С. Терехов // Наука й економіка. – 2015. – № 1 (37). – С.77-79.

Пригодюк Елена Николаевна

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры менеджмента
и бизнес-администрирования
Черкасского государственного технологического университета

Полищук Валерия Сергеевна

студентка
Черкасского государственного технологического университета

МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ КАК ДВИЖУЩЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье исследованы основные задачи, подходы и инструменты понятия «Маркетинг в социальных сетях». Обработано данное понятие как эффективное средство рекламной деятельности, его преимущества от других видов рекламы. Рассмотрены основные SMM стратегии, сущность профессии интернет-маркетолога в процессе продвижения в социальных сетях. Обобщена актуальность необходимости изучения и использования новейших методов продвижения товаров и услуг в социальных сетях, в свою очередь активно способствует развитию электронной коммерции.

Ключевые слова: маркетинг, интернет, социальные сети, трафик, социальный медиа маркетинг.

Prygodiuk Olena

PhD in Economics Senior Lecturer at the Department
of Management and Business Administration
Cherkasy State Technological University

Polishchuk Valeriia

student

Cherkasy State Technological University

MARKETING IN SOCIAL NETWORKS AS A GUIDELINES OF THE INFORMATIONAL ECONOMY

Summary

The article deals with the main tasks, approaches and tools of the concept "Marketing in social networks". This concept is worked out as an effective means of advertising activity, its advantages from other types of advertising. The main SMM strategies, the essence of the profession of Internet marketer in the process of advancement in social networks are considered. The urgency of the study and use of the newest methods of promoting goods and services in social networks is generalized, which in turn actively promotes the development of e-commerce.

Key words: marketing, internet, social networks, traffic, social media marketing.

УДК 316.774:007

Пригодюк Олена Миколаївна

кандидат економічних наук

старший викладач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування
Черкаського державного технологічного університету

Поліщук Анна Вікторівна

студентка

Черкаського державного технологічного університету

СУЧАСНИЙ СТАН ІНФОРМАЦІЙНОГО РИНКУ ПОСЛУГ

У статті визначено сутність інформаційного ринку та загальні тенденції розвитку в Україні. Охарактеризовано склад та види інформаційних підприємств, що представлені на світовому інформаційному ринку. Проаналізовано постачальників інформаційних продуктів і послуг широкого профілю і певного виду інформації та суб'єктів українського інформаційного ринку. Проаналізовано чинники, які впливають на розвиток інформаційного ринку.

Ключові слова: інформація, інформаційний ринок, інформаційний ресурс, інформаційне підприємство.

Постановка проблеми. В результаті формування інформаційного суспільства є виникнення та розвиток глобального інформаційного простору, в середині якого розгорнулася боротьба за досягнення інформаційної переваги. Розглядаючи та аналізуючи інформаційний простір може представити як відкриту систему що само організовується, яка включає в себе величезну різноманітність інформаційних потоків та інформаційних полів, які знаходяться між собою у взаємодії та взаємозалежності.

У теперішній час інформаційний ринок є середовищем для здійснення ефективного управління суб'єктами господарювання в різних сферах економіки країни. Розвиток інформаційного простору фактично здійснюється створенням автоматизованих інформаційних мереж на базі інформаційної інфраструктури. Основа інформатизації України це єдиний сучасний інформаційний простір, який створений завдяки інтеграції розробок та інформаційних ресурсів усіх генераторів інформаційних продуктів та послуг.

Рівень розвитку інформаційного ринку вирішальним чином впливає на основні сфери суспільства – соціально-політичну, економічну, культурно-ідеологічну. Від цього рівня залежать

поведінка людей, формування суспільно-політичних рухів, соціальна безпека, що і пояснює актуальність теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження проблем ринку інформації та індустрії інформаційних і телекомунікаційних технологій розглянуто у роботах багатьох вітчизняних та закордонних учених. Більшість авторів розглядають теоретичні та практичні аспекти проблеми та визначають ринок як сферу обміну, що характеризується системою економічних відносин між виробниками і споживачами продукції та послуг у процесі їх реалізації.

Інформаційну складову розвитку економіки, проблеми інформаційного забезпечення, використання інформаційної продукції та послуг досліджували такі вчені: С. Кулицький, Е. Петрова, І.І. Родіонов, В.А. Цветкова, О. Чубукова, А. Чухно. Проблеми розвитку інформаційного ринку повинні розглядатися із урахуванням особливостей сучасного розвитку економіки та суспільства в цілому, які характерні для багатьох країн світу. Серед них необхідно відзначити: поглиблення процесів спеціалізації та кооперації на інформаційному ринку, глобалізаційні процеси всіх суспільних сфер, в т.ч. й економіки. З огляду на це

та задля вирішення проблем формування і розвитку інформаційного ринку в Україні доцільно вивчити досвід розвинених країн світу, більшість з яких усвідомили важливість якісного інформаційного забезпечення для успішного розвитку економіки [5]. Закон України «Про науковотехнічну інформацію» так визначає інформаційний ринок: «Це сукупність правових, економічних та організаційних відносин з приводу продажу та купівлі інформаційних ресурсів, технологій, продукції та послуг» [1]. Природу інформаційного суспільства та проблеми розвитку інформаційного ринку аналізує О. Гриценко [3; 4].

В Україні хоча й зростає роль інформаційно-комунікаційних технологій та мережі Інтернет, відставання в цьому напрямі від розвинутих країн світу є значним.

Актуальним також є аналіз характеристик європейського ринку бізнес-інформації, що наведені в огляді European Business Information, який виконала Information Research Network. Він дає підстави зробити висновок, що більшість великих видавців та інформаційних провайдерів стають доступними через Web, завдяки чому онлайн-вий інформаційний бізнес-ринок став доступним широким масам кінцевих користувачів. У звіті з дослідження онлайн – ринку бізнес-інформації, виконаного MARKETSTAT на замовлення International Research Network (IRN), проаналізовано низку питань, пов'язаних із проблемами удосконалення розвитку ринку інформації та індустрії інформаційних технологій [5; 8].

Мета статті полягає у дослідженні загальнотеоретичних основ існування інформаційного ринку, а також вивченні рівня його розвитку в Україні та в світі. Охарактеризовано склад та види інформаційних підприємств, що представлені на світовому інформаційному ринку. Проаналізовано постачальників інформаційних продуктів і послуг широкого профілю і певного виду інформації та суб'єктів українського інформаційного ринку. Теоретичною і методологічною основою дослідження стали роботи провідних вітчизняних і закордонних вчених і спеціалістів у сфері удосконалення розвитку ринку інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. З розвитком інформаційних технологій інформація перетворюється на звичайний товар, причому такий, який стає наймасовішим об'єктом купівлі-продажу. Тому істотною особливістю розвитку ринкових відносин на сучасному етапі є формування інформаційного ринку. Прискорення розвитку останнього сприяє переходу до інформаційного суспільства і є головним фактором інформатизації всіх сфер діяльності людини. Інформаційний ринок за оборотом та темпами зростання у більшості розвинених країн світу значно випередив ринок матеріальних продуктів і послуг.

Поняття інформаційного ринку досі не є повністю визначеним, його змістове наповнення змінюється разом зі зміною підходів до визначення інформаційної сфери економіки і відрізняється в різних країнах [1].

Поширення інформації на машинних носіях є тією новою інформаційною технологією, яка за принципом і способом сприйняття найближча до традиційної: користувач точно знає, що він отримув

ує, але він не знає, чи потрібно йому це в такому обсязі. Загалом на світовому інформаційному ринку розрізняють такі основні види інформаційних підприємств: агентства економічної інформації, документальні установи, інформаційні брокери, інститути досліджень ринку, консультанти підприємств, економічні довідкові бюро, видавництва фірмової інформації, економічних газет і часописів, економічних книг, виробники банків і баз даних [7; 9].

Інформаційний ринок – система економічних, правових та організаційних відносин з торгівлі інформаційними технологіями, інформаційними продуктами та послугами [13]. Як і звичайний ринок, інформаційний ринок характеризується наявністю попиту і пропозиції, певною номенклатурою продуктів й послуг і цінами, а також постачальниками і споживачами; специфікою даного ринку є те, що інформаційні ресурси, продукти та послуги можуть копіюватися в необмеженій кількості.

Характеризуючи інформаційний ринок, використовують стандартну термінологію маркетингу, що поділяє ринок на сектори, сегменти. Сектор ринку – це сукупність однотипних, схожих товарів, визначений обсяг товарної маси, оцінений у вартісних або натуральних одиницях, тобто поділ здійснюється за об'єктами купівлі-продажу. Сегмент ринку – це сукупність споживачів, що демонструють близьку або однакову поведінку та мають схожі потреби. Виділення основних складових інформаційного ринку, що взаємодіють, поділ його на сектори та сегменти може здійснюватися за різними ознаками: за формою надання інформації, за характером, сферою застосування, за ступенем зміни рівня знань, за використанням інформаційних продуктів і послуг тощо. Це залежить від мети такого поділу.

Інфраструктура інформаційного ринку – сукупність секторів, кожен з яких об'єднує групу людей або організацій, що пропонують однорідні інформаційні продукти і послуги.

Виділяють п'ять секторів ринку інформаційних продуктів і послуг (рис. 1) [5].

Перший сектор ділової інформації, складається з наступних частин:

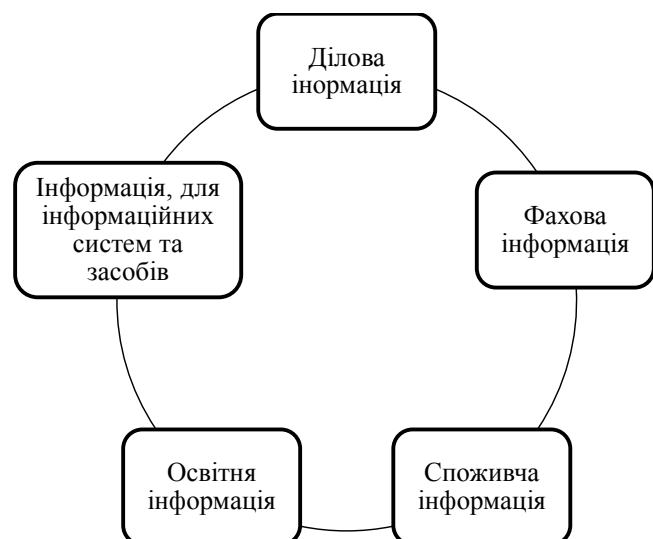


Рис. 1. Сектори ринку інформаційних послуг

1) біржова та фінансова інформація – котирування цінних паперів, валютні курси, облікові ставки, ринок товарів і капіталів, інвестиції, ціни. Постачальниками є спеціальні служби біржової і фінансової інформації, брокерські компанії, банки;

2) статистична інформація – ряди динаміки, прогнозні моделі і оцінки економічної, соціальної, демографічної областей. Постачальниками є державні служби, компанії, консалтингові фірми;

3) комерційна інформація по компаніям, фірмам, корпораціям, напрямками роботи та їх продукції, цінами про фінансовий стан, зв'язки, угоди, керівників, ділові новини в області економіки та бізнесу. Постачальниками є спеціальні інформаційні служби.

Другий сектор професійно орієнтованої інформації, містить такі частини:

1) професійна інформація – спеціальні дані та інформація для юристів, лікарів, фармацевтів, викладачів, інженерів, геологів, метеорологів і т.д.;

2) науково-технічна інформація – документальна, бібліографічна, реферативна, довідкова інформація в галузі природничих, технічних, суспільних наук, за галузями виробництва та сфер людської діяльності;

3) доступ до першоджерел – організація доступу до джерел інформації через бібліотеки і спеціальні служби, можливості придбання першоджерел, їх отримання по міжбібліотечному абонементу в різних формах.

Третій сектор масової споживчої інформації, складається з наступних частин:

1) новини і література – інформація служб новин і агентств преси, газети, журнали, довідники, енциклопедії;

2) споживча інформація – розклади транспорту, резервування квитків і місць у готелях, замовлення товарів і послуг, банківські операції тощо;

3) розважальна інформація – ігри, телетекст, відеотекст.

Четвертий сектор послуг освіти, включає всі форми і ступені освіти: дошкільне, шкільне, спеціальна, середньо-професіональне, вища, підвищення кваліфікації та перепідготовка. Інформаційна продукція може бути представлена в комп'ютерному або іншому вигляді: підручники, методичні розробки, практикуми, розвиваючі комп'ютерні ігри, комп'ютерні навчальні та контролюючі системи, методики навчання.

П'ятий сектор – включає забезпечення інформаційними системами та засобами, які складаються з наступних частин:

1) програмні продукти – програмні комплекси з різною орієнтацією від професіонала до недосвідченого користувача комп'ютера: системне програмне забезпечення, програми загальної орієнтації, прикладне програмне забезпечення з реалізації функцій в конкретній області приналежності щодо вирішення завдань типовими математичними методами та ін.;

2) технічні засоби – комп'ютери, телекомунікаційне обладнання, оргтехніка, супутні матеріали та комплектуючі;

3) розробка і супровід інформаційних систем і технологій – обстеження організації з метою виявлення інформаційних потоків, розробка концептуальних інформаційних моделей, розробка структури програмного комплексу, створення і супровід баз даних;

4) консультування з різних аспектів інформаційної індустрії – яку набувати інформаційну техніку, яке програмне забезпечення необхідно для реалізації професійної діяльності, чи потрібна інформаційна система і яка, на базі якої інформаційної технології краще організувати свою діяльність і т.д.;

5) підготовка джерел інформації – створення баз даних по заданій темі, області, явища і т.п.

Інформаційний ринок, незважаючи на різні концепції і думки щодо його інфраструктури, існує і розвивається, отже, можна говорити про бізнес інформаційних продуктів, послуг, під яким розуміється не тільки торгівля і посередництво, а й виробництво.

У теперішній час в Україні швидкими темпами йде формування ринку інформаційних продуктів і послуг, найважливішими компонентами якого є (рис. 2):

– технічна та технологічна складова. Це сучасне інформаційне устаткування, потужні комп'ютери, розвинена комп'ютерна мережа і відповідні їм технології переробки інформації;

– нормативно-правова складова. Це юридичні документи: закони, укази, постанови, які забезпечують цивілізовані відносини на інформаційному ринку;

– інформаційна складова. Це довідково-навігаційні засоби і структури, що допомагають знаходити потрібну інформацію;

– організаційна складова. Це елементи державного регулювання взаємодії виробників і розповсюджувачів інформаційних продуктів і послуг

До основних суб'єктів українського інформаційного ринку належать: органи державного управління, Торгово-промислова палата України, Держкомстат, центри науково-технічної інформації, науково-дослідні інститути, бібліотечна мережа, видавці довідників щодо українських підприємств, підприємства, що створюють бази даних, інформаційно-телекомунікаційні технології, надають телекомунікаційні послуги, підприємства, що займаються консалтинговою, маркетинговою діяльністю [7; 11].

Україна має своє інформаційне поле. Тут потрібно відтворювати весь комплекс маркетингу – виставки, рекламні кампанії, інші заходи на українського споживача практично

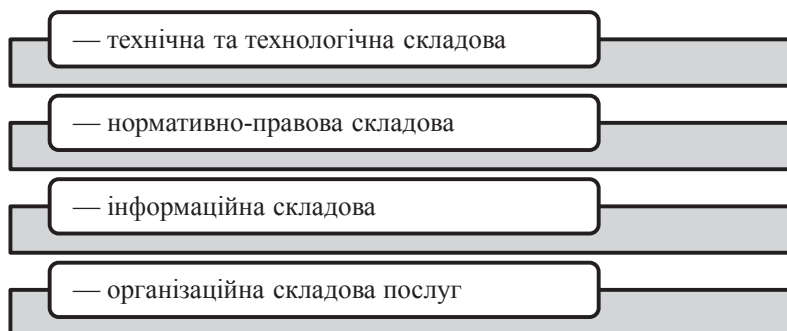


Рис. 2. Складові формування ринку інформаційних послуг

не впливають. В цілому комп'ютерний ринок в Україні швидко розвивається, хоча тут менше комп'ютерних фірм, менше обсяги продажів техніки і, відповідно, програмних продуктів – адже сам ринок менше, ніж, наприклад, в Польщі.

З усіх факторів, що впливають на інформаційний ринок України, можна виділити основні, які позитивно впливають на ринок і економіку підприємств, що використовують обчислювальну техніку та програмне забезпечення, це:

- динамічні зміни в середовищі користувачів інформаційних товарів і послуг;

- ошадливе ставлення в нових умовах до засобів, що виділяються на комп'ютеризацію, відмова від нерентабельних і дорогих робіт та послуг. Раніше цілеспрямовано виділені кошти обов'язково мають витратитися в повному обсязі, зараз вони формуються за рахунок власних джерел, звідси – відмова користувачів від послуг обчислювальних центрів;

- масове використання ПК, які змінили структуру парку електронно-обчислювальних машин, номенклатуру робіт і послуг та прикладного ПЗ;

- великий вибір пакетів прикладних програм для персонально електронно-обчислювальних машин, орієнтованих на користувачів-непрофесіоналів, даючи можливість колишнім користувачам обчислювальних центрів вирішувати завдання на своїх робочих місцях. Дуже виріс попит на пакети прикладних програм комплексної обробки текстової та графічної інформації.

Що ж до сучасних тенденцій розвитку інформаційного ринку, то тут все більшої популярності набуває діалоговий пошук інформації у віддалених від користувача базах даних через глобальні національні або ж проблемно-орієнтовані інформаційні мережі. Такі мережі зараз є у всіх розвинених країнах світу і забезпечують інформаційну підтримку сфер бізнесу, науки, освіти, культури і промислового виробництва.

Необхідно підкреслити: незважаючи на те що в результаті стрімкого розвитку процесу інформатизації суспільства ціни на інформаційному ринку швидко знижуються, інформаційний сектор економіки залишається виключно важливою і вигідною сферою вкладення капіталу та трудової зайнятості суспільства. Адже інформаційні та комунікаційні послуги починають сьогодні домінувати в сфері послуг розвинених країн, таких як США, Японія, країни Західної Європи [12].

Висновки з проведеного дослідження. Оскільки відбувається конвергенція сегментів ринку, то перетин усіх основних елементів інформаційних технологій і сегментів ринку інформаційних технологій дає уявлення про основні сфери поширення інформаційних технологій. Це дає змогу визначити межі попиту споживачів на окремі види продукції, прогнозувати розвиток ринку інформаційних технологій. Найважливішим фактором, який впливає на процес зростання кількості інтернет-користувачів в Україні є стан та рівень технічної структури: наявність комп'ютерів, ліній зв'язку, рівень телефонізації.

Що ж до сучасних тенденцій розвитку інформаційного ринку у світі, то тут все більшої популярності набуває діалоговий пошук інформації у віддалених від користувача базах даних через глобальні національні або ж проблемно-орієнтовані інформаційні мережі. Такі мережі зараз є у всіх розвинених країнах світу і забезпечують інформаційну підтримку сфер бізнесу, науки, освіти, культури і промислового виробництва.

Незважаючи на те що в результаті стрімкого розвитку процесу інформатизації суспільства, ціни на інформаційному ринку швидко знижуються, інформаційний сектор економіки залишається виключно важливою і вигідною сферою вкладення капіталу та трудової зайнятості суспільства. Адже інформаційні та комунікаційні послуги починають сьогодні домінувати в сфері послуг розвинених країн.

Література:

1. Закон України про науково-технічну інформацію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3322-12>.
2. Арістова І.В. Державна інформаційна політика: організаційно-правові аспекти / І.В. Арістова // Економіко-правова бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pravo.vuzlib.org/book_z1189_page_27.html.
3. Гриценко О. Природа інформаційного суспільства та розвиток світового ринку мас-медіа / О. Гриценко // Вісник Львівського університету. Серія журн. 2009. – Вип. 32. – Львів: Інюн, 2009. – С. 214-222.
4. Гриценко О. Проблеми інформаційної інтеграції та становлення суспільства / О. Гриценко // Вісник Львівського університету. Серія журн. 2004. – Вип. 25. – Львів: Інюн, 2004. – С. 123-129.
5. Информационный рынок и информационные технологии: мировой опыт – [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tadviser.ru/index.php>.
6. Інфраструктура інформаційного ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kultura-socio.ru/lektsiipiroekonomike-sotsialno-kulturnoj-sfery/152-infrastrukturainformacionnogo-rynka.html>.
7. Лепа Н.Н. Информационные технологии анализа данных / Н.Н. Лепа, Р.Н.Лепа, Н.С. Ткаченко // Математичні моделі та інформаційні технології в соціально-економічних та екологічних системах: матеріали другої міжнародної конференції. – Луганськ: Вид-во СЛУ, 2010. – С. 196-199.
8. Мелюхин И.С. Концепция “Информационного общества” и кризис / И.С. Мелюхин // [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/d6c95b3b80c776cc3256967002d1b8a>.
9. Пещанская И.В. Рынок как коммуникативная система и его развитие в информационном обществе : [монография] / И.В. Пещанская [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://dissertwork.narod.ru/index.html>.
10. Поняття та структура інформаційного ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/9320/.
11. Предик Г.А. Інформаційні підприємства: види і умови діяльності / Г.А. Предик. – Тернопіль: ТАНГ; Екон. думка, 2008. – 26 с.
12. Родионов И.И. Мировой рынок информационных услуг: электронная, деловая и коммерческая информация / И.И. Родионов. – М.: Эко-Трендз, 2010. – 243 с.
13. Словник термінів, понять та визначень з економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://termin.bposd.ru/publ/10-1-0-8327>.

Пригодюк Елена Николаевна

кандидат экономических наук

старший преподаватель кафедры менеджмента и бизнес-администрирования

Черкасского государственного технологического университета

Полищук Анна Викторовна

студентка

Черкасского государственного технологического университета

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО РЫНКА УСЛУГ**Аннотация**

В статье определена сущность информационного рынка и общие тенденции развития в Украине. Охарактеризованы состав и виды информационных предприятий, которые представлены на мировом информационном рынке. Проанализировано поставщиков информационных продуктов и услуг широкого профиля и определенного вида информации и субъектов украинского информационного рынка. Проанализированы факторы, влияющие на развитие информационного рынка.

Ключевые слова: информация, информационный рынок, информационный ресурс, информационное предприятие.

Prygodniuk Olena

PhD in Economics Senior Lecturer at the Department of Management and Business Administration

Cherkasy State Technological University

Polishchuk Anna

student of Cherkasy State Technological University

CURRENT STATE OF THE INFORMATION MARKET OF SERVICES**Summary**

In the article essence of informative market and general progress trends are certain in Ukraine. Structura and types of enterprise information presented in the global information market. Analyzed suppliers of information products and services to a wide profile and a certain type of information and the subjects of the Ukrainian media market. Factors that influence on informative market development are analysed.

Key words: information, informative market, informative resourse, information enterprise.

УДК 343.9:343.27:338.3

Рибальченко Людмила Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економічної та інформаційної безпеки

Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ

Косиченко Олександр Олександрович

кандидат технічних наук, доцент,

доцент кафедри економічної та інформаційної безпеки

Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ

ЛАТЕНТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ ЗЛОЧИНІВ ЯК ЗАГРОЗА БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В статті розглянуто основні ознаки економічних злочинів в підприємницькій діяльності, які становлять загрозу економічній безпеці держави. Досліджено латентний характер злочинів економічної спрямованості, який обумовлює необхідність і пріоритет пошукової діяльності, в тому числі і в рамках оперативно-розшукових заходів. Виявлено, що шахрайство є явищем, яке формується складною взаємодією обставин економічного, психологічного та соціального порядку, в також тісно пов'язано з кіберзлочинністю. Досліджено методи їх виявлення, визначено основні напрямки щодо розкриття латентних злочинів в сфері регіональної економіки.

Ключові слова: економічні злочини, безпека підприємництва, тінізація економіки, шахрайство, кіберзлочини, латентність економічних злочинів, загроза економічній безпеці.

Актуальність. Забезпечення економічної безпеки є важливою складовою на шляху розвитку і становлення держави. Особливо актуальними є загрози кримінального характеру в сфері регіональної економіки, де традиційно до злочинів економічної спрямованості відносяться шахрайство,

привласнення і розтрата, незаконне підприємництво, кримінальні банкрутства, податкові злочини та інші. Характеризуючи злочинність в економічній сфері, необхідно зазначити про її високий ступінь латентності. Латентний характер злочинів економічної спрямованості обумовлює необхідність

і пріоритет пошукової діяльності, в тому числі і в рамках оперативно-розшукових заходів.

Встановлення самого факту порушення законних інтересів, наприклад, при розкраданні державного бюджету є першочерговим завданням в сфері протидії економічним злочинам, а їх виявлення або виявлення їх ознак є не лише завданням держави в особі її органів, а й необхідним заходом щодо забезпечення безпеки для різних суб'єктів економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансове шахрайство досліджували як вітчизняні так і зарубіжні науковці: В. Бахін, Р. Белкін, А. Волобуєв, О. Долженков, І. Козаченко, В. Лисиченко, Д. Никифорчук, М. Шумило та інші. Проблеми економічної злочинності досліджували: В. Глушков, А. Закалюка, О. Копан, О. Костенко, М. Мельник, Л. Стрельбицька, В. Шакурн та інші.

Метою роботи є дослідження зростаючої загрози економічній безпеці країни у боротьбі з економічними злочинами і шахрайством та розгляд заходів з протидії економічним злочинам та шахрайству, які організації можуть застосовувати, щоб вивести шахрайство з тіні.

Постановка проблеми. Однією з найгостріших проблем сучасності, що створює реальну загрозу проведення економічних перетворень в Україні, чинником соціальної дестабілізації є стійке зростання злочинних проявів у сфері економіки, збільшення в структурі економічної злочинності частки тяжких злочинів, розростання організованої злочинності і корупції. Тіньова економіка – є однією з основних складових, яка перешкоджає конкурентоспроможності, підвищенню рівня життя населення та економічному розвитку України. Рівень тіньової економіки відображає корупційну складову державних органів, рівень злочинів в економічній та політичній сферах. Об'єктивна реальність є такою, що ні суспільство ні держава не можуть забезпечити належну реєстрацію злочинності. Тому сьогодні латентна злочинність має наступні види: природна, штучна, прихована та невідома. Приховані (латентні) злочини в сфері економіки, як і злочинність в цілому, чинять негативний вплив на економіку країни, стримують розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, динаміку спільної господарської діяльності, надходження іноземних інвестицій.

За масштабами заподіяння шкоди особливу групу економічних злочинів становлять зловживання в сфері кредитно-грошових відносин. Процеси, що відбуваються в сфері фінансово-економічних відносин, призводять до того, що держава все більше втрачає контроль над економікою і сферою фінансів. За результатами Всесвітнього дослідження економічних злочинів та шахрайства у 2018 року, від випадків економічних злочинів та шахрайства постраждали 48% українських організацій (у 2016 році – 43%). Для порівняння, серед-

ній світовий рівень економічних злочинів становить 49%. Одними із основних видів економічних злочинів, на протязі багатьох років, залишаються хабарництво і корупція, негативний вплив яких зазнають 73% українських організацій, які стали їх жертвами. На сьогоднішній день найбільш поширеними видами економічних злочинів та шахрайства є: незаконне привласнення майна, шахрайство у сфері закупівель, шахрайство у сфері управління персоналом та кіберзлочини пов'язані з економічною діяльністю. Україна в усьому світі вважається однією із самих проблемних країн у сфері кіберзлочинів.

Із розвитком сучасних інформаційних технологій, з одного боку вони виступають як загроза для організації, з іншого стають її засобом захисту. Інформаційні технології вторглися в усі аспекти життєдіяльності людини, організації, галузі, держави і дуже часто стають джерелом у скоєнні економічних злочинів та шахрайства. Хоча українські організації застосовують сучасні інформаційні технології і методи для виявлення шахрайства і його моніторингу, але все ж таки вони відстають від решти світу. Багато вітчизняних організацій ще не в достатній мірі захищені від кібератак. З'ясовано, що лише третина організацій в Україні має програму кіберзахисту.

Найбільша частка економічних злочинів на підприємствах України у 2018 році належала хабарництву та корупції – 73%, яка зросла у порівнянні з 2016 р. (56%). Для порівняння, світовий рівень хабарництва та корупції становить 25%. Лише частка незаконно привласненого майна зменшилася, а всі інші економічні злочини зросли, серед яких шахрайство у сфері управління персоналом з 4% у 2016 р. до 33% у 2018 р. (рис. 1).

У 2018 р. 56% випадків шахрайства були скоєні співробітниками організацій і належали їх вищому керівництву (у 2016 р. їх було 27%), 36% випадків скоєні третьою стороною, а 8% утримались від відповіді. У 70% співробітників основною причиною, що спонукала їх в організації до вчинення шахрайства була можливість його скоїти, тобто не було захисту щодо шахрайства. 33% співробітників отримали хабар за шахрайство [1].

Кожна третя вітчизняна організація отримувала пропозицію дати хабара (33%). Занепокоєння

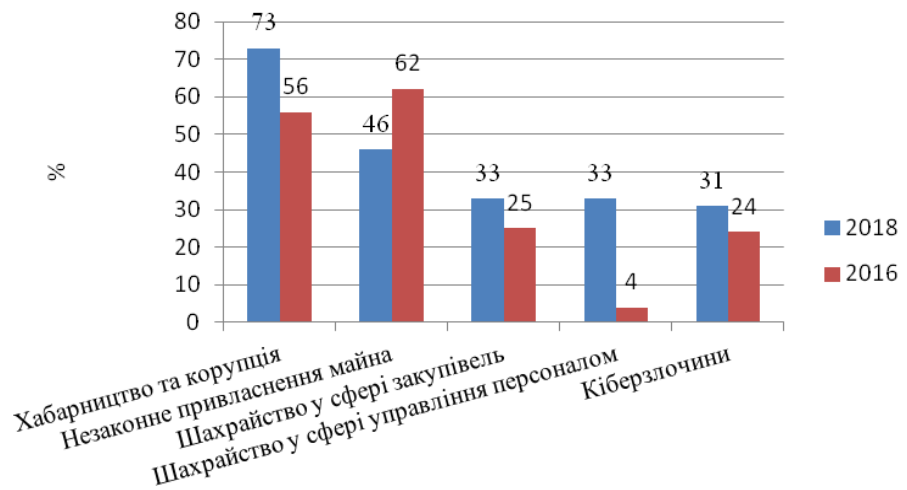


Рис. 1. Економічні злочини на підприємствах України

викликає й факт, що 23% організацій прогнозують, що хабарництво та корупція, серед інших видів економічних злочинів та шахрайства, стане найбільшим з усіх фінансових збитків.

За даними рейтингу «Індекс сприйняття корупції 2018» за рівнем корупції Україна підвищила свої результати і набрала 32 бали і посідає 120 місце із 180 країн (у 2017 р. – 30 балів, 130-е місце) (рис. 2). Серед сусідів Україні вдалося обійти лише Росію, яка з 28 балами займає 138-е місце, Польща – 60, Словаччина – 50, Румунія – 47, Угорщина – 46, Білорусь – 44, Молдова – 33 бали [2].

Зменшення випадків незаконного привласнення майна у 2018 році є наслідком ефективності посилення контролю у вітчизняних організаціях та збільшення коштів для його запобігання (рис. 2).

Зовнішнє шахрайство здійснюється на підприємстві контрагентами або третіми особами, а внутрішнє здійснюється працівниками самого підприємства. Внутрішнє шахрайство більше впливає на підприємство, якщо брати до уваги втрату репутації та клієнтів, де «крадуть». У 2018 році 33% українських організацій стикалася з шахрайством у сфері закупівель, що на 11% більше, ніж у світі. Таке явище можна по-

яснити неефективним вибором постачальників, з якими укладаються договори на оплату за їх товари та надання послуг.

Рівень шахрайства у сфері управління персоналом у 2018 році становить 33%, у порівнянні з 4% у 2016 році, що суттєво може сприяти погіршенню професійної етики працівників.

Кількість кіберзлочинів, пов'язаних з економічною діяльністю щороку зростає і несе високий ризик як для організацій комерційного, так і державного сектору. Зростання цього виду злочину з 24% у 2016 році до 31% у 2018 році свідчить про нові загрози для організацій із розвитком сучасних інформаційних технологій, серед яких: шкідливе програмне забезпечення, фішинг, сканування мережі та атаки методом підбору паролю (наприклад, методом «брутфорс», оснований на повному переборі). Саме цьому виду економічних злочинів необхідно приділити максимальну увагу щодо зменшення наслідків від кіберзлочинів.

Вражає той факт, що більше, ніж третина, а саме 36% випадків шахрайства у 2018 році, були скоєні третьою стороною організації. Тобто це треті сторони, з якими організація має регулярні та прибуткові відносини – агенти, постачальники та клієнти. Це ті фізичні та юри-

дичні особи, від яких організації очікують певну взаємну довіру, але які можуть красти в організації. Таким чином, організаціям в Україні варто посилити управління ризиками щодо взаємодії з третіми сторонами (корпоративна розвідка, перевірка доброчесності контрагентів та інше), як основний захід із запобігання випадкам шахрайства та для уникнення найсерйозніших загроз.

Рівень економічних злочинів чи шахрайства у 2018 р. (48%) зріс у порівнянні з 2016 р. (43%) і досяг світового рівня 49% (рис. 3).

Фінансові збитки, які зазнали 31% українських організацій від шахрайства, становлять понад 100 тис. дол. США, при цьому 12% із них зазначили збитки від 1 млн. дол. США до 50 млн. дол. США.

34% вітчизняних організацій збільшили свої витрати на протидію шахрайству у 2016-2018 рр. (у порівнянні з 42% організацій у світі), а 37% планують їх збільшити (у порівнянні з 44% організацій у світі).

Незважаючи на збільшення витрат на боротьбу

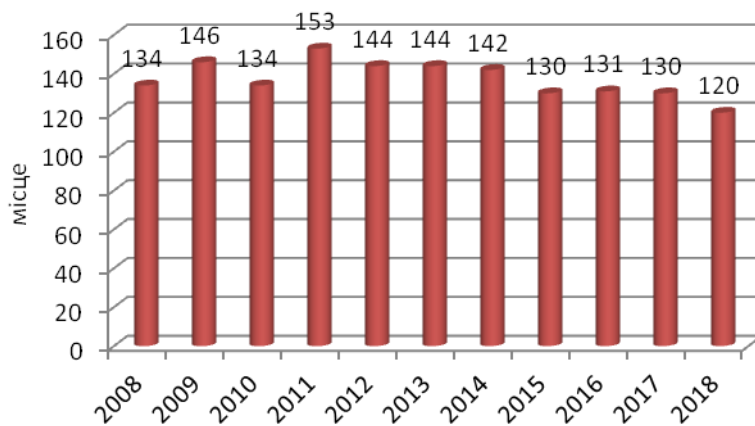


Рис. 2. Місце України у міжнародному рейтингу сприйняття корупції

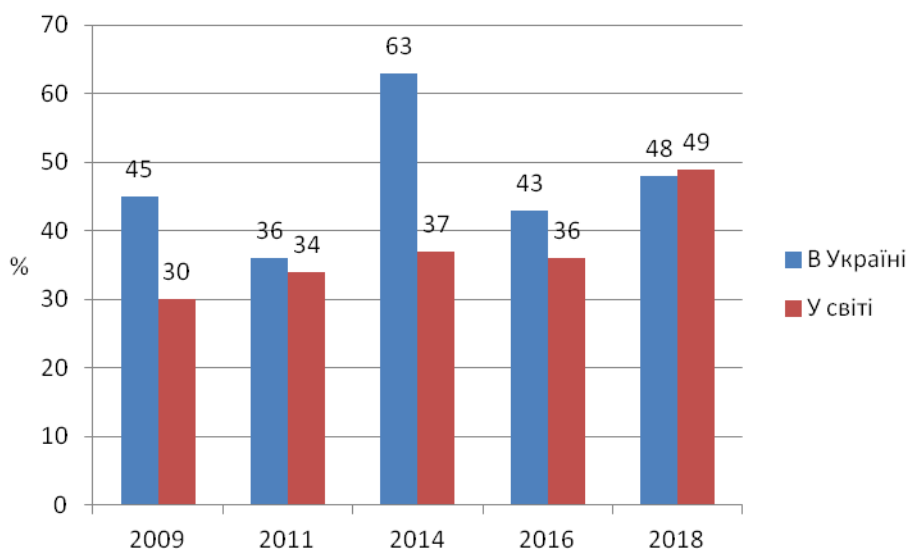


Рис. 3. Випадки економічних злочинів чи шахрайства в Україні та світі

з економічними злочинами та шахрайством, багато українських організацій все ще не проводили профілактику шахрайства, а лише реагують або захищаються при наявності факту шахрайства:

- лише 40% вітчизняних організацій проводили загальну оцінку ризиків шахрайства;
- близько третини українських організацій повідомили, що проводили оцінку вразливості до кіберзлочинів;
- лише 27% вітчизняних організацій проводили перевірку дотримання законодавства (due diligence) у сфері протидії хабарництву та корупції в процесі придбання бізнесу (порівняно з 45% організацій у світі);
- кожна п'ята організація (17%) взагалі не проводила оцінку ризиків.

Високий ризик економічних злочинів чи шахрайства вказує на те, що необхідно протидіяти і вживати ефективніші заходи протидії шахрайству, поки воно не стало системним.

До основних технологій, які використовуються в організаціях для протидії економічним злочинам та шахрайству, належать: регуляторна політика, моніторинг комунікацій, тестування транзакцій (операцій), захист та моніторинг електронної пошти, обробка великих масивів даних, залучення спеціалістів з аналізу даних тощо.

Кібератаки стали поширеним явищем в усьому світі. Організації та державні структури у всьому світі потерпають від кібератак, профінансованих державами, здійснених хакерами з політичних чи ідеологічних мотивів, та вчинених терористичними організаціями.

Наслідком кібератак є: порушення діяльності держави, викрадення персональних даних та інтелектуальної власності, збір інформації про структуру інформаційних систем та програмного забезпечення, отримання даних для віддаленого доступу до важливої інфраструктури.

28% організацій в Україні малоймовірно, що повідомлять про такі факти державним або правоохоронним органам (порівняно з 12% респондентів у світі). Основною причиною є недовіра правоохоронним органам влади.

До основних економічних злочинів та шахрайства, від яких страждають організації внаслідок

кібератак належать: порушення бізнес-процесів (51%), вимагання (38%), порушення прав інтелектуальної власності (19%), атаки з політичним мотивом (19%), незаконне привласнення майна (13%), інсайдерська атака (4%).

Найпоширенішими технологіями кібератаки є: шкідливе програмне забезпечення (35%), фішинг (13%), сканування мережі (5%), атака методом підбору паролів (5%) та атака посередника (3%) [1].

Для подолання системної проблеми шахрайства, вчиненого вищим керівництвом організацій, необхідно розробити такі механізми контролю, які врахують можливість того, що керівництво зможе їх обійти, або вступити у змову в тому чи іншому напрямку. Шахрайство є результатом перегину особистого вибору людини із порушенням роботи систем та контролів організації, тож вкрай важливо пам'ятати, що відчуття захищеності часто буває оманливим.

Висновки. Виявлення та попередження економічних злочинів чи шахрайства – це є комплексне та складне для організації завдання, яке передбачає пошук збалансованого комплексу заходів, які включають технології та людські ресурси, і побудовані на чіткому розумінні стимулів до шахрайських дій та обставин за яких ці дії вчинені.

Для зменшення рівня латентності економічних злочинів, вважаємо найбільш вагомими такі заходи:

1. Як свідчить міжнародний досвід, необхідно підвищити рівень довіри населення до органів правоохоронної діяльності.

2. Розробити систему реєстрації та обліку злочинів, виявлених в ході проведення оперативно-розшукових заходів. Державна система виявлення, реєстрації та обліку злочинів має бути заснована на застосуванні сучасних інформаційних технологіях.

3. Вдосконалення кримінального законодавства що регулює злочинність в економічній сфері, орієнтовану на сучасні наслідки її прояву.

4. Важливим є залучення в сферу попередження латентності економічних злочинів обдарованої і творчої молоді, від діяльності якої залежить економічна безпека підприємницької діяльності, економічної безпеки регіону та національної економічної безпеки.

Література:

1. PWC Україна «Всесвітнє дослідження економічних злочинів та шахрайства 2018 року. Виведення шахрайства з тіні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pwc.com/ua/gecfs/ua>.
2. Індекс сприйняття корупції-2018. Трансперенсі Інтернешнл. URL: <https://ti-ukraine.org/research/indeks-spryinyattya-koruptsiyi-2018>.

Рыбальченко Людмила Владимировна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономической и информационной безопасности
Днепропетровского государственного университета внутренних дел

Косиченко Александр Александрович

кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры экономической и информационной безопасности
Днепропетровского государственного университета внутренних дел

ЛАТЕНТНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ КАК УГРОЗА БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Аннотация

В статье рассмотрены основные признаки экономических преступлений в предпринимательской деятельности, которые представляют угрозу экономической безопасности государства. Исследован латентный характер преступлений экономической направленности, который обуславливает необходимость и приоритет поисковой деятельности, в том числе и в рамках оперативно-розыскных мероприятий. Выявлено, что мошенничество является таким явлением, которое формируется сложным взаимодействием обстоятельств экономического, психологического и социального порядка, а также тесно связано с киберпреступностью. Исследованы методы их выявления, определены основные направления по раскрытию латентных преступлений в сфере региональной экономики.

Ключевые слова: экономические преступления, безопасность предпринимательства, тенезация экономики, мошенничество, киберпреступления, латентность экономических преступлений, угроза экономической безопасности.

Rybalchenko Ludmila Vladimirovna

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Economic and Information Security of
Dnepropetrovsk State University of Internal Affairs

Kosychenko Alexander Alexandrovich

Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor of the Department of Economic and Informational Security of
Dnepropetrovsk State University of Internal Affairs

LATENCY OF ECONOMIC CRIMES AS A CIRCUMSTANCES OF BUSINESS SAFETY IN UKRAINE

Summary

The article deals with the main features of economic crimes in entrepreneurial activity, which threaten the economic security of the state. The latent nature of crimes of economic orientation is investigated, which determines the necessity and priority of search activity, including in the framework of operational-search activities. It is revealed that fraud is a phenomenon that is formed by a complex interaction of the circumstances of economic, psychological and social order, and is also closely related to cybercrime. The methods of their detection are investigated, the main directions of disclosure of latent crimes in the field of regional economy are determined.

Key words: economic crimes, business security, shadow economy, fraud, cybercrime, latency of economic crimes, threat to economic security.

УДК 338.242

Романко Ольга Петрівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри теорії економіки та управління

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

**ПОЛІТИКА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ:
ОЦІНКА, ПЕРСПЕКТИВИ**

В даній статті пропонується сучасний підхід до проведення політики конкурентоспроможності національної економіки на регіональному рівні. Автором на основі вивченого та узагальненого досвіду вітчизняних та зарубіжних економістів пропонується впровадити матрицю системи показників регіональної діяльності та метод визначення інтегрального показника рівня конкурентоспроможності регіону. За цим способом підрахунку можливо здійснювати аналіз динаміки регіональної економічної діяльності на тактичному (1 рік) та стратегічному (5 років) рівні. Пропонуються три основні політики підвищення конкурентоспроможності регіону: рефокусна, дуалістична, директивна. Дані пропозиції для застосування основних політик конкурентоспроможності регіону відповідним групам приналежності регіону України за відповідним рівнем його конкурентоспроможності.

Ключові слова: політика підвищення конкурентоспроможності регіону.

Постановка проблеми. Брістов Г. стверджує, що обговорення та вивчення конкурентоспроможності території стали модою серед вчених, бізнесменів та політиків. Суть її зводиться до того, що конкурентоспроможність адміністративної одиниці, тобто певної території країни стала «гегемонічним дискурсом» [1, с. 17]. А Кітсон М. зазначив, що це явище піднесене економістами, політиками та експертами до статусу природного права сучасної капіталістичної економіки в конкретному регіоні [2, с. 22]. Проте поняття конкурентоспроможності та його сутність не визнається просто, особливо з точки зору регіону чи всієї національної економіки. Відповідно і політика, яка спрямована на підвищення територіальної конкурентоспроможності часто є малоефективною в досягненні економіко-екологічних цілей.

В досягненні ефективності політики конкурентоспроможності більше переваг у формуванні стратегії на регіональному рівні ніж на національному, оскільки регіоном враховуються всі переваги та перспективи розвитку, а державою це здійснюється поверхнево. Розробка підходів до формування стратегії ефективного управління конкурентоспроможністю регіону стикається з найбільшою складністю – вибором здійснення політики управління даної регіональної сфери та наповнення її механізмами і технологіями досягнення відповідних цілей. Суб'єктам управління такий підбір відповідної політики підвищення конкурентоспроможності регіону рекомендовано здійснювати опираючись на наукові розробки та пропозиції, що мають в своїй основі науково-економічні аргументи і досліджений світовий досвід.

Для управлінських рішень з підвищенням регіональної конкурентоспроможності, в першу чергу, здійснюється якісна оцінка рівня конкурентоспроможності регіону. Вона покликана не тільки надати наочний результат оцінки, але й за рахунок вдало підбраної системи показників надати оцінку основним складовим елементам конкурентоспроможності регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В період заострення дискусії територіального розвитку та конкурентної боротьби між регіонами для національного добробуту багато вчених еко-

номістів присвячують цим питанням свої роботи. До них можна віднести український вчених: Безугла В., Сепик Д., Дигтярова І., Кузьмін О., а також зарубіжних: Бегг І., Капелло Р., Камагні Р. Особлива різноманітність поглядів спостерігається в оцінці методів конкурентоспроможності регіону та наповнення їх ключовими показниками.

Наприклад, науковець Безугла В., вважає, що одним із основних показників формування рівня конкурентоспроможності є валова додана вартість, створена в регіоні з розрахунку на одну особу. Виходячи з цього, розрахунковий індекс конкурентоспроможності регіону можна отримати з відношення його власної валової доданої вартості з розрахунку на одну особу до валової доданої вартості з розрахунку на одну особу в Україні, тобто [3, с. 44]:

$$I = VДВ_p / VДВ_y \quad (1)$$

де, I – індекс конкурентоспроможності регіону; $VДВ_p$ – валова додана вартість у розрахунку на одну особу в регіоні; $VДВ_y$ – валова додана вартість у розрахунку на одну особу в Україні.

Однак, на наш погляд добре продумана, ієрархічно організована й адаптована до сучасних потреб регіонального розвитку система показників спроможна більш точно й детально визначити рівень конкурентоспроможності того чи іншого регіону країни.

Як зазначає Л. Шеховцева, в основу оцінки конкурентоспроможності регіону можна покласти продуктивність використання регіональних ресурсів і в першу чергу робочої сили та капіталу, яка в узагальненому вигляді вимірюється обсягом валового регіонального продукту (ВРП) на душу населення [4, с. 20]. Ці та інші автори вважають, що конкурентоспроможність визначається результатами (рівнем життя/доходами), а не факторами, що впливають на неї саму.

Так, Артеменко В., зосереджує увагу на оцінці якості життя людей, впливі людської діяльності на стан довкілля і здоров'я людей як основного індикатора стійкого (сталого) розвитку регіону та його конкурентоспроможності [5, с. 18]. Зосереджуючи увагу на синтетичних компонентах категорії «якість життя», що утворюють систему

забезпечення життєдіяльності населення регіонів, автор вважає, що вони є ключовими для рівня конкурентоспроможності регіону. Однак вони залежать, в першу чергу, від прийнятої національної економічної політики і в меншій мірі підлягають впливу управління на регіональному рівні.

Італійський дослідник І. Бегг також вважає, що індикаторами конкурентоспроможності регіону є продуктивність та зайнятість, а якість життя місцевого населення – її неодмінною характеристикою. Основними факторами регіональної конкурентоспроможності, за Беггом, виступають зміни у співвідношенні секторів економічної діяльності в регіоні та макровплив державної економіки на регіон, ефективність локальних компаній, бізнес-середовище та здатність до інновацій регіональних суб'єктів господарювання [6, с. 18].

У літературних джерелах розглядаються доволі багато підходів оцінювання конкурентоспроможності регіону їх певних показників та практично не розглядається показники, що в повній мірі характеризують ділову активність регіону і його інноваційно-інвестиційну діяльність. Така діяльність є на сьогоднішній день однією з найбільш необхідною для регіонального розвитку.

Постановка завдання в розробці пропозицій формування політики підвищення конкурентоспроможності регіону та їх практичне застосу-

вання суб'єктами ієрархії регіонального управління, впровадження оцінки рівня регіональної конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з найпоширенішим визначенням, що пропонує економіст Бошма Р., регіональна конкурентоспроможність може бути визначена як здатність певного регіону конкурувати один з одним як в межах так і за територією держави в напрямку росту і процвітання в економічному плані. З узагальнюючого факту, що деякі регіони є більш розвиненими, ніж інші, багато вчених дійшли висновку, що регіональна конкурентоспроможність має більше значення та є недооціненим економічним процесом. Є достатньо світових факторів впливу на загострення мети регіонів конкурувати один з одним в прямій і не прямій спосіб. Різниця в конкуруючому стилі залежить від досягнутого економічного розвитку регіону [7, с. 11].

Пропонуємо побудувати матрицю даних, враховуючи можливість української статистики та модифікуючи існуючі методи дослідження регіональної конкурентоспроможності. Підбираємо індикатори конкурентоспроможності регіону, виокремлюючи серед них стимулятори та дестимулятори (табл. 1). Матриця показників складається із 23 показників, які групуються за трьома блоками: загальний економічний стан регіону,

Таблиця 1

Матриця показників регіональної діяльності

№	Назва блоку	Показники	Напрямок впливу
1	БЛОК 1. Загальний економічний стан регіону	Валовий регіональний продукт на одну особу, (грн.)	стимулятор
2		Економічно активне населення, (тис. осіб)	стимулятор
3		Зайняте населення, (тис. осіб)	стимулятор
4		Безробіття, (тис. осіб)	дестимулятор
5		Кількість суб'єктів ЄДРПОУ, (осіб)	стимулятор
6		Середньомісячна заробітна плата за регіонами (в розрахунку на одного штатного працівника, (грн.)	стимулятор
7		Прийняття в експлуатацію загальної площі житла на 1 000 постійного населення за регіонами, (м ²)	стимулятор
8		Поточні витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів, (тис. грн.)	дестимулятор
9	БЛОК 2. Економічна діяльність Регіону	Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) на одну душу населення (тис. грн.)	стимулятор
10		Оборот роздрібної торгівлі, (млн. грн.)	стимулятор
11		Загальний обсяг експорту товарів, (тис. дол. США).	стимулятор
12		Загальний обсяг експорту послуг, (тис. дол. США)	стимулятор
13		Загальні обсяги імпорту послуг, (тис. дол. США)	дестимулятор
14	Загальний обсяг імпорту товарів, (тис. дол. США)	дестимулятор	
15	БЛОК 3. Інноваційно-інвестиційна діяльність регіону	Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, (одиниць)	стимулятор
16		Кількість фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи, (осіб)	стимулятор
17		Кількість інноваційно активних підприємств у промисловості, (одиниць)	стимулятор
18		Обсяг інноваційної продукції, (тис. грн.)	стимулятор
19		Впровадження інноваційних технологічних процесів у промисловість, (одиниць процесів)	стимулятор
20		Впровадження інноваційних видів продукції у промисловість, (одиниць найменувань)	стимулятор
21		Капітальні інвестиції на одну особу, (грн.)	стимулятор
22		Прямі іноземні інвестиції на одну особу населення за регіонами України, (дол. США)	стимулятор
23		Розподіл загального обсягу витрат, (тис. грн.)	дестимулятор

Джерело: розроблено автором

економічна діяльність регіону та інноваційно-інвестиційна діяльність регіону. Ці показники найбільш ґрунтовно відображають регіональну ділову активність.

На основі вивченої літератури та практики зарубіжних країн в оцінці територіальної конкурентоспроможності пропонуємо розраховувати інтегральний показник конкурентоспроможності регіону (ІПКР) за такою формулою:

$$I_j = (I_{1j} + I_{2j} + I_{3j})^{1/3}$$

де I_{1j} – середнє значення для першого блоку для кожного j -того регіону; I_{2j} – середнє значення для другого блоку для кожного j -того регіону; I_{3j} – середнє значення для третього блоку для кожного j -того регіону.

Результати розрахунків інтегрального показника конкурентоспроможності регіону за кожний рік (тактичний рівень) і за п'ять (стратегічний рівень) років в цілому поданий в таблиці 2.

Політика конкурентоспроможності регіону не може бути спільною для всіх регіонів України. Зважаючи на різний стан регіональної економіки, напрямки розвитку, економічні передумови та конкурентні переваги та способи їх отримання для регіонів необхідно обирати максимально відповідний тип політики. Така відповідність надасть можливість розглядати регіон як окремий індивідуальний суб'єкт економічної національної системи, а адаптивні під його рівень конкурентоспроможності заходи матимуть ефективний вплив.

Основний принцип авторських пропозицій вибору політики підвищення конкурентоспроможності регіону полягає у наступному: чим вищі показники рівня конкурентоспроможності регіону, тим менш активніше необхідно застосовувати інструменти активізації та стимулювання і навпаки, – чим нижчі показники, тим більший вплив економічна сфера регіону потребує від суб'єктів регіонального управління. Крім того пакет заходів здійснюється в залежності від попереднього досягнення регіоном конкурентоспроможності.

У відповідності до рівнів конкурентоспроможності здійснюється групування регіонів та підбір типу політики підвищення конкурентоспроможності регіонів України. Основні типи політики направлені на загальноекономічне підвищення конкурентоспроможності регіонів.

Незважаючи на певну універсальність запропонованої нами політики підвищення конкурентоспроможності до певної кількості регіонів стратегія управління конкретним регіоном завжди індивідуальна. У процесі її адаптації конкретним регіонам необхідно враховувати всі фактори щодо його функціонування взаємозв'язків, у тому числі потенційні, які надають нові можливості для діяльності регіональних суб'єктів.

Запропоновані основні типи політики підвищення конкурентоспроможності регіону запропоновано: *рефокусна, дуалістична та директивна*. **Рефокусна** (від латинського слова «refocus» – зміна напрямку) політика актуальна для регіонів

Таблиця 2

Інтегральні показники конкурентоспроможності регіонів України, 2014-2018 рр.

№	Область/Регіон	Значення інтегрального річного індексу конкурентоспроможності I_j у відповідному році					Інтегральний показник конкурентоспроможності регіону
		2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	
1	Вінницька	0,2563	0,2778	0,2551	0,3411	0,3537	0,2968
2	Волинська	0,2302	0,2468	0,2215	0,2691	0,2566	0,24484
3	Дніпропетровська	0,368	0,4262	0,3499	0,4012	0,4097	0,391
3	Донецька	0,3869	0,4389	0,289	0,2961	0,3411	0,3504
4	Житомирська	0,2398	0,2695	0,2378	0,2996	0,3005	0,26944
5	Закарпатська	0,2156	0,291	0,2459	0,2978	0,3017	0,2704
6	Запорізька	0,3755	0,4065	0,3647	0,3924	0,4147	0,39076
7	Івано-Франківська	0,2933	0,2993	0,3081	0,3448	0,3646	0,32202
8	Київська	0,3499	0,3938	0,3763	0,4446	0,4609	0,4051
9	Кіровоградська	0,2327	0,2504	0,291	0,2773	0,2692	0,26412
10	Луганська	0,3056	0,3141	0,1611	0,1593	0,1891	0,22584
11	Львівська	0,3515	0,3761	0,3707	0,4598	0,497	0,41102
12	Миколаївська	0,2707	0,3336	0,2469	0,2939	0,2892	0,28686
13	Одеська	0,3428	0,4016	0,3647	0,4446	0,4619	0,40312
14	Полтавська	0,277	0,305	0,2552	0,2664	0,2716	0,27504
15	Рівненська	0,2048	0,2429	0,2119	0,2601	0,2776	0,23946
16	Сумська	0,2953	0,2945	0,2782	0,3251	0,3414	0,3069
17	Тернопільська	0,2523	0,2883	0,2666	0,3444	0,3584	0,302
18	Харківська	0,5293	0,5226	0,4584	0,5472	0,5881	0,52912
19	Херсонська	0,2729	0,3254	0,2984	0,2801	0,2953	0,29442
20	Хмельницька	0,2276	0,2405	0,2265	0,2692	0,2816	0,24908
21	Черкаська	0,262	0,297	0,2458	0,2944	0,2913	0,2781
22	Чернівецька	0,2244	0,2519	0,1994	0,2931	0,2806	0,24988
23	Чернігівська	0,2085	0,2375	0,2114	0,2649	0,2813	0,24072
24	м. Київ	1,2709	1,4001	1,4531	1,4301	1,5484	1,42052

Джерело: розраховано автором на основі показників Держстатистики України

з високим рівнем конкурентоспроможності на стратегічному та тактичному рівні.

Згідно розрахунків які відображені в таблиці 2 можна здійснити групування регіонів за значенням інтегрального показника конкурентоспроможності за період з 2014-2018 роки (табл. 3). Для діапазону величини меж в групі використано середнє значення ІПКР з кроком 0,05.

Згідно розрахунків більша половина регіонів України, а саме 16 регіонів знаходяться на найнижчому рівні політики підвищення конкурентоспроможності – директивній. Позитивна сторона такої ситуації заключається в можливості та рекомендації для всіх цих регіонів здійснювати поетапні заходи підвищення конкурентоспроможності від директивної до рефлексної політики, що дасть зміцнити фундаментальні основи регіональної конкурентоспроможності.

Сім регіонів потрапили до групи застосування дуалістичної політики підвищення регіональної конкурентоспроможності. Дана група регіонів знаходяться в позиції протилежній за напрямом динаміки конкурентоспроможності регіону. Ефективність політики в цьому випадку відобразатися в стратегічному підвищенні регіональних

конкурентних позицій з формуванням поетапного розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності соціально-економічного розвитку регіону.

Рефлексна політика в Україні може застосовуватися для двох регіонів які мають стати передовими регіонами держави в побудові регіональної конкурентоспроможності стратегічного рівня з національним значенням. Вони здатні втілювати заходи, що вимагає дана політики, їх апробувати і модернізувати для національного споживання.

Висновки. На основі проведених теоретичних досліджень вважаємо, що здійснювати політику підвищення конкурентоспроможності регіону слід з врахуванням його інноваційно-інвестиційної діяльності. При умові формування децентралізації, регіони отримують повноваження здійснювати заходи таких політик та взята за обов'язок проводити регіональний розвиток в умовах сучасного тандему розвитку економіки світу. Саме у такому разі можна підібрати ефективну політику підвищення конкурентоспроможності регіону та дозволить досягти відповідної активності інноваційно-інвестиційного діяльності регіонів України.

Таблиця 3

Групування регіонів України за основною політикою підвищення конкурентоспроможності

	Рефлексна	ІПКР	Дуалістична	ІПКР	Директивна	ІПКР
Регіони	Столичний регіон – м. Київ Харківський	1,4 0,5	Львівський Київський Одеський Дніпропетровський Запоріжський Донецький Івано – Франківський	0,41 0,405 0,403 0,391 0,390 0,35 0,322	Сумський	0,306
					Тернопільський	0,302
					Вінницький	0,296
					Херсонський	0,294
					Миколаївський	0,286
					Черкаський	0,278
					Полтавський	0,275
					Закарпатський	0,27
					Житомирський	0,269
					Кіровоградський	0,264
					Чернівецький	0,25
					Хмельницький	0,249
					Волинський	0,244
					Чернігівський	0,240
					Рівненський	0,23
					Луганський	0,22

Джерело: розраховано за авторською методикою на основі показників Держстатистики України

Література:

1. Bristow, G.: Everyone's a 'Winner': Problematising the Discourse of Regional Competitiveness, *Journal of Economic Geography*, Volume 5 (3), 2015, pp. 285-304.
2. Kitson, M., Martin, R., Tyler, P.: Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?, *Regional Studies*, Vol. 38, 9, 2006, pp. 991-999.
3. Bezughla, V.O.: Analiz konkurentospromozhnosti rehioniv Ukrajinu, *Rehionalna ekonomika*, Vol. 4, 2004, pp. 64-68.
4. Shekhovceva, L.S.: Ekonomicheskiye problemy rehionov y otraslevykh kompleksov, *Problemy sovremennoy ekonomiky*, Vol. 3(23), 2007, pp. 102-135, <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=22697>.
5. Artemenko, V.: Indykatory stijkogho socialjno-ekonomichnogho rozvytku rehioniv, *Rehionalna ekonomika*, Vol. 2, 2006, pp. 90-97.
6. Begg, I. Cities and competitiveness, *Urban Studies*, Vol. 36, 2010, P. 795-809.
7. Boschma, R.A.: The Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective, *Regional Studies*, 38, 9, 2014, pp. 1001-1014.

Романко Ольга Петровна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры теории экономики и управления
Ивано-Франковского национального технического университета нефти и газа

**ПОЛИТИКА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА:
ОЦЕНКА, ПЕРСПЕКТИВЫ****Аннотация**

В данной статье предлагается современный подход к проведению политики конкурентоспособности национальной экономики на региональном уровне. Автором на основе изученного и обобщенного опыта отечественных и зарубежных экономистов предлагается матрица системы показателей региональной деятельности и метод определения интегрального показателя уровня конкурентоспособности региона. Этим способом подсчета возможно осуществлять анализ динамики региональной экономической деятельности на тактическом (1 год) и стратегическом (5 лет) уровне. Предлагается три основных политики повышения конкурентоспособности региона: рефокусна, дуалистическая, директивная. Сделаны предложения для применения основных политик повышения конкурентоспособности региона соответствующим группам регионов Украины в зависимости от его уровня конкурентоспособности.

Ключевые слова: политика повышения конкурентоспособности региона.

Romanko Olha Petrivna

PhD in Economics, Associate Professor
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

REGIONAL COMPETITIVENESS POLICY: ASSESSMENT, PROSPECTS**Summary**

This article offers a modern approach to the policy of competitiveness of the national economy at the regional level. Based on the results and experience of domestic and foreign economists the author offers a system of indicators of regional activity and a method for determination of integrated index of the competitiveness level in the region. This way of calculation makes it possible to carry out the analysis of the regional economic activity dynamics at the tactical (1 year) and strategic (5 years) levels. Three main policies to increase competitiveness of the region have been proposed: refocus, dualistic, directive. The proposals concerning the application of the basic policies of the competitiveness of the region to the appropriate region of Ukraine on the relevant level of its competitiveness have been given.

Key words: the policy to increase the competitiveness of the region.

УДК 336.77:005.57(477)

Савченко Тарас Григорович

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування
Сумського державного університету

Теницька Ірина Анатоліївна

магістрантка
Сумського державного університету

**РОЗКРИТТЯ КРЕДИТНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЯК НАПРЯМОК ПІДВИЩЕННЯ
ТРАНСПАРЕНТНОСТІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ¹**

У роботі узагальнено світовий досвід розбудови ефективних систем обміну кредитною інформацією та зроблено висновок про існування різних організаційних та економічних моделей їх функціонування. Порівняльний аналіз якісних показників систем кредитної інформації за країнами світу дає підстави для висновку про середній рівень розвитку даної системи в Україні. Систематизація етапів еволюції української системи кредитної інформації дозволяє зрозуміти внутрішню логіку даного процесу, а також зробити висновок що впровадження у 2018 році кредитного реєстру Національного банку України сприятиме істотному підвищенню прозорості фінансового ринку України

Ключові слова: кредитна інформація, прозорість, кредитний реєстр, банківська система.

Постановка проблеми. Протягом останніх років багато уваги приділяється питанням довіри та прозорості функціонування банківського сектору економіки України. Враховуючи

концентрацію банківських активів у кредитних операціях, одним із основних способів вирішення зазначеного завдання є удосконалення системи кредитної інформації. Ключове завдання даної системи полягає у зниженні рівня проблемної кредитної заборгованості шляхом підвищення прозорості відносин у сфері кредитування.

¹ Дослідження проведено у межах НДР «Формування системи забезпечення прозорості публічних фінансів як передумова боротьби з корупцією в Україні», номер державної реєстрації 0118U003585

Проблемні кредити не лише істотно знижують прибутковість банківської діяльності та зв'язують банківський капітал, а також знижують рівень довіри до банків та формують передумови для поширення корупції.

Постановка завдання. Постановка проблеми зумовила необхідність вирішення наступних завдань:

- порівняльний аналіз державних та приватних кредитних реєстрів;
- узагальнення закордонного досвіду розвитку кредитних систем;
- порівняльний аналіз показників кредитної інформації за країнами світу;
- дослідження еволюції української системи кредитної інформації;
- аналіз механізму функціонування кредитного реєстру НБУ.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Загалом існують два основні різновиди реєстрів кредитної інформації: державні та приватні (останні часто мають назву бюро кредитних історій (БКІ) або кредитних бюро), а також різноманітні поєднання цих базових форм. Так у Ірландії, Італії, Німеччині, Швеції ефективно функціонують приватні кредитні реєстри (Бюро кредитних історій), які створені фінансовими установами. У Великобританії, Іспанії, Нідерландах, Португалії функціонують приватні кредитні реєстри створені неприбутковими організаціями. У перелічених країнах надають як позитивну (про вчасну сплату кредиту), так і негативну (про порушення зобов'язань) інформацію про позичальника [26, с. 88]. Щодо державних реєстрів, то в таких країнах як Бельгія, Фінляндія та Франція вони обмінюються тільки негативною інформацією.

Важливою різницею між реєстрами є принцип, на якому ґрунтується їхня робота, так держав-

ний реєстр – на принципі обов'язковості, тобто неподання або несвоєчасне чи викривлене подання інформації карається фінансовими санкціями. З іншого боку, приватні реєстри (бюро) ґрунтуються на принципі добровільної взаємності, тобто інформація у вигляді кредитних звітів надається лише тим членам, які забезпечують постійне надання інформації бюро. Також перевагою є надання платних послуг при збереженні конфіденційності. Узагальнена характеристика систем кредитної інформації представлена на рисунку 1.

Як видно з рисунку, приватні реєстри надають більший спектр послуг, наприклад, присвоєння персонального рейтингу позичальнику. Державні та приватні кредитні реєстри в Україні повинні сприяти інформаційному забезпеченню постачальника послуг надійною кредитною інформацією про позичальника. Інформація, яку вони надаватимуть – кількість поточних кредитів позичальника, історія погашення, попередні банкрутства тощо – дасть можливість кредиторам більш ефективно управляти кредитними ризиками.

Кредитні реєстри є типовою реакцією на проблеми інформаційної асиметрії між кредиторами та позичальниками. Багато досліджень показують як повноцінна кредитна інформація допомагає кредиторам краще передбачити дефолт позичальника. Kallberg та Udell встановили, що історична інформація зібрана за допомогою Кредитного реєстру мала істотні прогностичні властивості [1]. Дослідження, проведене Barron та Staten [2] показало, що кредитори можуть значно знизити свій рівень дефолту, включивши в нього більш повну інформацію про позичальників. Аналогічне дослідження – специфічне для Бразилії та Аргентини – виявило, що ставка за кредитом зменшується, коли доступно більше інформації про позичальників [3].

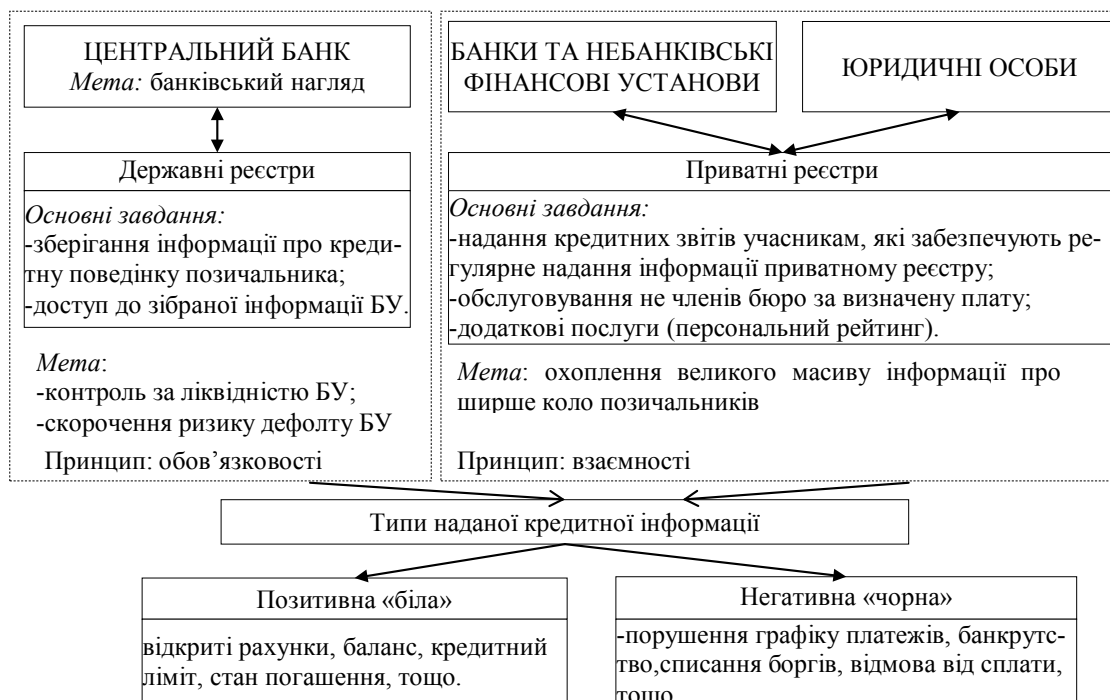


Рис. 1. Системи кредитної інформації

Джерело: складено авторами на основі[12]

Теорія передбачає, що інститути обміну даними вирішують проблеми асиметричної інформації наступними способами:

– протидія негативному відбору. Скорочуючи інформаційну асиметрію між кредиторами та позичальниками, кредитні реєстри дозволяють надавати кредити безпечним позичальникам [4];

– боротьба з моральною небезпекою. Інституції розподілу кредитів можуть збільшити вартість дефолту позичальників, таким чином збільшуючи погашення боргу [5];

– протидія інформаційній монополії. Наприклад, банки з стійкими відносинами зі своїми позичальниками знають кредитну історію цих позичальників, тоді як інші кредитні установи не мають доступу до цієї інформації. Це дозволяє банку стягувати більш високі процентні ставки і отримувати інші платежі з високоякісних позичальників [6].

Таким чином, країни, які мають менш ефективну систему кредитної інформації, повинні створити потужний регуляторний орган для забезпечення дотримання законодавства про захист даних та моніторингу інституцій обміну кредитною інформацією. Такому органу влади слід надати відповідні правові інструменти для відслідковування неправомірних дій у даній сфері з метою забезпечення прав споживачів банківських послуг.

Перш ніж впроваджувати будь-які нормативні акти або створювати інституції, пов'язані з обміном інформацією, необхідно вивчити закордонний досвід. Ми пропонуємо проаналізувати звіти DoingBusiness – проекту, що дозволяє об'єктивно оцінити системи кредитної інформації приблизно у 190 країнах світу. DoingBusiness вимірює юридичні права позичальників і кредиторів щодо забезпечених операцій через один набір показників та звітність кредитної інформації через інший.

Перший визначає, чи існують певні особливості, що полегшують кредитування, у відповідних законах про забезпечення та банкрутство. Другий вимірює охоплення, обсяг та доступність кредитної інформації, доступної через постачальників кредитних звітів, таких як кредитні бюро або кредитні реєстри. Рейтинг економік за легкістю отримання кредиту визначається шляхом сортування їх балів для отримання кредиту (табл. 1).

Кредитне бюро (credit bureau coverage) визначається як приватна фірма або некомерційна організація, яка підтримує базу даних про кредитоспроможність позичальників (фізичних осіб або фірм) у фінансовій системі та сприяє обміну кредитною інформацією між кредиторами [13]. Багато бюро кредитних історій підтримують банківську та загальну діяльність з фінансового нагляду на практиці, хоча це не є їхньою основною метою.

Кредитний реєстр (credit registry coverage) (далі – КР) визначається як база даних, що управляється державним органом, зазвичай центральним банком, яка збирає інформацію про кредитоспроможність позичальників (фізичних осіб та фірм) у фінансовій системі та сприяє обміну кредитною інформацією у середовищі банків та інших фінансових установ (хоча їхньою основною метою є сприяння банківському нагляду) [13].

Індекс юридичних прав вимірює ступінь, до якого закони про застава і банкрутство захищають права позичальників та кредиторів і таким чином полегшують кредитування [13]. Індекс глибини кредитної інформації вимірює правила та практики, що впливають на охоплення, обсяг та доступність кредитної інформації, яка може отримуватись через кредитне бюро або кредитний реєстр [13]. Показник «покриття бюро кредитних історій» ґрунтується на визначенні частки фізичних та юридичних осіб, занесених до бази даних кредитних бюро на звітну дату [13].

Таблиця 1

Показники кредитної інформації за країнами світу у 2018 році

Країна	Показники			
	Strength of legal rights index (0–12)	Depth of credit information index (0–8)	Credit bureau coverage (% of adults)	Credit registry coverage (% of adults)
	Індекс міцності юридичних прав (0–12)	Індекс глибини кредитної інформації (0–8)	Покриття кредитними бюро (% дорослих)	Покриття кредитними реєстрами (% дорослих)
Україна	8	7	45,9	0,0
Країни СНД				
Білорусь	4	7	0,0	48,8
Казахстан	6	7	59,3	0,0
Росія	9	7	88,0	0,0
Молдова	8	6	15,8	0,0
Країни східної Європи				
Польща	7	8	98,1	0,0
Чехія	7	7	80,5	7,2
Угорщина	9	6	31,2	0,0
Литва	6	8	96,8	51,6
Країни ЄС				
США	11	8	100,0	0,0
Великобританія	7	8	100,0	0,0
Данія	8	6	7,4	0,0
Німеччина	6	8	100,00	2,0

Джерело: [13]

Таким чином, починаючи з 2014 року Молдова почала поліпшувати систему кредитної інформації шляхом прийняття нового закону про кредитне бюро, основною метою якого було – полегшити створення приватних кредитних бюро [22, с. 58]. Російська Федерація покращила доступ до кредитів шляхом створення сучасного реєстру застав [20, с. 101].

У свою чергу Угорщина покращила доступ до кредитної інформації, ухваливши у 2013 році свій перший закон про бюро кредитних історій, який передбачає створення бази даних з позитивною кредитною інформацією про фізичних осіб. У 2018 році урядом Угорщина були внесені пропозиції щодо оцінки комерційних кредитів [23, с. 61]. Також опитування, яке було проведене компанією ACCISв Угорщині протягом 2017 року вказує на необхідність розширення обміну даними. Тобто на додаток до «традиційних» кредитних даних, які в ідеалі повинні включати позитивну та негативну кредитну інформацію, існує потенціал для використання альтернативних джерел, наприклад, даних соціальних медіа [27].

Польща зміцнила свою систему кредитування, дозволяючи всім юридичним особам, у тому числі іноземним юридичним особам, надати забезпечення у формі застави та поліпшити доступ до кредитної інформації, починаючи зі збору та поширення інформації про фірми [24, с. 62].

У 2015 Україна покращила доступ до кредитної інформації, збираючи дані про фірми з фінансових установ [21, с. 62], а потім нарощувала рейтинг через доступність до отримання кредиту фізичними особами, а також розробку нормативно-правового забезпечення функціонування Кредитного реєстру.

Розглянемо більш детально становлення та розвиток національної системи кредитної інформації. Початком її розвитку в Україні можна вважати 2003 рік, коли Національним банком України (далі – НБУ) було зареєстровано проект Закону України (далі – ЗУ) «Про організацію формування та обігу кредитних історій» [12], подальшу еволюцію законодавства зображено на рисунку 2.

Відповідно до даного проекту розглядалося впровадження двох варіантів організаційно-правової форми, перша полягала у створенні БКІ

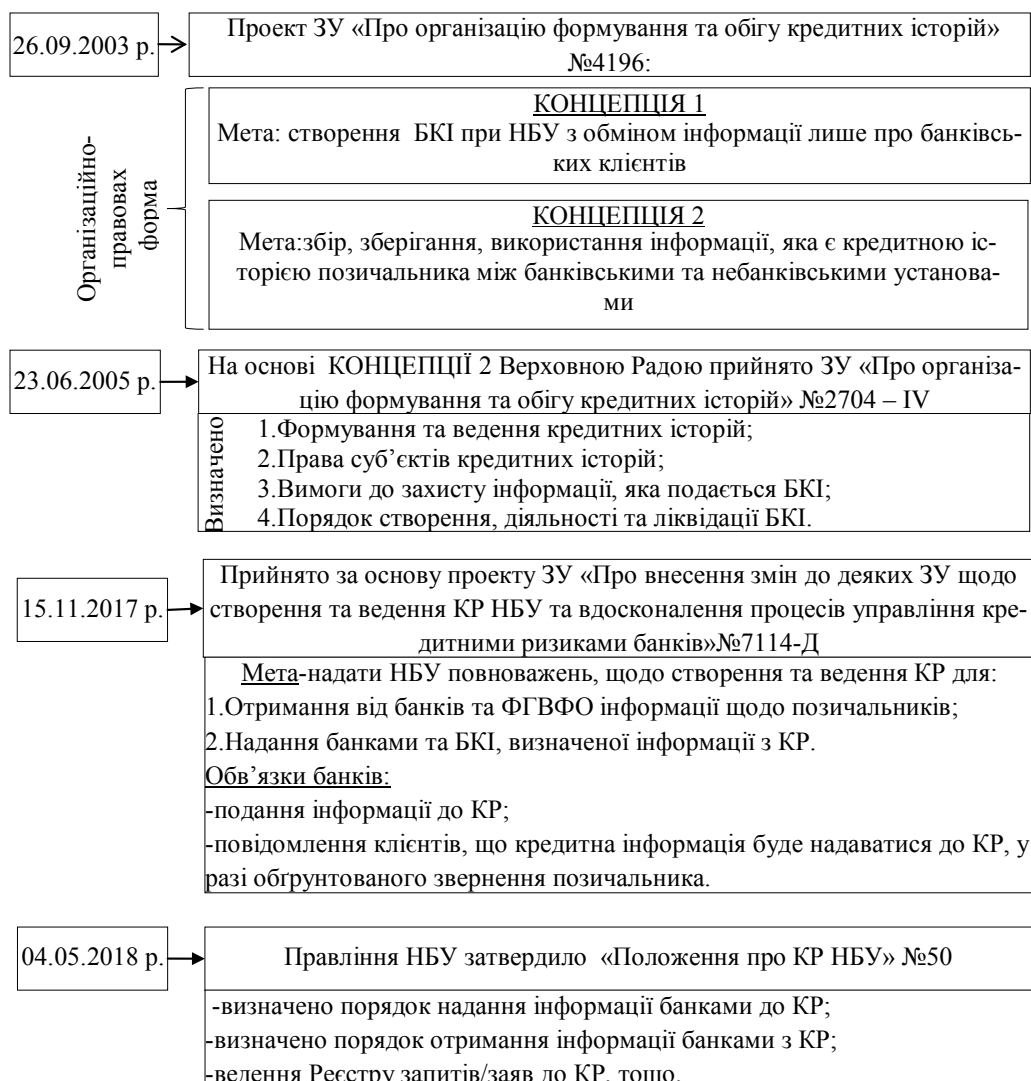


Рис. 2. Еволюція українського законодавства у сфері кредитної інформації

Джерело: сформовано авторами на основі [7,8,9,12]

при НБУ або за його участі. Такий варіант знімав необхідність розбудови матеріально-організаційних потужностей, адже НБУ володіє налагодженою мережею обміну електронною інформацією, широкими наглядними повноваженнями, а також має доступ до детальної інформації про діяльність банківських установ [12]. Проте основним недоліком такої концепції стало те, що суб'єктами кредитних історій можуть виступати лише фізичні та юридичні особи, які користуються банківськими кредитами [12]. Тому було обрано другу концепцію, яка полягала у обміні інформацією між ломбардами, банками, страховими компаніями, продавцями товарів у кредит, емітентами платіжних засобів, лізинговими компаніями та кредитними спілками через БКІ.

У 2005 році законопроект був прийнятий, основна мета, якої хотіли досягти внаслідок створення БКІ – це вирішення актуальних завдань, які стояли перед кредитною системою України, зокрема: підвищення кількості споживчих кредитів; збільшення обсягів кредитування реального сектора економіки; підвищення капіталізації та збільшення довіри населення до кредитних установ.

Проте, в умовах фінансової кризи, яку переживала Україна в період 2008-2016 років, негативним явищем стала втрата довіри до національної банківської системи як з боку основного внутрішнього інвестора – фізичних осіб, так і з боку іноземних інвесторів [16]. В 2005 році частка простроченої заборгованості за кредитами складала лише 2,2% від загальної суми наданих кредитів, а на кінець 2016 р. цей показник збільшився до 51,8% [17, с. 115].

Внаслідок кризи відбулося зменшення обсягів і погіршення якості банківського капіталу, а тому його відношення до ВВП у 2016 р. досягло мінімального значення – 5,0%. Відношення наданих банками кредитів до ВВП склало всього 35,8%, а рентабельність банківської діяльності в 2009-2010 рр. та у 2014-2015 рр. була від'ємною, що суттєво стримувало розвиток вітчизняних банків [17, с. 115]. За період з 01.01.2007 р. по 01.01.2012 р. сформовані резерви під кредитні операції банків збільшилися з 13289 млн. грн. до 157907 млн. грн. [18].

Управління кредитним ризиком є одним із пріоритетних напрямків роботи НБУ. З цієї причини варто приділити особливу увагу непрацюючим кредитам (тобто кредитам, які не повертаються, або «поганими кредитами»), які займають істотну часту у балансах українських банків (рис 3). Непрацюючі кредити (NPL) негативно впливають на прибутковість банків і поглинають капітал, обмежуючи їх здатність надавати нові кредити. Погані кредити також є важливими сигналом для суспільства в цілому, оскільки проблеми у банківському секторі можуть швидко поширитися на інші сфери економіки, негативно впливаючи на зайнятість та зростання ВВП. З травня 2017 року, було змінено методологію розрахунку непрацюючих кредитів [15]. Протягом

2018-2019 років спостерігається помірний тренд до зменшення показників NPL.

Істотний обсяг непрацюючих кредитів, зокрема був обумовлений недостатністю інформації про кредитну історію позичальників, про наявний стан обслуговування позичальниками заборгованості перед іншими кредиторами та про рівень кредитного навантаження на них на момент отримання кредиту у певного банку [18, с. 45].

До основних недоліків первинного законодавства про кредитну інформацію можна віднести: закон не зобов'язував всі, без виключення, банківські та небанківські установи надавати кредитну інформацію про позичальника; не визначався єдиний, стандартизований та регламентований кредитний звіт; відсутність у Законі відповідальності, на предмет випадкової або свідомої помилки в кредитній історії позичальника.

Тому, для забезпечення фінансової стабільності банківського сектору України, необхідним стало внесення змін до нормативних актів, щодо створення та ведення Кредитного Реєстру НБУ. Наступним етапом стало внесення змін до таких законодавчих актів [8]: Закон України «Про НБУ», ЗУ «Про банки та банківську діяльність», ЗУ «Про організацію формування та обігу кредитних історій», ЗУ «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», ЗУ «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», Кодекс України про адміністративні правопорушення. Відповідно до цих змін НБУ створив централізований Кредитний реєстр, в якому накопичується інформація про кредитні операції позичальників.

Останнім етапом роботи, щодо удосконалення системи кредитної інформації стало прийняття Правлінням НБУ «Положення про Кредитний реєстр НБУ» [9], у якому визначили основні питання функціонування Кредитного реєстру та порядок надання і отримання інформації з нього (рис. 4).

З рисунку 4, видно, що Банк/ФГВФО формує запит до НБУ, щодо надання інформації про позичальника, Національний банк протягом п'яти робочих днів із дня отримання заяви надає інформацію з Кредитного реєстру. У випадку, якщо

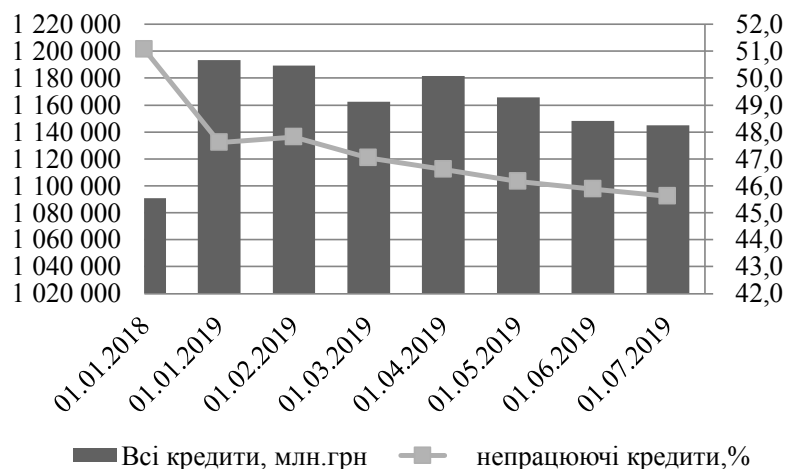


Рис. 3. Частка NPL до загальної вартості кредитів виданих банками України, у період з 01.01.2018 по 01.07.2019 рр.
Джерело: систематизовано авторами на основі [14]

3. Powell, Andrew, Nataliya Mylenko, Margaret Miller, and Giovanni Majnoni. Improving Credit Information, Bank Regulation and Supervision: On the Role and Design of Public Credit Registries. Washington, D.C.: World Bank Research Working Paper Series, 2004.
4. Pagano, Marco, and Tullio Jappelli. – Information Sharing in Credit Markets. – Journal of Finance, 1993: 1693-1718.
5. Padilla, A. Jorge, and Marco Pagano. – Sharing default information as a borrower discipline device. – European Economic Review, 2000: 1951-1980.
6. Padilla, A. Jorge, and Marco Pagano. – Endogenous communication among lenders and entrepreneurial incentives. – The Review of Financial Studies, 1997: 205-236.
7. Закон України Про організацію формування та обігу кредитних історій» [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – 2005. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2704-15>.
8. Закон України Про внесення змін до деяких законів України щодо створення та ведення Кредитного реєстру Національного банку України та вдосконалення процесів управління кредитними ризиками банків [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2277-19>.
9. Правління Національного Банку України Постанова 04.05.2018 № 50 Про затвердження Положення про Кредитний реєстр Національного банку України [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0050500-18>.
10. Усі банки України надають інформацію до Кредитного реєстру НБУ [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=86682027&cat_id=55838.
11. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/inshi-reestri-ta-pereliki.html>.
12. Котляр Д. Про організацію формування та обігу кредитних історій [Електронний ресурс] / Дмитро Котляр // Лабораторія законодавчих ініціатив. – 2003. – Режим доступу до ресурсу: <http://parlament.org.ua/2003/12/22/pro-organizatsiyu-formuvannya-ta-obigu-k/>.
13. Doing Business 2019 [Електронний ресурс] // International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – 2019. – Режим доступу: http://www.worldbank.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf.
14. Показники банківської системи [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442.
15. Нові підходи НБУ до визначення непрацюючих активів/кредитів [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=48421073>.
16. Дробязко А. Панацея від боргів: навіщо Україні потрібен реєстр великих позичальників [Електронний ресурс] / Анатолій Дробязко // Forbes. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1424204-panaseya-vid-borgiv-navishcho-ukrayini-potriben-reestr-velikih-pozichalnikov>.
17. Міщенко В.І. Управління проблемними активами банків / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України: зб. матер. наук.-практ. конференції, 28-29 вересня 2017 р. / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко. – Київ: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2017. – С. 485.
18. Бочерова В.О. Бюро кредитних історій як основа оптимізації роботи банків з управлінням кредитним ризиком [Електронний ресурс] / В.О. Бочерова, Р.А. Герасименко. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/download/1281/1308.
19. Лутковська В.В. Висновки до законопроекту щодо Кредитного реєстру №1.-2866/3937-15-123 / В.В. Лутковська // Уповноважений Верховної ради з прав людини. – 2015.
20. Doing Business 2019 Russian Federation [Електронний ресурс] // Doing Business. – 2019. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/r/russia/RUS.pdf>.
21. DoingBusiness 2019 Ukraine [Електронний ресурс] // DoingBusiness. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf>.
22. DoingBusiness 2019 Moldova [Електронний ресурс] // DoingBusiness. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/m/moldova/MDA.pdf>.
23. DoingBusiness 2019 Hungary [Електронний ресурс] // DoingBusiness. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/h/hungary/HUN.pdf>.
24. DoingBusiness 2019 Poland [Електронний ресурс] // DoingBusiness. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/p/poland/POL.pdf>.
25. DoingBusiness 2019 Germany [Електронний ресурс] // DoingBusiness. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/g/germany/DEU.pdf>.
26. Примостка О.О. Методологічні засади формування бюро кредитних історій як основа надійного кредитування / О.О. Примостка // Причорноморські економічні студії / О.О. Примостка. – Одеса, 2016. – (Видавничий дім «Гельветика»). – С. 87-91.
27. Accis 2017 Survey of Members [Електронний ресурс] // ACCIS. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://accis.eu/wp-content/uploads/2018/05/180418_ACCIS_Survey_of_Members_2017_FINAL_01.pdf.

Савченко Тарас Григорьевич

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой бухгалтерского учета и налогообложения
Сумского государственного университета

Теницкая Ирина Анатольевна

магистрантка
Сумского государственного университета

РАСКРЫТИЕ КРЕДИТНОЙ ИНФОРМАЦИИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ТРАСПАРЕНТНОСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Аннотация

В работе обобщен мировой опыт развития эффективных систем обмена кредитной информацией и сделан вывод о существовании различных организационных и экономических моделей их функционирования. Сравнительный анализ качественных показателей систем кредитной информации в разрезе стран дает основания для вывода о среднем уровне развития данной системы в Украине. Систематизация этапов эволюции украинской системы кредитной информации позволяет понять внутреннюю логику данного процесса, а также сделать вывод что внедрение в 2018 году кредитного реестра Национального банка Украины будет способствовать существенному повышению прозрачности финансового рынка Украины.

Ключевые слова: кредитная информация, прозрачность, кредитный ре-естр, банковская система.

Savchenko Taras

Doctor of Economics, Professor,
Head of Accounting and Taxation Department
Sumy State University

Tenytska Iryna

Master of Accounting and Taxation Department
Sumy State University

DISCLOSURE OF CREDIT INFORMATION AS A DIRECTION TO INCREASE THE TRANSPARENCY OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

Summary

The paper summarizes the world experience in developing effective credit information systems and concludes that there are various organizational and economic models for their functioning. A comparative analysis of the qualitative indicators of credit information systems by countries provides conclusion about an average level of Ukraine's system development. Investigation of the evolution stages of the Ukrainian credit information system allows us to understand the internal logic of this process, as well as to conclude that the introduction in 2018 of the credit register of the National Bank of Ukraine will significantly increase the transparency of the Ukrainian financial market.

Key words: credit information, transparency, credit registry, banking system.

УДК 303.094.5:330.133.2:330.133.7

Садовенко Юрій Павлович

оцінювач,

Українське товариство оцінювачів

Поздняков Юрій Володимирович

провідний експерт-оцінювач

Українського товариства оцінювачів,

представник Експертної Ради у Львівській області

ВПЛИВ ПОЧАТКОВОЇ ЦІНИ НА ВАРТІСТЬ ПРОДАЖУ МАЙНА ПРИ ЙОГО ПРИМУСОВІЙ РЕАЛІЗАЦІЇ З ВІДКРИТИХ ПУБЛІЧНИХ ТОРГІВ

В статті проаналізовано особливості понять початкової ціни та ціни продажу майна при його примусовій реалізації з відкритих публічних торгів. Розглянуто механізми визначення цих цінних показників з врахуванням вимог діючих законодавчої та науково-методичної баз незалежної оцінки. Визначено основні ціноформуючі фактори, які впливають на значення досліджуваних цін у розглянутому випадку вимушеного продажу. Виявлено відмінності у ринкових механізмах їх формування. Приведено теоретичне обґрунтування більш високої точності визначення показника ринкової вартості у випадку реалізації майна з відкритих публічних торгів, у порівнянні з точністю визначення початкової ціни методами незалежної оцінки. Доведено відсутність залежності аукційної ціни продажу від початкової ціни торгів. Накреслено перспективи подальших досліджень у започаткованому напрямку.

Ключові слова: оцінка майна і майнових прав, початкова ціна, ціна аукційного продажу, ринкова вартість, відкриті публічні торги, виконавче провадження, вимушений продаж майна, угода купівлі-продажу.

Постановка проблеми. У процесі розгляду судових суперечок стосовно примусового відчуження майна часто виникає невдоволення однієї із сторін виконавчого впровадження результатом незалежної оцінки вартості арештованого майна, що визначає початкову ціну аукціону з його реалізації. Порухення вимог до виконання оцінки розглядається як недотримання умов продажу, пов'язане із особливостями визначення початкової ціни відкритих публічних торгів. При цьому закладається нічим не підтвержене припущення, що отримана кінцева ціна аукційного продажу залежить від початкової ціни. Не можна заперечити принципову важливість проблеми взаємозв'язку цих показників, оскільки від її обґрунтованого рішення залежить висновок про ступінь суб'єктивного впливу оцінювача, який визначив показник стартової ціни, та похибки результату оцінки на остаточну ціну продажу майна. Таким чином, цілком теоретичне питання про наявність або відсутність такого зв'язку по суті є передумовою прийняття рішення про міру відповідальності оцінювача, зокрема – у випадку виконання ним імовірно недостовірної оцінки, на думку незадоволеної сторони у виконавчому провадженні чи процедурі банкрутства. Існуюча законодавча та науково-методична база виконання оціночних робіт у цьому випадку встановлює відповідальність за неякісну, недостовірну чи необ'єктивну оцінку. Згідно п. 3 НСО-1 [1, с. 1], неякісна (недостовірна) оцінка – це оцінка, проведена з порушенням принципів, методичних підходів, методів, оціночних процедур та (або) на основі необґрунтованих припущень, що доводиться шляхом рецензування. Відповідно до п. 55 НСО-1 [1, с. 1], оцінювачі та суб'єкти оціночної діяльності несуть відповідальність за недостовірну чи необ'єктивну оцінку майна згідно із законодавством.

Методологія формування та використання доказової бази при виявленні випадків неякісної (недостовірної) оцінки на разі опрацьована недостатньо повно, не цілком формалізована та ха-

рактеризується відсутністю нормативно встановлених об'єктивних критеріїв. Практика розгляду подібних справ вказує на важливість дослідження наслідків, що виникли в результаті імплементації результатів оціночних робіт, які, імовірно, можуть бути кваліфіковані як недостовірні чи необ'єктивні. Високий ступінь невизначеності показників точності результатів при виконанні економічних вимірювань методами незалежної оцінки додатково ускладнює доказове встановлення фактів недостовірної оцінки. Тому не підлягає сумніву актуальність поставленої проблеми та її важливість для поточної оціночної та судової практики.

Недослідженою частиною проблеми є теоретичне обґрунтування механізмів формування цінних показників, виявлення практичних можливостей подолання розглянутих вище невизначеностей, встановлення підходів і формулювання критеріїв аналізу достовірності оціночних робіт у контексті впливу визначеної у результаті їх проведення початкової ціни продажу майна на ціну його продажу з відкритих публічних торгів. Найважливішою частиною цієї задачі є проведення аналізу зв'язку стартової ціни відкритих публічних торгів з кінцевою ціною продажу майна при його примусовому відчуженні у процесі виконавчого провадження. Актуальність та практична важливість якнайскорішого вирішення цієї проблеми зумовлена необхідністю повсякчасного вирішення поточних оціночних задач цього класу та уніфікації підходу до інтерпретації характеристик достовірності результатів оцінки. Поточна практика вирішення майнових судових суперечок нагально вимагає теоретичного обґрунтування, розробки та апробації відповідних методик, що дали би можливість встановлення об'єктивних критеріїв для виявлення і доказу фактів у випадку підозри виконання недостовірної оцінки. Це сприяло би повнішому задоволенню майнових інтересів сторін судових суперечок, більш докладному розумінню учасниками виконавчого провадження чи процедури банкрутства залежностей

між цінними показниками у процедурі примусової реалізації майна, більш об'єктивному розгляді справ щодо звинувачень у недостовірній оцінці та захисту професійної репутації суб'єкта оціночної діяльності і оцінювача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Авторами досліджень загальної проблеми відзначається недосконалість діючої законодавчої бази, на якій ґрунтується процедура виконавчого провадження, що є практичним механізмом втілення судових рішень щодо примусового відчуження майна боржників. Н. Білоцерковець відзначає, що чинне законодавство – зокрема, ст.ст. 57, 61 Закону «Про виконавче провадження» [2, с. 1] – надавало виконавцеві право одноосібно, від імені боржника, визначати низку умов примусового продажу майна. Такі норми відкривали недобросовісним ліквідаторам шляхи для зловживань з метою продажу майна за нижчою ціною, ніж його ринкова вартість. Новий Кодекс України з процедур банкрутства [3, с. 1] залишає за ліквідатором право проводити інвентаризацію та визначати початкову вартість майна банкрута (ст. 61, ч. 1, та ст. 63, ч. 1, згідно якої початковою вартістю продажу майна банкрута є його вартість, визначена ліквідатором). Натомість ст. 75 зобов'язує арбітражного керуючого визначати умови продажу майна за погодженням з комітетом кредиторів та забезпеченням кредитором (щодо майна, яке є предметом забезпечення) та визначає, що до обов'язкових умов продажу належать: склад майна (лот); початкова ціна; крок аукціону. Таким чином, це позбавляє ліквідатора права одноосібно вирішувати питання встановлення умов примусового продажу майна і скасовує можливість вже на першому аукціоні знижувати початкову вартість продажу майна. Ці законодавчі норми мають вберегти майно боржника від продажу за низькою неринковою ціною принаймні на перших торгах [4, с. 2].

Попередня невизначеність законодавчої бази також відкривала достатньо широкі можливості для визнання відкритих публічних торгів недійсними, що і практикувалося сторонами судових суперечок, незгідними з рішеннями судів та результатами аукціонів. При цьому необґрунтовані претензії іноді висувалися і до оцінювачів, які виконували визначення стартової ціни продажу. Здебільшого заперечення результатів торгів відбувалося за формальними підставами – наприклад, вичерпання терміну дійсності звіту про оцінку майна. При розгляді подібних справ судами у окремих справах вищими судовими інстанціями відбувалася конкретизація підстав для визнання відкритих публічних торгів недійсними. Зокрема, як підставу для недійсності публічних торгів було кваліфіковано закінчення терміну чинності звіту про оцінку майна [5, с. 1; 6, с. 1]. У зв'язку з цим В.І. Крат відзначає, що на рівні судової практики сформувався окремий спосіб захисту незгідних із результатами торгів відповідачів шляхом визнання публічних торгів недійсними. Причому невизначеність на рівні законодавства обумовлює конкретизацію й викремлення формальних підстав недійсності публічних торгів. Допустимість існування і застосування практики визнання недійсними публічних

торгів (як способу захисту, що не передбачений ні законом, ні договором) перебуває у площині з'ясування його ефективності для захисту порушених цивільних прав та інтересів сторін судових суперечок [7, с. 110].

У контексті вказаних вище прецедентних рішень судової практики оспорювання результатів публічних торгів такого роду особливого значення набуває питання зв'язку кінцевої ціни продажу майна з визначеною у процесі оціночних робіт стартовою ціною. Від його вирішення безпосередньо залежить оцінка обґрунтованості та потенційної ефективності судових позовів про визнання публічних торгів недійсними, а також і практичні можливості відновлення порушених прав та інтересів сторін судових суперечок. Порушення щодо формування початкової вартості реалізації майна банкрута на аукціоні вважається одним із порушень правил щодо підготовки прилюдних торгів (аукціону), що є достатньою підставою для визнання результатів аукціону недійсними. Наслідком визнання аукціону недійсним та подальшого визнання недійсним договору купівлі-продажу, укладеного з переможцем торгів, є повернення покупця та продавця до первісного стану – тобто реституція як спосіб захисту майнових прав пошкодженої сторони [8, с. 3]. Тобто зараз будь-які порушення оцінювачем вимог діючої законодавчо-нормативної бази оцінки – незалежно від того, чи вплинули вони на результат оцінки та аукційну ціну продажу майна – можуть трактуватися судами як порушення правил щодо підготовки прилюдних торгів, що використовується як підстава для визнання результатів аукціону недійсними, з усіма відповідними наслідками. О.М. Глушук констатує, що існували випадки, коли після оголошення початкової вартості продажу учасники не висловлюють бажання придбати об'єкт за визначеною ціною, і тоді ліцитатор має знизити ціну об'єкта, але якщо і після такого зниження об'єкт не продається, то торги за даним лотом припиняються [9, с. 128]. При цьому проблема пов'язана початковою ціною, визначеною оцінювачем, та кінцевою ціною продажу майна на торгах навіть не формулюється і не розглядається – хоча від її рішення залежить принципово важливе питання про ступінь впливу результату оціночних робіт на вартість аукційного продажу майна. При реалізації предмета іпотеки виникають аналогічні складності. Публічні торги проводяться у встановлений строк з дня одержання організатором прилюдних торгів заявки державного виконавця на їх проведення. Початкова ціна продажу предмета іпотеки встановлюється за рішенням суду або за згодою між іпотекодавцем і іпотекодержателем, а якщо вони не досягли згоди – на підставі оцінки [10, с. 3].

Д.С. Луценко концентрується на аналізі відмінностей механізму формування ціни активів при їх відчуженні у ході примусової реалізації від умов добровільного продажу за ринковою ціною. Автор наголошує, що першою відмінною рисою примусової реалізації майна на публічних торгах від добровільної є наявність законодавчо визначеного органу, що виступає організатором торгів із реалізації майна в ході його відчуження

з застосуванням процедури проведення публічних торгів. Це є принциповою відмінністю від добровільної реалізації, при якій організатором торгів може бути підприємство, яке спеціалізується на їх проведенні. Також зазначається відмінність процедури передачі майна на реалізацію в залежності від характеру ініціативи проведення торгів. Так, при примусовій реалізації майна на публічних торгах передачу майна на торги здійснює державний виконавець. При добровільній реалізації майна на публічних торгах передачу майна на торги здійснює власник майна шляхом укладення договору на проведення торгів із організатором торгів. Укладення даного договору є виявом бажання власника реалізувати належне йому майно на конкурентних засадах [11, с. 188]. Недобровільний характер продажу, таким чином, є підставою відхилень досліджуваних цінових показників від ідеальної ринкової вартості, отриманої за повної відповідності ринкової бази оцінки.

За правилами проведення прилюдних торгів спеціалізована організація проводить прилюдні торги за заявкою державного виконавця, в якій зазначається початкова вартість майна, що виставляється на торги за експертною оцінкою, та інші відомості. Визначення стартової ціни лота здійснюється на підставі встановлення початкової вартості майна за результатами оцінки майна, проведеної незалежним оцінювачем – суб'єктом оціночної діяльності. Тобто на момент проведення прилюдних торгів, у тому числі – і повторних торгів, для визначення вартості об'єкта оцінки звіт про оцінку майна повинен бути дійсним. Проведення прилюдних торгів з реалізації майна за ціною, визначеною звітом про оцінку майна, який утратив чинність, судами однозначно вважається порушенням установлених законодавством правил про порядок реалізації майна на прилюдних торгах, зокрема – правил про визначення стартової ціни реалізації майна. Згідно ч. 6 ст. 57 Закону «Про виконавче провадження» [2, с. 1], звіт про оцінку майна у виконавчому провадженні є дійсним протягом шести місяців з дня його підписання суб'єктом оціночної діяльності – суб'єктом господарювання; після закінчення цього строку оцінка майна проводиться повторно. Отже, проведення прилюдних торгів з реалізації майна за ціною, визначеною звітом про оцінку майна, який утратив чинність, є підставою для визнання цих торгів недійсними і вважається порушенням прав і законних інтересів особи, яка оспорює їх результат [12, с. 2].

Як бачимо, більшість дослідників зосереджується на аналізі формальних ознак порушень правил щодо підготовки прилюдних торгів (аукціону), які стосуються проведення оціночних робіт для встановлення стартової ціни. При цьому судова практика приділяє велику вагу вичерпанню терміну дійсності звіту про оцінку, що однозначно вважається підставою для визнання результатів аукціону недійсними. Але при цьому поза увагою дослідників залишається питання зв'язку між початковою ціною і ціною продажу, вирішенням якого, властиво, і визначається ступінь впливу результату оціночних робіт на ціну аукційного продажу майна.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз питання про наявність/відсутність та

характер причинно-наслідкового зв'язку між початковою (стартовою) ціною активів, визначеною методами незалежної експертної оцінки, та кінцевою ціною його продажу з відкритих публічних торгів при вимушеній реалізації майна. Обґрунтування теоретичних підстав механізму формування ціни майна при їх проведенні. Виявлення ступеня ринковості початкової та кінцевої цін продажу майна при його відчуженні шляхом примусового продажу на аукційних засадах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед варто встановити визначення понять та зміст використовуваної термінології. При проведенні розмаїтих аукційних торгів використовуються такі поняття цінових показників, як ціна продавця (пропозиції), початкова, стартова – ціна, вказана учасником аукційних біржових торгів у заявці на продаж майна; ціна покупця (попиту) – ціни, вказані покупцями у заявках стосовно купівлі, а також ті, що вони декларують безпосередньо під час торгів, при обговоренні пропозиції продавця; кінцева ціна продажу, ціна біржової угоди, аукційна ціна продажу – найвища остаточна з тих, які було названо покупцями і зафіксовано біржовим маклером. Подані вище альтернативні визначення цін зустрічаються у різних джерелах фахової літератури, але надалі ми будемо базуватися переважно на визначеннях, що містяться у документах законодавчо-нормативної бази.

Найбільш універсальне визначення початкової (стартової) ціни активів міститься у нині вже нечинній Методиці [13, с. 1], згідно якої початкова ціна – ціна, з якої починаються торги під час продажу майна на аукціоні, за конкурсом, на фондовій біржі та відкритих торгах (тендерах). З іншого боку, при примусовому продажі об'єктів державної власності початкова вартість продажу – це визначена шляхом проведення незалежної оцінки вартість, з якої розпочинається продаж майна [14, с. 1]. У сучасній трактовці Кодексу України з процедур банкрутства [3, с. 1] поняття початкової ціни не визначено, але ст. 75 встановлює обов'язковість визначення цим примусового продажу, згідно ч. 2 якої до цих обов'язкових умов продажу належать, зокрема, початкова ціна та крок аукціону. У ст. 79 конкретизуються умови проведення повторного та другого повторного аукціону: початковою ціною повторного аукціону є зменшена на 20 відсотків початкова ціна першого аукціону; початковою ціною другого повторного аукціону є зменшена на 25 відсотків початкова ціна першого повторного аукціону. Ст. 96 визначає особливості банкрутства державних підприємств та підприємств, у статутному капіталі яких частка державної власності перевищує 50 відсотків. У її ч. 11 вказано, що початкова ціна майна, майнових прав державних підприємств або підприємств, у статутному капіталі яких частка державної власності перевищує 50 відсотків, визначається відповідно до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [15, с. 1]. Стартова ціна визначається як ціна об'єкта (лота), з якої починається торг у відповідному раунді і яка є найнижчою із запропонованих учасниками цінових пропозицій у відповідному раунді у п. 5 Порядку [16, с. 1] поряд із початковою ціною, що

визначена як ціна об'єкта (лота), встановлена замовником на підставі результатів оцінки майна. Там же подано визначення ціни продажу, як ціни, запропонованої переможцем електронного аукціону за відповідний лот.

У нормативній базі незалежної оцінки поняття початкової та стартової цін аукціону не фігурують, натомість у п. 3 НСО-1 [1, с. 1] визначена ліквідаційна вартість – вартість, яка може бути отримана за умови продажу об'єкта оцінки у строк, що є значно коротшим від строку експозиції подібного майна, протягом якого воно може бути продане за ціною, яка дорівнює ринковій вартості. Цей вид вартості, за змістом визначення, стосується випадків прискореної реалізації – тобто цілком відповідає оціночній ситуації вимушеного продажу. Зауважимо, що при продажу майна підходи до визначення його вартості методами незалежної оцінки залежать, зокрема, від очікуваного терміну його експозиції на ринку. У випадку вимушеного відчуження, який має місце у ході виконавчого провадження або банкрутства, тривалість терміну експозиції є меншою, ніж вона могла би бути при добровільному продажу – оскільки у другому випадку цей термін ніяк не обмежений жодними обов'язковими умовами. Хоча процитовані вище визначення початкової ціни стосуються дещо відмінних галузей її застосування, усі вони відносяться до продажу об'єкта оцінки із застосуванням аукційних механізмів формування ціни, є взаємно доповнючими і не містять взаємних суперечностей.

Розглянемо відмінності у механізмах формування аукційної ціни продажу активу та стартової ціни. Відповідно до економічної сутності відкритих публічних торгів, аукційна ціна продажу (auction price) автоматично формується при продажі майна на аукціоні, як найвища ціна, запропонована за товар у процесі аукційних торгів. Згідно формалізованої процедури формування аукційної ціни продажу, вона відповідає максимальній зафіксованій та остаточно прийнятій пропозиції на відкритому аукціоні і може включати або не включати додаткові комісії і збори. Найважливішою особливістю формування аукційної ціни є встановлення її рівня в процесі конкурентної боротьби учасників торгів. Власне цим визначається іманентно притаманний їй ринковий характер, оскільки за умови дотримання правил аукціону вона формується під впливом виключно ринкових факторів, з врахуванням балансу попиту і пропозиції, але не залежить від стартової ціни. У випадку вимушеного продажу накладаються певні обмеження на ринковий характер визначеної вартості, оскільки спостерігається порушення однієї із умов ринкової вартості – а саме, добровільності продажу.

Таким чином, аукційна ціна продажу може бути як вищою за стартову ціну, якщо попит є високим, так і нижчою від неї – якщо майно не користується ринковим попитом. Ціноформуючі фактори, що впливають на формування аукційної ціни, є динамічно мінливими характеристиками ринкового середовища і залежать від балансу попиту і пропозиції, зокрема – від зацікавлення гравців ринку властивостями виставленого на продаж майна. Реалізація майна на аукціоні про-

водиться за кінцевою максимальною ціною, запропованою покупцями – тому аукційна ціна відображує найвищий рівень ринкового попиту, з врахуванням унікальних властивостей виставленого на продаж майна. Таким чином, аукційна ціна майна при його примусовій реалізації встановлюється залежно від поточної кон'юнктури ринку на дату проведення торгів, а також низки інших чинників впливу – соціальних, економічних, політичних, локальних, форс-мажорних тощо. Найважливішими факторами формування аукційної ціни майна є кон'юнктура ринку, яка ґрунтується на співвідношенні рівнів попиту і пропозиції на майно; кількість подібних укладених угод; динаміка цін на подібне майно товар впродовж останнього періоду часу перед проведенням біржових торгів [17, с. 78]. Узагальнюючи розглянуті вище визначення початкової ціни, можна констатувати, що це поняття віддзеркалює стартовий, або вихідний рівень ціни, з якої розпочинаються торги і яка показує, головним чином, нижню межу діапазону ринкової вартості активу. Базуючись на такій ціні, учасники аукційних торгів підвищують її до рівня, що відповідає конкретним умовам балансу попиту і пропозиції на дату проведення торгів [18, с. 17].

На відміну від оціночного методу формування початкової ціни, що ґрунтується на виконанні непрямих економічних вимірювань, механізм формування аукційної ціни продажу реалізує інституціонально встановлену динамічну систему ціноутворення, що прямим чином враховує вплив сукупно функціонуючих взаємопов'язаних ринкових факторів, з елементами комплексного багатofакторного аналізу ринкового середовища і наявністю зворотних зв'язків. Функцію аналізу цього середовища безпосередньо виконують учасники аукційних торгів, а у ширшому контексті – усі дотичні учасники ринкових відносин, судження та очікування яких відносно корисності та цінності подібного майна формують середній рівень ринкових цін. Відкриті публічні торги, як функція біржі, що організує їх підготовку та проведення, властиво, і є інституціональним втіленням ринкових механізмів прямого формування ринкової вартості.

Натомість визначення початкової ціни за допомогою виконання прикладних економічних вимірювань методами експертної оцінки відбувається у непрямий спосіб. Нагадаємо, що ринкова вартість об'єктів нерухомості у незалежній оцінці визначається як розрахункова еквівалентна грошова сума, за якою продавець, що має повну інформацію про вартість майна і не зобов'язаний його продавати, згоден був би продати його, а покупець, що має повну інформацію про вартість майна і не зобов'язаний його придбати, згоден був би його придбати. Тобто, оцінювачами ринкова вартість майна визначається як найбільш вірогідна ціна, по якій об'єкт оцінки може бути добровільно проданий на відкритому ринку в умовах вільної конкуренції. При цьому передбачається, що сторони планованої угоди купівлі-продажу, маючи у своєму розпорядженні усю необхідну інформацію, діють розумно, без примусу, а на вартості продажу майна не відбиваються будь-які надзвичайні обставини.

Примусовий аукційний продаж майна боржників вочевидь не відповідає цим умовам, і тому ринковий характер вартості у цьому випадку порушується. Тому зазвичай визначення початкової ціни торгів здійснюється за ринковою базою оцінки, з наступним коригуванням отриманого результату у бік зниження за допомогою зменшуючого коефіцієнта. В такий спосіб враховується відмінність від умов встановлення ринкової вартості, тобто недобровільний характер примусового продажу. Виходячи з цього, можна вважати доцільною можливо більш повну конкретизацію прийнятих припущень та обмежень у відповідному розділі звіту про оцінку, оскільки замовчування вказаних вище розбіжностей пізніше може бути використане як підстава для підозри виконавця у виконанні недостовірної оцінки.

Визначена описаним вище чином ціна продажу у межах проведення аукційних торгів є наслідком збалансування рівнів попиту і пропозиції, і власне тому передбачається можливість її зміни як у бік підвищення, так і зниження. Можливі двосторонні коливання ціни продажу у певному діапазоні відносно попередньо визначеної початкової вартості, властиво, є незаперечним підтвердженням їх взаємної незалежності – у сенсі відсутності функціонального зв'язку між цими показниками. Аукційний спосіб формування показника ринкової вартості є одним із засадничих принципів ринкової економіки, яка ґрунтується на встановленні рівноважних цін відповідно до кон'юнктури ринку, під впливом динамічного співвідношення фактичних рівнів попиту та пропозиції [19, с. 8]. Такий підхід до формування ціни є основою сучасної теорії ціноутворення, у якій центральне місце посідає теорія ціни. Остання враховує узагальнений результат комплексної дії впливу різних ціноутворюючих чинників, що формують ціни майна шляхом зміни балансу рівнів попиту та пропозиції. Торги на аукційній основі власне і виконують функцію балансування рівнів попиту та пропозиції, точніше – роблять видимою точку цього балансу для конкретного майна і на конкретну дату. Аукційна ціна продажу є найточнішим індикатором точки балансу між пропозицією і попитом, і власне через неї здійснюється зв'язок між базовими економічними категоріями – вартістю у обміні і використанні, виробництвом і споживанням. Рівень попиту виражає потребу в товарі з боку платоспроможного покупця, за наявності в нього зацікавленості і можливості купити представлений на торги товар. Загальною закономірністю формування цін у ринковій економіці є встановлення зворотної залежності між ринковою ціною і кількістю товарів, що купуються. За інших рівних умов кількість товарів, що купуються, залежить від рівня цін на них. Чим вищою є ціна, тим менше товарів буде куплено, і обсяг проданих товарів знизиться, тобто попит на товари збільшується зі зменшення ціни. За підвищення попиту, коли має місце дефіцит товарів, ціни на них неминуче зростають, і в умовах надлишку пропозиції товарів збільшення обсягів продажу можливе лише у разі зниження цін. Тобто пропозиція характеризується прямою залежністю між ціною і кількістю товарів, представлених на ринку, і ціна виконує функцію зрівноваження попиту та

пропозиції. Ці загальні закономірності стосуються і ринку споживчих товарів, і аукційного продажу майна, також і при його примусовій реалізації. У обох випадках збільшення пропозиції стимулює зниження ціни і зростання попиту. Передбачається, що із розвитком ринкових відносин ця функція ціни посилюватиметься і згодом стане домінуючою у формуванні цін [18, с. 19].

Таким чином, аукційна ціна продажу майна при його примусовій реалізації встановлюється на підставі результатів відкритих публічних торгів, що забезпечують функціонування ринкового механізму ціноутворення, у цілком інший спосіб, ніж стартова ціна. Вважаємо доцільним відзначити, що аукційна ціна продажу об'єкта нерухомості – це ціна конкретної угоди купівлі-продажу об'єкта нерухомості, що відбулася у результаті проведення торгів. З огляду на те, що ціна продажу у будь-якій конкретній угоді нерозривно пов'язана з ринковою вартістю об'єкта нерухомості, вона часто використовується як синонім вартості в обміні. Разом з тим, ціна окремо взятої угоди може значно відрізнятись від ринкової вартості – в даному випадку, внаслідок обмеженого терміну експозиції на ринку. Відхилення від ринкової вартості можливе також внаслідок впливу позаекономічних факторів, наприклад – попередніх домовленостей учасників торгів або недотримання правил проведення аукціону. Ця різниця часто проявляється при продажі високорентабельних підприємств-монополістів, великих майнових комплексів та інших унікальних об'єктів. Вона може бути врахована у вигляді «поправки на угоду» і залежить від низки причин, які є проявом неідеальності функціонування ринкових механізмів.

Висновки з проведеного дослідження. Виявлені вище принципово різні особливості формування досліджуваних цін є джерелом невизначеності цих показників вартості. Але наявність розбіжностей між показниками аукційної ціни продажу та початкової (стартової) ціни є цілком нормальним явищем, зумовленим відмінностями механізмів їх формування. Аналіз статистичних даних результатів проведення торгів показує, що в процесі торгів ціна продажу може як зростати відносно початкової ціни, так і знижуватися – у повній відповідності до правил проведення торгів, характеристик майна і ринкової ситуації. Проведене вище дослідження показало, що показник аукційної ціни продажу залежить виключно від рівнів попиту і пропозиції на даний вид майна – але не залежить від початкової ціни. Остання виконує виключно службову функцію, як необхідний елемент попередньої підготовки відкритих аукційних торгів, практично не впливаючи на їх остаточний результат. Тим більше, похибка її визначення, що є характеристикою ступеня невизначеності результату оціночних робіт, по відношенню до аукційної ціни продажу є величиною другого порядку малості. Ця похибка може бути доволі суттєвою [20, с. 151], але власне у випадку аукційного продажу її вплив є знакомо малим – оскільки ринковий механізм формування ціни продажу гарантовано забезпечує значно вищу точність встановлення умовно ринкової вартості, аніж доволі приблизний результат оцінки.

Виконане вище співставлення особливостей механізмів формування цих цінових показників дає підстави для формулювання наступного висновку: при проведенні відкритих аукційних торгів з метою вимушеного продажу майна (зокрема, у ході виконавчого провадження та у процедурі банкрутства) безпосередній вплив початкової ціни торгів на показник аукційної ціни продажу відсутній. Прямим наслідком цього висновку є можливість зниження вимог до точності результатів оціночних робіт з визначення початкової ціни, оскільки не спостерігається наявність її зв'язку з ціною продажу оцінюваного майна. Зауважимо, що процедура проведення аукціону – а відповідно, і отриманий в результаті проведення відкритих аукційних торгів показник кінцевої ціни продажу – дають можливість точніше визначити показник ринкової вартості об'єкта оцінки. Очевидно, кінцева ціна продажу може багаторазово перевищувати отриманий вище показник початкової вартості, і у випадку дотримання правил проведення відкритих аукційних торгів отриманий показник кінцевої ціни продажу буде об'єктивно визначеним показником ринкової вартості, який не може бути поставлений під сумнів. Факт визнання аукціону таким, що відбувся у відповідності до чинного законодавства, таким чином, стосується емпіричного підтвердження обох поданих вище вартісних показників: як початкової (стартової) вартості майна, так і кінцевої вартості (ціни продажу) цього майна. В такому разі обидва вони не можуть бути заперечені і залишаються теоретично обґрунтованими, експериментально встановленими і документально зафіксованими фактами, які можна вважати цілком достовірними, поки інше не доведено і не визнано судом. Розбіжність між цими двома показниками є цілком природним явищем, зумовленим дослідженими вище особливостями

механізмів їх визначення, і не може бути правовою підставою для того, щоби поставити під сумнів показник початкової (стартової) вартості майна та кінцеву ціну продажу оцінюваного майна (майнових прав). Остання ціна, яка була визначена в результаті проведення відкритих аукційних торгів, не перебуває у функціональній чи статистичній залежності від показника початкової вартості, і похибка чи невизначеність початкової вартості не впливає на результати торгів. Це певним чином ставить під сумнів обґрунтованість прецедентних рішень щодо визнання торгів недійсними на підставі заперечення достовірності визначення початкової (стартової) вартості майна – оскільки подібні рішення ґрунтуються на хибному припущенні про наявність її впливу на результат аукціону.

Можливим напрямком подальших досліджень у цьому напрямку є проведення кількісного підтвердження сформульованих вище висновків. Це можна здійснити шляхом формування представницької вибірки з результатів торгів, у якій були би представлені обидва досліджувані вартісні показники. Подальше виконання кореляційно-регресійного аналізу дасть можливість встановити об'єктивні кількісні показники статистичного зв'язку між досліджуваними параметрами з застосуванням традиційної методології апарату математичної статистики. Але є цілком очевидним, що проведення подібного працевісного дослідження може лише підтвердити результати виконаного вище якісного співставного аналізу. Зрештою, воно може бути виправданим у разі необхідності отримання математично достовірних доказів у конкретних судових суперечках, пов'язаних із запереченнями результатів відкритих аукційних торгів, у основу яких закладаються спроби поставити під сумнів точність та достовірність визначення початкової вартості.

Література:

1. Постанова КМУ від 10.09.2003 р. № 1440 «Про затвердження Національного стандарту № 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав". URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>.
2. Закон України «Про виконавче провадження». Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 30, ст. 542. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1404-19>.
3. Кодекс України з процедур банкрутства. Кодекс України; Закон, Кодекс. Документ 2597-VIII, від 18.10.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19>.
4. Білоцерковець Н. Прозорі аукціони: нова процедура для реалізації майна підприємств-банкрутів. URL: http://svpartners.com.ua/prozori_auksiony_nova_protseadura_dla_realizatsii_maina_bankrutiv.
5. Постанова ВСУ від 01.10.2014 р. у справі № 6-147цс14 [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень України. – URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/41019664>.
6. Постанова ВСУ від 22.04.2015 р. у справі № 6-85цс15 [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень України. – URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/43832139>.
7. Крат В.І. Недійсність публічних торгів у судовій практиці. / В.І. Крат. URL: <http://plaw.nlu.edu.ua/article/download/53785/49828&sa=U&ved=2ahUKEwiP3vvi7OriAhXik4sKHWCWCJA4HhAWMAAd6BAGCEAE&usq=AOvVaw0HAS9K5et8KJISNBRg2ccJ>.
8. Володимирович С. Визнання недійсним результатів аукціону та договору купівлі-продажу у справі про банкрутство. / С. Володимирович. URL: https://protocol.ua/ua/viznannya_nediyisnim_rezultatuv_auksionu_ta_dogovoru_kupivli_prodagu_u_spravi_pro_bankrutstvo/.
9. Глушук О.М. Порядок продажу майна неплатоспроможного підприємства: вплив на бухгалтерський облік. / О.М. Глушук. URL: <https://pbo.ztu.edu.ua/article/download>.
10. Гутгарц Д. Придбання заставного майна з публічних торгів. Процедури та ризики. / Д. Гутгарц. URL: https://protocol.ua/ru/pridbannya_zastavnogo_mayna_z_publichnih_torgiv_protseduri_ta_riziki/.
11. Луценко Д.С. Добровільна та примусова реалізація майна на публічних торгах. / Д.С. Луценко. URL: <http://ldlaw.net/uk/dobrovilna-ta-primusova-realizacia-mayna-na-publichnih-torgah>.
12. Порухення порядку встановлення ціни в ході торгів призводить до визнання правочину недійсним лише за умови порушення прав позивача. URL: <http://open-court.org/practice/poziki-krediti/zanizhennya-ts-ni-v-khod-torg-v-pdstavoyu-ned-ysnost-lishe-za-umovi-dovedennya-porushennya-prav-/>.

13. Постанова КМУ «Про затвердження Методики оцінки вартості майна під час приватизації» від 22.07.1998 № 1114. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/961-9625D0%25BF&sa=U&ved=2ahUKEwiOq4-xsI_jAhWMepoKHbHACyEQFjABegQIBhAB&usg=AOvVaw1cN0i0o03HThkCvg-ur1uV.
14. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку відчуження об'єктів державної власності» від 06.06.2007 № 803 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/803-2007-%25D0%25BF&sa=U&ved=2ahUKEwjOpbeDsI_jAhUuxMQBHNT_ZALwQFjAAegQIBRAB&usg=AOvVaw1gUjmoQ9SHE3zMM6d8Fsm2.
15. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 47, ст.25. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>).
16. Наказ Фонду державного майна України від 19.07.2017 № 1143 Про затвердження Порядку проведення пілотного проекту з продажу об'єктів малої приватизації із застосуванням електронної торгової системи «ProZorro.Продажі» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1095-17>.
17. Беседина В.Н., Волкова Е.Е. Ценообразование : учеб. пособие. Москва : Экономистъ, 2006. 141 с.
18. Гелеверя С.М. Ціноутворення. / С.М. Гелеверя, Г.А.Жовтяк. Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Харків : ХНАМГ, 2009. 101 с.
19. Бабур Л.Г. Ціни і ціноутворення / Л.Г. Бабур, О.Г. Лялюк. Вінниця : Вінниц. нац. техн. ун-т, 2004. 120 с.
20. Поздняков Ю.В., Садовенко Ю.П. Визначення похибки незалежної оцінки вартості нерухомості на підставі цін продажу. Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2018. Том 29 (68). № 6. С. 151-156.

Садовенко Юрий Павлович

оценщик,

Украинское общество оценщиков

Поздняков Юрий Владимирович

ведущий эксперт-оценщик Украинского общества оценщиков,

представитель Экспертного Совета во Львовской области

ВЛИЯНИЕ НАЧАЛЬНОЙ ЦЕНЫ НА СТОИМОСТЬ ПРОДАЖИ ИМУЩЕСТВА ПРИ ЕГО ПРИНУДИТЕЛЬНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ НА ОТКРЫТЫХ ПУБЛИЧНЫХ ТОРГАХ

Аннотация

В статье проанализированы особенности понятий начальной цены и цены продажи имущества при его принудительной реализации на открытых публичных торгах. Рассмотрены механизмы определения этих ценовых показателей с учетом требований действующих законодательной и научно-методической баз независимой оценки. Определены основные ценоформирующие факторы, которые влияют на значение исследуемых цен в рассмотренном случае вынужденной продажи. Выявлены отличия в рыночных механизмах их формирования. Приведено теоретическое обоснование более высокой точности определения показателя рыночной стоимости в случае реализации имущества на открытых торгах, по сравнению с точностью определения начальной цены методами оценки. Доказано отсутствие зависимости аукционной цены продажи от начальной цены торгов. Намечены перспективы дальнейших исследований в предложенном направлении.

Ключевые слова: оценка имущества и имущественных прав, начальная цена, аукционная цена продажи, рыночная стоимость, открытые публичные торги, исполнительное производство, вынужденная продажа имущества, сделка покупки-продажи.

Sadovenko Yuri Pavlovich

Appraiser,

Ukrainian Appraisers Association Member

Pozdnyakov Yuri Vladimirovich

Leading expert appraiser,

Expert council deputy in Lviv district,

Ukrainian Appraisers Association Member

STARTING PRICE INFLUENCE ON A PROPERTY FORCED SALE PRICE IN OPEN PUBLIC AUCTION

Summary

The article behaves to the conceptual features of starting price and sale price in the case of property forced sale in open public auction. The market mechanisms of these price indexes determination are considered, with taking into account the requirements of independent valuation actual legislative and scientifically-methodical bases. The main price-forming factors that influenced on the sale price value in considered case of a forced sale are certain. Differences in the market price-forming mechanisms are educed. A theoretical ground of market value determination higher accuracy in a case of property forced sale in open public auction tenders, in comparing to starting price obtained by the methods of independent evaluation procedure, is set. Absence of direct relationship between this starting price and auction sale price is well-proven. In authors' opinion, the offered specification of additional suppositions at starting price determination evaluation procedure is the most effective way to solve the problem of correct methodical base choice in situation of legislatively-normative base contradictions presence.

Key words: real estate and property rights valuation/appraising, auction starting price, auction sale price, market value, open public auction tender, enforcement sale proceeding, property forced sale, purchase-sale transaction.

УДК 336:398.344

Сидор Ірина Петрівнакандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету**Коваль Світлана Любомирівна**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

ПОТЕНЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РІВЕНЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

У статті розглянуто різноманітні види доходів домогосподарств через призму їх впливу на рівень життя населення. Визначено роль державних інституцій у формуванні доходів громадян шляхом надання соціальних гарантій у вигляді допомог та виплат. Обґрунтовано напрями удосконалення економічних важелів та інструментів механізму надання соціальних гарантій, а також сприяння розвитку підприємницької діяльності та соціальних ініціатив.

Ключові слова: фінансові ресурси домогосподарств, доходи домогосподарств, рівень життя населення, державні соціальні гарантії, соціальні нормативи, прожитковий мінімум, заробітна плата, пенсія.

Постановка проблеми. В сучасних умовах домогосподарства є своєрідним «внутрішнім стабілізатором» економічної системи, виконуючи притаманні їм функції споживання, заощадження, інвестування, відтворення робочої сили тощо. Ринкові перетворення висунули нові вимоги до економічної поведінки домашніх господарств, розширили сферу їхньої діяльності. А домогосподарства, освоюючи нові способи економічного функціонування та пристосовуючи колишні господарські навички до нового економічного середовища, значним чином впливають на хід трансформаційних процесів та подальший соціально-економічний розвиток країни. Економічна криза, в якій знаходиться економіка України з 2008 року, негативно вплинула на фінансовий стан більшості домогосподарств. Відбулося різке зниження купівельної спроможності населення внаслідок інфляційних процесів та зменшення реальних доходів громадян. В свою чергу, це відбилося на тих підприємствах, виробництво яких орієнтоване на внутрішній ринок. Таким чином, проблема підвищення життєвого рівня населення і відповідно збільшення споживчої активності домогосподарств є різноплановою, актуальною і прямо пов'язана з виведенням національної економіки з кризового стану.

Дослідженню різних аспектів функціонування сучасних домогосподарств, зокрема формування їх фінансових ресурсів за рахунок власних та залучених джерел присвячені праці вітчизняних учених: І. Бортніка, О. Ватаманюк, І. Власової, О. Гай, О. Гладун, О. Гордей, І. Кір'ян, Т. Кізіми, Г. Коцюрубенко, В. Леонова, Е. Лібанової, В. Марцин, Ю. Пасічника, Я. Петренко, О. Цибіна.

Водночас, сфера фінансів домашніх господарств продовжує залишатися малодослідженою. Невирішеними складовими проблеми є комплексні дослідження концептуально-теоретичних основ формування фінансових ресурсів вітчизняних домогосподарств, а також визначення їх ролі у формуванні належного рівня життя населення в нових економічних умовах.

Постановка завдання. На основі викладеного метою роботи є дослідження теоретичних засад

та вироблення практичних рекомендацій щодо основних напрямів підвищення ефективності формування фінансових ресурсів домашніх господарств в системі показників рівня життя населення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Рівень життя передбачає характеристику ступеня забезпеченості населення, домогосподарства та окремого індивіда матеріальними, духовними та соціальними благами і потребами, оцінювані множиною показників, а саме: доходи населення та заробітна плата працівників, рівень охорони здоров'я, освіти, умови праці, забезпеченість житлом, товарами довготривалого користування, продовольчими та непродовольчими товарами, очікувана тривалість життя при народженні.

Розглядаючи рівень життя через призму людського розвитку варто сказати, що дане поняття потрібно трактувати наступним чином – це соціально-економічна категорія, яка характеризує можливості задоволення різноманітних потреб населення та справляє значний вплив на можливість людського розвитку кожного окремого індивіда зокрема та суспільства загалом. Саме тому активне сприяння забезпеченню гідного рівня життя населення, підвищення його добробуту – найактуальніше і основне завдання, яке має вирішуватися урядом як країни в цілому, так і кожної області зокрема [1].

Залучення домашніх господарств до розподільчих відносин обумовлюють активізацію даного суб'єкта щодо управління власними фінансовими ресурсами, залучення додаткових джерел доходів, здійснення інвестиційних операцій, що передбачає визначення реальних показників життєдіяльності та соціальних стандартів населення. Зазначені показники дозволять членам домогосподарства здійснювати процеси планування майбутніх витрат з метою забезпечення власного добробуту, розробляти стратегію власного бюджету особистості та визначення перспективних джерел фінансування витрат тощо. Ринкові умови господарювання дають змогу домогосподарствам значно розширити можливі

шляхи інвестування нагромаджених грошових коштів та залучити до даних процесів професійних учасників, наприклад інститути спільного інвестування, пайові та інвестиційні фонди – які, з огляду на мету функціонування, значно покращують процес ефективного управління заощадженнями для населення [7].

До складу власних фінансових ресурсів, окрім тих, які зароблені самостійно членами домогосподарства (заробітна плата, стипендія, пенсія та інші) є доходи, отримані від держави, органів місцевого самоврядування у вигляді забезпечення соціальних стандартів та гарантій. Саме тому, сьогодні досить важливим питанням є економічна обґрунтованість рівня такого виду соціального забезпечення для окремих категорій громадян, адже невідповідність соціальних стандартів реальним потребам життя вітчизняних домогосподарств унеможливило чіткість і достовірність планування та прогнозування фінансових ресурсів для населення, а саме у питаннях визначення потреб у здійсненні додаткового пенсійного та медичного страхування, заощадження грошових коштів на здобуття освіти і т. ін. Дієвість таких заходів може бути ефективною за умови чіткого врегулювання інтересів між державою та населенням щодо затвердження певного рівня соціальних стандартів життя та формування належної фінансової бази для їх забезпечення [8, с. 34].

Держава, забезпечуючи певний рівень життя населення, встановлює державні соціальні гарантії. Державними соціальними гарантіями є встановлені законами України мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму.

До основних соціальних гарантій в Україні відносять: мінімальний розмір заробітної плати; мінімальний розмір пенсій за віком; мінімальний розмір заробітної плати робітників різної кваліфікації в установах та організаціях, що фінансуються з бюджетів усіх рівнів; стипендії учням професійно-технічних та вищих навчальних закладів; індексація доходів населення з метою підтримання достатнього життєвого рівня громадян та купівельної спроможності їх доходів під час зростання цін; забезпечення пільгових умов задоволення потреб у товарах і послугах окремим категоріям громадян, які потребують соціальної підтримки [5, с. 16].

Надання державою соціальних гарантій передбачає соціальну підтримку тих категорій громадян, які можуть зазнавати негативного впливу ринкових процесів, з метою забезпечення відповідного життєвого рівня, тобто заходи, які включають надання правової, фінансової, матеріальної допомоги окремим групам населення (найбільш вразливим верствам), створення соціальних гарантій для економічно активної частини населення та комплекс законодавчо закріплених гарантій, які протидіють дестабілізуючим факторам (інфляція, економічна криза, безробіття тощо).

В Україні стандартів, які визначають рівень та якість життя населення не існує, а в основу соціальної політики покладено поняття соціальних мінімумів. Однак, поняття «соціальний мінімум»

і «соціальний стандарт» не тотожні. На відміну від соціального мінімуму, соціальний стандарт – це гарантія високого рівня і якості життя, який держава зобов'язується забезпечити своїм громадянам.

Формування соціальних стандартів пов'язане із визначенням соціальних нормативів, які в свою чергу класифікуються за характером задоволення соціальних потреб на:

- нормативи споживання (розмір споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів та деяких видів послуг за визначений проміжок часу);
- нормативи забезпечення;
- нормативи доходу [2].

Визначення прожиткового мінімуму, який названо в законі базовим соціальним стандартом, суперечить самому поняттю «стандарт». Мінімальні набори послуг, ніколи не можуть бути стандартом, адже не можуть задовольнити основні соціально-культурні потреби населення країни.

Невідповідність соціальних стандартів, норм та нормативів реальним потребам населення ставить під сумнів дієвість та ефективність бюджетних соціальних і економічних програм, що мають місце в державі, зокрема нівелює значення базового соціального стандарту – прожиткового мінімуму – як показника мінімальної вартості життя, тобто вартості забезпечення мінімальних, як фізіологічних, так і соціальних потреб для вітчизняних домогосподарств.

Зважаючи на вище зазначене, надзвичайно важливою є необхідність проведення заходів щодо приведення показників соціальних стандартів у відповідність до законодавчо закріпленої сутності, насамперед це стосується:

- доцільності перегляду складу споживчого кошика у відповідності з сучасними медичними стандартами та враховуючи зміни у потребах населення, викликаних вимогами часу та економічними трансформаціями у країні;
- необхідності чіткого дотримання законодавчо закріплених термінів та строків щодо формування, розрахунку та корегування соціальних стандартів і норм;
- важливості чіткого врегулювання законодавчо закріплених соціальних стандартів з реальною необхідністю та важливістю їх для забезпечення гарантованих державою потреб, а також можливістю їх фактичного отримання за умов функціонування домогосподарств в умовах ринкової економіки [6].

Держава, шляхом державного регулювання господарської діяльності може стимулювати отримання фінансових ресурсів домогосподарствами знімаючи із державного бюджету надмірні соціальні видатки сприяючи набуття домогосподарствами більшої самостійності щодо забезпечення власного добробуту та збільшенню джерел формування доходів населення. Зокрема, нагального розв'язання потребують питання щодо необхідності:

- розвитку і підтримки малого підприємництва та сімейного бізнесу. Адже саме приватні підприємці виступають основою формування «середнього» класу, наявність якого є однією з умов розвитку економіки країни та підвищення матеріального добробуту громадян;
- проведення просвітницької та роз'яснювальної роботи серед населення щодо можливих шляхів та

інструментів інвестування грошових коштів з метою отримання додаткових джерел доходів.

Як зазначає колектив авторів монографії «Фінансові важелі подолання бідності в Україні», головним засобом поліпшення благополуччя населення є забезпечення поступального розвитку економіки країни. Гострі соціальні проблеми потрібно вирішувати шляхом прискорення структурної перебудови економіки, нарощення виробничого потенціалу, оновлення технологічної бази господарського комплексу, підвищення конкурентоспроможності та ефективності національного бізнесу, активізації участі громадян у виборчих процесах. Державна фінансова політика повинна бути спрямована на виконання таких завдань:

- забезпечення економічного зростання, яке відображається в динаміці показників приросту ВВП;
- раціональне використання фінансових ресурсів держави та інших суб'єктів фінансових відносин в частині зміцнення фінансового потенціалу вітчизняного бізнесу, підвищення його конкурентоспроможності та ефективності, забезпечення зростання заробітної плати зайнятих працівників [7, с. 91].

Зростання заробітної плати та інших доходів населення має стати основним важелем подолання бідності та джерелом підвищення добробуту суспільства. В Україні сьогодні вартість вітчизняної робочої сили залишається недооціненою, а сама заробітна плата ще не стала ефективним інструментом стимулювання зростання продуктивності праці, адже частка оплати праці найманих працівників у структурі ВВП України незначна, а її питома вага в доходах населення становить менше половини від загальної величини [4, с. 46].

Під впливом соціально-економічних перетворень, що проходять сьогодні, зумовлюються зміни у структурі сектору домашніх господарств, висуваються нові вимоги щодо економічної поведінки та розширюється сфера їхньої діяльності. Зокрема, в умовах економічної кризи, виникає ризик ситуації, коли домашні господарства починають усе частіше працювати в тіньовому секторі. Власне така діяльність домогосподарств у більшості випадків, є їхнім захистом на відсутність існування й розвитку в умовах офіційної економіки. На зростання тіньової діяльності впливають такі фактори як стан економіки, рівень добробуту населення, діяльність владних інституцій, які зумовлюють стимуляцію процесів тінізації тощо. Тіньові доходи не тільки накладають свій відбиток на динаміку доходів населення, але є джерелом глибокої нерівномірності розподілу доходів між різними верствами населення по рівню доходів, наростання соціальних протиріч.

Значною компонентною складовою тіньових доходів населення є тінізація оплати праці. За інформацією Державної служби України з питань праці, частка зайнятих у тіньовому секторі економіки становить приблизно 12%. Високий показник тінізації оплати праці пояснюється низкою причин:

- значна диференціація між обсягом суми, яку отримує працівник за результат своєї праці і ціною на трудові ресурси;
- прийнятністю факту виплати заробітної плати у «конвертах»;

- невідповідність державних послуг тому обсягу податків і внесків, які були сплачені індивідами, і, як результат – подвійна оплата з метою отримання вище зазначених послуг;

- несправедливість у розподілі пенсій, яка пов'язана з наявністю значної кількості спеціальних пільгових режимів щодо її отримання;

- практично відсутність покарання за безчинства у цій сфері.

Вирішення проблеми легалізації доходів домогосподарств потребує узгоджених зусиль держави в різноманітних сферах. Таким чином, на основі вище сказаного основними механізмами вирішення проблем пов'язаних з тінізацією доходів домогосподарств є:

- проведення реформ на державному рівні у системі фінансового контролю шляхом розроблення дієвих важелів для обмежень діяльності тіньових систем;

- спрощення системи сплати податкових зобов'язань;

- забезпечення оптимальної величини оплати праці;

- гарантування збереження коштів населення у випадку банківської кризи;

- підвищення довіри домогосподарств до фінансових та владних установ;

- проведення різноманітних консультаційних слухань серед населення з метою розуміння важливості зменшення розмірів тіньових доходів для економіки і наголошенням на способах їх легалізації;

- створення та поширення відповідної соціальної реклами в засобах масової інформації;

- боротьба з корупцією тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Процес розвитку системи формування доходів домогосподарства впродовж останніх років є уособленням суперечливих тенденцій. На протигагу наявності темпів збільшення доходів населення, їх середній обсяг залишається доволі малим і дедалі складнішою стає ситуація із диференціацією статків.

Таким чином, серед першочергових напрямів удосконалення системи оплати праці в Україні, а також в контексті державного регулювання цього процесу повинні бути:

- підвищення частки доходів від трудової діяльності. Звичайно, такий процес повинен відбуватися поступово із зростання обсягів ВВП країни та пожвавлення економічних процесів, тобто у період економічної стабілізації і виходу економіки країни із стану депресії після фінансово-економічної кризи та кризової політичної ситуації;

- перегляд розміру мінімальної заробітної плати в частині її зростання до рівня забезпечення мінімальних споживчих потреб громадян;

- ліквідація заборгованості із виплати заробітної плати у всіх секторах і галузях економіки. У даному контексті необхідно згадати і про витрати на відрядження працівників бюджетної сфери, які з 2011 р. не входять до складу захищених статей видатків бюджетних установ, а тому фінансуються за залишковим принципом. Однак, відрядження є невід'ємним елементом функціональної діяльності державного службовця, працівника освіти чи інших напрямів діяльності працівників бюджетної сфери, а тому фінансування

відраджень за рахунок власних коштів працівника до моменту їх бюджетного відшкодування (в останні роки цей термін тривав до шести місяців і більше) обумовлює значне скорочення величини заробітної плати працівника;

– зменшення нарахувань на фонд оплати праці, що в комплексі з іншими заходами державного регулювання (контрольно-превентивного спрямування) сприятиме поступовому подоланню заниження вітчизняними підприємцями величини фонду оплати праці;

– підвищення мінімальної заробітної плати, що дозволить зробити раніше низькооплачувану роботу більш привабливою;

– надання цільової допомоги окремим соціально вразливим групам населення через сприяння зайнятості населення шляхом цільового навчання, надання субсидій роботодавцям, активізація пошуку роботи;

– сприяння здійсненню інвестицій в людський капітал за рахунок коштів бюджетів різних рівнів, а також коштів суб'єктів підприємницької діяльності через налагодження державно-приватного партнерства через різноманітні програми професійної освіти, перенавчання, підвищення кваліфікації.

Оптимізація структурного рівня доходів домашніх господарств, збільшення їхньої величини лежить у площині переходу до інноваційного типу економічного розвитку, що є необхідним для формування нової основи у поведінці домогосподарства. Людський, інтелектуальний, соціальний капітал та інші наявні джерела домашніх господарств мають бути основою для отримання доходів за рахунок їх інноваційного використання. Важливою особливістю дохідної системи домашніх господарств є її інертність, яка пов'язана з рядом наступних причин: використання адміністративних важелів для збільшення обсягу доходів; відсутність сформованості факторних доходів; недостатній розвиток системи соціального партнерства [3].

Важливим є також проведення заходів, пов'язаних з заохочення пересилання грошових переказів трудових мігрантів в Україну з їх ефективним використання. Для цього, на нашу думку, необхідно:

1. Національному банку України на основі вивчення зарубіжного досвіду розробити й реко-

мендувати комерційним банкам оновлену стратегію роботи в сфері грошових переказів мігрантів. Зокрема, доцільно виробити політику функціонування і налагодження роботи з мігрантами щодо депозитних та кредитних послуг (надавати вищі проценти під накопичувальні рахунки на основі переказів, дешевші кредити на основі цих рахунків для набуття освіти, розв'язання житлового питання, відкриття малого бізнесу).

На нашу думку, потрібно заохочувати банки до створення умов для збільшення переказів шляхом розширення кола послуг для мігрантами, створення представництв чи кореспондентських рахунків за кордоном, передусім в країнах, де працюють багато громадян України.

2. Законодавчо гарантувати звільнення від оподаткування переказів та депозитів, сформованих за їх рахунок, а у разі повернення працівника-мігранта на батьківщину запровадити систему безкоштовного переказу заощаджень з-за кордону, вільного від будь-яких фіскальних зобов'язань, а також створити асоціацію трудових мігрантів для акумулювання фінансових ресурсів, які дадуть можливість істотно покращити місцеву інфраструктуру.

3. Вивчити можливості зменшення мита на везення мігрантами інструментів та устаткування для започаткування власного бізнесу в Україні, запровадити систему податкових пільг для мігрантів, які повертаються та вкладають зароблені за кордоном кошти у власну справу.

4. Налагодити систему доступу до банківських послуг нелегальним мігрантам, які не мають документів у країні свого перебування, і допомогу у їх виробленні.

Основними заходами, які можуть вплинути на зростання доходів домогосподарств, використовуючи соціально-професійні факторами є:

- підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня;
- проведення курсів, пов'язаних з перекаліфікацією населення;
- впровадження міжнародних програм в Україні, які функціонують на базі передавання досвіду;
- заохочення до «професійного» читання;
- відкриття «стажерських» програм у всіх сферах, які базуються на працевлаштуванні випускників та аспірантів університетів з метою набуття досвіду і навичок роботи тощо.

Література:

1. Бортнік І.С., Іщук Х.В. Рівень життя та його вплив на можливості людського розвитку. URL: www.asconf.com/rus/archive_view/635
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. *Відомості Верховної ради України*. 2010. № 50-51. 572 с.
3. Власова І.В. Заощадження населення як інвестиційний ресурс економіки. *Економіка: теорія та практика*. 2016. № 2. С. 4-7.
4. Гордей О.Д. Фінансова оцінка суспільного добробуту. *Фінанси України*. 2001. № 7. С. 42-49.
5. Державне фінансове забезпечення соціальної сфери / За ред. Т.М. Кір'ян та Ю.В. Пасічника. Черкаси: видавець Чабаненко Ю., 2012. 398 с.
6. Куцюрубенко Г. Формування заощаджень українських домогосподарств. URL: www.dspspace.oneu.edu.ua.
7. Фінансові важелі подолання бідності в Україні: монографія [О.П. Кириленко, І.І. Білоус, Б.С. Малиняк та інші]; за ред. О.П. Кириленко. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2010. 432 с.
8. Сидор І.П. Кредитні ресурси в системі позикових фінансів домогосподарств в Україні: тези доповіді. Четверті Всеукраїнські наукові читання пам'яті С.І. Юрія: збірник наукових праць / За ред. д.е.н., проф. О.П. Кириленко. (м. Тернопіль, 27 листопада 2018 р.). Тернопіль: Осадца Ю.В., 2018. С. 33-38.

Сидор Ирина Петровна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов имени С.И. Юрия
Тернопольского национального экономического университета

Коваль Світлана Любомирівна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов имени С.И. Юрия
Тернопольского национального экономического университета

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ В УКРАИНЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены различные виды доходов домохозяйств через призму их влияния на уровень жизни населения. Определена роль государственных институтов в формировании доходов граждан путем предоставления социальных гарантий в виде пособий и выплат. Обоснованы направления совершенствования экономических рычагов и инструментов механизма предоставления социальных гарантий, а также содействие развитию предпринимательской деятельности и социальных инициатив.

Ключевые слова: финансовые ресурсы домохозяйств, доходы домохозяйств, государственные социальные гарантии, уровень жизни населения, социальные нормативы, прожиточный минимум, заработная плата, пенсия.

Sydor Iryna Petrivna

PhD, associate professor,
associate professor department of finance named S.I. Yriya
Ternopil National Economic University

Koval Svitlana Lubomyrivna

PhD, associate professor,
associate professor department of finance named S.I. Yriya
Ternopil National Economic University

FINANCIAL RESOURCES OF THE HOUSEHOLDS IN UKRAINE AND THEIR IMPACT ON THE LIVING LEVEL OF THE POPULATION

Summary

The article deals with various types of household incomes through the prism of their impact on the standard of living of the population. The role of state institutions in shaping citizens' income through providing social guarantees in the form of benefits and payments has been identified. The directions of improvement of economic levers and tools of the mechanism of providing social guarantees, as well as promoting the development of business activity and social initiatives are substantiated.

Key words: household financial resources, household income, standard of living, state social guarantees, social norms, subsistence minimum, wages, pensions.

УДК 336.73

Kholodylova Anna

Postgraduate student, Department of Banking
Kyiv National Trade and Economic University

EXTERNAL CREDIT INSTALLMENT REGULATION EXPERIENCE AND POSSIBILITIES OF ITS USE IN UKRAINE

The article deals with the features of the functioning of non-bank credit institutions and their role in the economy of developed countries. The main obligations imposed on the national systems of regulation of non-bank financial institutions of different countries are described, in order to improve the development of non-bank institutions. The main problems in the sphere of regulation of activity of non-bank financial institutions and ways of their solution in Ukraine using the world practice are determined.

Key words: regulation, financial intermediaries, regulatory models, financial lending institutions.

Formulation of the problem. In today's economy, non-bank financial and credit institutions play an important role in directing funds from savers to non-performing borrowers. Most countries of the

world independently choose the model of regulation of financial institutions. Therefore, the study of the problems of regulating non-bank lending institutions in Ukraine today is extremely relevant.

Analysis of recent research and publications. The domestic scientists-economists F. Butinets, O. Vasilik, O. Vasyurenko, Yu. Vlasenko, V. Zimovovets, S. Zubik, V. Korneev, V. were significantly contributed to the research of the scientific problems of the functioning and development of financial institutions and the provision of financial services.

Setting objectives. At the same time, in the context of further transformation of the domestic financial sector, there is a need for further research on the activities of non-bank financial institutions and their role in lending to the real economy. In particular, this concerns the establishment of sound economic standards for non-bank financial institutions, improvement of the institutionalization of their activities in the financial services market, improvement of financial risk management, etc.

The purpose of the article. Determining the peculiarities of non-bank lending activities in order to improve the financial market of Ukraine Presentation of the main material.

The main material research. Regulation is an essential component of financial markets. Regulation of financial markets in different countries of the world functions, as a rule, within two different models [1].

The first model involves regulation mainly by state authorities, and only a small part of the supervisory, control, and rules for conducting operations is transferred to a group of professional market participants – self-regulatory organizations (for example, in France).

The second model involves transferring the maximum amount of authority to self-regulatory organizations. At the same time, the state retains the main control functions and the ability to interfere at any time in the process of self-regulation (Great Britain). In the vast majority of countries, the degree of centralization and the rigidity of regulation fluctuate between these two extreme concepts. In addition, the structure of government bodies governing the market depends on the model of the market adopted in one or another country (banking, non-bank), the degree of centralization of management in the country (in countries with a federal system, part of the authority transferred to the territories, for example, in the United States, Germany) [1].

S. Naumenkova distinguishes three models: sector-based, task-based and model of single supervision. The sectoral model is based on a clear division of tasks and functions of supervisory bodies over the activities of individual sectors – banking, insurance and stock (investment). For most countries, such a model is a basic one, since the establishment of oversight of the financial sector began with it. This is due to the fact that individual sectors have historically appeared independently and have evolved at different rates, based on the use of different legislation, tools and methods. In accordance with the second model, the responsibilities of supervisors are distributed on the basis of tasks (a «two-pillar» model), and oversight functions – on prudential supervision of financial intermediaries and on regulation of business in the financial sector. This model is used only in five European countries:

the most complete – in the Netherlands, and some of its elements are used in France, Portugal and Italy. This model S. Naumenkova regards as a transition from sector to model of single supervision. With the use of the third model, the concentration of all supervisory functions in a single supervisory body occurs. In some countries, these functions are performed by the central bank (Czech Republic, Slovakia), in others the only supervisory body is separated from the central bank (Estonia, Latvia, Malta, Hungary) [2, p. 11-12].

In most countries, the functions of the regulator of the banking system are assigned to the central bank. In addition, in developing countries, central banks often play the role of a regulator of the financial sector, in particular, in the event of a lack of development of non-bank financial institutions or the existence of a bank-centric model for the development of the financial system. The use of such a model of supervision is appropriate, first of all, in countries whose financial systems are at the stage of formation, and the structure of the financial sector is limited by the type of financial and credit institutions and the direction of services. This is due to the following factors:

- the ability to monitor the entire financial sector and to provide an adequate response to potential threats faster;
- the ability to apply unified approaches to different types of financial institutions, which reduces the possibilities for regulatory arbitrage; saving on a scale that is manifestation in lowering costs;
- the possibility of resolving conflicts of interest in the field of public administration in the financial sector;
- ensuring reliable supervision of financial conglomerates taking into account the risk assessment of their activities on a consolidated basis;
- the need to improve the quality of financial intermediation and strengthen the responsibility of the regulator for the decisions made;
- increased influence of the financial sector on the economic system and economic development of the country [2, p. 20].

Ukraine, for a short time, was forced to step away from the system of planned, administrative allocation of resources to new market mechanisms for attracting capital. As a result, the undeveloped domestic financial services market had to face the mechanisms, principles, tools and forms of legal regulation of the financial market that were firmly in circulation and widely used in foreign legal systems, including the European Union.

Given this factor, the development of the domestic financial services market will go through the evolution of foreign regional and international regulation, reinforcing the degree of integration into the world economy. In our opinion, the model of legal regulation of policy in the field of financial services may be a model used by the European Union.

The European Union's policy on financial services is a policy of authorized institutions and bodies of the European Union, based on the principles of the internal market, aimed at consolidating a competitive and economically efficient financial market, ensuring a high degree of financial stability, consumer protection and control, removing

economic barriers to the goal of a large-scale provision of financial services and free movement of capital and payments.

The next essential factor serving as a constructive basis and ensuring the improvement of the legal framework of the European Union's policy on financial services is the principles. These principles are complex because they cover the whole range of financial services that include investment, banking and insurance services, and combine the multidisciplinary nature of regulated relationships. The application of the principles in practice allows the European institutions to formulate the legal model of the financial services market of the European Union and to implement the relevant policy.

An important issue in implementing the EU's policy on financial services is the organization of the structure of prudential supervision over the activities of financial market participants. At the same time, the effectiveness of its functioning depends on the peculiarities of the institutional supervisory structure established in the Member States of the European Union. For example, in Denmark, Sweden and the UK, the centralized model of prudential supervision prevails (regulation is carried out by a single body). In other member states, a decentralized model of supervision is used. Moreover, the system of self-regulated organizations accredited to state regulators is practiced. According to experts, each of these options has its advantages [3, p. 140].

The organization of the institutional supervisory structure established in the Member States of the European Union is essential for the organization of the structure of prudential supervision of the activities of participants in the financial market of the European Union, as it serves as the primary source of information for regulators operating at the Union level.

The history of legal regulation of EU policy in the field of financial services shows the continuous transformation of the system of institutions and bodies implementing it, as well as changes in the structure of the implementation of prudential supervision in the financial market. This is due to factors of political and economic integration of the Union.

Due to the macroeconomic development of the domestic market, the organizational and legal system of prudential supervision of the EU financial services market has undergone significant changes. It is characterized by two levels. At the micro level, European supervisory authorities, in the person of the European Banking Committee, the European Insurance and Occupational Pensions Committee and the European Securities and Markets Committee, which provide close cooperation and information exchange between national control bodies, operate. At the macro level is the European Systemic Risk Committee, whose tasks include promoting the smooth functioning of the domestic market, ensuring the contribution of the financial sector to the overall growth of the economy; identification and evaluation of systemic risks; acceptance of warnings in cases of potential threat from systemic risks occurrence; adoption of recommendations aimed at restoring the equilibrium of the financial system; interaction with interna-

tional financial organizations. Together, the European Supervisory Authorities and the European Systemic Risk Board form the European Financial Supervision Authority. At the same time, the main merit of the European Union is to identify the body responsible for monitoring the emergence of systemic risks that can destabilize the functioning of the entire financial system of the Union.

Global experience in regulating the financial market is varied. Thus, the regulatory model through the creation of two specialized institutions operating in Australia was highly appreciated by the participants of the 2009 World Economic Forum in Davos and the former head of the US Federal Reserve and the current Chairman of the Advisory Board under the US President for Economic Recovery [4, p. 49]. Another example is Germany, where the financial market is regulated by three independent bodies, including the Deutsche Bundesbank, the Federal Service for the Regulation of the Financial Services Market (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – BaFin) and the land authorities governing the activities of local insurance companies [5].

As A. Sysoev notes, most countries are going through the use of the model of a single regulator of financial markets [6, p. 69], the presence of which is an indispensable feature of developed international financial centers [7, p. 26].

The development of European Union policy in the field of financial services over the past fifty years can not be called smooth and even. At different times, the EU financial services market was experiencing the influence of certain factors that accelerated or slowed down its pace. However, the latest financial crisis, reflected in the world financial system, allowed the European Union to identify the «weak links» of the financial system and to take preventive measures to strengthen the mechanism of legal regulation of the financial market.

In the first place, the EU drew attention to the problems of investors, whose poor protection of rights undermines their confidence in financial institutions. Considering the European and national practices of regulating financial markets, we can say that they operate in different political and economic conditions. However, copying the model of legal regulation of the EU financial services market will not automatically solve the problems of the domestic market, the key reason being the low level of corporate culture and the extremely weak mutual trust between investors, professional market participants and the state. The problem of the stock market is not lack of financial resources for investment, and in the absence of the motivation of investment activity, one of the manifestations of which is a crisis of confidence [3, p. 172].

Conclusions and suggestions. The tendency to combine regulatory functions within one institution is characteristic of many countries. Consequently, the preconditions for the creation of a single regulator in Ukraine have been developed taking into account global trends and representing a natural phenomenon in the economic system.

The structure of government bodies that regulate the financial services market depends on the market model adopted in one or another country,

the degree of centralization of governance in the country and the autonomy of the regions (in countries with a federal structure, part of the powers of the state in the securities market is transferred to the territories).

The vast majority of countries with a developed financial market adopted a concept that involves the unification of regulatory functions and the creation of a single supervisory and regulatory body. This approach is justified not only by the integration of many financial intermediaries into financial groups in Europe, but also by the reorientation of national regulatory systems on the security aspects of financial intermediaries and professional players in the financial services market on the concept of investor protection.

The experience of foreign banking systems shows that the potential scale of the services market for the population far exceeds the scale of the entire banking system in the West. Ukrainian financial institutions begin only the first steps in its practical development, in particular, introduc-

ing new services for us, such as non-state pension provision, mortgage lending, personal investment funds. An important role in these processes is diversification of risks, resources, assets, regional network, customer base, product line, etc. At the same time, it is important to note that the factor of diversification begins to play its role in the non-banking sector [8, p. 175].

The study of financial market regulation systems allows us to conclude that the development of common rules, rules and principles, which are recognized by the majority of countries, is gradually developed. The need for unification is connected with the processes of interstate integration, internationalization and globalization of financial markets, which initiate the gradual erosion of the identification boundaries between different national models of state regulation of the financial services market.

There is no perfect model of market regulation. The most optimal is the competent ratio of both state controlling bodies and associations of professional investors.

References:

1. Міщенко В.І. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України / В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 3-14.
2. Науменкова С.В. Підвищення доступності фінансових послуг: актуальні питання регуляторної практики / С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2013. – №10. – С. 20-33.
3. Лютий І.О. Вплив фінансового сектору на функціонування економічної системи / І.О. Лютий, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2007. – № 3 – С. 14-28.
4. Науменкова С. Фінансова інклюзивність та проблеми забезпечення доступу населення до базових фінансових послуг в Україні / С. Науменкова // Вісник НБУ. – 2014. – №11. – С. 31-37.
5. Міщенко В.І. Банківська система України: проблеми становлення та розвитку / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2016. – № 5. – С. 7-33.
6. Санацийний банк – «бідж-банк» як механізм роботи з нежиттєздатними банками: монографія / В.І. Міщенко, В.В. Крилова, М.В. Ніконова, В.П. Малюков, С.Г. Куліков. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2011. – 119 с.
7. Міщенко В.І. Проблеми вдосконалення управління державними корпоративними правами / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Економіка України. – 2002. – № 5. – С. 29-36.
8. Науменкова С.В. Обстеження збалансованості попиту та пропозиції на кредитному ринку: досвід центральних банків / С.В. Науменкова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2014. – № 10(163). – С. 51-57.
9. Науменкова С.В. Проблеми розвитку інститутів спільного інвестування / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Економіка та держава. – 2009. – № 11. – С. 46-48.
10. Жупанин В.В. Організація залучення заощаджень населення на основі випуску казначейських зобов'язань України / В.В. Жупанин, В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 44-58.
11. Науменкова С.В. Недержавне пенсійне забезпечення / С.В. Науменкова. – К.: Знання, 2010. – 66 с.
12. Науменкова С.В. Функціонування недержавних пенсійних фондів на ринку фінансових послуг України / С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 3-16.
13. Міщенко С.В. Стимулювання кредитування як фактор економічного росту / С.В. Міщенко // Вестник Фінансового університету. – 2013. – № 1(73). – С. 35-45.
14. Буй Т.Г. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні / С.В. Науменкова, Т.Г. Буй // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 89-101.
15. Міщенко С.В. Механізми координації денежно-кредитної та податково-бюджетної політики / С.В. Міщенко // Известия Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов. – 2012. – № 2(74). – С. 16-26.
16. Міщенко С.В. Современные подходы к реализации монетарной политики и регулированию финансовых систем / С.В. Міщенко // Известия Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов. – 2011. – № 3(69). – С. 12-20.
17. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України: сьогодення та перспективи / В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2013. – № 7. – С. 11-17.
18. Міщенко С.В. Вдосконалення інституційної структури нагляду за фінансовим сектором // С.В. Міщенко // Банківська справа. – 2007. – № 1. – С. 41-56.
19. Гнучкий режим курсоутворення: етапи запровадження та можливі наслідки для економічного розвитку України: науково-аналітичні матеріали. Вип.15 / В.І. Міщенко, І.А. Нідзельська, А.П. Кулінець, С.О. Шульга. – К.: НБУ ЦНД, 2010. – 124 с.
20. Науменкова С.В. Сучасні проблеми капіталізації банківської системи України / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 2. – С. 3-11.
21. Сомик А. Доларизація: причини та наслідки для економіки України / А. Сомик, В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2007. – № 5. – С. 28-31.
22. Науменкова С.В. Поняття системного ризику та підходи до визначення системно значущих банків / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Вип. 1(105). – 2014. – С. 186-196.

23. Міщенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни / С.В. Міщенко // *Фінанси України*. – 2010. – № 7. – С. 35-49.
24. Науменкова С. Базель I, II, III: розвиток підходів для зміцнення регуляторної основи / С Науменкова / *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. – 2015. – № 12. – С. 39-48.
25. Шумило І. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки / І. Шумило та інші // *Вісник НБУ*. – 2006. – № 3. – С. 6-11.
26. Міщенко С.В. Критерії та показники оцінки стабільності функціонування фінансового сектору / С.В. Міщенко // *Вісник НБУ*. – 2008. – № 9. – С. 36-45.
27. Кротюк В.Л. Еволюція підходів до оцінки капіталу в Базельських угодах / В.Л. Кротюк, В.І. Міщенко // *Банківська справа*. – 2005. – № 4. – С. 3-9.
28. Міщенко С.В. Сутність економічного капіталу та його роль у забезпеченні фінансової стійкості банку / С. Міщенко // *Вісник НБУ*. – 2008. – № 1. – С. 58-64.
29. Міщенко С. Удосконалення управління економічним капіталом банку з урахуванням ризику ліквідності / С. Міщенко // *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. – 2008. – № 3. – С. 90-93.
30. *Современные подходы к управлению устойчивостью бизнеса* / под ред. А.Н. Ряховской. – М.: Финансовый университет, 2012. – 280 с.
31. Обґрунтування методичних підходів до оцінки стійкості фінансової системи: інформаційно-аналітичні матеріали. Вип. 6 / С.В. Науменкова. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2006. – 162 с.
32. Формування ефективної структури фінансового сектору України / С.В. Міщенко. – Київ, 2009. – 246 с.

Холодилова Анна Олександрівна,

аспірантка кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНИХ УСТАНОВ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація

У статті досліджено особливості функціонування небанківських кредитних установ та їх роль в економіці розвинених держав. Охарактеризовано основні зобов'язання, що покладені на національні системи регулювання небанківських фінансових установ різних країн, з метою покращення розвитку небанківських установ. Визначено головні проблеми у сфері регулювання діяльності небанківських фінансових установ та шляхи їх розв'язання в Україні викривуючи світову практику.

Ключові слова: регулювання, фінансові посередники, моделі регулювання, фінансово кредитні установи

Холодилова Анна Александровна,

аспірантка кафедри банковского дела

Киевского национального торгово-экономического университета

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ.

Аннотация

В статье исследованы особенности функционирования небанковских кредитных учреждений и их роль в экономике развитых стран. Охарактеризованы основные обязательства, возложенные на национальные системы регулирования небанковских финансовых учреждений разных стран, с целью улучшения развития небанковских учреждений. Определены главные проблемы в сфере регулирования деятельности небанковских финансовых учреждений и пути их решения в Украине используя мировую практику.

Ключевые слова: регулирование, финансовые посредники, модели регулирования, финансово кредитные учреждения

УДК 339.7

Шагіна Софія Олексіївна

студентка магістратури

факультету міжнародних відносин, політології та соціології
Одеського національного університету імені І.І Мечникова**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСАМИ КОРПОРАЦІЙ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

Стаття присвячена концепції вартісно-орієнтованого управління фінансами корпорацій. Досліджено основні сучасні наукові праці вчених-економістів щодо даної концепції. У статті наведено приклади імплементації вартісно-орієнтованих показників у найуспішніших корпораціях світу на сучасному етапі.

Ключові слова: вартісно-орієнтоване управління, вартість, економічна додана вартість, спред прибутковості, драйвери вартості.

Постановка проблеми. На сучасному етапі фірми здійснюють свою діяльність у бізнес-середовищі, що вимагає від них реалізації такої системи показників, яка краще ілюструє цінність та прибутковість. Слід зазначити, що діючі системи бухгалтерського обліку не задовольняють в повній мірі умовам функціонування ефективних ринків капіталів та не відповідають вимогам основних стейкхолдерів. Постійне підвищення ефективності на ринках капіталу вимагає більш ефективного розподілу капіталу в межах фірм. Таким чином, з'явилася нова система показників та вартісно-орієнтоване управління (ВОУ, VBM, Value-based management) – управління компанією на основі вартісного підходу з метою максимізації ринкової вартості компанії.

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретичні основи вартісно-орієнтованого управління розглядали такі зарубіжні вчені: А. Раппапорт, В. Фрухан, Т. Колланд, Т. Коллер, Дж. Муррін, К. Сіммс, а також дослідження проводив інститут СІМА.

Завдання статті полягає у дослідженні концепцій вартісно-орієнтованого управління та впливу їх імплементації на діяльність корпорацій

Виклад основного матеріалу. Концепція вартісно-орієнтованого управління (VBM) була створена в умовах соціальних змін та змін у світовій економіці наприкінці ХХ століття. До факторів, які сприяли її розвитку, можна віднести: збільшення обсягів та використання приватного капі-

талу, революція в сфері інформаційних технологій та глобалізація ринків. Широке використання цієї концепції управління повністю змінило спосіб діяльності компаній у всьому світі [1].

Перші концептуальні ідеї вартісно-орієнтованого управління фінансами були зумовлені змінами в економічному середовищі та почали з'являтися в США у 80-ті роки 20-го століття. Авторами теорії вважаються В. Фрухан (1979) та А. Раппапорт (1986) [2].

Теоретичні основи розвитку вартісно-орієнтованого управління були закладені такими відомими економістами, зокрема, Г. Марковіц, Ф. Модільяні, М. Міллер, В. Шарп і Юд. Фама.

На сучасному етапі не існує єдиного трактування поняття вартісно-орієнтованого управління. Розглянемо деякі з них у таблиці 1.

Вартість є особливо корисним показником ефективності, оскільки вона враховує довгострокові інтереси всіх зацікавлених сторін в компанії, а не тільки акціонерів. На відміну від традиційних показників бухгалтерського обліку, вартість є актуальною для всіх зацікавлених сторін, оскільки, компанії, які максимізують вартість для своїх акціонерів, у довгостроковій перспективі також створюють більше робочих місць, краще ставляться до своїх співробітників та надають своїм клієнтам більше задоволення [4].

Для внутрішнього фінансового менеджменту компаніям слід використовувати показники

Таблиця 1

Концепції вартісно-орієнтованого управління

Автор	Сутність теорії
Дж.Муррін і Г.Джаррелл	Вартісно-орієнтоване управління (VBM) можна визначити як основу для орієнтації на ті бізнес-рішення, які послідовно додають економічну цінність компанії
Т.Коупленд	VBM є інтеграційним процесом, спрямованим на вдосконалення процесу прийняття стратегічних і оперативних рішень в організації в цілому, з акцентом на основних факторах, що мають значення для компанії.
К.Сіммс	Управління на основі вартості є, по суті, управлінським підходом, за допомогою якого філософія керування компаніями полягає в тому, щоб максимізувати вартість акціонерів, виробляючи прибутки, що перевищують вартість капіталу.
Д. Ронте	Управління на основі вартості є основою для вимірювання і, що більш важливо, управління підприємствами для створення чудової довгострокової вартості для акціонерів, яка задовольняє як ринки капіталу, так і ринки товарів.
Дж. Мартін та Дж. Петті	VBM - це більше, ніж система Керівним принципом, що лежить в основі використання VBM, є те, що вимірювання та винагородження діяльності, що створює акціонерну вартість, зрештою призведе до більшої вартості акціонерів.

Джерело: складено автором на основі [3]

вартісно-орієнтованого управління замість традиційної облікової системи. Показники бухгалтерського обліку необхідні з фінансових міркувань і контролюють діяльність компанії з точки зору законодавства, але це не сприяє підвищенню якості управлінських структур і всіх, хто бере участь у створенні вартості. Для розуміння та управління бізнес-операціями необхідно покладатися на вартісно-орієнтоване управління в межах фірм. Завдяки управлінню на основі вартості, вартість компанії може збільшитися більш ніж на 50%.

Важливою частиною VBM є глибоке розуміння змінних продуктивності, які будуть фактично створювати вартість бізнесу – ключові драйвери вартості. Таке розуміння є важливим, тому що організація не може впливати безпосередньо на вартість. Вона повинна акцентувати увагу на те, на що вона може вплинути – задоволеність клієнтів, капітальні витрати тощо. Драйвер вартості – будь-яка змінна, що впливає на вартість компанії. Змінні, що визначають вартість компанії, можуть бути виражені в різних кількостях. Коупленд, Коллер та Мурін класифікують драйвери вартості у трьох рівнях.

1. Драйвери загального значення встановлюються з точки зору рентабельності інвестованого капіталу (ROIC), що включає операційну маржу та вкладений капітал.

2. Наступним рівнем драйверів вартості є драйвери рівня бізнес-одиниць (такі змінні, як змішання клієнтів, продуктивність продажів або розподіл витрат).

3. Останній рівень – це операційний рівень, де такі змінні, як відсоток використаних потужностей (заводу або машини), витрати на доставку та терміни та терміни боржників або кредиторів безпосередньо контролюються та змінюються рішеннями керівників

Створюючи якомога більше драйверів вартості, компанія може підвищити свій вплив на ринку. Щоб постійно підвищувати вартість продукції та послуг, підприємства повинні постійно контролювати ринок, щоб вони могли першими скористатися перевагами попиту та поведінкою покупця.

На сьогоднішній день управління, яке базується на цінностях, стало найпопулярнішим способом управління, який широко використовується провідними компаніями світу. Реалізація VBM на практиці є набагато складнішою.

Застосування вартісно-орієнтованого управління вимагає багато терпіння, зусиль та капіталовкладень. Це також потребує кардинальних змін у компанії. Для великих компаній організаційні перетворення стають однією з найскладніших управлінських завдань.

Можна виділити п'ять основних елементів, що визначають трансформації, що відбуваються при застосуванні вартісно-орієнтованого підходу в управлінні:

1. Концентрація на акціонерній вартості.

2. Створення середовища, сприйнятливою до змін за допомогою інтенсивного навчання працівників.

3. Впровадження широкої системи стимулювання працівників, набуття почуття приналежності до компанії, підвищення ефективності її діяльності.

4. Впровадження основних організаційних змін, які дозволили б усім працівникам приймати орієнтовані на цінність рішення.

5. Впровадження широких і всеосяжних змін, а не суто фінансові звітів і компонентів.

Ці зміни спричиняють зміну пріоритетів компанії, створюють міцну основу для збільшення її вартості.

Показники вартісно-орієнтованого управління включають багато індикаторів вартості. Серед них слід виділити такі показники як економічна додана вартість (EVA), додана вартість грошових коштів (CVA), рентабельність грошових потоків на інвестиції (CFROI) і ті показники, які мають відношення до аналізу вартості акцій, такі як акціонерна додана вартість (SVA). Фірми можуть вибрати один з цих показників за ключовий для формування своєї системи показників оцінки ефективності [5].

Основним показником вартісно-орієнтованого управління є економічна додана вартість (EVA). EVA – це різниця між чистим операційним прибутком після податків і вартістю коштів. З іншого боку, EVA – це оцінка реального економічного прибутку підприємства протягом року.

Як економічний дохід збільшується чи зменшується, так само зростає вартість бізнесу. Якщо EVA має позитивне значення, то можна сказати, що компанія успішна. Це єдиний випадок, коли вартість акціонерів зростає, тому що вони отримують більше, ніж їх первісні інвестиції. У випадку, коли EVA дорівнює 0, компанія виробила стільки ж, скільки було вкладено, а негативний показник EVA призводить до знищення власності акціонерів. [5].

Реалізація EVA – це процес, який залежить від компанії. Компанії, скоріше за все, матимуть вигоду від EVA, якщо вони мають такі характеристики:

1. Корпоративна структура складається з відносно автономних бізнес-одиниць, а не однієї великої одиниці або матричної організації зі значними спільними ресурсами.

2. Сильні стимули для управління активами пов'язані з ефективністю бізнес-одиниць, а не з корпоративними цілями.

3. Генеральний директор є ентузіастом. Реалізація EVA повинна починатися згори.

4. Керівники підрозділів мають тривалий термін перебування на посаді і, таким чином, мотивуються довгостроковими стимулами [5].

EVA була дуже популярною серед організацій в останні роки. Оцінка діяльності компанії за допомогою EVA є відповідним засобом для визначення довіри до підприємства, а також надає цінну інформацію для різних сфер управління. Крім того, існує ряд модифікацій EVA, що використовуються на практиці, таких як ринкова додана вартість (MVA), додана вартість грошових коштів (CVA), акціонерна додана вартість (SVA), рентабельність чистих активів (RONA).

Проаналізуємо діяльність провідних компаній згідно рейтингу Forbes 2000: Apple, Royal Dutch Shell, Berkshire Hathway, Exxon Mobil, Toyota Motors. Список складається на основі декількох критеріїв: доходів, прибутку, вартості активів компанії та її ринкової вартості. Оскільки використання якого-небудь одного параметра

призведе до необ'єктивної і неповної оцінки, Forbes використовує коефіцієнт, який в рівній мірі враховує чотири параметри [6].

У таблиці 2 можна побачити основні фінансові показники компаній за 2018 рік.

Чим менше WACC, тим більший прибуток або приріст величини власного капіталу. Отже, компаніям доцільно варіювати співвідношення власних і позикових коштів у загальному обсязі капіталу, що залучається так, щоб WACC (середньозважена вартість капіталу) була по можливості мінімальною. Структуру капіталу, при якій WACC має мінімальне значення, прийнято називати оптимальною.

З таблиці можна побачити, що найбільшою ця величина є у компанії Exxon Mobil. Також Exxon Mobil має найменшу рентабельність інвестованого капіталу. Такі показники компанії вказують на неправильне використання капіталу та побудову його структури. Показник EBITDA Exxon Mobil також є одним з найнижчих.

Стосовно інших компаній, можна сказати, що виходячи з наведених показників найвдалішою є структура капіталу компанії Apple, оскільки рентабельність інвестованого капіталу є найвищою, а також показник EBITDA є найвищим. EV/EBITDA складає 11,74. Наступною за показниками є компанія Berkshire Hathway.

Для розрахунку економічної доданої вартості використовуємо наступну формулу:

$$EVA = (ROIC - WACC) \times IC,$$

де WACC (Weighted Average Cost Capital) – середньозважена вартість капіталу;

IC (Invested Capital) – інвестований капітал;

ROIC (Returns On Invested Capital) – рентабельність інвестованого капіталу.

З формули економічної доданої вартості впливає наступна формула:

$$SPREAD = ROIC - WACC$$

SPREAD – спред прибутковості, різниця між прибутковістю інвестованого капіталу та середньозваженої вартості капіталу. Спред являє собою

економічну додану вартість у відносному вираженні. Якщо значення спреда є позитивним, то підприємство досягло прибутковості, що перевищує очікування інвесторів, тобто прибутковість вкладеного в дане підприємство капіталу вище будь-яких інших альтернативних варіантів вкладень.

Розрахунки показників за 2018 можна побачити у наступній таблиці (табл. 3)

Виходячи з розрахованого показника EVA, Exxon Mobil показує найгірші результати, тобто структура капіталу компанії не є ефективною, з чого випливає його нераціональне використання. Негативне значення показника EVA також показує майбутнім інвесторам, що на ринку є більш цікаві компанії для інвестування, адже вартість компанії знижується. Але, слід зауважити, що при цьому компанія має позитивний чистий прибуток. На рис. 1 можна побачити, що показник спреда прибутковості компанії є доволі волатильним та має тенденцію до зниження за останні роки. Станом на липень 2019 року, спред складає -5,34%, що говорить про негативне значення EVA.

Найкращий показник має компанія Berkshire Hathway – 66979 дол. США. Позитивна величина EVA характеризує ефективне використання капіталу і свідчить про збільшення вартості компанії. Операційний прибуток перевищує середньозважену вартість капіталу в грошовому вираженні або рентабельність активів компанії перевищує середньозважені витрати на капітал. Зростання вартості компанії можна побачити на рис. 2.

Підсумовуючи вищенаведені розрахунки, можна сказати, що серед обраних для аналізу компаній, система вартісно-орієнтованого управління найкраще імплементована у компанії Berkshire Hathway. Компанія є прибутковою, рентабельною та платоспроможною. Компанія має ефективну структуру капіталу та збільшує свою ринкову вартість. Berkshire Hathway генерує більш високу віддачу від інвестицій, ніж витрати компанії на залучений капітал, необхідний для цих інвестицій.

На відміну від більшості компаній, Berkshire Hathway має значний інвестиційний портфель, який має частки в публічних компаніях. Завдяки

Таблиця 2

Фінансові показники корпорацій за 2018р.

	EV, mln.doll	WACC	ROI	EBITDA, mln.doll	EV/EBITDA
Apple	973	7,83%	31,61%	82,872	11,74
Royal Dutch Shell	334	5,77%	8,63%	63,379	5,26
Berkshire Hathway	514	7,12%	25,96%	46,632	11,022
Exxon Mobil	366	7,20%	6,56%	47,591	7,69
Toyota Motors	321	2,17%	5,11%	36,905	8,7

Джерело: складено на основі [7]

Таблиця 3

Розрахунок EVA за 2018 рік

	Spread	Invested Capital, doll	EVA, doll
Apple	23,78%	138398	32911,04
Royal Dutch Shell	2,86%	271327	7759,95
Berkshire Hathway	18,84%	355516	66979,21
Exxon Mobil	-0,64%	234260	-1499,26
Toyota Motors	2,94%	309409	9096,62

Джерело: складено на основі [7]

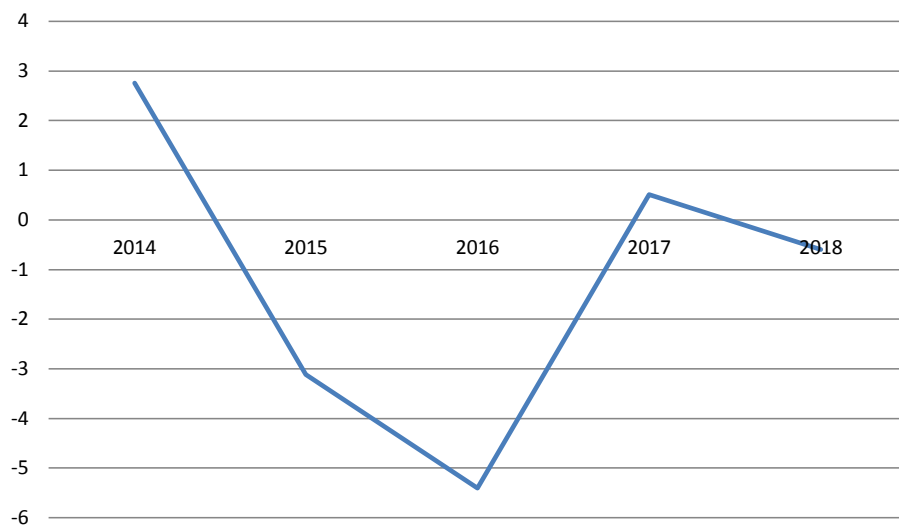


Рис. 1. Динаміка спреду прибутковості компанії Exxon Mobil за 2014-2018 рр., у%
Джерело: складено на основі [7]

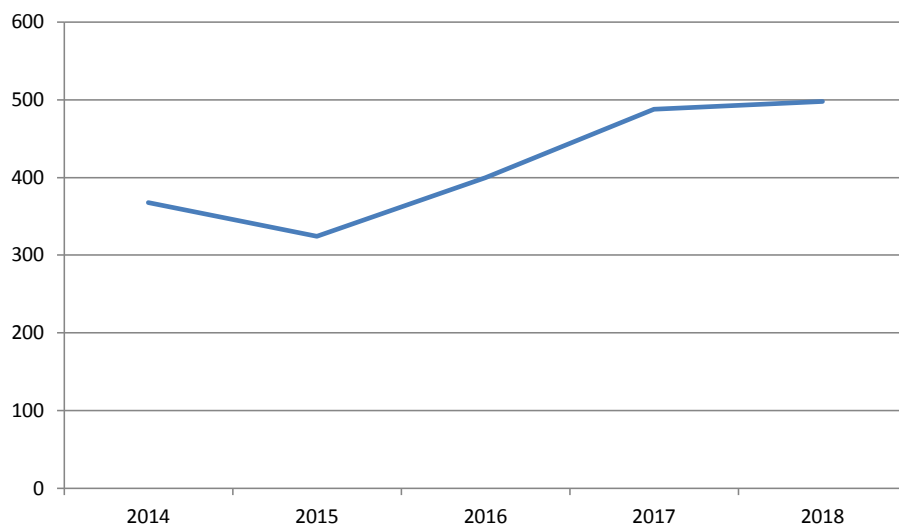


Рис. 2. Ринкова Капіталізація компанії у млн. дол. США

Джерело: складено на основі [7]

способу ведення бухгалтерського обліку, його інвестиційні прибутки в основному є функцією часу, оскільки вони потрапляють у звіт про прибутки та збитки, коли інвестиції продаються з прибутком.

Таким чином, основні причини успіху Berkshire Hathaway – це:

- 1) швидке реагування на зміну кон'юнктури ринку;
- 2) переорієнтація на нові напрямки діяльності, їх різноманіття;
- 3) відстеження тенденції розвитку науки і технологій;
- 4) вкладання коштів в інновації;
- 5) відсутність страху зменшення доходів через введення коштів в інноваційні підприємства;
- 6) якісний відбір кадрів.

Висновок. Таким чином, підсумовуючи, можна зробити висновок, що вартість є важливим показником оцінки ефективності діяльності компанії, оскільки вона враховує довгострокові інтереси всіх зацікавлених сторін в компанії, а не тільки її акціонері. Вартісно-орієнтоване управління є інтеграційним процесом, спрямованим на вдосконалення процесу прийняття стратегічних і оперативних рішень в організації в цілому, з акцентом на основних факторах, що мають значення для кожної конкретної компанії.

Література:

1. Assaf Neto A., Procopio de Araujo A., Simoes Ferraz M. Value Based Management Applied to the Third Sector / A. Assaf Neto, A. Procopio de Araujo, M. Simoes Ferraz. – 2004. – [Electronic resource]. Available from: <http://www.institutoassaf.com.br/downloads/Value%20Based%20Management%20Applied%20to%20the%20Third%20Sector.pdf>.
2. Berzakova V., Bartosova V., Kicova E. Modification of EVA in Value Based Management/ V. Berzakova, V. Bartosova, E. Kicova // 4th World Conference on Business, Economics and Management, – 2015. – [Electronic resource]. Available from: <https://core.ac.uk/download/pdf/32714104.pdf>.
3. Aneels A. Value-based management control processes to create value through integration: a literature review / A. Aneels // Vlerick Leuven Gent Management school. – 2002. – [Electronic resource]. Available from http://www.valuebasedmanagement.net/articles_ameels_valuebased_full.pdf.
4. Шагіна С., Бичкова Н. Концепція вартісно-орієнтованого управління як основа управління фінансами корпорацій на сучасному етапі // Добробут націй в умовах глобальної нестабільності: зб. наук. пр. Дев'ятої міжнар. наук-практ. конф. – Одеса: Одес. нац. ун-т ім. І.І. Мечникова, 2019. – С. 41-42.
5. Шагіна С. Особливості використання вартісно-орієнтованих показників для оцінки діяльності корпорацій на сучасному етапі // Соціально-політичні студії. Науковий альманах № 3. Праці молодих науковців – Науки: політологія, соціологія, історія, економіка. / Одеса: Одеський національний університет імені І.І. Мечникова. – 2019. – № 3. – С. 177.
6. Global 2000 – The World's Largest Public Companies 2019 – Forbes. – [Electronic resource]. Available from: <https://www.forbes.com/global2000/#281310de335d>.
7. Value Investing | Market insights and news of the investment gurus. [Electronic resource]. Available from: <https://www.gurufocus.com>.

Шагина София Алексеевна

студентка магистратури
факультета международных отношений, политологии и социологии
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К СТОИМОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОМУ УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСАМИ КОРПОРАЦИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация

Статья посвящена концепции стоимостно-ориентированного управления финансами корпораций. Исследованы основные современные научные труды ученых-экономистов по данной концепции. В статье приведены примеры имплементации стоимостно-ориентированных показателей в самых успешных корпорациях мира на современном этапе.

Ключевые слова: стоимостно-ориентированное управление, стоимость, экономическая добавленная стоимость, spread доходности, драйверы стоимости.

Shagina Sofia Oleksiivna

student of the Faculty of International Relations, Political Science and Sociology
Odessa National University named after I. I. Mechnikov

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE VALUE-BASED MANAGEMENT OF CORPORATE FINANCES AT THE CURRENT STAGE

Summary

The article deals with the concept of value-based management of corporate finances. The basic modern scientific works of scientists-economists on this concept are investigated. The article presents examples of implementation of value-based indicators in the most successful corporations of the world at the current stage.

Key words: value-based management, value, economic value added, profitability spread, value drivers.

УДК 336.71(477)

Шевченко Владислав Александрович

магістр

Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

Христофорова Олена Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін

Харківського навчально-наукового інституту

Університету банківської справи

РОЛЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В СТИМУЛЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

У статті досліджено роль банківської системи в економічному зростанні країни та її вплив на діяльність усіх економічних агентів. Визначено місце банків у системі розширеного відтворення ВВП. Проаналізовано динаміку основних показників діяльності банківської системи та виявлено її недоліки. Наведено рекомендацій для банків та потенційних позичальників щодо підвищення ефективності їх діяльності.

Ключові слова: банківська система, економічне зростання, банк, ВВП, кредит.

Постановка проблеми. Важливою складовою забезпечення економічного зростання є діяльність банківської системи, адже вона є невід'ємною складовою сучасної ринкової економіки. Банки впливають на результати діяльності усіх її складових та напрямків, що зумовлює необхідність дослідження їх взаємодії з реальним сектором економіки та визначення їх ролі у забезпеченні економічного зростання країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади та вплив банківської системи на реальне економічне зростання протягом останніх

років досліджують такі науковці, як: О. Дзюблюк [4], О. Лаврушин [6], С. Кузнецова [5], М. Савлук [11], та ін.

В їх працях наведено доволі ґрунтовний аналіз методологічних основ та практичних аспектів функціонування банківської системи. Віддаючи належне їх внеску у розвиток цього напрямку дослідження, недостатньо розвинутими залишаються питання суті та змісту складових трансмісійного механізму, який конкретизує об'єкт дослідження.

Постановка завдання. Завдання дослідження полягає у визначенні теоретичних основ та

реальних параметрів впливу банківської системи на темпи економічного зростання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економіці банки відіграють ключову роль у забезпеченні економічного зростання шляхом створення оптимального середовища для мобілізації та перерозподілу грошових коштів для забезпечення безперервності процесу розширеного відтворення. Так, виконуючи трансформаційну функцію, банки спочатку здійснюють акумуляцію тимчасово вільних коштів економічних агентів, а потім розміщують їх у вигляді позичок серед тих, хто їх потребує (рис. 1).

З наведеного рисунку видно, що діяльність банківської системи забезпечує усі сектори економіки додатковими ресурсами для розширення масштабів власної діяльності, а й отже – збільшення обсягів виробництва товарів (послуг) та приросту ВВП. Тому, ефективне банківське кредитування – передумова для стимулювання економічного зростання.

Для банківської системи України характерна низка функцій, які визначають зміст діяльності економічних агентів (табл. 1).

Як видно з таблиці 1, реалізуючи власні цілі, банківська система створює належні умови для

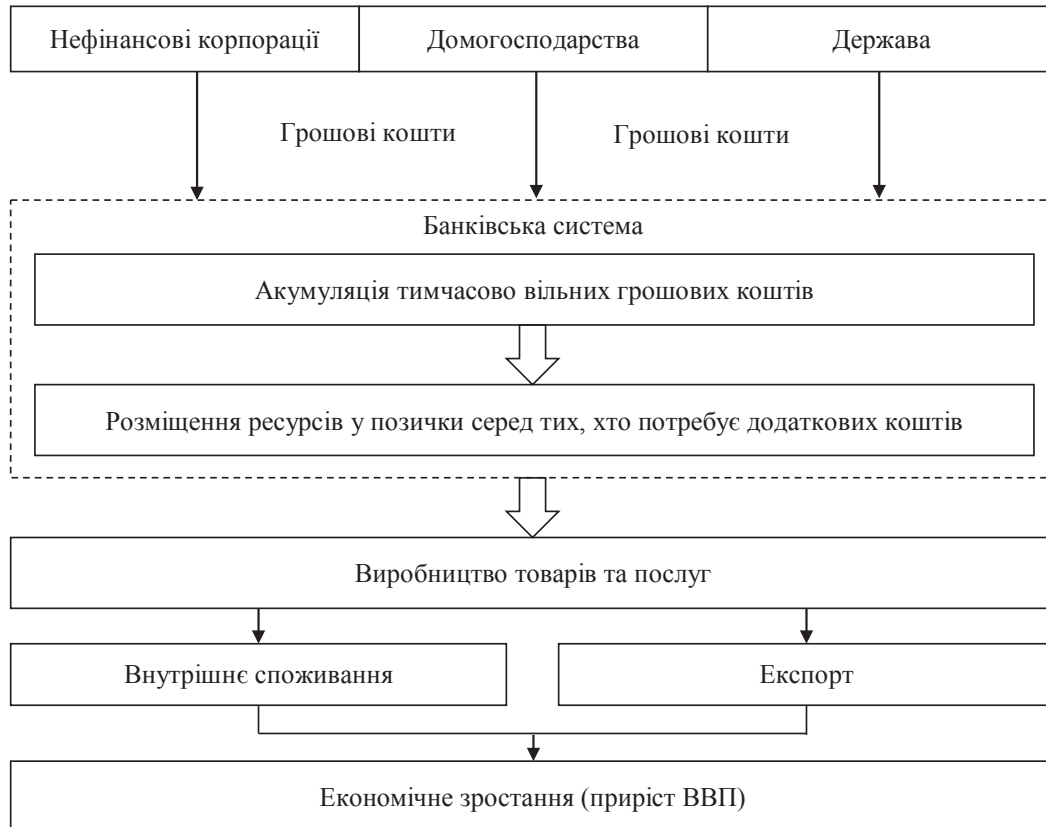


Рис. 1. Роль банківської системи у забезпеченні економічного зростання

Джерело: складено на основі [2; 7]

Таблиця 1

Взаємозв'язок цілей банківської системи та потреб економічних агентів

Цілі банківської системи	Економічні агенти		
	Нефінансові корпорації	Домогосподарства	Держава
Трансформація заощаджень в інвестиції	Кредитні ресурси для інвестицій і поповнення оборотного капіталу	Нові інструменти інвестування	Високі темпи економічного зростання
Ефективна алокація ресурсів	Підвищення гнучкості ставок залежно від рівня ризику, властивого позичальникам. Забезпечення прибутковості інвестицій у фінансові інструменти	Підвищення гнучкості ставок залежно від рівня ризику, властивого позичальникам. Забезпечення прибутковості інвестицій у фінансові інструменти	Загальне підвищення ефективності економіки при збереженні макроекономічної стабільності
Сприяння в реалізації базових соціальних функцій	Інструменти підвищення лояльності працівників	Фінансові інструменти, що забезпечують соціальний захист і підвищення рівня життя	Підвищення ефективності без істотного збитку соціальної справедливості
Зміцнення суверенітету	Зниження ризиків пов'язаних з дискримінацією на користь іноземних конкурентів	Максимізація доданої вартості, розподіленої на користь українських резидентів	Фінансова інфраструктура для проведення самостійної економічної політики

Джерело: [1]

функціонування всіх суб'єктів і забезпечує високий рівень макроекономічної стабільності та розвитку економіки.

Банки як учасники суспільного відтворення здатні суттєво впливати на перебіг усіх його стадій. Реалізуючи трансформаційну та емісійну функції, вони здатні забезпечити безперебійний і розширений характер суспільного та індивідуального відтворення (рис. 2).

На стадії виробництва здійснюється нагромадження матеріальних, технологічних, інтелектуальних, організаційних й інших ресурсів, їх компонування у процесі виробництва благ з метою отримання прибутку. У кожного суб'єкта підприємницької діяльності виникає проблема пошуку джерел фінансування виробництва, за допомогою яких він може придбати необхідні ресурси. Інколи власних коштів виявляється недостатньо. У такому випадку підприємці можуть скористатися банківським кредитом, щоб продовжити ефективне функціонування.

На стадії розподілу відбувається процес перерозподілу ресурсів та благ, під час якого економічні суб'єкти за окрему плату отримують та передають право контролю над певними економічними ресурсами. Під час проходження даної стадії кожен з її учасників претендує на певну частку ВВП. Причому основою виміру ВВП для його розподілу слугують гроші, провідна роль у регулюванні обороту яких належить банкам. Вони спрямовують грошові потоки до ефективних сфер їх використання, збільшуючи обсяги та темпи виробництва.

На стадії обміну відбувається рух економічних благ між суб'єктами економіки. Він є можливим завдяки використанню грошей, роль яких є ключовим фактором у досягненні ефективних обмінних відносин. Тому банки, випускаючи платіжні засоби та здійснюючи розрахунки, визначають якість та швидкість, а, іноді, й можливість виконання акту обміну. Останнє відбувається, коли банк надає кошти у тимчасове користуван-



Рис. 2. Роль банківських установ у системі розширеного відтворення ВВП

Джерело: [3]

на покупцю або продавцю товарів, забезпечуючи безперервність виробничого процесу та створюючи, як можливість здійснення процесу обміну, так і настання заключної стадії – споживання.

На стадії споживання відбувається виключення економічних благ з обороту й присвоєння їх корисних властивостей з метою задоволення численних потреб економічних суб'єктів. На цій стадії перед споживачем постає проблема оптимального вибору між теперішнім та майбутнім споживанням наявних та потенційних (майбутніх) доходів. Завдяки діяльності банків, споживач отримує можливість використовувати не лише наявні у нього кошти, а й свої майбутні доходи. Споживачі – вкладники банків можуть обмінювати поточне споживання на майбутнє, отримуючи за це плату від банку у вигляді відсоткових платежів за банківськими депозитами. І, навпаки, споживачі-позичальники, за відповідну плату можуть здійснити обмін майбутнього споживання на поточне [3].

Необхідною передумовою реалізації позитивного впливу банків на кожній зі стадій суспільного відтворення та на економічний розвиток країни має стати досягнення їх ефективної діяльності, що перетворює підвищення продуктивності банківської системи у стратегічну макроекономічну ціль та забезпечує зростання ВВП.

Визначення ролі банківської системи у стимулюванні економічного зростання продовжимо аналізом взаємозв'язку між ключовими показниками її діяльності та динамікою ВВП (табл. 2).

Відмітимо, що для нормального функціонування ринкової економіки співвідношення сукуп-

них активів банківської системи до ВВП повинно складати не менше 100%, а частка кредитів у сукупних активах не більше 70% [2].

Дані табл. 2 свідчать про те, що за першим показником банківська система не відповідає цим вимогам, адже протягом аналізованого періоду дане співвідношення не перевищувало 100% і постійно спостерігалася тенденція до зниження.

Динаміка даного показника повністю збігається з динамікою кількості банків. Це віддзеркалює загальне погіршення показників діяльності банківської системи як наслідку її очищення у 2014-2015 рр. Щодо другого показника, то він, навпаки, перевищує нормативне значення. Це вказує на те, що сьогодні банки недостатньо диверсифікують власні активи, в результаті чого зростає ризикованість їхньої діяльності через значну частку кредитів у загальному розмірі активів. В результаті чого може виникнути ситуація, за якої банківським установам може не вистачати ресурсного забезпечення, необхідного для покриття виданих кредитів. Цю тезу підтверджує динаміка, наведена на рис. 3.

З даних рис. 3 видно, що протягом аналізованого періоду обсяг кредитів значно перевищує депозити. Значення додатково розрахованого коефіцієнту співвідношення позик та депозитів (оптимальне значення – 70-80% [2]) як свідчення здатності банку залучати депозити та використовувати їх для кредитних операцій говорить про недостатній рівень ліквідності та високий рівень ризику банківської діяльності.

Отже, можна говорити про неефективність кредитної діяльності банківських установ.

Таблиця 2

Динаміка основних показників банківської системи України по відношенню до ВВП, млрд. грн.

Показник	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Кількість банків	163	117	96	82	77
Сукупні активи	1316,85	1254,39	1256,3	1336,36	1360,76
Кредити	1006,36	965,09	1005,27	1042,8	1118,62
ВВП	1566,73	1979,46	2383,18	2983,92	3558,71
Кредити до сукупних активів, %	76,42%	76,94%	80,02%	78,03%	82,21%
Активи банківської системи до ВВП, %	84,05%	63,37%	52,72%	44,79%	38,24%
Депозити	675,09	716,73	793,46	898,84	932,97

Джерело: складено за даними [9; 10]

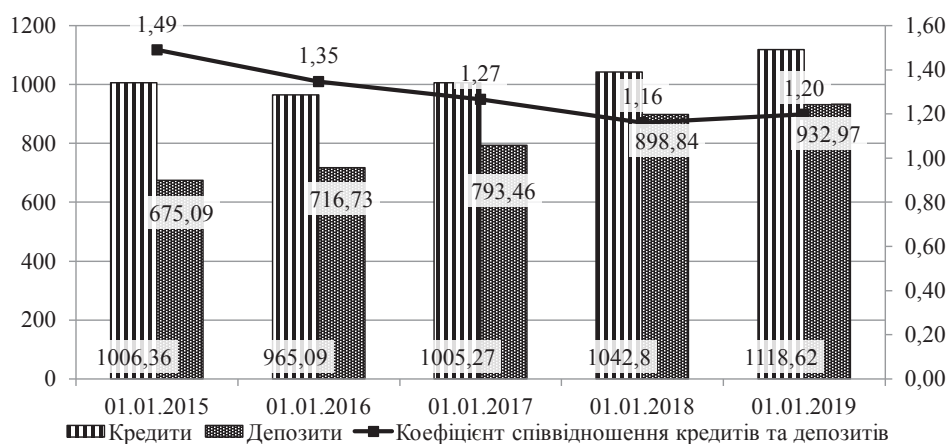


Рис. 3. Динаміка обсягів вкладів населення та обсягів кредитування

Джерело: складено за даними [3]

Це пов'язано як з діяльністю самих банків, так і суб'єктів господарювання. Про це свідчить те, що велика частка кредитів використовується не для створення розширення та оновлення виробництва, а для поповнення оборотного капіталу, зокрема торговельних підприємств [8].

Виходячи з цього, для банківської системи доцільним є впровадження рекомендацій базовим учасникам, які визначають ефективність досліджуваного процесу.

Для банків:

- зниження витрат на формування ресурсів (для розширення обсягу коштів, доступних для використання в активних операціях);

- розробка нових кредитних продуктів для малого та середнього бізнесу (для стимулювання розвитку підприємництва та збільшення кредитного портфеля банків);

- удосконалення системи управління ризиками (для підвищення фінансової стійкості та стабільності банків).

Для потенційних позичальників

- реструктуризація поточної заборгованості (для забезпечення платоспроможності, а й отже – нормалізації операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства);

- пошук оптимальних джерел залучення ресурсів для поповнення оборотного капіталу та капітальних інвестицій (для зменшення витрат на формування ресурсів і збільшення обсягу коштів для розширення виробництва);

- створення довгострокових планів розвитку бізнесу (для визначення конкретних кроків, необхідних для підвищення результатів діяльності підприємства).

Для НБУ:

- забезпечення стабільності та прогнозованості результатів діяльності банківської системи (для зменшення ймовірності настання кризових явищ, які можуть вплинути на загальний тренд економічного розвитку);

- зниження вартості кредитних коштів (для спрощення доступу банків до додаткових ресурсів, які вони можуть використати для збільшення обсягів активних операцій);

- підвищення фінансової грамотності серед населення та підприємців (для ефективного використання ними наявних в них коштів та обрання оптимальних джерел залучення ресурсів у разі їх недостатності).

Наведені вище рекомендації мають на меті створення доданої вартості за рахунок стимулювання вкладення коштів у розширення виробництва. Передумовами реалізації наведених рекомендацій є: стабільність та ефективне регулювання діяльності банківських установ, достатній рівень платоспроможності та раціональна поведінка потенційних позичальників. Перелічені рекомендації та передумови, дійсно, сформулюють необхідний базис, здатний забезпечити сталий економічний розвиток України.

Висновки з проведеного дослідження. Виконуючи власні функції, банки створюють умови для ефективного функціонування економічних агентів, що забезпечує високий рівень макроекономічної стабільності та розвитку економіки. Діяльність банківської системи гарантує економічну безпеку реального сектору економіки та забезпечує здійснення необхідних якісних та кількісних змін у його діяльності.

Література:

1. Благун І.І. Місце банківської системи в соціально-економічній системі України / І.І. Благун. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – №6. – С. 162-165.
2. Вергелюк Ю.Ю. Банківське кредитування економіки України у посткризовий період / Ю.Ю. Вергелюк. // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2014. – №1. – С. 101-109.
3. Гуляєва Л.П. Роль банків у системі розширеного відтворення ВВП / Л.П. Гуляєва. // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. – 2016. – №11. – С. 96-101.
4. Дзюблюк О.В. Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів: Монографія / За ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюблюка. – Тернопіль: «Вектор», 2012. – 462 с.
5. Кузнецова С.А. Банківська система : навч. посіб. / (С.А. Кузнецова, Т.М. Болгар, З.С. Пестовська); за ред. С.А. Кузнецової. – К. : "Центр учбової літератури", 2014. – 400 с.
6. Лаврушин О.І. Гроші, кредит, банки / О.І. Лаврушин. – М: Кнорус, 2010. – 560 с.
7. Леонов С.В. Роль державного регулювання банківської діяльності у забезпеченні економічного зростання / С.В. Леонов, В.М. Бойченко. // Вісник СумДУ. Серія "Економіка". – 2016. – №4. – С. 28-34.
8. Манжос С.Б. Роль банківського кредитування у стимулюванні процесів економічного зростання в Україні / С.Б. Манжос, Н.В. Воловик. // Гроші та кредит. – 2016. – №23. – С. 180-187.
9. Офіційний сайт Національного банку України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Савлук М.І. Гроші та кредит / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна. – Київ : КНЕУ, 2002. – 598 с.

Шевченко Владислав Александрович

магістр

Харьковского учебно-научного института

Университета банковского дела

Христофорова Елена Николаевна

кандидат экономических наук, доцент,

доцент кафедры менеджмента и социально-гуманитарных дисциплин

Харьковского учебно-научного института

Университета банковского дела

РОЛЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В СТИМУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Аннотация

В статье исследована роль банковской системы в экономическом росте страны и ее влияние на деятельность всех экономических агентов. Определено место бан-ков в системе расширенного воспроизводства ВВП. Проанализирована динамика основных показателей деятельности банковской системы и выявлены ее недостатки. Приведены рекоменда-ции для банков и потенциальных заемщиков по повышению эффективности их деятельности.

Ключевые слова: банковская система, экономический рост, банк, ВВП, кредит.

Shevchenko Vladyslav Oleksandrovych

Master

Kharkiv Educational and Scientific Institute of Banking University

Khrystoforova Olena Mykolaivna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Associate Professor of the Department of Management and Social and Humanitarian disciplines

THE ROLE OF THE BANKING SYSTEM IN IMPROVING THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

Summary

The article investigates the role of the banking system in the economic growth of the country and its impact on the activities of all economic agents. The place of banks in the system of expanded GDP reproduction is determined. The dynamics of the main indicators of the banking system is analyzed and its disadvantages are revealed. Recommendations for banks and potential borrowers on improving the efficiency of their activities are given.

Key words: Banking system, economic growth, bank, GDP, credit.

УДК 330.101

Шедяков Владимир Евгеньевичдоктор социологических наук, кандидат экономических наук
независимый исследователь (г. Киев, Украина)**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МИФОЛОГИЯ И ВОСПРИЯТИЕ ТРАНСФОРМАЦИЙ**

Характеризуется роль экономического мышления для культуры хозяйствования в новой экономике и для проведения трансформаций. Выявляются необходимые черты экономического сознания для адекватности поведенческой экономики вызовам эпохи. Анализируется соотношение рефлексивного и обыденного восприятия, теоретического и практического поиска эффективных в гиперконкурентной среде решений. На основе работы делаются выводы о путях вероятного повышения эффективности в регулировании процессов в переходной экономике.

Ключевые слова: практика, теория, действительность, представления, экономическое сознание, общественные мифы, рефлексивность, регуляции.

Постановка проблемы. Характеристики «новой экономики» как атрибута «познающего» «умного» и т.д. общества демонстрируют высокую степень зависимости социально-экономического результата от качества мышления, причём отнюдь не только теоретиков, но и практиков, от состояния и динамики общественного сознания. Вместе с тем, конечный вектор и черты трансформаций определяются в борьбе противодействующих сил. Однако, это классические «кадеты», «октябристы», «монархисты», «трудовики», «эсеры», «социал-демократы» и т.д. боролись за претворение убеждений. Ныне же многие из политических сил для расширения/удержания электората цинично уходят от идеологий, предпочитают шоу харизматов и лёгкое скольжение в любую сторону на оси «правые – левые». Да и в общемировых масштабах тренд: усталость от прежних политических, идеологических, финансово-хозяйственных элит – получает различные воплощения. Так, с одной стороны, США вышли из соглашения по климату и продвигают интересы своего бизнеса, зачастую, не считаясь ни с интересами прочих субъектов, ни с ранее заключёнными договорами. С другой, – в Европе усилились как «зелёные», так и крайние: «правые» и «левые». Причём порой «зелёные» становятся эффективным инструментом сдерживания конкурентов США, навязывая более дорогую возобновляемую энергию (что приводит к росту себестоимости продукции), требуя отказа от многих перспективных производственных циклов. В планах конкурентных войн и контрэлитных действий экономическая идеология, в частности мифология, занимает весомую позицию. При этом либеральный фундаментализм становится основанием деиндустриализации и вынесения экологически «грязных» производств и отходов за пределы Европы. Симптоматично, что представители судебной власти жаловались на открытое давление, а Конституционного суда констатировали длительное отсутствие правящей коалиции и узурпацию власти, что ставит под вопрос законность правительства, совокупность законов и указов, подводит к проблеме персональной уголовной ответственности виновных, а также повлияло на эффект протестного волеизъявления на равноуровневых выборах.

Анализ публикаций. В подходах Ж. Алфёрова, С. Амина, А. Бузгалина, А. Ваджры, В. Ва-

зюлина, А. Вассермана, В. Воли, С. Глазьева, Дж. Гэлбрейта, Э. Гэмбла, Ф. Дваири, М. Делягина, В. Дробышева, В. Ефимова, А. Зиновьева, Л. Ивашова, Р. Ищенко, Д. Калайча, В. Катасонова, А. Колганова, Дж. Корбина, В. Корнилова, С. Кургиняна, С. Михеева, И. Острецова, С. Переслегина, К. Петрова, С. Платонова, В. Пякина, В. Сагатовского, Б. Сандерса, Е. Спицына, С. Уралова, А. Фурсова, М. Хазина, С. Хелемендика, О. Шпенглера и др. зафиксировано нарастание кризисности западной модели мироустройства и миропонимания, что даёт возможность использовать их для поиска продуктивных путей развития и культивирования новых идей и практик. Свойства регионов как опорных точек развития организационно-экономических отношений (в частности, средоточия хозяйственной власти) раскрываются с учётом исследований М. Афанасьева, В. Бесединой, М. Восленского, О. Гаман-Голутвиной, В. Дергачёва, С. Дорогунцова, А. Дуки, В. Евдокимова, А. Епифанова, Л. Зайцева, О. Крыштановской, О. Кусакиной, Н. Лапиной, В. Ледяева, Е. Нижник, И. Панарина, В. Решетова, В. Симоненко, В. Столярова, А. Чириковой, В. Чужикова, Н. Чумаченко, В. Шилова, В. Ядова.

Задача статьи – раскрытие потенциала необходимых и осуществляющихся изменений общественной психологии и идеологии как фактора трансформаций.

Изложение основного материала. Тенденции к закреплению в глобальном масштабе «умного общества» отнюдь не ликвидируют основ существования мифотворчества, лишь изменяют популярные догмы и шаблоны. Рациональное мышление и его продукты, возникнув, не смогли заменить мифа, и это свидетельствовало о том, что оба явления удовлетворяли определенные жизненные потребности человека, хозяйствования. Вместе с тем, успех вписывания в контекст новых процессов прямо ориентирует на повышение уровня рефлексивности экономического мышления. Осознанность выбора становится важнейшим фактором в гиперконкурентной среде.

При этом попытки сохранения устаревшего финансово-хозяйственного и политико-экономического устройства сопряжены с созданием дополнительных объективных и субъективных оснований для развития ложных, фиктивных и мнимых величин не только в дорефлексивном сознании, но и экономических рефлексиях.

А поскольку в социальных коммуникациях осуществляется передача не только «инструкций», но и «ценностей», «идеалов», «смыслов», то при этом формируются не только рациональные, но и иррациональные составляющие жизнедеятельности общества, связанные, в частности, с реализацией коллективного бессознательного и общественного сознания в разнокачественных формах базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров. Именно нравственные стержни через традиции, устои, обычаи создают и оберегают общество и его экономику. Избирательность социальной памяти каждого культурно-цивилизационного мира определяется вырабатываемыми ценностно-смысловыми комплексами, цементирующими коллективное бессознательное и общественное сознание.

Воплощение вызревших общемировых трансформаций во многом определяется процессами противоборства действующих сил. Тотальная кризисность глобального ядра жизнеустройства (и его научно-идеологического отражения) проявилась в повсеместных протестных голосованиях и антиэлитных движениях. Резко усиливаются теоретические и практические поиски альтернатив: новые правые и левые, деидеологизированные «зелёные» (порой тесно связанные с грантодающими надгосударственными структурами, лоббирующими американские интересы и препятствующими развитию национальных научно-промышленных комплексов). Соответственно, диапазон общественных и индивидуальных предпочтений становится весомым фактором итогов изменений. Между тем, за уровнями информационных потоков и фактологических интерпретаций непреложной данностью выступают базовые ценностно-смысловые комплексы культурно-цивилизационных миров.

Причём продуктивное использование «коридора свободы», открывающегося в период форсированных постиндустриальных трансформаций, объективно создаёт предпосылки привлечения преимущественного внимания обществоведов к качеству мер как по развитию и использованию научно-интеллектуального потенциала, так и по обеспечению его общественно-полезной направленности. Вместе с тем, в соотношении «новой» и «старой» экономики ныне создаются объективные предпосылки и для создания механизмов глобального стратегического взаимодействия, вплоть до долговременных модернизационных альянсов, способных к нравственной социально-экономической организации прагматических отношений с целью выигрыша каждого из хозяйственных звеньев, скреплённых этикой солидарной справедливости. В основаниях этого ныне находятся процессы становления экономики знаний, где труд – не товар, а доля в складчине ресурсов бизнеса и общества, представленного государством. Важнейшей частью социально-экономических систем становится духовное производство, а социокультурный интеллект входит в ядро конкуренции. Соответственно, трудовые отношения всё заметнее приобретают характерные черты не просто весомого направления социализации/аккультурации, но и механизма самовыражения, самовоплощения, реализации представле-

ний о справедливости в индивидуальной и общественной жизни, публичных и частных целях/интересах. Так, участие в новых трудовых отношениях не только трансформирует требования к обладанию знаниями, навыками, умениями (в т.ч. – постоянному обновлению их, в частности, путём самообучения), но и меняет общественное и индивидуальное восприятие и оценку и задатков, и происходящего (например, выращивая чувство самоуважения, профессиональной гордости, собственного достоинства, следующие из них мотивы, интересы и цели). Так, с одной стороны, особое значение для результатов конкуренции приобретают процессы профессиональных изменений, в частности, формирования групп людей (от менеджеров до высококвалифицированных специалистов, техников и рабочих), работающих с помощью знаний (что получает научное обоснование в различных концепциях т.н. когнитариата, нового интеллектуального класса, knowledge workers и т.п.), что не только способно трансформировать базу развития как экономики, так и всего общества, но и ставит новые задачи в сфере мотивации. С другой стороны, осуществляются социальные изменения, обеспечивая выделение прекариата, усиление тенденции меритократии, демонстрируя ограниченность практической истинности абстракций рынка, частной собственности и т.п. Соответственно изменениям характера и содержания общественно необходимого труда общественная организация обмена также сдвигается от обмена товарами через обмен деятельностью к обмену способностями и знаниями. Создаются предпосылки общественных изменений существования и восприятия всеобщего эквивалента/мерила. Основной источник стоимости – интеллектуальный творческий потенциал, а не психофизические усилия сотрудника, приоритет стратегий развития – производство знаний и их эффективное приложение, демократизируются системосоздающие отношения общества, трансформируется потребление, экономика становится социальной глобальной, изменяется тип субъекта, предмета и орудий труда в экономической и институциональной структурах общественного производства. Повышается значение и размеры сектора организации экономики на вне рыночных началах (к примеру, в государственном механизме рост рыночных подходов означает развитие коррупции). К тому же новизна социально-экономического уклада заключается и в том, что он часто основывается на производительности умственного труда, воплощённых в новейших технологиях знаний. Формируется новая социально-экономическая реальность «умного общества». При этом парадигмальность перехода заключается в более существенном изменении, нежели движение от преобладания одной модели жизнеустройства к другой. Дело в отказе от представлений об оптимальности какой-либо модели. Соответственно, – о переходе от конкуренции в воплощении единственной модели к состязанию заведомо разнокачественных подходов. Более того, переход к логике постмодерна, к логике свободы является, одновременно, отказом от единственности любого базиса развития в пользу разнообразия творчества.

Для скачка в развитии при минимизации социально-экономических затрат/общественных издержек и максимизации результатов требуется акцентирование именно экономики знаний. Но есть различия в восприятии и использовании разнокачественной информации из различных источников и каналов конкретными культурно-цивилизационными мирами, что влияет на характер и степень уязвимости. Попытки реализации утопий отката к аграрному или промышленному строю, ставки на обслуживание или же туризм не только не дают гарантии защиты своих интересов и обеспечения стратегической безопасности; они гарантированно превращают в совокупного объекта обслуживания внешних интересов, выдавливая вонне наиболее одарённую и активную часть населения. Восхождение же ложных социальных образований, свойственное перерезавшей форме общественного устройства, потворствует разнообразию квази- и псевдоявлений, переход субъектности к которым может непоправимо изменить вектор движения. В частности, уродливая мешанина из внешнего управления и внутренних олигархата, национализма, и неопотизма неуклонно ведёт к деиндустриализации и неорхайке, отдавая общественное сознание во власть химер и фикций, порождая атмосферу страха и беспомощности, когда расплывается не только государство, но и ткань социальности, сама общественность. Так, юристы не в ладах с законом, буржуазия не уверена в праве собственности, судьи не убеждены в справедливости наказания.

Перспективы трансформаций системы хозяйствования существенно зависят от изменений в экономическом теоретическом и практическом сознании. Парадигмальные изменения в хозяйственной практике требуют адекватных перемен в экономической теории. Вместе с тем, период сконцентрированных трансформаций таит не только грандиозные возможности, но и масштабные угрозы. Это состояние провоцирует появление экономических мифов и потворствует их распространению и закреплению на уровне как общественной психологии, так и экономической идеологии. Осознанность участниками социально-экономических процессов своего исторического места и коренных интересов, понимание своей миссии и роли в Сверхпроекте культурно-цивилизационного мира, позволяет создать устойчивую позитивную мотивацию и освободить творческую энергию многих, обеспечить созидательный вектор изменений. Теперь важнее обеспечение не алгоритмизации и конвейеризации действий, а формирование заинтересованности, не директивные указания, а стимулы, базирующиеся на интересах и потребностях, не разграничение на управляемых и управляющих, а вовлечённость в общий процесс [1-6]. Взаиморезонирование хозяйственной практики и экономической теории, эмпирического и теоретического осмысления происходящего делает культуру экономического мышления фактором и преодоления нынешней кризисности, и успешных трансформаций.

Таким образом, формируется задача создания устойчиво развивающейся и обеспечивающей свою защиту саморегулирующейся хозяйственной целостности, где функционируют отнюдь

не «экономические животные», а необходимые для жизнедеятельности умного общества создатели. Вопреки либеральным представлениям государство «опускается в базис», активно участвуя в хозяйственной жизни. Длительная эпоха приоритета гонки за уровнем удовлетворения растущих материальных потребностей на базе расходования простого труда зримо выявила свои пределы, связанные с неравномерностью концентрации возможностей и угрозами всей планетарной экосистеме. Соответственно, на передний план выходит духовно-информационная мотивация жизнедеятельности. При этом с одной стороны, качество управления знаниями зачастую предопределяет успех не только проведения в постсовременных условиях новой модернизации, но и создания надёжной основы дальнейшего социально-экономического развития. С другой же, – совокупные затраты на финансовализацию и сервисизацию хозяйствования, а также на создание анклавов умного общества, новой экономики далеко не всегда как соответствуют ожидаемым результатам так и становятся оправданными в историческом ракурсе. Причём достигнутый уровень потребления и отходов, характерный для привилегированных регионов, даже близко не может быть распространён на всех из-за уровня давления на среду обитания. На первый план выходит духовно-информационная мотивация жизни. Нарастает значение морально-нравственных ориентиров и научно-интеллектуальной активности в осуществлении деятельности. Нравственные стержни через традиции, устои, обычаи, как правило, оберегают общество и экономику, при парадигмальных же сдвигах они становятся необходимыми доминантами деятельности в условиях, приближающихся к институциональной неопределённости [7-11]. Чтобы выйти за пределы всё более не адекватных эпохе догм либерализма, экономическому мышлению предстоит осознать, что ныне меняются сами доминанты деятельности. Адекватность экономического мышления происходящим переменам оказывается необходимостью развития. Использование же в практике социетального управления потенциала социокультурной организации отношений в соответствии с постмодернистскими тенденциями «умного общества» позволяет применять имеющиеся резервы развития самодетельного творчества.

При этом постсовременность предполагает, что в процессе осуществления анализа, прогностики и конструктивных действий приходится иметь дело по преимуществу с гораздо более сложной, нежели рассматриваемая либерализмом, слабоструктурируемой многоуровневой средой, где сходятся и диффузируют совершенно разные социально-экономические субъекты, логики и тенденции. Эти основания приводят к фиксации заведомо более мозаичных, гибридных, конгломератных общественных коммуникаций, которые несут акцентирование индивидуально-психологическим (а не социально-экономическим) началом, потому вместо привычных в прошлом иерархий усиливается равнозначность разного, полисистемность, невозможность заблаговременного установления

жесткого единообразия социально-экономических масштабов и канонов (наряду с повышением в глобальных масштабах технико-технологической стандартизации). С одной стороны, заведомая ресурсно-методологическая плюральность постсовременности (от постмодерной культуры до постиндустриальных отношений) предполагает преодоление обязательности канонов и штампов, появление и реализацию подлинной свободы выбора. С другой же, – превращённость практики массово формирует иллюзорность сознания и искажённость представлений [12–17].

Соответственно, на уровне экономического сознания необходимо переходить от привычки к глобальному навязыванию либеральных стандартов вестернизации крайне разнородным культурно-ценностным мирам к ориентации на культивирование в экономической теории и хозяйственной практике собственных общесоциальных условий продуктивности и долговременной стабильности жизнедеятельности, фиксируемых состоянием соборности. При том из каждого вида модели (традиционной, современной, постмодерной) развития всякий конкретный культурно-цивилизационный мир может вполне рефлексивно и практически избрать свою конкретику соответственно как глубинным пластам своих ценностно-смысловых комплексов, так и динамике трансформации. Опора же на информационно-коммуникационные возможности «умного общества» и базовые ценностно-смысловые комплексы культурно-цивилизационного мира позволяет обеспечить более надёжные основания для успеха в достижении как состояния соборности внутри общества, так и конкуренции/партнёрства во внешних отношениях. Осознанность выбора ценностных основ экономического развития включает признание важности накопленного опыта и его осмысления.

Парадигмальные изменения в хозяйственной практике требуют адекватных перемен в экономической теории. Тем самым отображаются настоящие существенные изменения общественных условий жизнедеятельности, состава трудового потенциала и эффективных направлений его активизации, что модель «человека экономического» на практике демонстрирует свою ограниченную истинность, сменяясь подходами на основе восприятия «человека творческого» [9, с. 18]. Экономическое же сознание характеризует совокупность экономических знаний, идей, взглядов, суждений, интересов, настроений, отражая уровни как повседневного восприятия, так и мировоззренческих ценностей, состояние как хозяйственной практики, так и его опережающего отражения в плоскостях индивидуального и общественного, психологии и идеологии. Соответственно, отстранённость в восприятии мифических интерпретаций и направленное их распространение (как индивидуальное, так и социальное) резко расширяет диапазон возможностей информационного манипулирования. Продуктивное же состояние социальных отношений в обществе знаний предполагает наличие нравственного остова [18–32]. Органичное развитие и нуждается в культивировании гармоничного разнообразия форм добросовестных кооперирования/партнёрства и кон-

куренции/сопоставительности. Добросовестность коррелирует с общественными представлениями о справедливости. Как справедливое воспринимается неравенство талантов. Наоборот, увеличение относительного обнищания, рост имущественно-нетрудовых факторов расслоения, проявляющихся в формировании знаменитых «двух наций» (когда жизнь, обучение и деятельность богатых и бедных совершенно расходится и реально утрачивает точки соприкосновения), воспринимается как несправедливое. Понимание справедливости основывается на базовых ценностно-смысловых комплексах культурно-цивилизационных миров, имеющих как кросс-культурные, так и специфические слои. Поиски подлинных воплощений Истины, Добра, Красоты как высоких идеалов всегда и опережают время, и ведут за собой свои культурно-цивилизационные миры. Такие поиски даются человечеству «на вырост». Соответственно, с утилитарно-прагматической точки зрения такие воплощения избыточны, чрезмерны, непрактичны, поскольку находятся в других осях координат. Среди мезо-, макро-, микро- и прочих выделяемых уровней межрегиональных отношений кардинальное значение имеют взаимодействия между культурно-цивилизационными мирами. Распространение демократических процедур дополнительно повышает важность социально-информационной плоскости обмена. В частности, воздействия на общественную психологию и идеологию позволяют решать важнейшие задачи при стимулировании желательных изменений. Вместе с тем, укрепление продуктивной основы общественного согласия требует приоритета трудового фундамента достойной жизни и соответствия общественным условиям народным представлениям о справедливом. В частности, с одной стороны, именно участие в трудовой сфере должно быть мерилом человеческой активности, а, с другой, – качественный труд должен гарантировать социальный статус, право на социальные лифты, достаток. При этом нравственная оценка происходящего точнее осуществляется в кругу, где все между собой знакомы и результаты поступков каждого наглядны; собственно, и классические формы демократии базировались на эффекте «вече», «агоры», «круга» и т.п. При этом именно взаимодействие регулятивных механизмов государственного управления и местного самоуправления позволяет снять с человека тяжесть рутинно-технических функций, открыв простор для творческой активности. Одновременно, предпринимательское начало в сфере высоких технологий становится настолько заметным, что насыщает все трудовые отношения. В свою очередь, в «умном обществе» активизируются «свободные радикалы» прекариата и критицизм меритократии, усиливаются противоречия «умной толпы» и «элит», «народа» и «олигархата». В этом смысле механизмы самореализации модели «selfmade man» подрываются, в частности, неправедными итогами приватизационных процессов недавнего прошлого и требуют, самое малое, высокопрогрессивного налога на присвоенные тогда богатства. Это состояние провоцирует появление экономических мифов и потворствует их

распространению и закреплению на уровне как общественной психологии, так и экономической идеологии.

Управляемые, самоуправляемые и неуправляемые процессы складываются в сложные сочетания исторической действительности. Процессы развития дополнительно усиливают регулятивно-управленческое значение ценностей, трансформируют структуру и дизайн общественных отношений. Акцентирование методологий и ресурсных баз стимулирования желательных изменений на основе гибридного инструментария непрямых действий, мягкой силы, гибкой власти и т.п. с использованием мифов расширяет границы ценностного мотивирования и побуждения, возможности социального и индивидуального уровней психического воздействия – вплоть до создания «социально-психологических автоматов» и ситуаций самовнушения. Качество стратегического управления в условиях концентрированных изменений приобретает решающее значение. Период сконцентрированных трансформаций таит не только грандиозные возможности, но и масштабные угрозы. манипулирования и развёртывания ложных величин (в т.ч. экономических). Выход за границы прежнего «коридора свободы» угрожает обернуться не столько прорывом к перспективам освоения постиндустриальных возможностей, сколько срывом под внешней формой псевдозападности и через создание механизмов превращённых форм и мнимых величин в социальный каннибализм и варварство. На уровне исторических выборов глобального уровня обостряются противоречия между созидателями-творцами и манипуляторами, между представителями промышленных и финансово-спекулятивных интересов, самоценных регионов и монополярности, готовых к взаимовыгодному кооперированию и требующих подчинения чуждой воле. Формой же коренного вызова, стоящего перед Украиной в эру усиления процессов становления «умного общества», является выбор пути к созданию квазизападного государства или к обеспечению общественной безопасности и развития на основе собственных базовых ценностно-смысловых комплексов. Украине необходимо осовременивание, создание организационно-управленческого и структурного дизайна «на опережение», но они отнюдь не обречены на рабское копирование шаблонов вестернизации. Это ни в коем случае не должно расцениваться как очередная попытка идеализации автаркии, скорее – как рационализация путей отстаивания народных интересов на внешней и внутренней аренах жизнедеятельности. Каждое социально-экономическое образование несёт свою историю и обладает собственными особенностями, приоритетами и предпочтениями. Восхождение же ложных социальных образований, свойственное перерезавшей форме общественного устройства потворствует разнообразию квазиявлений и псевдоявлений, переход субъектности к которым может непоправимо изменить вектор движения. В итоге многие позволяют себе иметь две модели восприятия и решения (в частности, «для своих» и «для остальных»: на абстрактном и конкретном уровнях – что усиливает потенциал раскола общества.

Таким образом, вырастает теоретическая и практическая задача формирования экономического поведения и мышления в постэкономическом обществе. Так, экономическое сознание характеризует совокупность экономических знаний, идей, взглядов, суждений, интересов, настроений, отражая уровни как повседневного восприятия, так и мировоззренческих ценностей, состояние как хозяйственной практики, так и его опережающего отражения в плоскостях индивидуального и общественного, психологии и идеологии. Призывы к следованию единообразию модели либерально-демократического устройства всё чаще обнаруживают под собой претензии на глобальную гегемонию с целью использования чужих ресурсов без ответственности за это. С одной стороны, продуктивные идеи, питавшие классическую либеральную демократию, вошли во многие иные идеологические системы. С другой стороны, под жупелом либерализма порой пытаются навязывать тоталитарность порядка (как правило, основанного на западных подходах). При этом, зачастую, попытки его воссоздания оказываются неэффективными и приводят к перерасходу ресурсов (включая человеческий). Соответственно, она оказывается формой без содержания и оппонируется со стороны как набирающих силу регионов (включая культурно-цивилизационные миры), так и государств – субъектов международных процессов [33–36]. Указания на абстракции 19 в.: свободную конкуренцию, частную собственность, человека экономического – заметно противоречат нынешним реалиям. Отсутствие практических и теоретических аргументов у эпигонов либерализма приводит к деградации рекомендаций, пошлому самоповтору мантр из иного времени и других условий при нежелании мириться с реальностью происходящих изменений. Так, процессы социализации производства, распределения, обмена и потребления (пост)современного уровня, с одной стороны, для поддержания своей конкурентоспособности предполагают широкое задействование инструментария маркетинга, что означает производство отнюдь не на неизвестный рынок, где только и устанавливается общественная цена предмета или услуги, выявляется объём потребности в них. С другой стороны, продолжается сегментация и усиливается производство под потребительские склонности конкретных групп. То есть социализация проявляется не только в стандартизации, но и в индивидуализации производственных процессов.

Кардинальность трансформаций общественной жизни отражается в языке науки. Причём в момент сдвигов парадигмального уровня, при приближении к состоянию институциональной неопределённости, приходится не столько руководствоваться привычными регуляторными правилами, сколько ориентироваться, с одной стороны, на ценностно-смысловые комплексы своего культурно-цивилизационного мира (которые, реализуясь в формах традиций, обычаев, укладов и обеспечивают воспроизводство и развитие экономики и общества в целом), с другой же, – на общую логику исторического процесса и конкретные особенности: свои,

своего положения и своих целей. Западная модель общественного устройства и миропорядка исчерпала себя. Застарелые боязнь и неверие своему народу консервируют пережитки феодализма, например, в Британии (где народ напрочь отсечен от избрания даже премьер-министра) и рабовладения в США (коллегия выборщиков искажает действительный выбор нации). Тем паче беспочвенно и нереалистично стремление стран из бывшего «лагеря реального социализма» попасть в «золотой миллиард». На переломе межапарадигмального уровня «каждый сам вытаскивает себя за волосы из болота». При этом с одной стороны, секрет успеха народа – в привязке общих тенденций к своим конкретным условиям. С другой, кардинальное значение приобретает соединение государственного управления с местным самоуправлением в принятии от населения рутинно-бытовых проблем для расковыривания просоциального вектора творческой активности народа. Разумеется, условиями этого становится создание условий как трудовой детерминанты материального благополучия и социального статуса, так и восстановления практической реализации представлений о справедливости порядка. Таким образом, ценностно-смысловые комплексы прямо проявляют себя как остов информационного противостояния. Соответственно, недобросовестная конкуренция может подталкивать к попыткам (в частности, методами «разноцветного бархата») расшатать нравственные устои народа, его табу и систему представлений, внедряя разнообразные информационные вирусы, подавая удобные для себя штампы под видом общечеловеческих оптимальных подходов. Обстановка утраты мировоззренческих ориентиров, нарастание иррационализма и квазидуховной жизни (от распространения лженаук до подрыва традиционной веры) способна поколебать ценностную опору культурно-цивилизационного мира, став направлением его соскальзывания из состояния субъекта геостратегии к положению мировой периферии и объекта внешнего манипулирования.

Выводы из исследования и дальнейшие перспективы в этом направлении. Предпосылки формирования слоёв иррационально-превращённых явлений и мифологизации экономической жизни возникают как на объективном, так и на субъективном уровнях производственных и хозяйственных отношений, подталкивая циклические и необратимые изменения. Баланс

не только участника «спокойного производства» и «периода форсированного осуществления межапарадигмальных трансформаций», но и «совокупного человеческого фактора» разных эпох, общественно-экономических и технико-технологических укладов смещается. В частности, выкристаллизовываются представления о Homo Faber (человеке производящем), то о Zoo Politicov (политическом животном – у Аристотеля) и Homo Ludens (человеке играющем – у Хейзинги), то о Homo Bestia (человеке – звере – у Ницше) или же Homo progressimus (человеке, восходящем к богу – у Тейяра де Шардена). Упадок сознания до уровня человека умелого – такая же примета экономической деградации, как и откат в структуре хозяйствования или же массовый отъезд носителей сознания человека творческого. Между тем, есть расхождение между состоянием, а также необходимыми и осуществляющимися на деле изменениями общественной психологии и идеологии. Органичное движение вперёд отнюдь не противоречит, а предполагает укоренённость в исторических традициях и социальном наследии, прежде всего – достижениях предшествующих отечественных модернизациях. Напротив, подрыв народных ценностей культурно-цивилизационного мира – важный фактор искажения трансформаций, действие которого может вполне быть смещением внимания на фиктивные угрозы и идеализацией противоречий прошлого. Осознанность участниками социально-экономических процессов своего исторического места и коренных интересов, понимание своей миссии и роли в Сверхпроекте культурно-цивилизационного мира, позволяет создать устойчивую позитивную мотивацию и освободить творческую энергию многих, обеспечить созидательный вектор изменений. Взаимное резонирование хозяйственной практики и экономической теории, эмпирического и теоретического осмысления происходящего делает повышение культуры как принятия/реализации экономических решений, так и хозяйственного поведения неотъемлемым фактором успешных макро- и микро-трансформаций.

Эффективная реализация дальнейших исследований в данном направлении предполагает вовлечение в анализ социальных технологий осуществления экономической власти, а также механизмов социального партнёрства в развитии творческой активности населения.

Литература:

1. Гэмбл Э. Кризис без конца? Крах западного процветания. М.: Изд. дом ВШЭ, 2018. 304 с.
2. Егоров И.А. Логика экономического процесса: социоэкономический синтез. *Мировая экономика и международные отношения*. 2004. № 4. С. 27-36.
3. Шедяков В.Е. (Пост)модерн – переход к политической культуре общества знания или контрмодерна? *Politicus*. 2018. Вип. 1. С. 88-94.
4. Шедяков В.Е. Возможности и риски эпохи: научно-исследовательская рефлексия – рефлексивное управление – рефлексивная модернизация. *Management of modern socio-economic systems* / ed. by J. Zukovskis, K. Shaposhnikov. Kaunas: Baltija Publishing, 2017. Vol. 1. P. 201-218.
5. Шедяков В.Е. Активизация социально-экономических ресурсов обеспечения общественного согласия в решении стратегических созидательных задач. *Інституціоналізація як фактор забезпечення розвитку системи інвестиційно-інноваційної безпеки України* / ред. О.Л. Гальцової. Запоріжжя: Гельветика, 2019. С. 242-261.
6. Шедяков В.Е. Формирование умного общества и расширение оснований контрманипулятивных практик. *Час вибору: виклики інформаційної епохи* / заг. ред. О.А. Івакіна, Д.В. Яковлева. Одеса: Гельветика, 2016. С. 196-216.

7. Шедяков В.Е. Потенциал развития трудовой теории стоимости в контексте усиления структурирования воспроизводственного процесса обществом знаний. *Науковий вісник Херсонського державного ун-ту*. Сер. Економічні науки. 2016. Вип. 16. Частина 3. С. 9-14.
8. Шедяков В.Е. Системні основи розвитку трудових відносин. *Вісник Київського національного ун-ту ім. Т. Шевченка*. Сер. Філософія. Політологія. 2012. № 107. С. 43-46.
9. Шедяков В.Е. Постмодернізація трудових відносин як об'єкт соціального управління: Автореф. дис. ... доктора соціол. наук. Харків, 1996. 32 с.
10. Шедяков В.Е., Блінов О.А., Морозов П.Д. Удосконалення трудових відносин як основа стійкості та розвитку громадянського суспільства / ред. П.Д. Морозова. К.: Задруга, 2014. 320 с. Рец.: *Економіст*. 2014. № 4. С. 62-63.
11. Шедяков В.Е. Ценностные основания национальных моделей социально-экономического развития. *National Economic Reform: experience of Poland and prospects for Ukraine* / ed. by A. Pawlik, K. Shaposhnykov. Kielce: Baltija Publishing, 2016. Vol. 2. P. 164-190.
12. Шедяков В.Е. Этика философии Г.С. Сковороды и принцип превращённых форм социохозяйственного управления. *Национальная философия: прошлое, настоящее и перспективы*: Тез. 2 Харьковских Междунар. Сковородинівських чт. Харьков, 1993. С. 160-162.
13. Шедяков В.Е. Ренесанс міфу в соціокультурному середовищі розвитку Гілея. 2012. Вип. 67. С. 526-531.
14. Шедяков В.Е. Регионально-отраслевая конкуренция и ложная социальная стоимость. *Бизнес Информ*. 1992. № 29. С. 9-10.
15. Шедяков В.Е. Иррациональные явления и процессы в экономике региона. *Регіональні студії*. 2018. № 12. С. 83-89.
16. Шедяков В.Е. Мелкотоварные иллюзии и реальность. *Акционерное дело*. 1992. № 4. С. 56-62; № 5-6. С. 69-77.
17. Шедяков В.Е. Грѣзы дремлющей Европы. *Бизнес Информ*. 1995. № 13-14. С. 8-10.
18. Экономическая теория – хозяйственной практике / С.Н. Мареев и др.; общ. ред. А.К. Покрытана. М.: Экономика, 1990. 238 с.
19. Валовой Д. Поиск. 2-е изд. М.: Мол. гвардия, 1985. 366 с.
20. Китов А.И. Экономическая психология. М.: Экономика, 1987. 303 с.
21. Хейне П. Экономический образ мышления. М.: Катакса, 1997. 704 с.
22. Шедяков В.Е. Економічне мислення: адекватність новим вимогам. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 7-8 (182-183). С. 12-18.
23. Шедяков В.Е. Экономическое мышление за пределами либерализма. *Содружество*. 2016. № 5. С. 90-94.
24. Шедяков В.Е. Евразийский разлом: парадоксы постмодернизации (журнальный вариант доклада на Сессии 333 «Европа на пороге 2000 года» Зальцбургского Семинара). *Бизнес Информ*. 1996. № 10. С. 3-9; № 11. С. 7-9.
25. Шедяков В.Е. Мифы межвременья: записки макроэкономиста. *Газета*. 1994. Июль. № 16. С. 4.
26. Шедяков В.Е. Символы веры. *Бизнес Информ*. 1993. № 19. С. 20-21.
27. Шедяков В.Е. Боротьба смислів і протистояння стратегій: регіонально-цивілізаційний вимір *Політичний менеджмент*. 2012. № 3. С. 31-42.
28. Шедяков В.Е. Хибні соціальні величини в інформаційних обмінах постсучасності. *Соціальна психологія*. 2011. № 4 (48). С. 106-114.
29. Шедяков В.Е. Работа з реальністю при організації міжсистемних інформаційних потоків. *Політичний менеджмент*. 2011. № 4 (49). С. 37-45.
30. Шедяков В.Е. Управление стратегическими трансформациями: возможности и ограничения. *Economy without borders: Integration, Innovation, Cross-border cooperation: Proceedings of the International Scientific Conference*. Vytautas Magnus University. Kaunas, 2016. P. 246-248.
31. Шедяков В.Е. Стратегічна культура проведення трансформацій: можливості та загрози. *Розвиток економіки України під впливом економічних, соціальних, технологічних та екологічних трендів* / ред. М.С. Пашкевич, Ж.К. Нестеренко; М-во освіти і науки України, Запор. нац. техн. ун-т, Нац. гірн. ун-т. Д.: НГУ, 2015. С. 30-41.
32. Экономическая культура (сущность, направления развития) / Л.Н. Пономарёв, В.Д. Попов, В.П. Чичканов. М.: Мысль, 1987. 268 с.
33. Шедяков В.Е. Экономическое мифотворчество: предпосылки и роль. *Перспективи розвитку національної економіки*: Матер. II Міжнар. наук.-практ. конф.: У 2-х ч. Запоріжжя, 2016. Ч. I. С. 82-86.
34. Шедяков В.Е. Мифотворчество в «умном обществе» как социальный процесс: основания и перспективы. *Актуальні проблеми філософії та соціології*. 2016. Вип. 10. С. 177-181.
35. Шедяков В.Е. Постглобализм и закат вульгарного мультикультурализма. *Актуальні питання суспільних наук: наукові дискусії*: Матер. Міжнар. наук.-практ. конф. Київ, 2016. С. 62-65.
36. Шедяков В.Е. Постглобализм: возрождение ойкумены регионов. *Сучасна глобальна регіоналістика і суб'єкти економіки: напрями впливу*: Матер. Міжнар. наук.-практ. конф. Одеса, 2017. С. 80-84.

Шедяков Володимир Євгенович

доктор соціологічних наук, кандидат економічних наук,
незалежний дослідник (м. Київ, Україна)

ЕКОНОМІЧНА МІФОЛОГІЯ ТА СПРИЙНЯТТЯ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Анотація

Характеризується роль економічного мислення для культури господарювання в новій економіці і для проведення трансформацій. Виявляються необхідні риси економічної свідомості для адекватності поведінкової економіки викликам епохи. Аналізується співвідношення рефлексивного і буденного сприйняття, теоретичного і практичного пошуку ефективних в гіперконкурентному середовищі рішень. На основі роботи робляться висновки про шляхи ймовірного підвищення ефективності в регулюванні процесів в перехідній економіці.

Ключові слова: практика, теорія, дійсність, уявлення, економічна свідомість, суспільні міфи, рефлексивність, регуляція.

Shedyakov Vladimir Evgenievich

DSc (Sociology), PhD (Econ.)

free-lance (Kyiv, Ukraine)

ECONOMIC MYTHOLOGY AND TRANSFORMATIONS' PERCEPTION

Summary

The role of economic thinking for the culture of management in the new economy and for carrying out transformations is characterized. The necessary features of economic consciousness for the adequacy of behavioural economics to the challenges of the epoch are revealed. The correlation of the reflexive and common perception, theoretical and practical search for effective solutions in a hypercompetitive environment is analysed. On the basis of the work, conclusions about the ways of the likely increase of the efficiency in regulation of processes in a transition economy are drawn.

Key words: practice, theory, reality, ideas, economic consciousness, social myths, reflexivity, regulation.

УДК 336.143

Ящук Тетяна Анатоліївна

викладач кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом

Уманського державного педагогічного університету

імені Павла Тичини

СУТНІСТЬ І ТЕНДЕНЦІЇ ПОЗАБЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У статті досліджено, що протягом останніх років у системі фінансування вищої освіти існує тенденція зменшення частки надходжень бюджетних коштів і, як наслідок, розширення обсягів позабюджетного фінансування. За результатами проведеного аналізу фінансової звітності закладів вищої освіти виявлена позитивна динаміка надходжень до спеціальних фондів університетів. Визначено, що у позабюджетних надходженнях провідне місце займає плата за послуги, які надають заклади вищої освіти відповідно до законодавства згідно із їх основною діяльністю.

Ключові слова: заклади вищої освіти, механізм фінансування, фінансові ресурси, джерела фінансування, фінансове забезпечення, позабюджетне фінансування.

Постановка проблеми. В умовах недостатнього рівня розвитку національної економіки та пов'язаної з цим відсутності у держави достатніх фінансових ресурсів, необхідних для ефективного функціонування системи вищої освіти, у закладів освіти виникає проблема забезпечення достатніми обсягами грошових коштів. У сучасних вітчизняних соціально-економічних реаліях бюджетні асигнування закладів вищої освіти державної форми власності не забезпечують повного покриття витрат, які необхідні для підготовки фахівців.

Існує система чинників, які впливають на підвищення значущості позабюджетних джерел фінансування:

- скорочення державою бюджетних витрат на вищу освіту, яке постійно відбувається протягом останніх років;

- зростання вартості товарів і послуг, які необхідні університетам для забезпечення їх статутної діяльності;

- посилення конкуренції серед закладів вищої освіти в умовах функціонування ринку освітніх послуг.

Зменшення державою видатків на вищу освіту, яке відбувається протягом останніх десятиріч, змушує заклади вищої освіти для здійснення своєї діяльності у загальному обсязі витрат збільшувати частку позабюджетного фінансування. За рахунок цих ресурсів фінансується значна частка видатків для забезпечення функ-

ціонування матеріально-технічної бази, заробітної плати науково-педагогічних працівників, закупівлі комп'ютерної техніки, навчально-методичної літератури тощо.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності та особливостей позабюджетного фінансування закладів вищої освіти в умовах обмеженого надходження бюджетних коштів, аналіз структури надходжень до спеціального фонду університетів та шляхів активізації управлінської діяльності керівництва закладів щодо збільшення їх обсягів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансування діяльності закладів вищої освіти в умовах функціонування ринку освітніх послуг передбачає поєднання бюджетного фінансування із надходженням коштів до спеціальних фондів університетів як результат їх власної фінансово-економічної діяльності.

Вітчизняні вчені стверджують [1, с. 64], що рівень розвитку вищої освіти характеризується величиною витрат, рівнем та якісними показниками використання ресурсів (матеріальних, фінансових і трудових), необхідних для її функціонування. У реформуванні вищої освіти існує безліч різноманітних об'єктивних і суб'єктивних проблем, але проблема фінансового забезпечення є найбільш гострою і важливою на даний час, тому необхідне вироблення концептуальної основи для її вирішення.

Шевченко Л.С. вказує на те, що диверсифікація джерел фінансування освіти (залучення коштів студентів, запровадження освітнього кредитування, відкриття програм платної додаткової професійної освіти, проведення наукових досліджень на замовлення та ін.) є одним із способів зменшення ресурсної залежності ВНЗ від держави. Ця проблема особливо загострилася внаслідок фінансово-економічної кризи, створюючи загрозу розвитку вищої освіти в Україні: з одного боку скоротилися можливості бюджетного фінансування ВНЗ та, як наслідок, зменшення рівня заробітної плати професорсько-викладацького складу, зменшення видатків на наукові дослідження, призупинення бюджетного фінансування пільгових кредитів на будівництво житла для науково-педагогічного та педагогічного персоналу; з іншого боку – зросла частка коштів спеціального фонду, зароблених власне державними вищими навчальними закладами [2].

Відповідно до Бюджетного кодексу України [3], складовими частинами спеціального фонду бюджету є:

1) доходи бюджету (включаючи власні надходження бюджетних установ), які мають цільове спрямування;

2) видатки бюджету, що здійснюються за рахунок конкретно визначених надходжень спеціального фонду бюджету (у тому числі власних надходжень бюджетних установ);

3) кредитування бюджету (повернення кредитів до бюджету з визначенням цільового спрямування та надання кредитів з бюджету, що

здійснюється за рахунок конкретно визначених надходжень спеціального фонду бюджету);

4) фінансування спеціального фонду бюджету. Власні надходження грошових коштів закладів вищої освіти одержуються додатково до коштів загального фонду бюджету і долучаються до спеціального фонду їх бюджету, структура якого схематично зображена на рис. 1.

Отже, залучення позабюджетних коштів, зокрема, шляхом встановлення установами та закладами освіти платності навчання, підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації та надання додаткових освітніх платних послуг є однією із основних передумов зміцнення фінансового стану освітніх установ [4].

Аналіз формування спеціальних фондів вітчизняних педагогічних університетів, які є об'єктами дослідження, проведений на основі їх річних фінансових звітів, показав стійку тенденцію збільшення обсягів позабюджетних надходжень.

На рис. 2 показано обсяги та динаміку надходжень коштів у заклади вищої освіти до спеціальних фондів протягом 2014-2018 рр. Бачимо, що протягом цього періоду найбільше таких коштів було у Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди (ХНПУ) – від 54645874,00 грн у 2014 році до 69217193,41 грн у 2018 році.

Загалом, усі заклади вищої освіти здійснюють цілеспрямовану активну діяльність з метою збільшення фінансових ресурсів, які необхідні їм для ефективної роботи і подальшого розвитку. Так, в Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини (УДПУ)

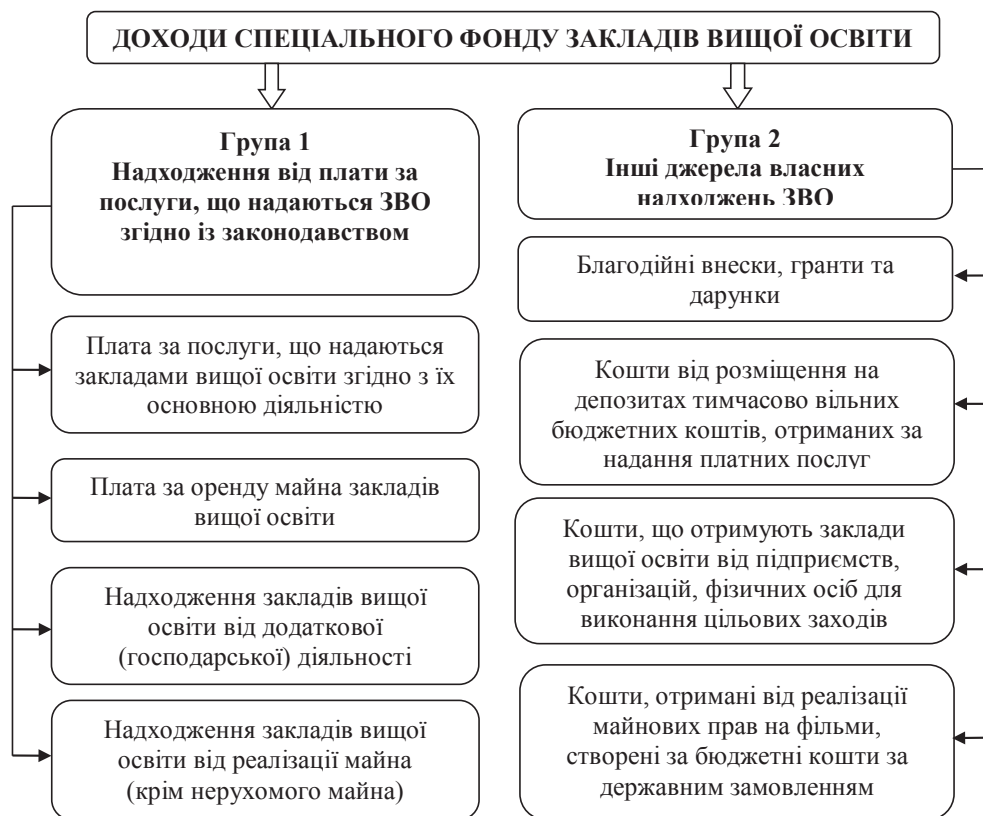


Рис. 1. Структура формування спеціального фонду закладів вищої освіти

Джерело: складено автором на основі [3].

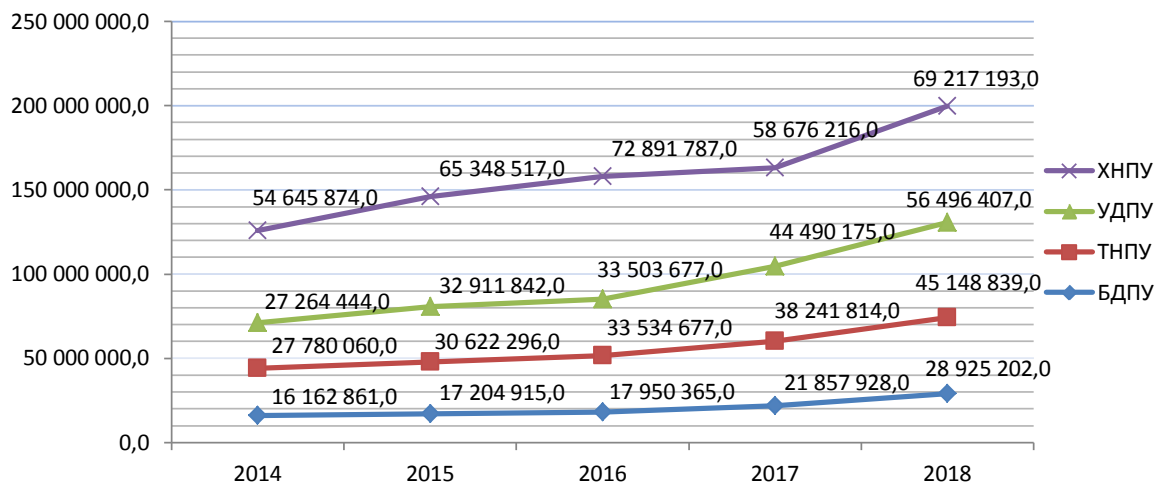


Рис. 2. Динаміка надходжень коштів у заклади вищої освіти у 2014-2018 рр. із спеціального фонду бюджету за КПКВК 2201160, грн.

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності закладів вищої освіти

протягом п'яти років такі надходження збільшились на 107,2% (27264444,41 грн у 2014 р. і 56496407,02 грн у 2018 р.), Бердянського державного педагогічного університету (БДПУ) – на 78,9% (16162861,03 грн і 21857928,58 грн), Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка (ТНПУ) – на 65,5% (27780060,62 грн і 45148839,34 грн), Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди – на 26,7% (54645874,00 грн і 69217193,41 грн) відповідно.

Очевидно, що в умовах недостатнього бюджетного фінансування керівництво закладів освіти з метою покращення фінансового стану і забезпечення фінансової стійкості та збільшення надходження грошових коштів визначило та успішно реалізує стратегічні і тактичні цілі у напрямку ефективної фінансово-економічної діяльності. Вона може бути впроваджена за умови застосування сучасних методів управління фінансами, формування об'єктивних фінансових показників, налагодження контролю та аудиту за правильним використанням грошових засобів, розробки системи моніторингу та оцінки ефективності фінансової діяльності у різних напрямках, використання аналізу та моделювання для

вибору оптимальних способів проведення діяльності у сфері фінансів [5].

З метою забезпечення обсягів грошових коштів, системності і комплексності позабюджетного фінансування керівництву закладів вищої освіти необхідно, передусім, визначити його конкретні шляхи у відповідності з нормативно-правовими документами, ввести практику складання кошторисів доходів та витрат, а також забезпечити ефективне накопичення і використання фінансових ресурсів та необхідних матеріально-технічних засобів.

У системі позабюджетного фінансування основним джерелом є надходження від плати за послуги, що надаються закладами згідно із законодавством (рис. 3). Заклади вищої освіти мають право здійснювати свою діяльність, яка приносить дохід, оскільки це відповідає цілям, визначеним їх установчими документами.

Аналіз величини фінансових надходжень, які отримали університети за надані послуги згідно з їх основною діяльністю показує, що усі вони протягом 2014-2018 рр. збільшували обсяги таких коштів. Разом з тим, Тернопільський національний педагогічний університет імені Володимира Гнатюка останнім часом зменшив такий вид

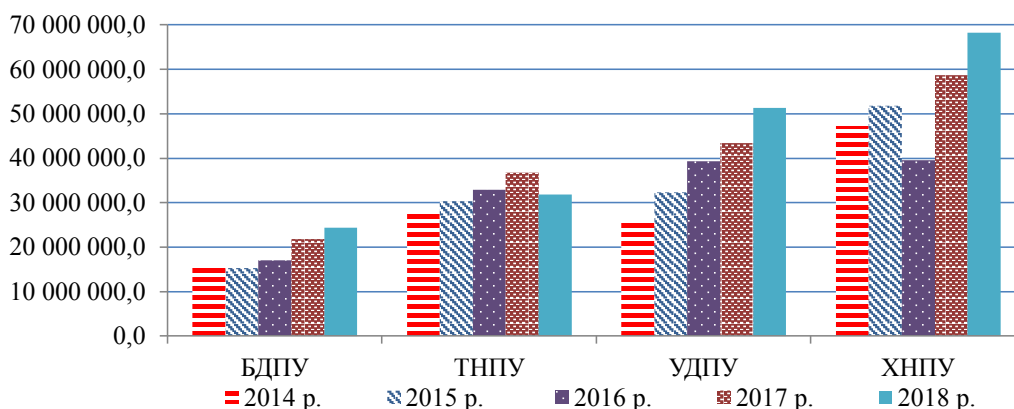


Рис. 3. Динаміка надходжень у заклади вищої освіти коштів, отриманих у 2014-2018 рр. як плата за послуги за КПКВК 2201160, грн

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності закладів вищої освіти

поповнення фінансових ресурсів на 4861597,55 грн. (з 36726983,75 у 2017 р. до 31865386,20 у 2018 р.). Також відбулося зменшення у Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди у 2016 р. (39487501,92 грн), хоча в наступний період цю негативну тенденцію було змінено: за 2017 р. ним одержано 58676216,00 грн доходів та за 2018 рік – 68237605,00 грн.

Разом з тим, система позабюджетного фінансування закладів вищої освіти державної форми власності потребує удосконалення. Особливу актуальність тут має потреба впровадження для університетів ефективних фінансово-економічних регуляторів і стимулів, які б позитивно вплинули на процес надходження грошових коштів з позабюджетних джерел. Як стверджує І. Карзун [6, с. 114], у державних вишніх системах фінансування базується на застарілих методах, де основною метою є виконання показників їх діяльності згідно з планами та фінансовими нормативами. Кошти, зароблені вишніми, не використовуються достатньо мірою для власного розвитку, зокрема на створення дослідницької бази та співпраці з інституціями реального сектору. Низька заробітна плата викладачів та допоміжного персоналу не сприяє мотивації для їх ефективної праці та призводить до відпливу фахівців до бізнес-структур або за кордон.

Оцінка фінансово-економічних результатів у діяльності вишніх за сучасних умов існування в освітньому просторі також є актуальною з позицій управління конкурентоспроможністю та важливості розробки стратегічних рішень щодо пошуку можливостей диверсифікації освітньої діяльності. Результати оцінки фінансово-економічних результатів діяльності закладів освіти дозволяють обґрунтувати рішення щодо максимізації доходів; побудови ефективного механізму управління вищим навчальним закладом; використання ринкових механізмів залучення фінансових коштів [7].

Висновки з проведеного дослідження. Вивчення рівня і тенденцій фінансового забезпечення діяльності закладів вищої освіти державної форми власності дало змогу зробити висновок про пріоритетність для більшості з них позабюджетних джерел формування фінансових ресурсів. Розширення позабюджетних джерел надходження коштів до закладів вищої освіти забезпечить створення передумов для впровадження ефективних інструментів управління їх фінансовими ресурсами. Це, у свою чергу, вплине на розширення їх економічної самостійності та автономії і підвищення рівня і якості підготовки фахівців.

Література:

1. Вахович І.М., Іщук Л.І., Пиріг С.О. Стан і проблеми вищої освіти в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 1(151). С. 63-69.
2. Шевченко Л.С. Фінансування вищої освіти: подолання загроз ресурсної залежності. URL: <http://www.rusnauka.com> (дата звернення: 15.08.2019).
3. Бюджетний кодекс України : Закон України від 01.01.2018. URL: <https://zakon.help/law/2456-VI/edition01.01.2018> (дата звернення: 12.08.2019).
4. Курко М.Н. Правові засади цільового використання фінансових ресурсів у сфері вищої освіти. *Форум права*. 2010. № 3. С. 227-233. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2010-3.pdf> (дата звернення: 16.08.2019).
5. Ящук Т.А. Механізм фінансування закладів вищої освіти в умовах нестабільності ринку освітніх послуг : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03. Київ, 2019. 294 с. URL: <https://library.krok.edu.ua/media/library/.../yashchuk.pdf> (дата звернення: 17.08.2019).
6. Карзун І. Фінансове забезпечення інтеграційних процесів розвитку вищої освіти. *Вісник ТНЕУ*. 2015. № 2. С.113-119.
7. Ящук Т.А. Аналіз сучасного стану фінансового забезпечення вищої освіти в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 1(2). С. 1026-1030. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018__107 (дата звернення: 17.08.2019).

Ящук Татьяна Анатольевна

преподаватель кафедры маркетинга, менеджмента и управления бизнесом
Уманского государственного педагогического университета
имени Павла Тычины

СУЩНОСТЬ И ТЕНДЕНЦИИ ВНЕБЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗАВЕДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

В статье исследовано, что в последние годы в системе финансирования высшего образования существует тенденция уменьшения доли поступлений бюджетных средств и, как следствие, расширение объемов внебюджетного финансирования. По результатам проведенного анализа финансовой отчетности заведений высшего образования выявлена положительная динамика поступлений в специальные фонды университетов. Определено, что во внебюджетных поступлениях ведущее место занимает плата за услуги, которые предоставляют заведения высшего образования в соответствии с законодательством по их основной деятельности.

Ключевые слова: заведения высшего образования, механизм финансирования, финансовые ресурсы, источники финансирования, финансовое обеспечение, внебюджетное финансирование.

Yashchuk Tetiana Anatoliivna

Lecturer of the Department of Marketing, Management and Business Management
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University

ESSENCE AND TENDENCIES OF EXTRABUDGETARY FUNDING OF HIGHER EDUCATION INSTITUTION

Summary

The article deals with the fact that in recent years there is a tendency to decrease the share of budget revenues and, as a consequence, to expand the extrabudgetary funding in the system of higher education financing. According to the results of the financial statements analysis of higher education institutions, a positive dynamics of revenues to the university special funds was revealed. It was determined that in the extrabudgetary revenues the payment for services, provided by the higher education institutions in accordance with the legislation according to their main activity, takes the leading position.

Key words: higher education institutions, financing mechanism, financial resources, sources of financing, financial support, extrabudgetary funding.